

JOSEPH E.

STIGLITZ

EL PRECIO

DE LA

El 1 % de la población
tiene lo que el 99 % necesita

DESIGUALDAD



Joseph E. Stiglitz

EL PRECIO DE LA DESIGUALDAD

El 1 % de población tiene
lo que el 99 % necesita



Título Original

© *The Price of Inequality: How Today's Divided Society Endangers Our Future* by
Joseph E. Stiglitz, Jun 11, 2012

© EL PRECIO DE LA DESIGUALDAD (EBOOK)

JOSEPH E. STIGLITZ, TAURUS, 2012

ISBN 9788430601349

Lengua: ESPAÑOL

ADVERTENCIA
ESTA ES UNA COPIA PRIVADA PARA FINES
EXCLUSIVAMENTE EDUCACIONALES



QUEDA PROHIBIDA
LA VENTA, DISTRIBUCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN

- El objeto de la biblioteca es facilitar y fomentar la educación otorgando préstamos gratuitos de libros a personas de los sectores más desposeídos de la sociedad que por motivos económicos, de situación geográfica o discapacidades físicas no tienen posibilidad para acceder a bibliotecas públicas, universitarias o gubernamentales. En consecuencia, una vez leído este libro se considera vencido el préstamo del mismo y deberá ser destruido. No hacerlo, usted, se hace responsable de los perjuicios que deriven de tal incumplimiento.
- Si usted puede financiar el libro, le recomendamos que lo compre en cualquier librería de su país.
- Este proyecto no obtiene ningún tipo de beneficio económico ni directa ni indirectamente.
- Si las leyes de su país no permiten este tipo de préstamo, absténgase de hacer uso de esta biblioteca virtual.

"Quién recibe una idea de mí, recibe instrucción sin disminuir la mía; igual que quién enciende su vela con la mía, recibe luz sin que yo quede a oscuras",

—**Thomas Jefferson**



Para otras publicaciones visite
www.lecturasinegoismo.com
Referencia: 4581

EL PRECIO DE LA DESIGUALDAD

"A los estadounidenses les gusta pensar en su país como una tierra de oportunidades, opinión que otros en buena medida comparten. Pero aunque es fácil pensar ejemplos de estadounidenses que subieron a la cima por sus propios medios, lo que en verdad cuenta son las estadísticas: ¿hasta qué punto las oportunidades que tendrá una persona a lo largo de su vida dependen de los ingresos y la educación de sus padres? En la actualidad, estas cifras muestran que el sueño americano es un mito."

Joseph E. Stiglitz.

El 1 % de la población disfruta de las mejores viviendas, la mejor educación, los mejores médicos y el mejor nivel de vida, pero hay una cosa que el dinero no puede comprar: la comprensión de que su destino está ligado a cómo vive el otro 99 %. A lo largo de la historia esto es algo que esa minoría solo ha logrado entender... cuando ya era demasiado tarde. Las consecuencias de la desigualdad son conocidas: altos índices de criminalidad, problemas sanitarios, menores niveles de educación, de cohesión social y de esperanza de vida. Pero ¿cuáles son sus causas, por qué está creciendo con tanta rapidez y cuál es su efecto sobre la economía? El precio de la desigualdad proporciona las esperadas respuestas a estas apremiantes cuestiones en una de las más brillantes contribuciones de un economista al debate público de los últimos años. El premio Nobel Joseph Stiglitz muestra cómo los mercados por sí solos no son ni eficientes ni estables y tienden a acumular la riqueza en manos de unos pocos más que a promover la competencia. Revela además cómo las políticas de gobiernos e instituciones son propensas a acentuar esta tendencia, influyendo sobre los mercados en modos que dan ventaja a los más ricos frente al resto. La democracia y el imperio de la ley se ven a su vez debilitados por la cada vez mayor concentración del poder en manos de los más

privilegiados. Este libro constituye una contundente crítica a las ideas del libre mercado y a la dirección que Estados Unidos y muchas otras sociedades han tomado durante los últimos treinta años, demostrando por qué no es solo injusta sino además insensata. Stiglitz ofrece esperanza en la forma de un concreto conjunto de reformas que contribuirían a crear una sociedad más justa y equitativa, además de una economía más sólida y estable.

*Para Siobhan, Michael, Edward y Julia,
con la esperanza de que hereden
un mundo y un país menos divididos*

PRÓLOGO A LA EDICIÓN ESPAÑOLA

ESPAÑA está en una depresión. Esa es la única palabra que cabe utilizar para describir la economía, con casi uno de cada cuatro trabajadores en el paro y una tasa de desempleo juvenil del 50 por ciento (en el momento del cierre de este libro). El pronóstico para el futuro inmediato es más de lo mismo, acaso un poco peor. Y ello a pesar de las promesas del gobierno y de los altos funcionarios internacionales en el sentido de que, con los paquetes de austeridad que recetaron para España, el crecimiento a estas alturas ya se habría recuperado. Estos han subestimado reiteradamente la magnitud de la crisis que iban a provocar sus políticas, y, por consiguiente, han subestimado una y otra vez los beneficios fiscales que se derivarían de ellas: las crisis más profundas inevitablemente provocan una disminución de los ingresos y un aumento de los gastos por los programas de desempleo y las políticas sociales. Aunque después intenten achacar la responsabilidad a España por incumplir los objetivos fiscales, lo cierto es que a quien hay que echarle la culpa es a su error de diagnóstico para el problema y a la consiguiente receta equivocada.

Este libro explica cómo las políticas económicas erróneas pueden dar lugar simultáneamente a una mayor desigualdad y a un menor crecimiento, y las políticas que se están adoptando en España, y en Europa en general, suponen un ejemplo perfecto. Durante los años previos a la crisis (sobre todo entre 1985 y 2000) España representaba un caso bastante atípico, en el sentido de que disminuyó la desigualdad en las rentas netas del trabajo y en la renta disponible de las familias(*). Aunque se redujo la desigualdad antes de impuestos, el gobierno «corrigió» la distribución de la renta a través de importantes políticas sociales y de medidas destinadas a mejorar la sanidad pública, y siguió haciéndolo a lo largo de los primeros años de la crisis(**). Pero actualmente la prolongada recesión ha provocado un drástico aumento de la desigualdad(***)

Sin embargo, como explicaremos en el capítulo 1, las crisis —sobre todo una depresión como la que está padeciendo España en la actualidad— son malas para la desigualdad. Los que están desempleados, especialmente los parados de larga duración, tienen más probabilidad de caer en la pobreza. El elevado índice de desempleo presiona los salarios a la baja, y los salarios de la parte más baja son especialmente vulnerables. Y, como la austeridad se ha hecho más estricta, se recortan los programas sociales que son esenciales para el bienestar de los de en medio y los de abajo. Al igual que en Estados Unidos, la caída de los precios de la vivienda, el activo más importante para los de abajo y los de en medio, ha venido a agravar esos efectos.

Las consecuencias del aumento de la desigualdad en España y de su profunda depresión deberían ser un importante motivo de preocupación acerca de su futuro. No es solo que se estén despilfarrando los recursos; el capital humano del país se está deteriorando. Los que tienen una buena cualificación y no consiguen encontrar un empleo en España están emigrando: existe un mercado global para el talento que genera el país. Que esas personas regresen cuando la recuperación se consolide, si es que lo hace, dependerá en parte del tiempo que dure la Depresión.

Hoy en día, los problemas de España son consecuencia en gran medida de la misma mezcla de ideología y de intereses especiales que (como expongo en este libro) en Estados Unidos condujo a la liberalización y desregulación de los mercados financieros y a otras políticas «fundamentalistas del mercado»: unas políticas que contribuyeron al elevado nivel de desigualdad e inestabilidad de Estados Unidos y que han dado lugar a unas tasas de crecimiento mucho menores que en las décadas anteriores. (Esas políticas «fundamentalistas del mercado» también se denominan «neoliberalismo»). Como explicaré más adelante, no se basan en una profunda comprensión de la teoría económica moderna, sino en una interpretación ingenua de la economía, basada en los supuestos de una competencia

perfecta, de unos mercados perfectos y de una información perfecta).

En algunos casos, la ideología hizo poco más que disimular los intentos por parte de algunos intereses particulares de cosechar más beneficios. Se estableció un vínculo entre los bancos, los promotores inmobiliarios y algunos políticos: se dejó a un lado y/o no se hizo cumplir eficazmente la normativa medioambiental y de recalificación de terrenos; los bancos no solo no estaban adecuadamente regulados, sino que la escasa normativa existente no se hacía cumplir rigurosamente. Hubo una fiesta. El dinero fluía por doquier. Una parte de ese dinero fluía hacia los políticos que habían permitido que aquello ocurriera, ya fuera en forma de contribuciones a las campañas electorales o de lucrativos empleos después de desempeñar altos cargos en la Administración. También aumentaron los ingresos por impuestos, y los políticos podían alardear al mismo tiempo del crecimiento que había provocado la burbuja inmobiliaria y de la mejora de la situación fiscal del país. Pero todo aquello no era más que un espejismo: la economía se apoyaba en unos cimientos endebles e insostenibles.

En Europa, las ideas neoliberales y fundamentalistas del mercado están integradas en la infraestructura económica básica que subyace a la Unión Europea, y sobre todo a la eurozona. Se suponía que esos principios darían lugar a una eficiencia y a una estabilidad mayores; y que todo el mundo, o eso se creía, iba a beneficiarse del aumento del crecimiento, de modo que se prestó poca atención a las consecuencias que las nuevas reglas iban a tener para la desigualdad.

De hecho, esos principios han traído consigo un menor crecimiento y una mayor inestabilidad. Y en la mayoría de los países de la Unión Europea, incluso antes de la crisis, pero todavía más después, a los de abajo y a los de en medio no les han ido bien las cosas. Este libro expone muchas de las falacias que contiene la ideología fundamentalista del mercado y explica

por qué han fracasado una y otra vez las políticas basadas en ella. Pero vale la pena examinar con más detalle cómo se han desarrollado esas cuestiones en Europa.

Consideremos el principio de la libertad de circulación de los trabajadores. Se suponía que iba a dar lugar a una asignación eficiente de la mano de obra, y en algunos casos eso puede ser cierto. Pero con unos niveles de endeudamiento tan elevados en numerosos países, los jóvenes pueden eludir el pago de las deudas de sus padres simplemente emigrando; los impuestos destinados al pago de esas deudas provocan una emigración ineficiente. Pero ello también genera una dinámica adversa: a medida que los jóvenes emigran, aumenta la carga fiscal sobre los demás, y ello trae consigo mayores incentivos para la emigración ineficiente.

O consideremos el principio de la libre circulación de las mercancías, combinado con la incapacidad de conseguir una armonización fiscal. Las empresas (y las personas) tienen incentivos para trasladarse a una jurisdicción con impuestos más bajos, desde la que pueden enviar sus mercancías a cualquier punto de la Unión Europea. La ubicación de las empresas no se basa en dónde resulta más eficiente la producción, sino en dónde son más bajos los impuestos. Ello, a su vez, desencadena una competición a la baja: crea una presión no solo para reducir los impuestos al capital y a las grandes empresas, sino también para bajar los salarios y empeorar las condiciones de trabajo. La carga de la fiscalidad se traslada a los trabajadores. Y como una gran parte de la desigualdad está asociada a la desigualdad en los beneficios del capital y en los dividendos de las grandes empresas, la desigualdad de ingresos en su conjunto (después de impuestos y transferencias) aumenta de forma inevitable.

El denominado principio del mercado único, por el que un banco regulado por cualquier gobierno europeo puede operar en cualquier lugar de la Unión Europea, combinado con la libre circulación del capital, probablemente representa lo peor de las

políticas neoliberales. Durante los años previos a la crisis asistimos a un aspecto de ese fenómeno: los productos financieros y los depósitos procedentes de países insuficientemente regulados provocaron estragos en otros países; los países anfitriones fueron incapaces de cumplir su responsabilidad de proteger a sus ciudadanos y a sus economías. De la misma forma, la doctrina que afirma que los mercados son eficientes —y que los gobiernos no deberían interferir en sus portentosos mecanismos— dio lugar a la decisión de no hacer nada respecto a las burbujas inmobiliarias que estaban formándose en Irlanda, España y Estados Unidos. No obstante, los mercados han sufrido reiteradamente episodios de un optimismo y un pesimismo irracionales: fueron excesivamente optimistas durante los años posteriores a la creación del euro, y el dinero fluyó al sector inmobiliario de España e Irlanda; y hoy en día son excesivamente pesimistas, y el dinero sale huyendo de esos países. La salida de capitales debilita aún más la economía. Y el principio del mercado único exacerba el problema: cualquier residente de Grecia, de España o de Portugal puede transferir sus euros a una cuenta corriente de un banco alemán con relativa facilidad.

Sin embargo, el sistema bancario, al igual que los demás aspectos de la euro- economía, está distorsionado. El terreno de juego no está nivelado. La confianza en un banco depende de la capacidad del gobierno de rescatar a los depositantes del banco en caso de que hubiera algún problema, sobre todo teniendo en cuenta que hemos permitido que los bancos se hagan cada vez más grandes, y que negocien con productos financieros complejos, no transparentes y difíciles de tasar. Los bancos alemanes tienen ventaja sobre los bancos españoles simplemente porque hay una mayor confianza en la capacidad de Alemania para rescatar a sus bancos. Ahí hay una subvención oculta. Pero eso, una vez más, crea una espiral descendente: a medida que el dinero sale del país, la economía se debilita, lo que socava la confianza en que su gobierno sea capaz de rescatar los bancos del país, lo que a su vez provoca una mayor salida de capitales.

Actualmente, hay otros aspectos del marco económico de Europa que contribuyen a agravar sus problemas: el banco central Europeo se centra de forma inquebrantable en la inflación (a diferencia de Estados Unidos, donde el mandato del banco central incluye el crecimiento, el empleo y la estabilidad financiera). En el capítulo 9 se explica por qué centrarse en la inflación contribuye a una mayor desigualdad. Pero actualmente, la diferencia entre esos mandatos es especialmente perjudicial para Europa. Como Estados Unidos ha reducido sus tipos de interés prácticamente a cero y Europa no, el euro está más fuerte que en otras circunstancias, y eso debilita las exportaciones y fortalece las importaciones, lo que destruye más empleos todavía.

El problema fundamental del euro fue que eliminó dos de los mecanismos esenciales para realizar ajustes frente a una crisis que afectó de una forma diferente a unos países y a otros —los mecanismos del tipo de interés y del tipo de cambio— sin sustituirlos por nada. La eurozona no era lo que los economistas denominan un «área monetaria óptima», un grupo de países donde resulta viable compartir la misma moneda. Cuando los países se enfrentan a una crisis, una forma que tienen de adaptarse es mediante el tipo de cambio. Eso es válido incluso para países similares, como Estados Unidos y Canadá; el tipo de cambio entre ambos ha sufrido acusadas variaciones. Pero el euro impone una limitación a los ajustes.

Algunos sugieren que una alternativa a modificar el tipo de cambio es reducir todos los salarios y los precios dentro de un país. Eso se denomina devaluación interna. Si la devaluación interna resultara fácil, el patrón oro no habría supuesto un límite para los ajustes durante la Gran Depresión. Resulta más fácil que los países como Alemania realicen ajustes a través de una apreciación real de su divisa (como está haciendo actualmente China) que un ajuste por parte de sus socios comerciales mediante una depreciación real de su moneda. La apreciación real puede lograrse mediante la inflación. Es más

fácil conseguir una inflación moderada que un nivel equivalente de deflación. Pero Alemania se ha mostrado reacia hasta el momento.

La consecuencia de que el tipo de cambio real de Alemania sea demasiado bajo es exactamente la misma que en el caso de China: tiene un superávit (al igual que China), y sus socios comerciales (como España) tienen un déficit comercial. Cuando existen desequilibrios, la responsabilidad es tanto del país con superávit como del país deficitario, y la carga del ajuste debería recaer en el país donde resulta más fácil realizarlo. Esa es la doctrina que ha proclamado el resto del mundo en sus negociaciones con China. Esta ha respondido con un sustancial aumento de su tipo de cambio real a partir de 2005. Pero el ajuste correspondiente no se ha producido dentro de Europa.

No todos los países pueden tener superávit, y por tanto la idea de algunos círculos económicos alemanes de que los demás deberían imitar sus políticas resulta, en cierto sentido, sencillamente incoherente. Por cada superávit tiene que haber un déficit. Y, particularmente hoy en día, los países con superávit están imponiendo un coste a los demás: actualmente, el problema mundial es una falta de demanda agregada global, un problema al que contribuyen los superávits comerciales.

Resulta aleccionador comparar Europa con Estados Unidos. Los cincuenta estados de la Unión comparten una moneda común. Pueden servir de ejemplo algunas diferencias entre Estados Unidos, donde existe una divisa común, que funciona, y Europa. En Estados Unidos, dos tercios de todo el gasto público corre a cargo de la Administración central. El gobierno federal asume la mayor parte de las prestaciones sociales, del seguro de desempleo y de las inversiones en capital, como las carreteras y la I + D. Las políticas anticíclicas son asunto del gobierno federal. El gobierno federal respalda a los bancos —incluso a la mayor parte de los bancos de ámbito regional— a través de la Federal Deposit Insurance Corporation (FDIC). Hay libertad de movimientos, pero en Estados Unidos a

nadie le importa que un estado, como por ejemplo Dakota del Norte, se quede sin población a consecuencia de la emigración. De hecho, eso abarata el coste de comprar el voto del parlamentario de ese estado.

El euro era un proyecto político, pero en ese proyecto la política no era lo suficientemente fuerte como para «completarlo», como para hacer lo necesario para que un área monetaria aunara a un grupo tan variopinto de países. Existía la esperanza de que, con el tiempo, el proyecto se culminara a medida que el euro fuera integrando a los países. En la práctica, su efecto ha sido justamente el contrario. Se han reabierto viejas heridas y se han desarrollado nuevos antagonismos.

Cuando las cosas iban bien, nadie pensaba en esos problemas. Yo tenía la esperanza de que la crisis de la deuda griega que estalló en enero de 2010 aportara el impulso necesario para llevar a cabo reformas más fundamentales. Pero se hizo muy poco. Ha habido una serie de medidas, y todas y cada una de ellas han servido poco más que como un paliativo temporal. Al cierre de este libro, los tipos de interés que tiene que pagar España están en unos niveles insostenibles, y no hay visos de una recuperación a corto plazo.

El error más grave que ha cometido Europa, instigada por Alemania, es que ha achacado los problemas de los países periféricos, como España, a un gasto irresponsable. Aunque es cierto que Grecia había incurrido en grandes déficits presupuestarios durante los años previos a la crisis, tanto España como Irlanda tenían superávit y un reducido nivel de endeudamiento (en relación con su PIB). Así pues, centrarse en la austeridad ni siquiera habría evitado una repetición de la crisis, y mucho menos habría resuelto la crisis que afecta a Europa.

Anteriormente he descrito cómo el alto índice de desempleo está incrementando la desigualdad. Y dado que los más ricos gastan una menor proporción de sus ingresos que los

de abajo —a los que no les queda más remedio que gastárselo todo— la desigualdad da lugar a un debilitamiento de la economía. Se produce un círculo vicioso descendente. Y la austeridad lo exagera todo. Hoy en día, el problema en Europa es una demanda agregada insuficiente. A medida que se prolonga la Depresión, los bancos están menos dispuestos a prestar dinero, los precios de la vivienda disminuyen, y las familias se empobrecen cada vez más y tienen un futuro cada vez más incierto, lo que contribuye ulteriormente a inhibir el consumo.

Ninguna economía grande —y Europa es una gran economía— ha conseguido salir de una crisis al tiempo que imponía austeridad. La austeridad, de forma inevitable y predecible, siempre empeora las cosas. Los únicos ejemplos donde el rigor fiscal ha ido acompañado de una recuperación se han dado en países pequeños, habitualmente con unos tipos de cambio flexibles, y cuyos socios comerciales crecían con solidez, de forma que las exportaciones llenaron el vacío creado por los recortes en el gasto público. Pero esa no es en absoluto la situación a la que se enfrenta España hoy en día: sus principales socios comerciales están en recesión, y el país no tiene poder de decisión sobre su tipo de cambio.

Los líderes europeos han reconocido que los problemas no se resolverán sin crecimiento. Pero no han conseguido explicar la forma de conseguir crecimiento con austeridad. De forma que también ellos proclaman que lo que hace falta es restablecer la confianza. La austeridad no genera ni crecimiento ni confianza. Las políticas fallidas de los dos últimos años por parte de Europa, a base de intentar poner parches de forma reiterada, errando en el diagnóstico de los problemas de Europa, han socavado la confianza. Como la austeridad ha acabado con el crecimiento, también ha destruido la confianza, y seguirá haciéndolo, independientemente de los muchos discursos que se pronuncien acerca de la importancia de la confianza y del crecimiento.

Las medidas de austeridad han sido particularmente ineficaces, porque el mercado se daba cuenta que iban a traer consigo recesiones, inestabilidad política, y unas decepcionantes mejoras en la situación fiscal, a medida que disminuyeran los ingresos fiscales. Las agencias de calificación bajaban la nota de los países que adoptaban medidas de austeridad, y con razón. La nota de España se redujo cuando se aprobaron las primeras medidas de austeridad: la agencia de calificación creía que España iba a cumplir lo que prometía, y sabía que eso significaba un bajo crecimiento y un aumento de sus problemas económicos.

Al mismo tiempo que la austeridad se diseñó para resolver la crisis de la «deuda soberana», a fin de salvar el sistema bancario, Europa se ha dedicado a adoptar una serie de medidas temporales igual de ineficaces. Durante el pasado año, Europa se ha entregado a una costosa e infructuosa estrategia de castillo de naipes para salir del atolladero: aportar más dinero a los bancos para comprar deudas soberanas contribuyó a apoyar las deudas soberanas; y aportar más dinero a las deudas soberanas contribuyó a apoyar a los bancos. Eso no era más que economía vudú, un regalo oculto a los bancos por valor de decenas de miles de millones de dólares, pero del que los mercados se dieron cuenta enseguida. Cada medida no suponía más que un paliativo a corto plazo, cuyos efectos se disipaban más deprisa de lo que habían advertido los expertos. Al quedar plenamente en evidencia la estrategia de castillo de naipes, se ha puesto en peligro el sistema financiero de los países en crisis. Finalmente, casi dos años y medio después del comienzo de la crisis, Europa aparentemente se dio cuenta de la insensatez de esa estrategia. Pero aun así, fue incapaz de diseñar una alternativa eficaz.

Hay un segundo flanco (además de poner en orden el ámbito fiscal) en la estrategia de Europa: las reformas estructurales destinadas a hacer más competitivas las economías con problemas. Las reformas estructurales son importantes, pero llevan tiempo y son medidas del lado de la

oferta; hoy en día lo que está limitando la producción es la demanda. Las equivocadas medidas del lado de la oferta (así las denominan) —aquellas que hoy dan lugar a una disminución de los ingresos— pueden exacerbar la escasez de la demanda agregada. Así pues, las medidas destinadas a mejorar el mercado de trabajo no conducirán a más contrataciones a menos que exista una demanda para los bienes que producen las empresas. Asimismo, debilitar a los sindicatos y la protección al empleo muy bien podría traer consigo una disminución de los salarios, una demanda menor, y más paro. Las doctrinas neoliberales sostenían que trasladar a los trabajadores desde los sectores subvencionados hacia usos más productivos aumentaría el crecimiento y la eficiencia. Pero en situaciones como la de España, donde el desempleo ya es elevado de por sí, y sobre todo cuando el sector financiero es débil, lo que ocurre es que los trabajadores se trasladan desde los sectores subvencionados de baja productividad al desempleo; y la economía se ve ulteriormente debilitada por la consiguiente reducción del consumo.

Europa lleva ya varios años pasando apuros, y el único resultado es que, al cierre de este libro, no solo los países en crisis, sino Europa en su conjunto, ha caído en la recesión. Existe un conjunto alternativo de medidas que podrían dar resultado, que por lo menos podrían acabar con la Depresión, poner fin al corrosivo aumento de la pobreza y de la desigualdad, e incluso restablecer el crecimiento.

Un principio aceptado desde hace tiempo es que un aumento equilibrado de los impuestos y el gasto estimula la economía, y si el programa está bien diseñado (impuestos a los más ricos, gasto en educación) el aumento del PIB y el empleo puede ser significativo.

Sin embargo, lo que puede hacer España es limitado. Si se pretende que el euro sobreviva, Europa tiene que actuar. En conjunto, Europa no está en una mala situación fiscal —en comparación con Estados Unidos, su ratio entre deuda y PIB es

más favorable—. Si cada estado de la Unión fuera íntegramente responsable de su presupuesto, incluyendo el pago de las prestaciones por desempleo, también Estados Unidos sufriría una crisis fiscal. La lección es obvia: el todo es más que la suma de las partes. Europa tiene a su disposición distintas formas de actuar conjuntamente, más allá de las medidas que ya ha adoptado.

En Europa ya existen instituciones, como el Banco Europeo de Inversiones, que podrían contribuir a financiar las inversiones necesarias en las economías escasas de liquidez. Europa debería incrementar su crédito. Asimismo, deberían aumentar los fondos disponibles para apoyar a las pequeñas y medianas empresas; mientras que las grandes empresas podrían recurrir a los bancos de inversión. La contracción del crédito por parte de los bancos afecta de forma especialmente grave a esas empresas, y en todas las economías esas empresas son la fuente de creación de puestos de trabajo. Esas medidas ya están sobre la mesa, pero no es probable que sean suficientes.

Lo que hace falta es algo mucho más parecido a un Tesoro común: un fondo europeo de solidaridad más grande para la estabilización, o los eurobonos. Si Europa (y el BCE en particular) tuviera que pedir prestado, y a su vez prestar lo obtenido, disminuiría el coste de los intereses de la deuda de Europa, y eso dejaría margen para el tipo de gastos que podrían promover el crecimiento y el empleo.

Sin embargo, las políticas comunes que se están discutiendo actualmente son poco más que un pacto de suicidio: un acuerdo para limitar el gasto de acuerdo con los ingresos, incluso durante una recesión, sin un compromiso de los países que gozan de una posición más fuerte para ayudar a los más débiles. Una de las victorias de la Administración Clinton fue la derrota de un intento parecido por parte del Partido Republicano a fin de imponer una enmienda constitucional para garantizar un presupuesto equilibrado. Por

supuesto, no podíamos prever el derroche fiscal de la Administración Bush, ni las irresponsables políticas de desregulación, ni la inadecuada supervisión que dieron lugar al aumento astronómico de la deuda federal. Pero aunque lo hubiéramos previsto, estoy convencido de que habríamos llegado a la misma conclusión. Es un error no utilizar las herramientas de que dispone un país; una de las principales obligaciones de la economía moderna es mantener el pleno empleo, y es imposible que la política económica por si sola lo consiga.

En Alemania hay quien alega que Europa no es una unión de transferencias. Existen muchas relaciones económicas que no son uniones de transferencias —una zona de libre comercio es un ejemplo—. Pero el sistema de una moneda única pretendía ir más allá. Europa y Alemania tendrán que afrontar la realidad: si no están dispuestas a modificar el marco económico más allá de un acuerdo de austeridad fiscal, es imposible que el euro funcione. Es posible que sobreviva algún tiempo, y que provoque un terrible daño en sus estertores de muerte. Pero no logrará sobrevivir.

Análogamente, tan solo existe una salida para la crisis bancaria: un marco bancario común, un respaldo por parte de toda Europa al sistema financiero. No es de extrañar que los bancos que gozan de las subvenciones implícitas de los gobiernos que están en mejores condiciones financieras no quieran eso. Están disfrutando de una ventaja competitiva. Y en todas partes los banqueros tienen una excesiva influencia en sus gobiernos.

Las consecuencias serán profundas y duraderas. Los jóvenes que no consiguen encontrar un empleo digno durante mucho tiempo acaban frustrados. Cuando por fin encuentran un trabajo, es por un salario mucho menor. Normalmente, la juventud es el periodo en que se adquiere la cualificación. Hoy en día es un periodo en que la cualificación se atrofia. El activo más valioso de la sociedad, el talento de su gente, se está

echando a perder, e incluso se está destruyendo.

En este mundo hay muchos desastres naturales: terremotos, inundaciones, ciclones, huracanes, tsunamis. Es lamentable que haya que añadir a la lista un desastre provocado por el hombre. Pero eso es lo que está haciendo Europa. De hecho, ignorar deliberadamente las lecciones del pasado es un acto criminal. El dolor que está padeciendo Europa, sobre todo la gente pobre y los jóvenes, es innecesario.

Existe, como he apuntado, una alternativa. Pero España no puede actuar sola. Las políticas necesarias son políticas europeas. La tardanza en comprender esa alternativa puede resultar muy costosa.

Desgraciadamente, en este momento no se está discutiendo el tipo de reformas que lograrían que el euro funcione, por lo menos en público. Como he señalado anteriormente, lo único que tenemos son perogrulladas sobre la responsabilidad fiscal, y sobre el restablecimiento del crecimiento y la confianza. Discretamente, los profesores de economía y otros expertos están empezando a hablar de un «Plan B»: qué puede ocurrir si persiste la falta de voluntad política que quedó de manifiesto en la fundación del euro —la voluntad política de crear las estructuras institucionales que conseguirían hacer funcionar la moneda única—. La conocida metáfora dice que resulta muy costoso volver a meter la pasta de dientes en el tubo. Pero también lo es mantener el deficiente ordenamiento institucional actual. Existen en el pasado ejemplos de acuerdos monetarios que se han venido abajo. Y hay un precio que pagar por ello. Pero hay vida más allá de la deuda y la devaluación. Y esa vida puede ser mucho mejor que la depresión a la que hacen frente hoy en día algunos países europeos. Utilizo ese término con conocimiento de causa. El índice de desempleo y el crecimiento de España merecen calificarse con esa temible palabra que empieza por «d». Otra cosa sería que se viera luz al final de este túnel. Pero la austeridad no ofrece ninguna garantía de un mundo mejor en

un futuro inmediato. La historia y la experiencia no nos aportan base alguna para la confianza.

Y si la depresión efectivamente se prolonga, quienes más sufrirán serán los de abajo.

PREFACIO

EN la historia hay momentos en que da la impresión de que por todo el mundo la gente se rebela, dice que algo va mal, y exige cambios. Eso fue lo que ocurrió en los tumultuosos años de 1848 y 1968. La agitación que tuvo lugar en ambos casos marcó el comienzo de una nueva era. Puede que el año 2011 resulte ser otro de esos momentos.

Un levantamiento juvenil que comenzó en Túnez, un pequeño país situado en la costa septentrional de África, se extendió a Egipto, un país cercano, y después a otros países de Oriente Próximo. En algunos casos, parecía que la chispa de la protesta iba a apagarse, por lo menos temporalmente. Sin embargo, en otros países aquellas tímidas protestas precipitaron un cambio social radical, y provocaron el derrocamiento de dictadores consolidados desde hacía décadas, como Hosni

Mubarak en Egipto y Muamar el Gadafi en Libia. Poco después, la gente de España y Grecia, del Reino Unido y de Estados Unidos, y de otros países de todo el mundo, encontraron sus propios motivos para echarse a las calles.

A lo largo de 2011, acepté gustosamente invitaciones para viajar a Egipto, a España y a Túnez y me reuní con los manifestantes en el parque del Retiro de Madrid, en el parque Zuccotti de Nueva York y en El Cairo, donde hablé con hombres y mujeres jóvenes que habían estado en la plaza Tahrir.

Al hablar con ellos me fui dando cuenta de que, aunque las quejas específicas variaban de un país a otro —y en particular las quejas políticas de Oriente Próximo eran muy distintas de las de Occidente—, había algunos temas comunes. Había un consenso generalizado de que en muchos sentidos los sistemas económico y político habían fracasado y de que ambos sistemas eran básicamente injustos.

Los manifestantes tenían razón al decir que algo iba mal. El desfase entre lo que se supone que tendrían que hacer nuestros sistemas económico y político —lo que nos contaron que hacían— y lo que hacen en realidad se había vuelto demasiado grande como para ignorarlo. Los gobiernos a lo largo y ancho del mundo no estaban afrontando los problemas económicos más importantes, como el del desempleo persistente; y a medida que se sacrificaban los valores universales de equidad en aras de la codicia de unos pocos, a pesar de una retórica que asegura lo contrario, el sentimiento de injusticia se convirtió en un sentimiento de traición.

Que los jóvenes se rebelaran contra las dictaduras de Túnez y Egipto era comprensible. Los jóvenes estaban cansados de unos líderes avejentados y anquilosados que protegían sus propios intereses a expensas del resto de la sociedad. Esos jóvenes carecían de la posibilidad de reivindicar un cambio a través de procesos democráticos. Pero la política electoral también había fracasado en las democracias occidentales. El presidente de Estados Unidos, Barack Obama, había prometido «un cambio en el que se puede creer», pero a continuación puso en práctica unas políticas económicas que a muchos estadounidenses les parecían más de lo mismo.

Y sin embargo, en Estados Unidos y en otros países, había indicios de esperanza en aquellos jóvenes manifestantes, a los que se sumaban sus padres, sus abuelos y sus maestros. No eran ni revolucionarios ni anarquistas. No estaban intentando echar abajo el sistema. Seguían creyendo que el proceso electoral podría funcionar, siempre y cuando los gobiernos recordasen que tienen que rendir cuentas ante el pueblo. Los manifestantes se echaron a las calles para forzar un cambio en el sistema.

El nombre elegido por los jóvenes manifestantes españoles, en el movimiento que comenzó el 15 de mayo, fue «los indignados»(1). Estaban indignados de que tanta gente lo estuviera pasando tan mal —como evidenciaba una tasa de

desempleo juvenil superior al 40 por ciento desde el inicio de la crisis, en 2008— a consecuencia de las fechorías cometidas por los responsables del sector financiero. En Estados Unidos, el movimiento Occupy Wall Street se hacía eco de esa misma consigna. La injusticia de una situación en la que mucha gente perdía su vivienda y su empleo mientras que los banqueros recibían cuantiosas bonificaciones resultaba exasperante.

Sin embargo, las protestas en Estados Unidos muy pronto fueron más allá de Wall Street y se centraron en las desigualdades de la sociedad estadounidense en sentido amplio. Su consigna pasó a ser «el 99 por ciento». Los manifestantes que adoptaron esa consigna se hacían eco del título de un artículo que escribí para la revista *Vanity Fair*: «Del 1%, por el 1%, para el 1%»[1], que describía el enorme aumento de la desigualdad en Estados Unidos y un sistema político que parecía atribuir una voz desproporcionada a los de arriba[2].

Tres motivos resonaban por todo el mundo: que los mercados no estaban funcionando como se suponía que tenían que hacerlo, ya que a todas luces no eran ni eficientes ni estables[3]; que el sistema político no había corregido los fallos del mercado; y que los sistemas económico y político son fundamentalmente injustos. Aunque este libro se centra en el exceso de desigualdad que caracteriza hoy en día a Estados Unidos y a algunos otros países industrializados avanzados, también explica en qué medida esos tres motivos están íntimamente relacionados: la desigualdad es la causa y la consecuencia del fracaso del sistema político, y contribuye a la inestabilidad de nuestro sistema económico, lo que a su vez contribuye a aumentar la desigualdad; una espiral viciosa en sentido descendente en la que hemos caído y de la que solo podemos salir a través de las políticas coordinadas que describo más adelante.

Antes de centrar nuestra atención en la desigualdad, quisiera establecer el escenario mediante una descripción de los fallos más generales de nuestro sistema económico.

El fracaso de los mercados

Está claro que los mercados no han estado funcionando de la forma que proclaman sus apologistas. Se supone que los mercados son estables, pero la crisis financiera mundial demostró que podían ser muy inestables, con catastróficas consecuencias. Los banqueros habían hecho unas apuestas que, sin ayuda de los gobiernos, los habrían arruinado a ellos y a la economía en su conjunto. Pero un análisis más detallado del sistema reveló que no se trataba de un accidente; los banqueros tenían incentivos para actuar así.

Se supone que la gran virtud del mercado es su eficiencia. Pero, evidentemente, el mercado no es eficiente. La ley más elemental de la teoría económica —una ley necesaria si una economía aspira a ser eficiente— es que la demanda iguale a la oferta. Pero tenemos un mundo en el que existen gigantescas necesidades no satisfechas (inversiones para sacar a los pobres de la miseria, para promover el desarrollo en los países menos desarrollados de África y de otros continentes de todo el mundo, o para adaptar la economía mundial con el fin de afrontar los desafíos del calentamiento global). Al mismo tiempo, tenemos ingentes cantidades de recursos infrautilizados (trabajadores y maquinaria que están parados o que no están produciendo todo su potencial). El desempleo —la incapacidad del mercado para crear puestos de trabajo para tantos ciudadanos— es el peor fallo del mercado, la principal fuente de ineficiencia y una importante causa de la desigualdad.

A fecha de marzo de 2012, aproximadamente 24 millones de estadounidenses que querían tener un empleo a tiempo completo no eran capaces de encontrarlo[4].

En Estados Unidos, estamos echando de sus hogares a millones de personas. Tenemos viviendas vacías y personas sin hogar.

Pero incluso antes de la crisis, la economía

estadounidense no estaba cumpliendo con lo que prometía: aunque había un crecimiento del PIB, la mayoría de los ciudadanos veía cómo empeoraba su nivel de vida. Como muestro en el capítulo 1, en el caso de la mayoría de las familias estadounidenses, incluso antes de la llegada de la recesión, sus ingresos, descontando la inflación, eran más bajos que diez años atrás. Estados Unidos había creado una maravillosa maquinaria económica, pero evidentemente era una maquinaria que solo funcionaba para los de arriba.

Hay muchísimo en juego

Este libro trata de por qué nuestro sistema económico no está funcionando para la mayoría de estadounidenses, por qué la desigualdad está aumentado en la medida que lo está haciendo y cuáles son las consecuencias. La tesis subyacente es que estamos pagando un precio muy alto por nuestra desigualdad —el sistema económico es menos estable y menos eficiente, hay menos crecimiento y se está poniendo en peligro nuestra democracia—. Pero hay mucho más en juego: a medida que queda claro que nuestro sistema económico no funciona para la mayoría de ciudadanos, y que nuestro sistema político ha caído en manos de los intereses económicos, la confianza en nuestra democracia y en nuestra economía de mercado, así como nuestra influencia en el mundo, se van deteriorando. A medida que se impone la realidad de que ya no somos un país de oportunidades, y de que incluso el imperio de la ley y el sistema de justicia de los que tanto hemos alardeado se han puesto en riesgo, puede que hasta nuestro sentido de identidad nacional esté en peligro.

En algunos países, el movimiento Occupy Wall Street se ha aliado estrechamente con el movimiento antiglobalización. Es cierto que tienen algunas cosas en común: la convicción de que no solo algo va mal, sino también de que es posible un cambio. Sin embargo, el problema no es que la globalización sea mala o injusta, sino que los gobiernos la están gestionando de una forma muy deficiente — mayoritariamente en beneficio de intereses especiales—. La interconexión de los pueblos, de los

países y de las economías a lo largo y ancho del mundo es una nueva circunstancia que puede utilizarse igual de eficazmente tanto para promover la prosperidad como para difundir la codicia y la miseria. Lo mismo puede decirse de la economía de mercado: el poder de los mercados es enorme, pero no poseen un carácter moral intrínseco. Tenemos que decidir cómo hay que gestionarlos. En el mejor de los casos, los mercados han desempeñado un papel crucial en los asombrosos incrementos de la productividad y del nivel de vida de los últimos doscientos años —unos incrementos que exceden sobradamente los de los dos milenios anteriores—. Pero el gobierno también ha desempeñado un importante papel en esos avances, un hecho que habitualmente los defensores del libre mercado se niegan a reconocer. Por otra parte, los mercados también pueden concentrar la riqueza, trasladar a la sociedad los costes medioambientales y abusar de los trabajadores y de los consumidores. Por todas estas razones, resulta evidente que es necesario domesticar y moderar los mercados, para garantizar que funcionen en beneficio de la mayoría de los ciudadanos. Y es preciso hacerlo reiteradamente, para asegurarnos de que siguen haciéndolo. Eso fue lo que ocurrió en Estados Unidos durante la era progresista, cuando se aprobaron por primera vez las leyes sobre la competencia. Ocurrió durante el New Deal, cuando se promulgó la legislación sobre Seguridad Social, empleo y salario mínimo. El mensaje de Occupy Wall Street —y el de muchos otros movimientos de protesta de todo el mundo— es que una vez más es preciso domesticar y moderar los mercados. Las consecuencias de no hacerlo son graves: en el seno de una democracia coherente, donde se escucha la voz de los ciudadanos corrientes, no podemos mantener un sistema de mercado abierto y globalizado, por lo menos no en la forma en que lo conocemos, si ese sistema da lugar a que esos ciudadanos sean más pobres cada año. Una de las dos cosas tendrá que ceder: o bien nuestra política, o bien nuestra economía.

Desigualdad e injusticia

Los mercados, por sí solos, incluso cuando son eficientes

y estables, a menudo dan lugar a altos niveles de desigualdad, unos resultados que generalmente se consideran injustos. Las últimas investigaciones en materia de teoría económica y de psicología (que se exponen en el capítulo 6) han revelado la importancia que los individuos conceden a la equidad. Lo que ha motivado las protestas en todo el mundo, más que ninguna otra causa, es la sensación de que los sistemas económico y político eran injustos. En Túnez, en Egipto y en otros países de Oriente Próximo, el problema no solo era que resultaba difícil encontrar trabajo, sino que los empleos que había disponibles iban a parar a las personas con contactos.

En Estados Unidos y en Europa, las cosas parecían más justas, pero solo en la superficie. Quienes se licenciaban en las mejores universidades con las mejores notas tenían más posibilidades de conseguir los mejores empleos. Pero el sistema estaba amañado, porque los padres adinerados enviaban a sus hijos a las mejores guarderías, a los mejores centros de enseñanza primaria y a los mejores institutos, y esos estudiantes tenían muchas más posibilidades de acceder a la élite de las universidades.

Los estadounidenses comprendieron que los manifestantes de Occupy Wall Street estaban apelando a sus valores, y por esa razón, aunque puede que el número de los que participaban en las protestas fuera relativamente pequeño, dos tercios de los estadounidenses decían que apoyaban a los manifestantes. Por si había alguna duda acerca del apoyo con el que contaban, el hecho de que los manifestantes fueran capaces de reunir, casi de un día para otro, 300.000 firmas a fin de mantener viva su protesta, cuando Michael Bloomberg, el alcalde de Nueva York, sugirió por primera vez que iba a clausurar el campamento del parque Zuccotti, junto a Wall Street, dejó las cosas claras[5]. Y el apoyo provenía no solo de entre los pobres y los desahuciados. Aunque puede que la policía actuara con demasiada dureza contra los manifestantes de Oakland —y al parecer eso mismo pensaban las treinta mil personas que se sumaron a las protestas al día siguiente de que

se desalojara violentamente el campamento del centro de la ciudad—, cabe destacar que incluso algunos de los policías expresaron su apoyo a los manifestantes.

La crisis financiera desencadenó una nueva conciencia de que nuestro sistema económico no solo era ineficiente e inestable, sino también básicamente injusto. En efecto, tras las repercusiones de la crisis (y de la respuesta de las Administraciones de Bush y de Obama), eso era lo que opinaba casi la mitad de la población, según una encuesta reciente[6]. Se percibía, con toda razón, que era escandalosamente injusto que muchos responsables del sector financiero (a los que, para abreviar, me referiré a menudo como «los banqueros») se marcharan a sus casas con bonificaciones descomunales, mientras que quienes padecían la crisis provocada por esos banqueros se quedaban sin trabajo; o que el gobierno rescatara a los bancos, pero que fuera reacio siquiera a prorrogar el seguro de desempleo a aquellos que, sin tener culpa de nada, no podían encontrar trabajo después de buscarlo durante meses y meses[7]; o que el gobierno no consiguiera aportar más que una ayuda simbólica a los millones de personas que estaban perdiendo sus hogares. Lo que ocurrió durante la crisis dejó claro que lo que determinaba la retribución relativa no era la contribución de cada cual a la sociedad, sino otra cosa: los banqueros recibieron enormes recompensas, aunque su aportación a la sociedad —e incluso a sus empresas— hubiera sido negativa. La riqueza que recibían las élites y los banqueros parecía surgir de su capacidad y su voluntad de aprovecharse de los demás.

Un aspecto de la equidad que está profundamente arraigado en los valores de Estados Unidos es la igualdad de oportunidades. Estados Unidos siempre se ha considerado a sí mismo un país donde hay igualdad de oportunidades. Las historias de Horatio Alger(2), sobre individuos que desde abajo conseguían llegar a lo más alto, forman parte del folclore estadounidense. Pero, como explicaré en el capítulo 1, poco a poco el sueño americano que consideraba este país como una

tierra de oportunidades empezó a ser simplemente eso: un sueño, un mito reafirmado por anécdotas e historias, pero no respaldado por los datos. La probabilidad de que un ciudadano estadounidense consiga llegar a lo más alto partiendo desde abajo es menor que la que tienen los ciudadanos de otros países industrializados avanzados.

Asimismo existe un mito equivalente —de los harapos a la riqueza en tres generaciones— que sugiere que quienes están en lo más alto tienen que trabajar mucho para mantenerse allí; de lo contrario, bajarán rápidamente en la escala social (ellos mismos o sus descendientes). Pero, como se detalla en el capítulo 1, eso también es en gran medida un mito, ya que los hijos de los que están arriba seguirán, muy probablemente, en lo más alto.

En cierto sentido, en Estados Unidos y en todo el mundo, los jóvenes manifestantes aceptaron por su valor nominal lo que oían decir a sus padres y a los políticos, exactamente igual que hicieron los jóvenes estadounidenses hace cincuenta años durante el movimiento en defensa de los derechos civiles. En aquellos tiempos, examinaron con detalle los valores de igualdad, equidad y justicia en el contexto del trato que el país dispensaba a los afroamericanos, y encontraron graves carencias en las políticas de su país. Ahora examinan con detalle esos mismos valores en términos de cómo funciona nuestro sistema económico y nuestro sistema judicial, y han encontrado que el sistema tiene graves carencias para los ciudadanos estadounidenses pobres y de clase media, no solo en el caso de las minorías, sino para la mayoría de estadounidenses de cualquier procedencia.

Si el presidente Obama y nuestros tribunales de justicia hubieran declarado «culpables» de algún tipo de fechoría a quienes han llevado a la economía al borde de la ruina, tal vez habría sido posible afirmar que el sistema estaba funcionando. Que por lo menos existía alguna sensación de que hay que rendir cuentas. No obstante, en realidad, quienes tendrían que

haber sido condenados por esos hechos a menudo ni siquiera han sido inculpados, y cuando lo han sido, normalmente se les ha declarado no culpables, o por lo menos no han sido condenados. Posteriormente se ha condenado a unos pocos responsables del sector de los hedge funds por utilizar información privilegiada, pero se trata de casos de poca monta, casi una distracción. El sector de los hedge funds no provocó la crisis. Fueron los bancos. Y son los banqueros los que han quedado, casi hasta el último de ellos, en total libertad.

Si nadie es responsable, si no se puede culpar a ningún individuo por lo que ha ocurrido, quiere decir que el problema está en el sistema económico y político.

De la cohesión social a la lucha de clases

Puede que la consigna «Somos el 99 por ciento» haya marcado un importante punto de inflexión en el debate sobre la desigualdad en Estados Unidos. Los estadounidenses siempre han rehuido el análisis de clases; nos gustaba creer que el nuestro es un país de clases medias, y esa creencia contribuye a cohesionarnos. No deberían existir divisiones entre las clases altas y las bajas, entre la burguesía y los trabajadores[8]. Pero si por una sociedad basada en las clases entendemos una sociedad donde las perspectivas que tienen de ascender los que están en la parte más baja son escasas, es posible que Estados Unidos se haya convertido en una sociedad basada aún más en las clases que la vieja Europa, y que nuestras divisiones actualmente hayan llegado a ser aún mayores que las de allá[9]. Los que pertenecen al 99 por ciento siguen en la tradición de que «todos somos clase media», con una pequeña modificación: reconocen que en realidad no todos estamos ascendiendo al mismo tiempo. La inmensa mayoría está sufriendo al mismo tiempo, y los que están en lo más alto —el 1 por ciento— viven una vida diferente. El «99 por ciento» representa un intento de forjar una nueva coalición, un nuevo sentido de la identidad nacional, basada no ya en la ficción de una clase media universal, sino en la realidad de las divisiones económicas en el seno de nuestra economía y nuestra sociedad.

Durante años ha existido un acuerdo entre la parte alta y el resto de nuestra sociedad, que venía a decir lo siguiente: nosotros os proporcionamos empleos y prosperidad, y vosotros nos permitís que nos llevemos nuestras bonificaciones. Todos vosotros os lleváis una tajada, aunque nosotros nos llevemos una tajada más grande. Pero ahora ese acuerdo tácito entre los ricos y los demás, que siempre había sido frágil, se ha desmoronado. Los integrantes del 1 por ciento se llevan a casa la riqueza, pero al hacerlo no le han aportado nada más que angustia e inseguridad al 99 por ciento. Sencillamente, la mayoría de los estadounidenses no se ha beneficiado del crecimiento del país.

¿Nuestro sistema de mercado está erosionando los valores básicos?

Aunque este libro se centra en la igualdad y la equidad, hay otro valor fundamental que nuestro sistema parece estar socavando: la sensación de juego limpio. Un sistema básico de valores tendría que haber generado, por ejemplo, sentimientos de culpa por parte de quienes se dedicaron a los préstamos abusivos, de quienes proporcionaron hipotecas a personas pobres que eran como bombas de relojería o de quienes diseñaban los «programas» que daban lugar a comisiones excesivas por los descubiertos, unas comisiones por valor de miles de millones de dólares. Lo que resulta asombroso es que pocas personas parecían —y siguen pareciendo— sentirse culpables, y que muy pocas dieron la voz de alarma. Algo ha pasado con nuestro sentido de los valores cuando el fin de ganar más dinero justifica los medios, lo que en el caso de la crisis de las hipotecas de alto riesgo de Estados Unidos equivalía a explotar a los ciudadanos más pobres y menos formados de nuestro país[10].

Gran parte de todo lo que ha estado ocurriendo solo puede describirse en términos de «penuria moral». Algo malo le ha sucedido a la brújula moral de muchísima gente que trabaja en el sector financiero y en otros ámbitos. Que las normas de

una sociedad cambien de forma que tanta gente llegue a perder el norte moral dice algo significativo acerca de esa sociedad.

Parece que el capitalismo ha transformado a las personas que cayeron en su trampa. Los más brillantes de entre los brillantes que se fueron a trabajar a Wall Street eran iguales que la mayoría del resto de estadounidenses, salvo por el hecho de que ellos consiguieron mejores notas en sus universidades. Aparcaron temporalmente sus sueños de lograr un descubrimiento que salvara muchas vidas, de construir una nueva industria, de ayudar a los más pobres a salir de la miseria, al mismo tiempo que exigían unos sueldos que parecían difíciles de creer, a menudo a cambio de un trabajo que (por el número de horas) parecía difícil de creer. Pero entonces, demasiado a menudo, ocurrió una cosa: no es que aparcaran temporalmente sus sueños; es que se olvidaron de ellos[11].

Así pues, no es de extrañar que la lista de agravios contra las grandes empresas (y no solo contra las instituciones financieras) sea larga y venga de lejos. Por ejemplo, las empresas tabaqueras, sigilosamente, fueron haciendo más adictivos sus perniciosos productos, y al mismo tiempo que intentaban convencer a los estadounidenses de que no existían «pruebas científicas» de la peligrosidad de sus productos, sus archivos estaban repletos de evidencias que demostraban lo contrario. Análogamente, Exxon utilizó su dinero para intentar convencer a los estadounidenses de que las pruebas de un calentamiento global eran endebles, aunque la Academia Nacional de Ciencias se había sumado a todos los demás organismos científicos nacionales para decir que las pruebas eran sólidas. Y mientras la economía todavía estaba tambaleándose por las fechorías del sector financiero, el derrame de petróleo de BP puso en evidencia otro aspecto de la temeridad de las grandes empresas: la falta de cuidado en las perforaciones había puesto en peligro el medio ambiente y ponía en riesgo los empleos de miles de personas que viven de la pesca y el turismo en el golfo de México.

Si por lo menos los mercados hubieran cumplido de verdad las promesas de mejorar el nivel de vida de la mayoría de ciudadanos, todos los pecados de las grandes corporaciones, las aparentes injusticias sociales, las injurias a nuestro medio ambiente, la explotación de los pobres podrían perdonarse. Pero para los jóvenes indignados y los manifestantes de otros lugares del mundo, el capitalismo no solo no está cumpliendo lo que prometía, sino que está dando lugar a lo que no prometía: desigualdad, contaminación, desempleo y, lo que es más importante, la degradación de los valores hasta el extremo en que todo es aceptable y nadie se hace responsable.

El fracaso del sistema político

Parece que el sistema político está fallando en la misma medida que el sistema económico. Teniendo en cuenta el alto índice de desempleo juvenil que hay en todo el mundo —cerca de un 50 por ciento en España, y un 18 por ciento en Estados Unidos—[12], tal vez resulta más sorprendente no ya que acabaran estallando las protestas, sino que tardaran tanto en hacerlo. Los parados, incluidos los jóvenes que habían estudiado mucho y que habían hecho todo lo que se supone que tenían que hacer (habían «jugado según las normas», como acostumbran a decir algunos políticos), tenían que afrontar una dura decisión: seguir desempleados o aceptar un empleo muy por debajo de su nivel de cualificación. En muchos casos ni siquiera había opción: sencillamente no había trabajo, y desde hacía ya varios años.

Una interpretación del largo retraso en la aparición de las protestas masivas era que, en los inicios de la crisis, la gente confiaba en la democracia, tenía fe en que el sistema político iba a funcionar, que iba a exigir responsabilidades a quienes habían provocado la crisis y a reparar rápidamente el sistema económico. Pero varios años después del estallido de la burbuja, quedó claro que nuestro sistema político había fracasado, igual que había fracasado a la hora de evitar la crisis, de frenar el aumento de la desigualdad, de proteger a los más desfavorecidos, de evitar los abusos de las grandes empresas.

Solo entonces los manifestantes se echaron a las calles.

Los estadounidenses, los europeos y los ciudadanos de otras democracias de todo el mundo se enorgullecen de sus instituciones democráticas. Pero los manifestantes han empezado a cuestionar si existe una democracia real. La democracia real es algo más que el derecho a votar cada dos o cuatro años. Las opciones tienen que ser significativas. Los políticos tienen que escuchar la voz de los ciudadanos. Pero cada vez más, y sobre todo en Estados Unidos, da la impresión de que el sistema político tiene más que ver con «un dólar, un voto» que con «una persona, un voto». En vez de corregir los fallos del mercado, el sistema político los estaba potenciando.

Los políticos pronuncian discursos sobre lo que está ocurriendo con nuestros valores y nuestra sociedad, y a continuación nombran para un alto cargo a los máximos directivos y a otros responsables de las grandes empresas que estaban al frente del sector financiero mientras el sistema fallaba estrepitosamente. No nos esperábamos que los arquitectos de un sistema que no ha funcionado reconstruyeran el sistema y lograran que funcionase, y sobre todo que funcionase para la mayoría de los ciudadanos —y, efectivamente, no lo han conseguido—.

Los fallos de la política y la economía están interrelacionados, y se potencian mutuamente. Un sistema político que amplifica la voz de los ricos ofrece muchas posibilidades para que las leyes y la normativa —y su administración— se diseñen de forma que no solo no protejan a los ciudadanos corrientes frente a los ricos, sino que enriquezcan aún más a los ricos a expensas del resto de la sociedad.

Esto me lleva a una de las tesis centrales de este libro: aunque puede que intervengan fuerzas económicas subyacentes, la política ha condicionado el mercado, y lo ha condicionado de forma que favorezca a los de arriba a expensas

de los demás. Cualquier sistema económico debe tener reglas y normativas; tiene que funcionar dentro de un marco jurídico. Hay muchos marcos distintos, y cada uno de ellos tiene consecuencias para la distribución de la riqueza, así como para el crecimiento, para la eficiencia y para la estabilidad. La élite económica ha presionado para lograr un marco que le beneficia, a expensas de los demás, pero se trata de un sistema económico que no es ni eficiente ni justo. Me propongo explicar cómo nuestra desigualdad se refleja en cualquier decisión importante que tomamos como nación —desde nuestro presupuesto hasta nuestra política monetaria, incluso hasta nuestro sistema judicial— y demostrar que esas mismas decisiones contribuyen a perpetuar y a exacerbar dicha desigualdad[13]. Con un sistema político que es tan sensible a los intereses económicos, la creciente desigualdad económica da lugar a un creciente desequilibrio en el poder político, a una relación viciada entre política y economía. Y las dos juntas conforman, y son conformadas por, unas fuerzas sociales —las convenciones y las instituciones sociales— que contribuyen a potenciar esa creciente desigualdad.

Qué reivindican los manifestantes y qué están consiguiendo

Los manifestantes, tal vez en mayor medida que la mayoría de los políticos, entendieron muy bien lo que está ocurriendo. Desde cierto punto de vista, piden muy poco: que se les dé una oportunidad de utilizar sus conocimientos, el derecho a un empleo digno por un salario digno, una economía y una sociedad más justas, que los traten con dignidad. En Europa y en Estados Unidos, sus reivindicaciones no son revolucionarias, sino evolutivas. No obstante, desde un punto de vista distinto, lo que piden es mucho: una democracia donde lo que cuente sea la gente, no los dólares; y una economía de mercado que cumpla lo que se supone que tiene que hacer. Las dos reivindicaciones están interrelacionadas: los mercados sin trabas de ningún tipo no funcionan bien, como hemos visto. Para que los mercados funcionen como se supone que tienen que hacerlo, tiene que haber una adecuada normativa gubernamental. Pero para que

eso ocurra, hemos de tener una democracia que refleje el interés general, no intereses especiales ni simplemente a los de arriba.

Se ha criticado a los manifestantes por carecer de un programa, pero esas críticas no captan la esencia de los movimientos de protesta. Son una expresión de frustración con el sistema político e incluso, en los países donde hay elecciones, con el proceso electoral. Suponen una voz de alarma.

En algunos aspectos, los manifestantes ya han conseguido mucho: los comités de expertos, los organismos gubernamentales y los medios de comunicación han confirmado sus reivindicaciones, los fallos, no solo del sistema de mercado, sino del elevado e injustificable nivel de desigualdad. La expresión «Somos el 99 por ciento» ha calado en la conciencia popular. Nadie puede saber a ciencia cierta adónde nos llevarán estos movimientos. Pero de una cosa podemos estar seguros: esos jóvenes manifestantes ya han modificado el discurso público y la conciencia tanto de los ciudadanos corrientes como de los políticos.

COMENTARIOS FINALES

En las semanas posteriores a los movimientos de protesta en Túnez y Egipto, yo escribí (en un primer borrador de mi artículo para Vanity Fair):

Mientras contemplamos el fervor popular en las calles, hemos de plantearnos una pregunta: ¿cuándo llegará a Estados Unidos? En algunos aspectos importantes, nuestro propio país se ha convertido en algo parecido a uno de aquellos remotos y turbulentos lugares. En concreto, existe un domino absoluto sobre casi todo, ejercido por ese diminuto estrato de personas que están en lo más alto —el 1 por ciento más rico de la población—.

Al cabo de tan solo unos pocos meses aquellas protestas llegaron a las costas de este país.

Este libro intenta sondear las profundidades de un aspecto de lo que ha ocurrido en Estados Unidos: cómo hemos llegado a convertirnos en una sociedad tan desigual, con unas oportunidades tan menguadas, y cuáles serán las probables consecuencias de todo ello.

El cuadro que pinto hoy en día es desolador: tan solo estamos empezando a entender lo mucho que nuestro país se ha desviado de nuestras aspiraciones. Pero también hay un mensaje de esperanza. Hay marcos alternativos que funcionan mejor para la economía en su conjunto y, lo que es más importante, para la inmensa mayoría de los ciudadanos. Una parte de ese marco alternativo implica un mejor equilibrio entre los mercados y el Estado —un punto de vista respaldado, como explicaré más adelante, tanto por la teoría económica moderna como por las evidencias históricas—[14]. En esos marcos alternativos, uno de los papeles que asume el gobierno es redistribuir los ingresos, sobre todo cuando los resultados de los procesos de mercado son demasiado divergentes.

Los críticos de la redistribución a veces sugieren que el coste de la redistribución es demasiado alto. Alegan que los desincentivos son demasiado grandes, y lo que salen ganando los pobres y los de en medio se ve más que contrarrestado por las pérdidas en el nivel más alto. A menudo, desde la derecha, se argumenta que podríamos tener más igualdad, pero solo a costa de pagar el elevado precio de un crecimiento más lento y un PIB menor. La realidad (como me propongo demostrar) es exactamente al contrario: tenemos un sistema que ha estado trabajando horas extra a fin de trasladar el dinero desde los niveles inferiores y medios hasta el nivel más alto, pero el sistema es tan ineficiente que lo que salen ganando los de arriba es mucho menos de lo que pierden los de en medio y los de abajo. En realidad, estamos pagando un elevado precio por nuestra creciente y desmesurada desigualdad: no solo un crecimiento más lento y un PIB menor, sino incluso más inestabilidad. Y eso por no hablar de los otros precios que estamos pagando: una democracia más débil, una menor

sensación de equidad y justicia, e incluso, como ya he apuntado, un cuestionamiento de nuestro sentido de la identidad.

Unas palabras de advertencia

Unos pocos comentarios preliminares adicionales: a menudo utilizo el término «el 1 por ciento» en general, para referirme al poder político y económico de los de arriba. En algunos casos, a lo que realmente me refiero es a un grupo mucho más reducido —la décima parte más alta de ese 1 por ciento—; en otros casos, al hablar, por ejemplo, del acceso a la educación de máximo nivel, me refiero a un grupo sensiblemente más amplio, tal vez al 5 o al 10 por ciento más alto.

Puede que los lectores piensen que hablo demasiado sobre los banqueros y sobre los máximos directivos de las grandes empresas, demasiado sobre la crisis financiera de 2008 y sus secuelas, sobre todo (como explicaré en su momento) teniendo en cuenta que los problemas de la desigualdad en Estados Unidos vienen de mucho más atrás. No es solo que esas personas se hayan convertido en el chivo expiatorio de la opinión popular. Es que simbolizan todo lo que se ha torcido. Gran parte de la desigualdad en la parte más alta se asocia a los directivos del sector financiero y de las grandes empresas. Pero es más que eso: esos líderes han contribuido a condicionar nuestras opiniones sobre lo que es una buena política económica, y hasta que no comprendamos dónde se equivocan esos puntos de vista —y cómo, en gran medida, esas opiniones están al servicio de sus intereses a expensas del resto de ciudadanos—, no seremos capaces de reformular las políticas con el fin de garantizar una economía más equitativa, más eficiente y más dinámica.

Un libro de divulgación como este entraña un mayor riesgo de caer en burdas generalizaciones de lo que sería adecuado en un texto más académico, que estaría repleto de matizaciones y notas a pie de página. A ese respecto, pido

disculpas por anticipado, y remito al lector a algunos escritos académicos que se citan en el reducido número de notas que mi editor me ha permitido incluir. Así pues, además, quisiera subrayar que al censurar a los «banqueros» estoy simplificando demasiado: muchos, muchísimos financieros que conozco estarían de acuerdo con gran parte de lo que acabo de decir. Algunos de ellos se opusieron a las prácticas abusivas y a los préstamos usurarios. Algunos quisieron poner coto a la excesiva asunción de riesgos por parte de los bancos. Algunos creían que los bancos tenían que centrarse en su área de negocio principal. Hubo incluso unos cuantos bancos que hicieron precisamente eso. Pero es evidente que la mayoría de las personas importantes que tomaban decisiones no lo hicieron: tanto antes de la crisis como después, las instituciones financieras más grandes e influyentes se comportaron de una forma que resulta legítimamente criticable, y alguien tiene que asumir la responsabilidad. Cuando censuro a los «banqueros», estoy censurando a aquellos que decidieron, por ejemplo, dedicarse a prácticas fraudulentas y poco éticas, y a quienes crearon una cultura en el ámbito de las instituciones que lo hizo posible.

Deudas intelectuales

Un libro como este se basa en la erudición, teórica y empírica de cientos de investigadores. No resulta fácil reunir los datos que describen lo que está ocurriendo con la desigualdad o dar una interpretación de por qué ha sucedido todo lo que ha venido ocurriendo. ¿Por qué razón los ricos están haciéndose mucho más ricos, por qué la clase media se está despoblando y por qué está aumentando la cifra de personas pobres?

Aunque las notas de los siguientes capítulos aportan algunos reconocimientos, sería una negligencia por mi parte si no mencionara el exhaustivo trabajo de Emmanuel Saez y de Thomas Piketty, o el trabajo a lo largo de más de cuatro décadas de uno de mis primeros coautores, sir Anthony B. Atkinson. Dado que una parte esencial de mi tesis es la estrecha interacción entre política y economía, tengo que ir más allá de la teoría económica en sentido estricto. Mi colega del Instituto

Roosevelt, Thomas Ferguson, en su libro de 1995 titulado *Golden Rule: The Investment Theory of Party Competition and the Logic of Money-Driven Political Systems* [La regla de oro: la teoría de la inversión de la competencia entre partidos y la lógica de los sistemas políticos impulsados por el dinero], fue uno de los primeros en analizar con cierto rigor el enigma fundamental de por qué, en las democracias basadas en «una persona, un voto», el dinero parece ser tan importante.

No es de extrañar que la relación entre la política y la desigualdad se haya convertido en el centro de atención de muchos libros de reciente publicación. Este libro, en cierto sentido, retoma el análisis donde lo dejó el excelente libro de Jacob S. Hacker y Paul Pierson titulado *Winner-Take-All Politics: How Washington Made the Rich Richer—And Turned Its Back on the Middle Class* [La política de «el ganador se lo lleva todo»: cómo Washington hizo más ricos a los ricos y dio la espalda a la clase media][15]. Ellos son científicos sociales. Yo soy un economista. Todos nosotros intentamos lidiar con la cuestión de cómo explicar la elevada y creciente desigualdad en Estados Unidos. Yo me pregunto: ¿cómo podemos conciliar lo que ha ocurrido con la teoría económica estándar? Y aunque enfocamos la cuestión a través del objetivo de dos disciplinas diferentes, hemos llegado a la misma respuesta: parafraseando al presidente Clinton, «¡Es la política, estúpido!». El dinero habla en la política, igual que lo hace en los mercados. Que eso es así resulta evidente desde hace mucho tiempo y ha dado lugar a un rosario de libros, como *Republic, Lost: How Money Corrupts Congress—And a Plan to Stop It* [La república, perdida: cómo el dinero corrompe al Congreso, y un plan para impedirlo], de Lawrence Lessig[16]. También ha ido quedando cada vez más claro que la creciente desigualdad tiene un importante efecto en nuestra democracia, según han puesto de manifiesto libros como *Unequal Democracy: The Political Economy of the New Gilded Age* [La democracia desigual: la economía política de la nueva edad de oro], de Larry Bartel[17], y *Polarized America: The Dance of Ideology and Unequal Riches* [Estados Unidos polarizado: el baile de la ideología y de la riqueza desigual], de

Nolan McCarty, Keith T. Poole y Howard Rosenthal[18].

Pero cómo y por qué el dinero resulta ser tan poderoso en una democracia donde cada persona tiene un voto —y la mayoría de los votantes, por definición, no forma parte del 1 por ciento— ha seguido siendo un misterio, sobre el que espero que este libro arroje un poco de luz[19]. Y lo que es más importante, intento esclarecer el nexo entre economía y política. Aunque a estas alturas es evidente que esa desigualdad creciente ha sido perjudicial para nuestra política (como evidencia el rosario de libros que acabo de mencionar), yo me propongo explicar en qué medida también resulta muy perjudicial para nuestra economía.

Algunas notas personales

En este libro vuelvo a abordar un asunto que me indujo a estudiar Teoría Económica hace cincuenta años. Inicialmente, yo pensaba especializarme en Física en Amherst College. Me encantaba la elegancia de las teorías matemáticas que describían nuestro mundo. Pero mi corazón estaba en otra parte, en la agitación social y económica de aquella época, en el movimiento por los derechos civiles en Estados Unidos y en la lucha a favor del desarrollo y contra el colonialismo en lo que entonces se denominaba el Tercer Mundo. Una parte de esas inquietudes tenía sus raíces en mi experiencia de haberme criado en el corazón de la América industrial, en Gary, Indiana. Allí fui testigo directo de la desigualdad, de la discriminación, del desempleo y de las recesiones. Cuando tenía diez años, yo me preguntaba por qué la bondadosa señora que cuidaba de mí gran parte del día solo tenía estudios de primaria, en este país que parecía tan próspero, y me preguntaba por qué estaba cuidando de mí, y no de sus propios hijos. En una época en que la mayoría de los estadounidenses consideraba que la teoría económica era la ciencia del dinero, yo era, en cierto sentido, un improbable candidato a economista. Mi familia estaba comprometida políticamente, y a mí me decían que el dinero no era lo importante; que el dinero nunca compraría la felicidad; que lo que era importante era el servicio a los demás y la vida de la mente. No obstante, en la tumultuosa década de los sesenta,

a medida que fui entrando en contacto con nuevas ideas en Amherst, me di cuenta de que las ciencias económicas eran mucho más que el estudio del dinero; en realidad eran una forma de investigación capaz de afrontar las razones fundamentales de la injusticia, y a las que podía dedicar eficazmente mi propensión a las teorías matemáticas.

El tema principal de mi disertación doctoral en el Massachusetts Institute of Technology (MIT) fue la desigualdad, su evolución a lo largo del tiempo, y sus consecuencias para el comportamiento macroeconómico, y sobre todo para el crecimiento. Yo adoptaba algunos de los supuestos estándar (de lo que se denomina el modelo neoclásico) y demostraba que bajo esos supuestos tendría que producirse una convergencia hacia la igualdad entre los individuos[20]. Estaba claro que algo no funcionaba en el modelo estándar, igual que para mí estaba claro, al haberme criado en Gary, que algo no funcionaba en un modelo estándar que afirmaba que la economía era eficiente y que no existía el desempleo ni la discriminación. Fue la constatación de que el modelo estándar no describía bien el mundo en que vivíamos lo que me llevó a emprender la búsqueda de modelos alternativos, donde las imperfecciones del mercado, y en especial las imperfecciones de información y las «irracionalidades», desempeñaran un papel tan importante[21]. Irónicamente, mientras que esas ideas se fueron desarrollando y lograron aceptación entre algunos sectores de la profesión de la teoría económica, el concepto contrario —que los mercados funcionaban bien, o que lo harían siempre y cuando los gobiernos se quitaran de en medio— arraigó en buena parte del discurso público. Este libro, al igual que muchos de los que le han precedido, es un intento de dejar las cosas claras.

AGRADECIMIENTOS

LLEVO trabajando, como ya he apuntado, en los orígenes y las consecuencias de la desigualdad desde mis tiempos de estudiante universitario, y durante los casi cincuenta años transcurridos desde que inicié mis estudios he acumulado enormes deudas intelectuales. Robert Solow, uno de mis asesores de tesis, y con el que escribí uno de mis primeros artículos sobre la distribución y el comportamiento macroeconómico, había escrito su propia tesis sobre el tema de la desigualdad. La influencia del Paul Samuelson, otro de mis asesores de tesis, salta a la vista en el análisis de la globalización que hago en el capítulo 3. Mis primeros artículos publicados sobre el asunto los escribí en colaboración con mi compañero de estudios George Akerlof, con quien compartí el Premio Nobel de 2001.

En la época en que asistí a la Universidad de Cambridge, con una beca Fulbright en 1965 - 1966, el reparto de la renta era un importante tema de debate, y estoy en deuda con los ya desaparecidos Nicholas Kaldor, David Champernowne y Michael Farrell, y sobre todo con sir James Meade y Frank Hahn. Fue allí donde empecé a trabajar con Tony Atkinson, quien posteriormente se ha convertido en una de las mayores autoridades mundiales en materia de igualdad. En aquella época todavía se pensaba que había una clara relación inversa entre desigualdad y crecimiento, y por entonces Jim Mirrlees estaba empezando su trabajo acerca de cómo se podían diseñar unos impuestos redistributivos óptimos (un trabajo por el que posteriormente recibiría el Premio Nobel).

Otro de mis profesores en el MIT (y a la sazón profesor invitado en Cambridge en 1969 - 1970) fue Kenneth Arrow, cuyo trabajo acerca de la información influyó notablemente en mi forma de pensar. Posteriormente, su trabajo, al igual que el mío, se centraría en el impacto de la discriminación; en cómo la información, digamos acerca de las capacidades relativas, afecta

a la desigualdad; y en el papel de la educación en todo ese proceso.

Una cuestión crucial que abordo en este libro es el cálculo de la desigualdad. Ese cálculo plantea cuestiones teóricas que son muy afines al cálculo del riesgo, y mis primeros trabajos, hace cuatro décadas, los realicé en colaboración con Michael Rothschild. Posteriormente empecé a trabajar con un antiguo alumno, Ravi Kanbur, en el cálculo de la movilidad socioeconómica.

La influencia de la economía conductual en mi pensamiento debería saltar a la vista en este libro. El desaparecido Amos Tversky, un pionero en ese campo, me presentó por primera vez esas ideas hace aproximadamente cuarenta años, y posteriormente Richard Thaler y Danny Kahneman han influido enormemente en mi forma de pensar. (Cuando fundé la *Journal of Economic Perspectives* a mediados de la década de 1980, le pedí a Richard que escribiera regularmente una columna sobre la cuestión).

Me han resultado enormemente provechosas las discusiones con Edward Stiglitz acerca de algunos de los aspectos jurídicos que se abordan en el capítulo 7, y con Robert Perkinson sobre las cuestiones relacionadas con la elevada tasa de encarcelamiento de Estados Unidos.

Siempre me he beneficiado mucho de discutir las ideas cuando las formulo con mis alumnos, y quisiera destacar a Miguel Morin, un estudiante actual, y a Anton Korinek, uno reciente.

Tuve la suerte de poder prestar servicio en la Administración Clinton. La preocupación por la desigualdad y la pobreza era un tema central de nuestras discusiones. Debíamos sobre cómo afrontar mejor la pobreza, por ejemplo, mediante una reforma de la asistencia social (unas discusiones en las que David Ellwood, de la Universidad de Harvard,

desempeñaba un papel crucial), y sobre lo que podíamos hacer respecto a los extremos de desigualdad en la parte más alta, mediante una reforma tributaria. (Como señalo más adelante, no todo lo que hicimos fue en la dirección correcta). La influencia de las perspicaces ideas de Alan Krueger (actualmente presidente del Consejo de Asesores Económicos) sobre los mercados de trabajo, como el papel del salario mínimo, debería resultar evidente. En la última parte del libro aludo a mi trabajo con Jason Furman y con Peter Orszag. Alicia Munnell, que prestó servicio conmigo en el Consejo de Asesores Económicos, me ayudó a comprender mejor el papel de los programas de seguro social y de la CRA(3) a la hora de reducir la pobreza. (Para las muchas otras personas que influyeron en mi pensamiento durante ese periodo, por favor véanse los agradecimientos de Los felices noventa [Madrid, Taurus, 2003]).

También tuve la suerte de poder prestar servicio como economista jefe del Banco Mundial, una institución que tiene como una de sus principales misiones la reducción de la pobreza. Con la pobreza y la desigualdad en el centro de nuestra atención, cada día era una experiencia de aprendizaje, cada encuentro era una oportunidad de adquirir nuevas ideas y de configurar y reconfigurar los puntos de vista sobre las causas y las consecuencias de la desigualdad, de comprender mejor por qué variaba de un país a otro. Aunque me asalta la duda a la hora de nombrar a personas concretas, he de mencionar a mis dos sucesores como economista jefe, Nick Stern (al que conocí en Kenia en 1969) y François Bourguignon.

En el capítulo 1 y en otros apartados hago hincapié en que el PIB per cápita —o incluso otros indicadores de renta— no ofrece una medida adecuada del bienestar. Mi forma de pensar en esta cuestión se ha visto muy influida por el trabajo de la Comisión para la Medida del Rendimiento Económico y el Progreso Social, que yo presidí, y que también estuvo dirigida por Amartya Sen y Jean-Paul Fitoussi. También he de reconocer la influencia de los otros veintiún miembros de la comisión.

En el capítulo 4 explico la relación entre la inestabilidad y el crecimiento, una relación cuya comprensión por mi parte se ha visto muy influenciada por otra comisión que presidí, la Comisión de Expertos del Presidente de la Asamblea General de las Naciones Unidas sobre las reformas del sistema monetario y financiero internacional.

Quisiera dar especialmente las gracias a mis colegas del Roosevelt Institute, entre ellos Bo Cutter, Mike Konczal, Arjun Jayadev y Jeff Madrick. (Otros colaboradores que han trabajado en los actos del Roosevelt Institute, como Robert Kuttner y Jamie Galbraith también se merecen mi agradecimiento). Paul Krugman ha sido una voz inspiradora para todos los que querriamos ver una sociedad más equitativa y una economía que funcionara mejor.

En los últimos años, la profesión de los economistas no ha prestado, por desgracia, la suficiente atención a la desigualdad —como tampoco prestó suficiente atención a los demás problemas que podían dar lugar al tipo de inestabilidad que ha padecido el país—. El Institute for New Economic Thinking (INET) ha sido creado para intentar rectificar esa deficiencia y otras muchas, y quisiera mencionar mi deuda de gratitud con él, y sobre todo con su director, Rob Johnson (que también es compañero mío en el Roosevelt Institute y miembro de la Comisión de Naciones Unidas), por las extensas discusiones sobre los temas de este libro.

Como siempre, quisiera expresar mi agradecimiento a la Universidad de Columbia, por ofrecerme un entorno intelectual donde las ideas pueden prosperar, rebatirse y refinarse. Quisiera extender mi gratitud en especial a José Antonio Ocampo y a Bruce Greenwald, mi colega y colaborador desde hace mucho tiempo.

Aunque esas son mis deudas intelectuales en sentido amplio, tengo una serie de deudas especiales con quienes me han ayudado de una forma u otra con este libro.

Este libro germinó a partir de un artículo publicado en la revista *Vanity Fair*, titulado «Del 1%, por el 1%, para el 1%»(4). Cullen Murphy me encargó el artículo y realizó un maravilloso trabajo de edición. Graydon Carter sugirió el título. Posteriormente, Drake McFeely, presidente de la editorial W. W. Norton, y mi editor y amigo desde hace mucho tiempo, me pidió que ampliara esas ideas en forma de libro. Brendan Curry, una vez más, hizo una labor excelente a la hora de editar el libro.

Stuart Proffitt, mi editor en Penguin/Allen Lane, también volvió a realizar un trabajo impresionante al combinar las ideas «a lo grande» sobre cómo reforzar los argumentos y hacer que resultaran más claras con los comentarios detallados en materia de redacción.

Karla Hoff leyó el libro de cabo a rabo, mejorando tanto el lenguaje como los argumentos. Pero incluso antes de que yo empezara a escribir el libro, mis discusiones con ella sobre las ideas centrales del libro contribuyeron a dar forma a mi propio modo de pensar.

Un equipo de ayudantes de investigación, dirigido por Laurence Wilse-Samson, y que incluía a An Li y Ritam Chaurey, fue mucho más allá de la tarea de comprobación de los datos. Ellos sugirieron en qué puntos podía ampliarse el análisis, argumentaron dónde era preciso matizarlo mejor y parecían estar tan entusiasmados por el proyecto como yo. Julia Cunico y Hannah Assadi también aportaron inestimables comentarios y apoyo a lo largo del proceso de redacción.

Eamon Kircher-Allen no solo dirigió todo el proceso de producción del manuscrito, sino que también actuó como editor y como crítico. Tengo una enorme deuda con él.

Como siempre, mi mayor deuda la tengo con Anya, que me animó a escribir el libro, discutió reiteradamente conmigo las ideas en las que se basa y me ayudó a modelarlo y

remodelarlo.

Con todos ellos —y con el entusiasmo por el libro que constantemente compartieron conmigo— estoy profundamente en deuda. Ninguno de ellos debe ser considerado responsable de cualesquiera errores y omisiones que hayan subsistido en el libro.

Capítulo 1

EL PROBLEMA DE ESTADOS UNIDOS CON EL 1 POR CIENTO

La crisis financiera de 2007 - 2008 y la Gran Recesión que le siguió dejaron a la deriva a un gran número de estadounidenses, en medio de los restos del naufragio de una forma de capitalismo cada vez más disfuncional. Cinco años después, uno de cada seis estadounidenses querría un trabajo a tiempo completo, pero sigue sin encontrarlo; aproximadamente ocho millones de familias han recibido la orden de abandonar sus hogares, y varios millones más prevén que van a recibir una notificación de desahucio en un futuro no demasiado lejano[22]; una cantidad aún mayor de ciudadanos vio cómo parecían evaporarse los ahorros de toda su vida. Incluso si una parte de los brotes verdes que los optimistas no cesaban de ver hubieran sido, de verdad, el heraldo de una recuperación real, tendrían que pasar varios años —como muy pronto hasta 2018— para que la economía volviera al pleno empleo. Sin embargo, para 2012, muchos ya habían renunciado a toda esperanza: quienes perdieron sus empleos en 2008 o 2009 ya se habían gastado todos sus ahorros. Los cheques del subsidio de desempleo se habían agotado. Las personas de mediana edad, que antes confiaban en reincorporarse rápidamente a la población activa, llegaron a la conclusión de que en realidad habían sido jubilados a la fuerza. Los jóvenes, recién salidos de la universidad con deudas de decenas de miles de dólares, no podían encontrar trabajo de ningún tipo. La gente que se había ido a vivir con amigos y familiares al principio de la crisis se había quedado sin techo. Las casas que se compraron durante el boom inmobiliario seguían a la venta, o se vendían con pérdidas; y muchas más seguían vacías. Los nefastos fundamentos del boom financiero de la década anterior quedaban finalmente en evidencia.

Uno de los aspectos más siniestros de la economía de mercado que salió a la luz era la enorme y creciente desigualdad que ha dejado hecho jirones el tejido social estadounidense y la sostenibilidad económica del país: los ricos se hacían cada vez más ricos, mientras los demás tenían que afrontar unas dificultades que parecían incompatibles con el sueño americano. Era bien sabido que en Estados Unidos había ricos y pobres; y aunque esta desigualdad no la han creado exclusivamente la crisis de las hipotecas de alto riesgo y la recesión económica que vino a continuación —había ido aumentando a lo largo de las tres décadas anteriores—, la crisis empeoró las cosas, hasta el punto de que ya era imposible ignorarla. La clase media estaba siendo exprimida de mala manera, por unos medios que veremos a continuación en este capítulo; el sufrimiento de los de abajo se iba haciendo palpable, a medida que quedaban en evidencia las deficiencias de la red de seguridad de Estados Unidos, y a medida que los programas públicos de ayuda, inadecuados en el mejor de los casos, se iban recortando más y más; pero a lo largo de todo este proceso, el 1 por ciento más alto consiguió aferrarse a una enorme tajada de la renta nacional —el 20 por ciento—, pese a que una parte de sus inversiones se vieron muy afectadas[23].

Había una mayor desigualdad de distribución de ingresos en todos los niveles de renta; incluso dentro del 1 por ciento más alto, el 0,1 por ciento más alto de los perceptores de rentas estaba llevándose una mayor tajada del dinero. Para 2007, el año anterior a la crisis, el 0,1 por ciento más alto de las familias de Estados Unidos tenía unos ingresos 220 veces mayores que la media del 90 por ciento inferior[24]. La riqueza estaba repartida de forma aún más desigual que los ingresos, ya que el 1 por ciento más rico poseía más de un tercio de la riqueza del país[25]. Los datos de desigualdad de ingresos tan solo nos ofrecen una instantánea de una economía en un único momento a lo largo del tiempo. Pero esa es precisamente la razón de que los datos sobre desigualdad de la riqueza sean tan preocupantes —la desigualdad de riqueza va más allá de las variaciones que se observan en los ingresos año a año—.

Además, la riqueza ofrece un cuadro más claro de las diferencias en el acceso a los recursos.

Estados Unidos ha ido partiéndose en dos, a un ritmo cada vez mayor. En los primeros años del nuevo milenio posteriores a la recesión (entre 2002 y 2007), el 1 por ciento más alto se llevó más del 65 por ciento del incremento de la renta nacional total[26]. Mientras que al 1 por ciento más alto las cosas le iban fabulosamente, la mayoría de los estadounidenses en realidad estaba empobreciéndose[27].

Una cosa sería que los ricos se estuvieran haciendo más ricos y a los de en medio y a los de abajo también les fuera mejor, sobre todo si los esfuerzos de los de arriba fueran cruciales para los éxitos de los demás. En ese caso podríamos celebrar los éxitos de los de arriba, y estarles agradecidos por su contribución. Pero no es eso lo que ha venido ocurriendo.

Los miembros de la clase media estadounidense sentían que llevaban mucho tiempo pasándolo mal, y tenían razón. A lo largo de las tres décadas anteriores a la crisis, sus ingresos apenas habían variado. De hecho, la renta de un hombre trabajador típico[28] ha estado estancada durante un tercio de siglo[29].

La crisis ha agravado estas desigualdades en innumerables aspectos, más allá del aumento del desempleo, de las viviendas embargadas, de los salarios congelados. Los ricos tenían más que perder en los valores que cotizan en Bolsa, pero dichos valores se han recuperado razonablemente bien y relativamente deprisa[30]. De hecho, las ganancias de la «recuperación» desde la recesión han ido a parar de forma abrumadora a los estadounidenses más ricos: el 1 por ciento más alto de estadounidenses consiguió el 93 por ciento de los ingresos adicionales que se crearon en el país en 2010 respecto a 2009[31]. Los pobres y la clase media tenían la mayor parte de su patrimonio invertido en la vivienda. Como los precios medios de la vivienda cayeron en más de un tercio entre el segundo

trimestre de 2006 y finales de 2011 [32], una gran proporción de estadounidenses —los que tenían grandes hipotecas— vieron cómo su riqueza prácticamente se esfumaba. En lo más alto, los máximos directivos tuvieron un éxito notable a la hora de mantener sus elevados sueldos; tras una ligera caída en 2008, el ratio entre la remuneración anual de un máximo directivo y la de un empleado típico volvió a ser en 2010 el mismo que antes de la crisis, de 243 a 1 [33].

Distintos países de todo el mundo aportan terribles ejemplos de lo que les ocurre a las sociedades cuando alcanzan el nivel de desigualdad al que nos estamos aproximando. No es un cuadro halagüeño: son países donde los ricos viven en urbanizaciones privadas y son atendidos por legiones de trabajadores de bajos ingresos; son sistemas políticos inestables, donde políticos populistas prometen a las masas una vida mejor, solo para defraudarlos después. Y lo que tal vez es más importante: la esperanza brilla por su ausencia. En esos países, los pobres saben que sus perspectivas de salir de la pobreza, por no hablar de llegar a lo más alto, son minúsculas. Es un cuadro al que no deberíamos aspirar.

En este capítulo me propongo exponer el alcance de la desigualdad en Estados Unidos, y cómo afecta de distintas formas a las vidas de millones de personas. Describo no solo cómo nos estamos convirtiendo en una sociedad más dividida, sino también cómo hemos dejado de ser el país de oportunidades que fuimos en otros tiempos. Examino las escasas probabilidades de que una persona que nace abajo consiga ascender hasta lo más alto, o siquiera hasta un nivel intermedio. El grado de desigualdad y la ausencia de oportunidades a los que asistimos hoy en Estados Unidos no son inevitables, ni tampoco su reciente incremento es sencillamente el producto de unas inexorables fuerzas del mercado. Los capítulos siguientes describen las causas de esta desigualdad, así como los costes que supone para nuestra sociedad, nuestra democracia y nuestra economía esta elevada y creciente desigualdad, y lo que puede hacerse para reducirla.

LA SUBIDA DE LA MAREA QUE NO LEVANTÓ TODAS LAS BARCAS

Aunque Estados Unidos siempre ha sido un país capitalista, nuestra desigualdad —o por lo menos su elevado nivel actual— es algo nuevo. Hace aproximadamente treinta años, el 1 por ciento más alto de los perceptores de rentas recibía solo el 12 por ciento de la renta nacional[34]. Ese nivel de desigualdad debería haber sido inaceptable ya de por sí; pero desde entonces, las diferencias han crecido espectacularmente[35], de forma que para 2007, los ingresos medios, después de impuestos, del 1 por ciento más alto habían llegado a los 1,3 millones de dólares, pero los del 20 por ciento inferior ascendían a tan solo 17.800 dólares[36]. El 1 por ciento más alto recibe en una semana un 40 por ciento más de lo que el 20 por ciento inferior recibe en un año; el 0,1 por ciento más alto recibió en un día y medio aproximadamente lo que el 90 por ciento inferior recibió en un año; y el 20 por ciento más rico de los perceptores de rentas ganan en total, después de impuestos, más que la suma del 80 por ciento inferior[37].

Durante los treinta años posteriores a la II Guerra Mundial, Estados Unidos creció colectivamente —con un crecimiento de los ingresos en todos los segmentos, pero con un crecimiento más rápido en la parte inferior que en la parte más alta—. La lucha por la supervivencia del país trajo un nuevo sentimiento de unidad, y eso dio lugar a unas políticas, como la G. I. Bill(5), que contribuyeron a cohesionar aún más nuestro país.

Pero durante los últimos treinta años, nos hemos ido convirtiendo cada vez más en una nación dividida; no solo la parte alta ha sido la que ha crecido más deprisa, sino que de hecho, la parte inferior ha empeorado. (No ha sido una pauta constante, en la década de los noventa, durante un tiempo, a los de abajo y a los de en medio les fue mejor. Pero después, como hemos visto, a partir de 2000 aproximadamente, la desigualdad creció a un ritmo todavía más rápido).

La última vez que la desigualdad se aproximó al alarmante nivel que vemos hoy en día fue durante los años previos a la Gran Depresión. La inestabilidad económica a la que asistimos entonces y la inestabilidad que hemos visto más recientemente tienen mucho que ver con este aumento de la desigualdad, como explicaré en el capítulo 4.

Cómo se pueden explicar esas pautas, los vaivenes de la desigualdad, es el asunto de los capítulos 2 y 3. Por ahora, simplemente señalaremos que la acusada reducción de la desigualdad durante el periodo que va desde 1950 hasta 1970 se debió en parte a los desarrollos de los mercados, pero mucho más a las políticas del gobierno, como la mejora del acceso a la educación superior que trajo consigo la G. I. Bill y el sistema tributario sumamente progresivo promulgado durante la II Guerra Mundial. Durante los años posteriores a la «revolución Reagan», por el contrario, aumentó la divisoria entre los ingresos personales e, irónicamente, al mismo tiempo se desmantelaron las iniciativas gubernamentales diseñadas para suavizar las injusticias del mercado, se redujeron los impuestos a las rentas altas y se recortaron los programas sociales.

Las fuerzas del mercado —las leyes de la oferta y la demanda— por supuesto desempeñan cierto papel a la hora de determinar el alcance de la desigualdad económica. Pero esas fuerzas también entran en juego en otros países industrializados avanzados. Incluso antes de la explosión de desigualdad que ha caracterizado la primera década de este siglo, Estados Unidos ya tenía más desigualdad y menos movilidad de ingresos que prácticamente todos los países de Europa, así como Australia y Canadá.

Es posible invertir las tendencias de la desigualdad. Otros países lo han conseguido. Brasil tenía uno de los niveles más altos de desigualdad del mundo, pero durante la década de los noventa se dio cuenta de los peligros, en términos tanto de su potencial de división social y política como de crecimiento

económico a largo plazo. El resultado fue un consenso político a lo largo de toda la sociedad de que había que hacer algo. Bajo el mandato del presidente Henrique Cardoso hubo un aumento masivo del gasto en educación, incluida la destinada a los más pobres. Con el presidente Luiz Inácio Lula da Silva hubo gastos sociales para reducir el hambre y la pobreza[38]. Se redujo la desigualdad, aumentó el crecimiento[39] y la sociedad se hizo más estable. Brasil sigue teniendo más desigualdad que Estados Unidos, pero mientras que Brasil ha luchado, con bastante éxito, para mejorar las condiciones de vida de los pobres y reducir las diferencias de renta entre ricos y pobres, Estados Unidos ha permitido que crezca la desigualdad y aumente la pobreza.

Y lo que es aún peor, demostraremos que las políticas del gobierno han sido esenciales para la creación de la desigualdad en Estados Unidos. Si queremos invertir estas tendencias de la desigualdad, tendremos que invertir algunas de las políticas que han contribuido a hacer que Estados Unidos sea el país desarrollado más dividido económicamente y, además de eso, adoptar ulteriores medidas a fin de reducir las desigualdades que surgen por sí solas a partir de las fuerzas del mercado.

Algunos defensores del actual nivel de desigualdad alegan que aunque no es inevitable, hacer algo al respecto sencillamente saldría demasiado caro. Creen que para que el capitalismo obre sus milagros, una elevada desigualdad es un rasgo inevitable, incluso necesario, de la economía. Al fin y al cabo, quienes trabajan duro deberían ser recompensados, y es preciso que lo sean, si queremos que realicen los esfuerzos y las inversiones de las que nos beneficiamos todos. Efectivamente, un cierto grado de desigualdad es inevitable. Algunos individuos trabajan más y más tiempo que otros, y cualquier sistema económico que funcione bien tiene que recompensarlos por esos esfuerzos. Pero este libro demuestra que tanto la actual magnitud de la desigualdad de Estados Unidos como la forma en que se genera, en realidad, socavan el crecimiento y reducen la eficiencia. En cierto modo, la causa de ello es que gran parte

de la desigualdad de Estados Unidos es consecuencia de las distorsiones del mercado, con unos incentivos dirigidos no a crear nueva riqueza, sino a arrebatársela a los demás. Así pues, no es de extrañar que nuestro crecimiento haya sido mayor en los periodos en que la desigualdad ha sido menor y en los que hemos crecido todos juntos[40]. Eso fue lo que ocurrió no solo durante las décadas posteriores a la II Guerra Mundial, sino incluso en épocas más recientes, en la década de los noventa[41].

La teoría económica del goteo

Los apologistas de la desigualdad —y hay muchos— rebaten con el argumento de que dar más dinero a los de arriba beneficia a todo el mundo, en parte porque da lugar a un mayor crecimiento. Se trata de una idea denominada teoría económica del goteo. Tiene un largo pedigrí y hace tiempo que está desacreditada. Como hemos visto, una mayor desigualdad no ha dado lugar a más crecimiento y, de hecho, la mayoría de los estadounidenses han visto cómo sus ingresos disminuían o se estancaban. Lo que Estados Unidos ha venido experimentando durante los últimos años es lo contrario de la teoría económica del goteo: las riquezas que se han acumulado en lo más alto se han producido a expensas de los de más abajo[42].

Podemos hacernos una idea de lo que ha venido ocurriendo en términos de porciones de una tarta. Si la tarta se dividiera de forma equitativa, todo el mundo recibiría una porción del mismo tamaño, de forma que el 1 por ciento superior recibiría el 1 por ciento de la tarta. En realidad, ese 1 por ciento se lleva una porción muy grande, aproximadamente una quinta parte de toda la tarta. Pero eso significa que todos los demás reciben una porción más pequeña.

Ahora bien, quienes creen en la economía del goteo llaman a eso la política de la envidia. No tendríamos que fijarnos en el tamaño relativo de las porciones, sino en el tamaño absoluto. Dar más a los ricos genera una tarta más grande, de modo que, aunque los pobres y los de en medio reciben una

porción más pequeña de la tarta, la porción de la tarta que consiguen es mayor. Ya me gustaría que eso fuera cierto, pero no lo es. De hecho, es lo contrario: como hemos señalado, en el periodo de aumento de la desigualdad, el crecimiento ha sido menor —y el tamaño de la porción que ha recibido la mayoría de estadounidenses ha ido disminuyendo—[43].

Los hombres jóvenes (de entre veinticinco y treinta y cuatro años) que tienen un nivel educativo menor lo están pasando todavía peor; los que acaban de terminar el bachillerato han visto cómo su renta real se ha reducido en más de un 25 por ciento durante los últimos veinticinco años [44]. Pero incluso a las familias de individuos con una licenciatura universitaria o un nivel superior de estudios no les ha ido demasiado bien —su mediana de ingresos (descontando la inflación) disminuyó en un 10 por ciento entre 2000 y 2010—[45]. (La mediana de ingresos es un nivel de ingresos tal que la mitad de la muestra tiene unos ingresos más altos y la otra mitad, unos ingresos más bajos).

Más adelante demostraremos que, aunque la economía de goteo hacia abajo no funciona, la economía de goteo hacia arriba sí puede funcionar: todo el mundo —incluso los de arriba— podría beneficiarse dando más a los de abajo y a los de en medio.

Una instantánea de la desigualdad en Estados Unidos

En pocas palabras, la historia de Estados Unidos es esta: los ricos se están haciendo más ricos, y los más ricos de entre los ricos se están haciendo todavía más ricos [46], los pobres se están haciendo más pobres y más numerosos, y la clase media se está vaciando. Los ingresos de la clase media están estancados o disminuyendo, y la diferencia entre sus miembros y los ricos de verdad está aumentando.

Las diferencias de ingresos de las familias dependen de la disparidad de salarios, de riqueza y de ingresos derivados del capital; y la desigualdad en ambos aspectos está

aumentando[47]. De la misma forma que la desigualdad general ha ido en aumento, también lo han hecho las desigualdades en los sueldos y los salarios por hora. Por ejemplo, a lo largo de las últimas tres décadas, quienes perciben salarios bajos (los que están en el 90 por ciento inferior) han visto aumentar sus salarios tan solo en un 15 por ciento aproximadamente, mientras que los que están en el 1 por ciento más alto han experimentado un aumento de casi el 150 por ciento, y el 0,1 por ciento superior, de más del 300 por ciento[48].

Mientras tanto, los cambios en el cuadro de la riqueza son aún más espectaculares. Durante el cuarto de siglo anterior a la crisis, aunque todo el mundo se estaba haciendo más rico, los ricos se hacían más ricos a un ritmo más rápido. No obstante, como ya hemos señalado, gran parte de la riqueza de la parte inferior y la parte media, que dependía del valor de sus hogares, era un patrimonio fantasma — se basaba en la burbuja de los precios de la vivienda— y, aunque todo el mundo perdió en medio de la crisis, los de arriba se recuperaron rápidamente, pero los de abajo y los de en medio, no. Incluso después de que los ricos perdieran una parte de su riqueza con la caída de los precios de las acciones durante la Gran Recesión, el 1 por ciento de familias más ricas poseía 225 veces más patrimonio que el estadounidense típico, una relación que casi duplica la que había en 1962 o en 1983[49].

Teniendo en cuenta la desigualdad de patrimonio, no es de extrañar que los de arriba se lleven la parte del león de los ingresos de capital —antes de la crisis, en 2007, aproximadamente un 57 por ciento de dichos ingresos iba a parar al 1 por ciento más alto—[50]. Y tampoco es de extrañar que los integrantes del 1 por ciento más alto hayan recibido una porción aún mayor del aumento de los ingresos de capital desde 1979 —aproximadamente siete octavas partes—, mientras que los que están en el 95 por ciento inferior se han llevado menos del 3 por ciento del incremento[51].

Estas cifras de amplio espectro, aunque son alarmantes

pueden no reflejar con la suficiente elocuencia la magnitud de las actuales desigualdades. Para ilustrar mejor el estado de la desigualdad en Estados Unidos consideremos el ejemplo de la familia Walton: los seis herederos del imperio Wal-Mart son titulares de un patrimonio de 69.700 millones de dólares, lo que equivale al patrimonio de todo el 30 por ciento inferior de la sociedad estadounidense. Puede que estas cifras no sean tan sorprendentes como parecen, por la sencilla razón de que los de abajo poseen muy poco patrimonio[52].

La polarización

Estados Unidos siempre se ha visto a sí mismo como un país de clase media. Nadie quiere considerarse un privilegiado y nadie quiere pensar que su familia está entre los pobres. Pero en los últimos años, la clase media estadounidense se ha visto eviscerada, ya que los «buenos» empleos de clase media —que requieren un moderado nivel de cualificación, como por ejemplo los trabajos de la industria del automóvil— parecen estar desapareciendo en relación con los empleos de la parte baja, que requieren poca cualificación, y los de la parte alta, que requieren más. A este fenómeno los economistas lo denominan la «polarización» de la población activa[53]. En el capítulo 3 examinaremos algunas de las teorías que explican por qué está ocurriendo y lo que puede hacerse al respecto.

El desplome de los buenos empleos se ha producido en el transcurso del último cuarto de siglo, y no es de extrañar ni que los salarios de ese tipo de trabajos hayan disminuido ni que la desigualdad entre los salarios de los de arriba y de los de en medio haya aumentado [5 4]. La polarización de la población activa ha tenido como consecuencia que, aunque una mayor parte del dinero va a parar a los de arriba, hay más gente que va hacia abajo[55].

LA GRAN RECESIÓN HACE AÚN MÁS DIFÍCILES LAS VIDAS DIFÍCILES

La división económica de Estados Unidos se ha hecho tan grande que a los que están en el 1 por ciento superior les

resulta difícil imaginar cómo es la vida de los de abajo —y, cada vez más, la de los de en medio—. Consideremos durante un momento una familia con un solo perceptor de ingresos y dos hijos. Supongamos que el asalariado goza de buena salud y consigue trabajar un total de 40 horas semanales (la semana laboral media de los trabajadores estadounidenses es de solo 34 horas)[56] con un salario ligeramente por encima del mínimo: digamos de aproximadamente 8,50 dólares por hora, de forma que después de pagar su cuota de la Seguridad Social, el asalariado recibe 8 dólares por hora y, por consiguiente, recibe 16.640 dólares por sus 2.080 horas. Supongamos que no tiene que pagar impuesto sobre la renta, pero su empleador le cobra 200 dólares al mes por un seguro médico para toda su familia, y se hace cargo de los restantes 550 dólares mensuales del coste del seguro. Eso deja sus ingresos disponibles en 14.240 dólares anuales. Si tiene suerte, puede que consiga encontrar un apartamento de dos dormitorios (con suministros incluidos) por 700 dólares al mes. Eso le deja 5.840 dólares para hacer frente a todos los demás gastos familiares del año. Igual que la mayoría de estadounidenses, es posible que considere que un coche es una necesidad básica; el seguro, la gasolina, el mantenimiento y la amortización del vehículo pueden suponer fácilmente 3.000 dólares al año. Los fondos que le quedan a la familia ascienden a 2.840 dólares —menos de 3 dólares diarios por persona— para cubrir los gastos básicos, como la comida y la ropa, por no mencionar las cosas que hacen que la vida valga la pena, como las diversiones. Si surge algún problema, sencillamente no hay ningún colchón.

Cuando Estados Unidos entró en la Gran Recesión, hubo un grave problema de verdad, para la familia de nuestra hipótesis y para millones de estadounidenses de carne y hueso a lo largo y ancho del país. Se perdieron empleos, el valor de sus viviendas —su principal activo— se desplomó y, a medida que caían los ingresos del gobierno, se recortaron las redes de seguridad justo cuando más se necesitaban.

Incluso antes de la crisis, los pobres de Estados Unidos

vivían al borde del abismo; pero con la Gran Recesión, empezó a ocurrir lo mismo, cada vez en mayor medida, también con la clase media. Las historias personales de la crisis están cuajadas de tragedias: el impago de un plazo de la hipoteca se agiganta hasta provocar la pérdida de la vivienda; la pérdida de la vivienda produce la pérdida de empleos y acaba en la destrucción de las familias[57]. Para esas familias, una sacudida puede ser asumible; la segunda no lo es. Teniendo en cuenta que aproximadamente cincuenta millones de estadounidenses carecen de seguro médico, una enfermedad puede colocar a toda una familia al borde del abismo [5 8]; una segunda enfermedad, la pérdida de un trabajo, o un accidente de automóvil pueden empujarla al vacío. De hecho, los últimos estudios han revelado que, con gran diferencia, la mayor parte de las bancarrotas personales están asociadas con la enfermedad de un miembro de la familia[59].

Para ilustrar cómo incluso pequeños cambios en los programas de protección social pueden tener importantes efectos en las familias pobres, volvamos a nuestra familia, que tenía 2.840 dólares para gastos al año. A medida que la recesión se prolongaba, muchos estados recortaron las ayudas para guarderías. En el estado de Washington, por ejemplo, el coste mensual medio de una guardería para dos niños es de 1.433 dólares[60]. Incluso si el otro progenitor de nuestra familia consiguiera un trabajo con un sueldo similar, sin ayudas públicas seguirían sin poder permitirse una guardería.

Un mercado de trabajo sin red de seguridad

Pero las dificultades a las que tuvieron que hacer frente quienes perdieron su empleo y no consiguieron otro fueron aún mayores. Los trabajos a tiempo completo disminuyeron en 8,7 millones entre noviembre de 2007 y noviembre de 2011[61], un periodo durante el que normalmente se habrían incorporado a la población activa otros 7 millones más de personas —un aumento del déficit real de puestos de trabajo de más de 15 millones—. Millones de personas que no consiguieron encontrar trabajo tras buscar y buscar renunciaron a hacerlo y

abandonaron la población activa; los jóvenes decidieron seguir en la universidad, ya que las perspectivas de empleo, incluso para los licenciados universitarios, parecían desoladoras. Los trabajadores «que faltan» han dado lugar a que las estadísticas oficiales de desempleo (que a principios de 2012 apuntaban a que la tasa de paro era «solo» del 8,3 por ciento) presentaran un cuadro excesivamente optimista del estado del mercado de trabajo.

Nuestro sistema de seguro de desempleo, uno de los menos generosos del mundo industrializado avanzado, simplemente no estaba a la altura de proporcionar una ayuda adecuada a quienes perdían sus trabajos[62]. Normalmente, la prestación dura solo seis meses. Antes de la crisis, un mercado de trabajo dinámico con pleno empleo implicaba que la mayoría de la gente que quería un empleo conseguía encontrar uno en un breve plazo de tiempo, aunque este no estuviera a la altura de sus expectativas o de su cualificación. Pero eso ya no es válido en la Gran Recesión. Casi la mitad de los desempleados eran parados de larga duración.

El plazo de idoneidad para percibir el seguro de desempleo se prorrogó (cómo no, tras un durísimo debate en el Congreso)[63], pero, aun así, millones de personas siguen desempleadas cuando se acaba la prestación[64]. A medida que la recesión y la debilidad del mercado de trabajo se prolongaban hasta 2010, iba surgiendo un nuevo segmento en nuestra sociedad, los «99eros» —quienes llevaban en el paro más de 99 semanas— y hasta en los mejores estados, incluso con ayuda federal, se quedaban en la calle. Buscaban un empleo, pero sencillamente no había suficientes puestos de trabajo. Había cuatro personas en busca de trabajo por cada empleo [65]. Y teniendo en cuenta la cantidad de capital político que hubo que dilapidar para prorrogar el seguro de desempleo hasta 52, 72 o 99 semanas, pocos políticos se atrevían siquiera a proponer algo con la situación de los 99eros[66].

Una encuesta del New York Times de finales de 2011

ponía de manifiesto el alcance de las carencias de nuestro sistema de seguro de desempleo[67]. En aquel momento, tan solo el 38 por ciento de los desempleados estaba recibiendo una prestación por desempleo, y aproximadamente el 44 por ciento nunca había recibido ningún tipo de prestación. De los que estaban recibiendo ayuda, el 70 por ciento pensaba que era muy probable o bastante probable que esta se agotara antes de que ellos encontraran trabajo. Para tres cuartas partes de los que recibían ayuda, las prestaciones eran mucho menores que sus anteriores ingresos. No es de extrañar que más de la mitad de los parados hubiera experimentado problemas emocionales o de salud como consecuencia de no tener un empleo, pero no tenían acceso a un tratamiento, ya que más de la mitad de los desempleados no tenía cobertura de un seguro médico.

Muchos de los desempleados de mediana edad no veían ninguna perspectiva de volver a encontrar jamás otro trabajo. Para los mayores de cuarenta y cinco años, la duración media del desempleo ya está aproximándose a un año[68]. La única nota positiva del estudio era la respuesta optimista en el sentido de que, en conjunto, el 70 por ciento pensaba que era muy probable o bastante probable encontrar trabajo en los doce meses posteriores. Al parecer, el optimismo estadounidense seguía sobreviviendo.

Antes de la recesión, parecía que en algunos aspectos Estados Unidos estaba funcionando mejor que otros países. Aunque puede que los salarios de, digamos, la zona intermedia, no estuvieran aumentando, por lo menos todo el que quería trabajar podía conseguirlo. Aquella era la tan cacareada ventaja de los «mercados de trabajo flexibles». Pero la crisis demostró que incluso esa ventaja parecía estar desapareciendo, ya que los mercados de trabajo de Estados Unidos cada vez se parecían más a los de Europa, con un desempleo no solo elevado, sino de larga duración. Los jóvenes están frustrados, pero sospecho que, cuando se enteren de lo que presagia la tendencia actual, lo estarán todavía más: quienes permanecen desempleados durante un largo periodo tienen unas perspectivas de trabajo

durante toda su vida menores que los que, con una cualificación similar, han tenido más suerte en el mercado laboral. Incluso cuando consiguen un empleo, será con un salario más bajo que el de otros trabajadores con una cualificación parecida. De hecho, la mala suerte de haberse incorporado a la población activa durante un año de mucho paro se manifiesta en los ingresos de esos individuos durante toda su vida[69].

La inseguridad económica

Es fácil comprender la inseguridad creciente que sienten muchos estadounidenses. Incluso los empleados saben que sus puestos de trabajo están en peligro y que, con el elevado nivel de desempleo y el escaso nivel de protección social, sus vidas podrían dar un repentino giro a peor. La pérdida de un empleo significaría perder el seguro médico y, tal vez, incluso perder su casa.

Quienes tienen un trabajo aparentemente seguro se enfrentan a una jubilación incierta, ya que en los últimos años, Estados Unidos ha cambiado la forma de gestionar las pensiones. Antes, la mayoría de las prestaciones por jubilación se encuadraban dentro de planes de jubilación con prestación definida, donde los individuos podían estar seguros de lo que recibirían cuando se jubilaran, y donde las grandes empresas asumían el riesgo de las fluctuaciones de la Bolsa. Pero ahora la mayoría de trabajadores tiene planes de contribución definida, donde se deja en manos del individuo la responsabilidad de gestionar sus cuentas de jubilación —y de asumir el riesgo de las fluctuaciones de la Bolsa y la inflación—. Hay un peligro evidente: si el individuo hizo caso a los analistas financieros y puso su dinero en la Bolsa, se llevaría un batacazo en 2008.

Así pues, la Gran Recesión ha supuesto un triple varapalo para muchos estadounidenses: tanto sus empleos, como los ingresos de su jubilación y sus hogares se han puesto en peligro. La burbuja inmobiliaria había aportado un indulto temporal de las consecuencias que se habrían derivado de la

disminución de los ingresos. Los estadounidenses podían, y así lo hicieron, gastar más allá de sus ingresos mientras se esforzaban por mantener su nivel de vida. De hecho, a mediados de la década de 2000, antes de la llegada de la Gran Recesión, los integrantes del 80 por ciento inferior estaban gastando aproximadamente el 110 por ciento de sus ingresos[70]. Ahora que la burbuja ha estallado, esos estadounidenses no solo tendrán que vivir dentro de los límites de sus ingresos; muchos de ellos tendrán que vivir por debajo de sus ingresos para poder devolver un montón de deudas. Más de un 20 por ciento de las personas que tienen una hipoteca están «bajo el agua» (underwater), es decir, deben más dinero de lo que vale su casa[71]. La casa, en vez de ser la hucha para pagar la jubilación o la educación universitaria de un hijo, se ha convertido en una carga. Y muchas personas corren el riesgo de perder sus hogares —y muchas ya los han perdido—. Los millones de personas que señalábamos que han perdido su casa desde el estallido de la burbuja inmobiliaria no solo perdieron el techo que los cobijaba, sino también gran parte de los ahorros de toda su vida[72].

Entre las pérdidas en los planes de jubilación y los 6,5 billones de dólares de pérdidas en el valor de las viviendas[73], a los estadounidenses corrientes la crisis les ha golpeado con fuerza, y a los más pobres, que empezaban a atisbar el sueño americano —o eso pensaban ellos cuando se compraron una casa y vieron cómo aumentaba el valor de su vivienda con la burbuja—, les ha ido especialmente mal. Entre 2005 y 2009, una familia típica afroamericana ha perdido el 53 por ciento de su patrimonio —lo que deja sus activos en tan solo un 5 por ciento de los de una familia blanca media— y la familia hispana media ha perdido el 66 por ciento de su patrimonio. E incluso el valor neto de la familia blanca estadounidense típica se redujo sustancialmente, hasta los 113.149 dólares en 2009, una pérdida de patrimonio del 16 por ciento respecto a 2005[74].

Un nivel de vida en declive

Las medidas de los ingresos en las que nos hemos

centrado hasta ahora, aun siendo funestas, no reflejan plenamente el declive del nivel de vida de la mayoría de los estadounidenses. La mayor parte de la gente se enfrenta no solo a la inseguridad económica, sino también a la inseguridad sanitaria y, en algunos casos, incluso a la inseguridad física. El programa de asistencia sanitaria del presidente Obama estaba diseñado para ampliar la cobertura, pero la Gran Recesión y el rigor presupuestario que vino a continuación han dado lugar a una oscilación en dirección contraria. Los programas de Medicaid, de los que dependen los pobres, han sufrido recortes.

La falta de seguro médico es uno de los factores que contribuyen a una salud peor, sobre todo entre los pobres. La esperanza de vida en Estados Unidos es de 78 años, menor que los 83 años de Japón, o los 82 años de Australia o Israel. Según el Banco Mundial, en 2009 Estados Unidos ocupaba el cuadragésimo lugar en absoluto, justo por debajo de Cuba[75]. La mortalidad infantil y materna en Estados Unidos es poco mejor que en algunos países en vías de desarrollo; en el caso de la mortalidad infantil, es peor que la de Cuba, Bielorrusia y Malasia, por mencionar unos pocos[76]. Y esos deficientes indicadores sanitarios son, en gran medida, un reflejo de las sombrías estadísticas relativas a los pobres de Estados Unidos. Por ejemplo, en Estados Unidos, los pobres tienen una esperanza de vida casi un 10 por ciento menor que la de los de arriba[77].

Anteriormente señalábamos que los ingresos de un hombre trabajador típico a tiempo completo se habían estancado durante un tercio de siglo, y que los ingresos de quienes no han ido a la universidad han disminuido. Para evitar que los ingresos disminuyan todavía más de lo que lo han hecho, las horas de trabajo de las familias han aumentado, sobre todo porque hay más mujeres que se han incorporado a la población activa junto con sus maridos. Nuestras estadísticas de ingresos no tienen en cuenta ni la pérdida de tiempo de ocio ni su repercusión en la calidad de la vida familiar.

El declive en el nivel de vida también se manifiesta en los cambios en las pautas sociales, así como en los fríos datos económicos. Un número cada vez mayor de adultos jóvenes vive con sus padres: aproximadamente un 19 por ciento de hombres de entre 25 y 34 años de edad, lo que supone un aumento frente al 14 por ciento de una fecha tan reciente como 2005. Para las mujeres en ese mismo grupo de edad, el aumento fue desde el 8 por ciento hasta el 10 por ciento[78]. Estos jóvenes, a los que a veces se denomina la «generación bumerán», se ven obligados a quedarse en casa, o a volver a su hogar después de terminar sus estudios, porque no pueden permitirse vivir de forma independiente. Incluso una costumbre como el matrimonio se está viendo afectada, por lo menos por el momento, por la falta de ingresos y de seguridad. En tan solo un año (2010), el número de parejas que vivían juntas sin estar casadas aumentó en un 13 por ciento[79].

Las consecuencias de una pobreza generalizada y persistente y de una inversión insuficiente a largo plazo en educación pública y en otros gastos sociales también son evidentes en otros indicadores que apuntan a que nuestra sociedad no está funcionando como debería: un elevado nivel de delincuencia y una mayor proporción de población reclusa[80]. Aunque las estadísticas de delitos violentos son mejores que en su punto álgido (en 1991)[81], siguen siendo elevadas, mucho peores que en otros países industrializados avanzados, y ello supone unos enormes costes económicos y sociales para nuestra sociedad. Los residentes de muchos barrios pobres (y no tan pobres) siguen teniendo miedo a sufrir una agresión física. Sale muy caro mantener a 2,3 millones de personas en la cárcel. La tasa de encarcelamiento de 730 por cada 100.000 personas (equivalente a 1 de cada 100 adultos) es la más alta del mundo, y aproximadamente entre nueve y diez veces mayor que la de muchos países europeos [82]. Algunos estados se gastan en sus instituciones penitenciarias tanto como en sus universidades[83].

Ese tipo de gastos no son el sello distintivo del buen

funcionamiento de una economía y de una sociedad. El dinero que se gasta en «seguridad» —en proteger las vidas y los bienes— no contribuye al bienestar; simplemente impide que las cosas empeoren. Sin embargo, consideramos esos desembolsos como una parte del producto interior bruto (PIB) del país, tanto como cualquier otro gasto. Si la creciente desigualdad de Estados Unidos da lugar a un mayor gasto para prevenir la delincuencia, eso se reflejará como un aumento en el PIB, pero nadie debería confundirlo con un aumento en el bienestar[84].

La reclusión distorsiona incluso nuestras estadísticas de desempleo. Las personas que están en la cárcel son en su inmensa mayoría gente con pocos estudios y proceden de grupos que, por lo demás, padecen una alta tasa de desempleo. Es sumamente probable que, si no estuvieran encarceladas, esas personas formarían parte de las ya de por sí abultadas filas de los desempleados. Desde ese punto de vista, la verdadera tasa de desempleo de Estados Unidos sería peor, y no parecería tan favorable al compararla con la de Europa; si se contabilizara toda la población reclusa, casi 2,3 millones, la tasa de paro estaría muy por encima del 9 por ciento[85].

La pobreza

La Gran Recesión hizo la vida más difícil para la menguante clase media estadounidense. Pero fue especialmente dura para los de abajo, como reflejan los datos que he presentado anteriormente de una familia que intentara sobrevivir con un salario ligeramente superior al salario mínimo.

Un número cada vez mayor de estadounidenses apenas es capaz de cubrir sus necesidades básicas. Se dice que ese tipo de individuos está en situación de pobreza. La proporción de personas que estaban en esta situación[86] era del 15,1 por ciento en 2010, frente al 12,5 por ciento de 2007. Y nuestro análisis de apartados anteriores debería haber dejado claro lo bajo que es el nivel de vida de quienes están en ese umbral. En lo más bajo del todo, para 2011, el número de familias estadounidenses en situación de pobreza extrema —los que

viven con dos dólares al día por persona o menos, que es la medida de la pobreza que utiliza el Banco Mundial para los países en vías de desarrollo— se había duplicado respecto a 1996, hasta alcanzar 1,5 millones de familias[87]. La «brecha de la pobreza», que es la medida porcentual en que los ingresos medios de los pobres de un país están por debajo del umbral oficial de la pobreza, es otra estadística reveladora. Con un 37 por ciento, Estados Unidos es uno de los países peor situados en la clasificación de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE), el «club» de los países más desarrollados, y figura en la misma liga que España (40 por ciento), México (38,5 por ciento) y Corea del Sur (36,6 por ciento)[88].

La magnitud de la pobreza queda de manifiesto por la proporción de estadounidenses que dependen del gobierno para cubrir sus necesidades básicas de alimentos (uno de cada siete); y aun así, muchísimos estadounidenses se acuestan con hambre por lo menos una vez al mes, no porque estén a dieta, sino porque no pueden permitirse comprar comida[89].

La medición de la pobreza —al igual que la medición de los ingresos— resulta difícil y no está exenta de controversias. Hasta 2011, los indicadores estándar de la pobreza se centraban en los ingresos, sin tener en cuenta los efectos de los programas del gobierno, y esas son las cifras que hemos dado anteriormente. Así sería la vida en ausencia de las redes de seguridad del gobierno. No es de extrañar que los programas del gobierno sí cuenten. Y cuentan sobre todo durante las crisis económicas. Muchos de los programas, como el seguro de desempleo, proporcionan únicamente ayuda a corto plazo. Están dirigidos a quienes afrontan dificultades transitorias. Con la reforma del sistema de asistencia social de 1996 (Ley de Conciliación de la Responsabilidad Personal y las Oportunidades de Empleo), también los pagos asistenciales pasaron a tener un límite en el tiempo (en general, los fondos federales están limitados, a lo sumo, a cinco años).

Al analizar esos programas, y al examinar simultáneamente con más atención las diferentes necesidades de los distintos grupos de la sociedad —quienes pertenecen al sector rural tienen que hacer frente a unos menores costes de la vivienda; las personas mayores tienen que afrontar mayores costes sanitarios—, se obtiene un cuadro con más matices de la pobreza, donde hay menos pobres rurales, más pobres urbanos, menos niños pobres y más ancianos pobres que con las medidas más antiguas, que no tenían en cuenta las diferentes circunstancias de los distintos grupos de pobres. A la luz de esta nueva medida (y también de las antiguas), la cifra de personas en situación de pobreza ha ido aumentando muy deprisa, aproximadamente en un 6 por ciento tan solo entre 2009 y 2010, y el número de personas en situación de pobreza según la nueva medida es aún mayor que en virtud de la antigua, de modo que casi uno de cada seis estadounidenses está actualmente en situación de pobreza[90].

Puede que sea cierto que «siempre tendréis pobres con vosotros»(6), pero eso no significa que tenga que haber tantos pobres, o que tengan que sufrir tanto. Disponemos de la riqueza y de los recursos necesarios para eliminar la pobreza: la Seguridad Social y Medicare casi han eliminado la pobreza entre la tercera edad[91]. Y hay otros países, que no son tan ricos como Estados Unidos, que han tenido más éxito a la hora de reducir la pobreza y la desigualdad.

Resulta particularmente alarmante que hoy en día casi una cuarta parte de todos los niños viva en la pobreza[92]. No hacer nada para paliar su situación es una decisión política que tendrá consecuencias a largo plazo para nuestro país.

IGUALDAD DE OPORTUNIDADES

Crear en la equidad básica de Estados Unidos, estar convencidos de que vivimos en un país de igualdad de oportunidades contribuye a cohesionarnos. Por lo menos ese es el mito estadounidense, elocuente y duradero. Pero, cada vez en mayor medida, no es más que eso: un mito. Por supuesto, hay

excepciones, pero para los economistas y los sociólogos lo que cuenta no son unas cuantas historias de éxito, sino lo que le ocurre a la mayoría de los que están abajo y en medio. ¿Cuáles son sus posibilidades de llegar, digamos, a lo más alto? ¿Cuál es la probabilidad de que sus hijos no vivan mejor que ellos? Si Estados Unidos fuera realmente un país de igualdad de oportunidades, las probabilidades vitales de tener éxito —de, pongamos, acabar en el 10 por ciento superior— de una persona que haya nacido en una familia pobre o con escaso nivel de estudios, serían las mismas que las de alguien que haya nacido en una familia rica, con elevado nivel de estudios y con buenos contactos. Pero, sencillamente, las cosas no son así, y hay bastantes indicios de que lo son cada vez menos[93]. De hecho, según el Proyecto de Movilidad Económica, «hay una relación más fuerte entre el nivel de estudios y los resultados económicos, educativos y socio-emocionales de los hijos» en Estados Unidos que en cualquier otro de los países estudiados, incluidos los de la «vieja Europa» (Reino Unido, Francia, Alemania e Italia), otros países de lengua inglesa (Canadá y Australia) y los países nórdicos como Suecia, Finlandia y Dinamarca, donde cabía esperar más ese tipo de resultados[94]. Varios estudios adicionales han corroborado esas conclusiones[95].

Ese declive de la igualdad de oportunidades ha ido de la mano de nuestra creciente desigualdad. De hecho, se ha observado esa misma pauta en otros países —los países con más desigualdad sistemáticamente tienen una menor igualdad de oportunidades—. La desigualdad se mantiene[96]. Pero lo que resulta especialmente alarmante de esa relación es lo que augura para el futuro del país: el aumento de la desigualdad durante los últimos años sugiere que, en el futuro, el nivel de igualdad de oportunidades se reducirá y que aumentará el nivel de desigualdad, a menos que hagamos algo. Significa que en 2053 Estados Unidos será una sociedad mucho más dividida incluso que en 2013. Todos los problemas sociales, políticos y económicos que surgen de la desigualdad, y que vamos a examinar en los capítulos siguientes, serán mucho peores.

Los resultados que ofrece Estados Unidos son especialmente malos en la parte más alta y en la parte más baja: quienes están muy abajo tienen bastantes probabilidades de permanecer allí, igual que los de muy arriba, y en una medida mucho mayor que en otros países. Con una plena igualdad de oportunidades, un 20 por ciento de los que están en la quinta parte inferior verán cómo sus hijos permanecen en la quinta parte inferior. Dinamarca casi lo consigue —hay un 25 por ciento atascado en ese nivel—. El Reino Unido, con una supuesta mala fama por sus divisiones de clase, tiene un comportamiento tan solo un poco peor (un 30 por ciento). Eso significa que la gente de abajo tiene una probabilidad del 70 por ciento de ascender. Sin embargo, la probabilidad de ascender en Estados Unidos es sensiblemente menor (solo un 58 por ciento de los niños que nacen en el grupo inferior consiguen ascender)[97], y cuando lo consiguen, suelen ascender muy poco. Casi dos tercios de los que están en el 20 por ciento inferior tienen hijos que están en el 40 por ciento inferior —un 50 por ciento más de lo que ocurriría con una total igualdad de oportunidades—[98]. Así pues, de la misma forma, con una plena igualdad de oportunidades, un 20 por ciento de los de abajo conseguiría ascender hasta la quinta parte más alta. Ningún país se aproxima siquiera a conseguir esa meta, pero una vez más, Dinamarca (con un 14 por ciento) y el Reino Unido (con un 12 por ciento) se comportan mucho mejor que Estados Unidos, con tan solo un 8 por ciento. Del mismo modo, una vez que alguien llega a lo más alto en Estados Unidos, es más probable que se quede[99].

Hay muchas otras formas de resumir la desfavorable situación de los pobres. El periodista Jonathan Chait ha llamado la atención sobre dos de las estadísticas más reveladoras del Proyecto de Movilidad Económica y de las investigaciones realizadas por el Instituto de Política Económica[100]:

- Los niños pobres que tienen éxito en sus estudios tienen

menos probabilidades de licenciarse en una universidad que los niños más ricos que tienen peor rendimiento escolar[101].

- Aunque consigan una licenciatura universitaria, los hijos de los pobres siguen siendo más pobres que los hijos de los ricos con menos estudios[102].

Nada de esto es de extrañar: la educación es una de las claves del éxito; en lo más alto, el país les da a sus élites una educación comparable con las mejores del mundo. Pero el estadounidense medio solo recibe una educación media —y en matemáticas, que es la clave del éxito en muchas áreas de la vida moderna, su nivel es mediocre—. Esto contrasta con China (Shanghái y Hong Kong), Corea del Sur, Finlandia, Singapur, Canadá, Nueva Zelanda, Japón, Australia, Países Bajos y Bélgica, que tienen un rendimiento sensiblemente por encima de la media en todos los tests (lectura y matemáticas)[103].

Un crudo reflejo de la desigualdad de oportunidades en la educación de nuestra sociedad es la composición de los estudiantes en las universidades más selectas de Estados Unidos. Tan solo un 9 por ciento aproximadamente procede de la mitad inferior de la población, mientras que el 74 por ciento procede de la cuarta parte más alta[104].

Hasta ahora hemos compuesto un cuadro de una economía y una sociedad cada vez más divididas. Se advierte no solo en los datos de ingresos, sino también en sanidad, educación, criminalidad —de hecho, en cualquier medida de sus prestaciones—. Aunque las desigualdades en los ingresos y el nivel de estudios de los padres se traducen directamente en desigualdades en las oportunidades para la educación de los hijos, la desigualdad de oportunidades empieza incluso antes de la escolarización —en las condiciones que tienen que afrontar los pobres inmediatamente antes y después del nacimiento, en las diferencias en la alimentación y en la exposición a agentes contaminantes medioambientales que pueden tener efectos para toda la vida—[105]. A los que nacen en la pobreza les resulta

tan difícil huir de ella que los economistas se refieren a esa situación con el término «trampa de la pobreza»[106].

Aunque los datos demuestren lo contrario, los estadounidenses siguen creyendo en el mito de la igualdad de oportunidades. Una encuesta de opinión pública realizada por la Pew Foundation revelaba que «casi 7 de cada 10 estadounidenses ya había alcanzado, o esperaba alcanzar, el sueño americano en algún momento de su vida»[107]. Incluso como mito, la creencia de que todo el mundo tenía una oportunidad justa tenía su utilidad: motivaba a la gente a trabajar duro. Parecía que todos estábamos en el mismo barco; aunque algunos estuvieran, por el momento, viajando en primera clase, mientras que otros permanecían en la bodega. Cabía la posibilidad de que en la siguiente singladura las posiciones se invirtieran. Esa creencia hizo posible que Estados Unidos evitara muchas de las divisiones y las tensiones de clase que caracterizaban a algunos países europeos. Del mismo modo, a medida que la gente se da cuenta de la realidad, a medida que la mayoría de estadounidenses por fin entiende que el juego económico está amañado en su contra, todo eso corre peligro. La alienación ha empezado a sustituir a la motivación. En vez de cohesión social ahora tenemos una nueva tendencia a la división.

UN EXAMEN MÁS DETALLADO DE LA PARTE ALTA: SE LLEVA UNA MAYOR PORCIÓN DE LA TARTA

Como hemos señalado, la creciente desigualdad en nuestra sociedad es visible en la parte alta, en el medio y en la parte baja. Ya hemos observado lo que está ocurriendo en la parte de abajo y en la de en medio. Aquí vamos a ver con más detalle la parte alta.

Si las familias pobres que lo están pasando mal suscitan nuestra empatía, las de arriba suscitan cada vez más nuestra indignación. Antes, cuando existía un amplio consenso social en que los de arriba se habían ganado lo que tenían, eran objeto de nuestra admiración. No obstante, en esta última crisis, los

directivos de los bancos recibieron unas primas descomunales por unas pérdidas descomunales; las empresas despedían a los trabajadores alegando que no podían permitirselos y, posteriormente, utilizaban ese ahorro para incrementar aún más las bonificaciones a los directivos. La consecuencia fue que la admiración por la inteligencia de los de arriba se convirtió en enfado por su insensibilidad.

Las cifras de la retribución de los directivos de las grandes empresas — incluidos los que provocaron la crisis— son elocuentes. Anteriormente hemos descrito la enorme brecha que existe entre el salario del máximo directivo y el del trabajador típico—es más de 200 veces mayor—, una cifra sensiblemente más alta que en otros países (en Japón, por ejemplo, el ratio correspondiente es de 16 a 1)[108], e incluso notablemente más alta que en Estados Unidos hace un cuarto de siglo[109]. El antiguo ratio de 30 a 1 para Estados Unidos ahora resulta pintoresco, en comparación con el actual. Resulta poco menos que increíble que durante ese periodo los máximos directivos, como grupo, hayan incrementado tanto su productividad respecto al trabajador medio que pueda estar justificado un factor superior a 200. En efecto, los datos disponibles acerca del éxito de las empresas estadounidenses no avalan ese punto de vista[110]. Y lo que es peor, hemos dado un mal ejemplo, ya que los directivos de otros países de todo el mundo imitan a sus colegas estadounidenses. La High Pay Commission del Reino Unido informaba que la retribución de los directivos de las grandes compañías se está aproximando a los niveles de desigualdad respecto al resto de la sociedad que existían en la época victoriana (aunque actualmente la diferencia solo es tan abismal como en la década de 1920)[111]. En palabras de dicho informe: «Una retribución justa dentro de las empresas es importante; afecta a la productividad, al compromiso y a la confianza de los empleados en nuestras compañías. Además, las retribuciones en las empresas que cotizan en Bolsa sientan un precedente, y cuando dichas retribuciones manifiestamente no están vinculadas al rendimiento, o recompensan los fracasos, envían un mensaje equivocado y son un claro síntoma de un

fallo en el mercado»[112].

COMPARACIONES INTERNACIONALES

Si echamos un vistazo al mundo, Estados Unidos no solo tiene el nivel más alto de desigualdad entre los países industrializados avanzados, sino que el nivel de su desigualdad está aumentando en términos absolutos respecto a otros países. Estados Unidos era el país más desigual de todos los países industrializados avanzados a mediados de los años ochenta y ha mantenido esa posición[113]. De hecho, la distancia entre Estados Unidos y muchos otros países ha aumentado: desde mediados de los años ochenta, en Francia, en Hungría y en Bélgica no se ha producido un aumento significativo de la desigualdad, mientras que, realmente, en Turquía y en Grecia se ha producido una reducción de la desigualdad. En este momento nos aproximamos al nivel de desigualdad que caracteriza a las sociedades disfuncionales —se trata de un club al que claramente no querríamos pertenecer, y que incluye a Irán, Jamaica, Uganda y Filipinas—[114].

Dado que tenemos tanta desigualdad, y dado que esta va en aumento, lo que está ocurriendo con la renta (o el PIB) per cápita no nos dice mucho acerca de lo que está viviendo el estadounidense típico. Si los ingresos de Bill Gates y de Warren Buffett aumentan, la renta media de Estados Unidos también aumenta. Resulta más significativo lo que está ocurriendo con la mediana de la renta, los ingresos de la familia que está en el medio, que, como hemos visto, se han estancado, o han disminuido, en los últimos años.

El PNUD (Programa de Naciones Unidas para el Desarrollo) ha desarrollado una medida estándar de «desarrollo humano», que agrega distintos indicadores de renta, sanidad y educación. A continuación ajusta esas cifras para que reflejen la desigualdad. Antes del ajuste por desigualdad, los datos de 2011 para Estados Unidos parecían razonablemente buenos —estaba en cuarto lugar, detrás de Noruega, Australia y los Países Bajos—. Pero una vez que se tiene en cuenta la

desigualdad, Estados Unidos ocupa el vigésimo tercer lugar, detrás de todos los países europeos. La diferencia entre la clasificación con y sin desigualdad era la máxima de entre todos los países industrializados avanzados[115]. Todos los países escandinavos ocupan un lugar más alto que Estados Unidos en esa clasificación, y todos ellos proporcionan a sus ciudadanos no solo educación, sino atención sanitaria universal. El mantra oficial en Estados Unidos alega que los impuestos que se requieren para financiar esas prestaciones ahogan el crecimiento. Todo lo contrario. Por ejemplo, en el periodo que va de 2000 a 2010, Suecia, que tiene unos elevados impuestos, creció mucho más deprisa que Estados Unidos —las tasas medias de crecimiento de ese país superan las de Estados Unidos—, un 2,31 por ciento anual frente a un 1,85 por ciento[116].

Como me dijo un antiguo ministro de Economía de uno de aquellos países, «Hemos crecido tan deprisa y nos ha ido tan bien porque teníamos unos impuestos altos». Por supuesto, lo que quería decir no era que los impuestos provocaran por sí solos un mayor crecimiento, sino que los impuestos financiaban gastos públicos — inversiones en educación, tecnología e infraestructuras— y el gasto público era lo que había sustentado el elevado crecimiento —lo que compensaba con creces cualesquiera efectos adversos de unos impuestos más altos—.

El coeficiente de Gini

Un indicador estándar de la desigualdad es el coeficiente de Gini. Si los ingresos se repartieran en proporción a la población —si el 10 por ciento inferior de la población recibiera aproximadamente el 10 por ciento de los ingresos, si el 20 por ciento inferior de la población recibiera el 20 por ciento, etcétera—, el coeficiente de Gini sería igual a 0. No habría desigualdad. Por otra parte, si todos los ingresos fueran a parar a la persona situada en lo más alto, el coeficiente de Gini sería igual a 1, es decir que habría una desigualdad «perfecta», en cierto sentido. Las sociedades con mayor igualdad tienen unos

coeficientes de Gini de 0,3 o menos. Entre ellas están Suecia, Noruega y Alemania[117]. Las sociedades más desiguales tienen unos coeficientes de Gini de 0,5 o más. Entre ellas están algunos países de África (donde destaca Suráfrica, con su historia de absurda desigualdad racial) y de Latinoamérica —que durante mucho tiempo se ha caracterizado por sus sociedades y sus instituciones políticas divididas (y a menudo disfuncionales)—[118]. Estados Unidos no ha ingresado todavía en ese «selecto» grupo, pero va muy bien encaminado. En 1980, nuestro coeficiente de Gini rozaba el 0,4; hoy en día es del 0,47[119]. Según los datos de Naciones Unidas, tenemos una desigualdad ligeramente mayor que Irán y que Turquía[120], y mucha menos igualdad que cualquier país de la Unión Europea[121].

Concluimos esta comparativa internacional volviendo sobre un motivo que ya hemos mencionado anteriormente: los indicadores de desigualdad de ingresos no captan plenamente los aspectos esenciales de la desigualdad. Es posible que la desigualdad de Estados Unidos sea, en realidad, mucho peor de lo que sugieren esas cifras. En otros países industrializados avanzados, las familias no tienen que preocuparse por cómo van a pagar la factura del médico, o por si van a tener suficiente dinero para pagar la asistencia sanitaria de sus padres. El acceso a una atención sanitaria digna se considera un derecho humano básico. En otros países, perder el trabajo es algo grave, pero por lo menos existe una red de seguridad mejor. En ningún otro país hay tantas personas preocupadas por la posibilidad de perder su vivienda. Para los estadounidenses de abajo y de en medio, la inseguridad económica se ha convertido en una realidad cotidiana. Es real, es importante, pero no está reflejada en esos indicadores. Si lo estuviera, las comparaciones internacionales dejarían en un lugar todavía peor lo que ha venido ocurriendo en Estados Unidos.

COMENTARIOS FINALES

Durante los años anteriores a la crisis, muchos europeos veían a Estados Unidos como un modelo y se preguntaban cómo

podrían reformar su economía para conseguir que tuviera un rendimiento tan bueno como la estadounidense. Europa también tiene sus problemas, provocados principalmente por el hecho de que los países se unieron a fin de crear una unión monetaria sin tomar las oportunas medidas políticas e institucionales para que esa unión funcionara, y van a tener que pagar un elevado precio por ese fracaso. Pero aparte de eso, los países europeos (y la gente de otros países de todo el mundo) ahora saben que el PIB per cápita no proporciona una buena imagen de lo que le está ocurriendo a la mayoría de los ciudadanos de una sociedad —y por consiguiente, en un aspecto fundamental, de lo bien que está funcionando la economía—. El PIB per cápita les indujo a pensar erróneamente que Estados Unidos funcionaba bien. Ahora ya no es así. Por supuesto, los economistas que miraban bajo la superficie ya sabían en 2008 que el crecimiento de Estados Unidos, basado en el endeudamiento, no era sostenible; y aunque parecía que todo iba bien, los ingresos de la mayoría de los estadounidenses estaban disminuyendo, aunque las descomunales ganancias de los de arriba estuvieran distorsionando el cuadro general.

El éxito de una economía únicamente puede evaluarse examinando lo que ocurre con el nivel de vida —en sentido amplio— de la mayoría de ciudadanos durante un largo periodo. En esos términos, la economía de Estados Unidos no ha tenido un buen rendimiento, y lleva sin tenerlo por lo menos un tercio de siglo. Aunque ha conseguido aumentar el PIB per cápita en un 75 por ciento entre 1980 y 2010[122], la mayoría de los varones trabajadores a tiempo completo han visto disminuir sus ingresos, como ya hemos apuntado. Para esos trabajadores, la economía estadounidense no está logrando traer consigo el aumento del nivel de vida que esperaban. No es que la maquinaria económica estadounidense haya perdido su capacidad de producir. Es que la forma en que se ha gestionado la maquinaria económica estadounidense le ha otorgado los beneficios de ese crecimiento a una minoría cada vez más reducida en la parte más alta de la sociedad, e incluso se ha llevado una parte de lo que anteriormente iba a parar a la parte

inferior.

Este capítulo ha ilustrado una serie de hechos crudos e incómodos sobre la economía estadounidense:

(a) El crecimiento de los ingresos en Estados Unidos en los últimos años se produce principalmente en el 1 por ciento más alto de la distribución de los ingresos.

(b) Como consecuencia de lo anterior, existe una desigualdad creciente.

(c) Y los que están en la parte inferior y en la parte media en realidad están peor económicamente que a principios de siglo.

(d) Las desigualdades en el patrimonio son aún mayores que las desigualdades en los ingresos.

(e) Las desigualdades son evidentes no solo en los ingresos, sino en diversas variables que reflejan la calidad de vida, como la inseguridad y la sanidad.

(f) La vida es especialmente difícil en la parte más baja, y la recesión ha provocado que sea mucho más dura.

(g) Se ha producido un vaciamiento de la clase media.

(h) Existe muy poca movilidad de ingresos —el concepto de que Estados Unidos es una tierra de oportunidades es un mito—.

(i) Y Estados Unidos tiene más desigualdad que cualquier otro país industrializado avanzado, hace menos por corregir esas diferencias y la desigualdad está aumentando más que en muchos otros países.

A la derecha estadounidense le resultan inconvenientes

los hechos que se describen en este capítulo. Nuestro análisis desmiente algunos de sus mitos más queridos, que a la derecha le gustaría propagar: que Estados Unidos es un país de oportunidades, que la mayoría de la gente se ha beneficiado de la economía de mercado, sobre todo en el periodo que empezó cuando el presidente Ronald Reagan desreguló la economía y redujo el tamaño del gobierno. A muchos miembros de la derecha les gustaría negar los hechos, pero la avalancha de datos lo convierte en una tarea difícil. Lo que por encima de todo no pueden negar es que a los que están abajo y a los de en medio les va bastante mal, y que los que están arriba se están llevando una porción cada vez mayor de los ingresos del país —mayor hasta el punto de que lo que queda para los demás ha disminuido; y de forma tal que las posibilidades de que los que están abajo o en medio consigan llegar a lo más alto son mucho menores que la probabilidad de que los que están arriba sigan allí—. Y la derecha realmente tampoco puede negar que el gobierno puede contribuir a paliar la pobreza —es algo que ha conseguido hacer con una eficacia especial entre los mayores—. Y eso significa que los recortes en los programas del gobierno, incluyendo la Seguridad Social, a menos que se diseñen muy cuidadosamente, muy probablemente incrementarán la pobreza.

Como respuesta, la derecha ofrece cuatro argumentos. El primero es que en un año cualquiera, unos acaban en la miseria y otros disfrutan de una gran bonanza. En realidad, lo que cuenta es la desigualdad a lo largo de toda la vida. Los que tienen las rentas más bajas, acabarán teniendo, en general, mayores ingresos en años posteriores, de modo que la desigualdad a lo largo de la vida es menor de lo que sugieren estos datos. Los economistas han examinado concienzudamente las diferencias en los ingresos a lo largo de toda la vida y, por desgracia, el deseo de la derecha no se ajusta a la realidad de hoy en día: la desigualdad a lo largo de la vida es muy grande, casi tan grande como la desigualdad de ingresos en cada momento del tiempo, y ha aumentado enormemente en los últimos años[123].

La derecha a veces también alega que la pobreza en Estados Unidos no es una pobreza real. Al fin y al cabo, quienes se hallan en situación de pobreza disponen de unos servicios de los que no gozan los pobres de otros países. Tendrían que estar agradecidos de vivir en Estados Unidos. Tienen televisores, agua corriente, calefacción (casi todo el tiempo) y acceso a colegios gratuitos. Pero como descubrió un comité de la Academia Nacional de Ciencias [124], no se puede ignorar la pobreza relativa. Los estándares básicos de salubridad en las ciudades estadounidenses dieron lugar de forma natural a las instalaciones de agua corriente. Los televisores chinos baratos implican que incluso los pobres pueden permitírselos —y, de hecho, incluso en las aldeas pobres de India y de China, en general hay acceso a la televisión—. En el mundo actual, eso no es un rasgo distintivo de prosperidad. Pero el hecho de que la gente pueda disponer de un pequeño televisor realmente no significa que no tenga que hacer frente a la cruda pobreza, como tampoco significa que estén participando del sueño americano[125].

El tercer argumento es poner pegadas a las estadísticas. Es posible que algunos aleguen que se ha sobreestimado la inflación, de modo que tal vez se subestime el crecimiento de los ingresos. Pero yo me temo que, si acaso, las cifras subestiman las dificultades que tiene que afrontar una típica familia estadounidense. Dado que los miembros de la familia trabajan más horas para mantener su nivel de vida —«por la familia»—, a menudo la vida familiar se resiente. En un apartado anterior describíamos el creciente nivel de inseguridad que tienen que soportar los pobres y la clase media de Estados Unidos —y eso tampoco aparece reflejado en las estadísticas de ingresos—. Lo más plausible es que la desigualdad real sea mucho mayor de lo que apuntarían los indicadores de desigualdad de ingresos. De hecho, como hemos señalado anteriormente, cuando hace poco la Oficina del Censo examinó más cuidadosamente las estadísticas de pobreza, descubrió que la tasa de pobreza en 2010 aumentó del 15,2 por ciento al 16 por ciento[126].

El último argumento de la derecha hace referencia a una justificación económica y moral de la desigualdad, acompañada de la pretensión de que intentar hacer algo para paliarla equivaldría sencillamente a «matar a la gallina de los huevos de oro», y por consiguiente a debilitar de tal manera la economía de Estados Unidos que incluso los pobres saldrían perdiendo [127]. En palabras de Mitt Romney, la desigualdad es de esos asuntos de los que habría que hablar discreta y privadamente[128]. Los pobres, en esta tierra de oportunidades, únicamente deberían culparse a sí mismos. En los capítulos siguientes afrontaremos todos estos argumentos. Demostraremos que, en gran medida, no solo no deberíamos culpar a los pobres por su condición, sino que la pretensión de los de arriba, en el sentido de que ellos han ganado el dinero que tienen «por sí solos», no tiene mucha credibilidad. Veremos que los integrantes del 1 por ciento, en su mayoría, no son los que lograron sus ingresos haciendo grandes aportaciones sociales, que no son los grandes pensadores que han transformado nuestra forma de entender el mundo, ni los grandes innovadores que han transformado nuestra economía. También explicaremos por qué crear una sociedad más equitativa puede crear una economía más dinámica.

El trauma de la Gran Recesión —en la que muchísima gente ha perdido su empleo y su hogar— ha provocado una reacción en cadena, que afecta no solo a la vida de las personas implicadas, sino también a la sociedad en su conjunto. Ahora nos damos cuenta de que, para la mayoría de estadounidenses, la economía en realidad no estaba funcionando tan bien como debería, ni siquiera antes de la recesión. Ya no podemos seguir ignorando la creciente desigualdad de Estados Unidos y sus graves consecuencias económicas, políticas y sociales. Pero si queremos comprender lo que podemos hacer para solucionarla, tenemos que entender las fuerzas económicas, políticas y sociales que la provocan.

Capítulo 2

LA BÚSQUEDA DE RENTAS Y LA CREACIÓN DE UNA SOCIEDAD DESIGUAL

La desigualdad de Estados Unidos no apareció porque sí. Fue creada. Las fuerzas del mercado desempeñaron un papel, pero no fueron las únicas responsables. En cierto modo eso debería ser obvio: las leyes económicas son universales, pero nuestra creciente desigualdad —sobre todo la cantidad de dinero de la que se apropia el 1 por ciento más alto— es una «hazaña» típicamente estadounidense. El hecho de que una desigualdad gigantesca no sea inevitable da motivos para la esperanza, pero en realidad lo más probable es que vaya a peor. Las fuerzas que han intervenido para crear esos resultados se reafirman mutuamente.

Si somos capaces de entender los orígenes de la desigualdad podremos comprender mejor los costes y los beneficios de reducirla. La sencilla tesis de este capítulo es que aunque las fuerzas del mercado contribuyen a determinar el grado de desigualdad, las políticas gubernamentales determinan esas fuerzas del mercado. Gran parte de la desigualdad que existe hoy en día es una consecuencia de las políticas del gobierno, tanto por lo que hace el gobierno como por lo que no hace. El gobierno tiene la potestad de trasladar el dinero de la parte superior a la inferior y a la intermedia o viceversa.

En el capítulo anterior destacábamos que el actual nivel de desigualdad en Estados Unidos es insólito. En comparación con otros países, y en comparación con tiempos pasados, incluso en Estados Unidos, la desigualdad es inusualmente grande y ha venido creciendo asombrosamente deprisa. Antigüamente se decía que ver los cambios en la desigualdad era como ver crecer la hierba: resulta difícil percibir cambios durante un periodo corto de tiempo. Pero ahora eso ya no es así.

Resulta insólito incluso lo que ha estado ocurriendo durante esta recesión. Normalmente, cuando la economía desfallece, los salarios y el empleo se adaptan lentamente, de modo que a medida que caen las ventas, los beneficios disminuyen de forma más que proporcional. Pero durante esta recesión, la participación de los salarios en realidad ha disminuido y muchas empresas están obteniendo buenos beneficios[129].

Afrontar la desigualdad es una tarea necesariamente polifacética, tenemos que moderar los excesos de la parte de arriba, fortalecer la parte de en medio y ayudar a los de abajo. Cada objetivo requiere su propio programa. Pero para construir ese tipo de programas, tenemos que comprender mejor lo que ha dado lugar a cada faceta de esta insólita desigualdad.

Aunque la desigualdad a la que tenemos que hacer frente hoy en día sea acusada, la desigualdad en sí no es algo nuevo. La concentración del poder económico y político era, en muchos aspectos, más extrema en las sociedades precapitalistas de Occidente. En aquellos tiempos la religión explicaba, y al mismo tiempo justificaba, la desigualdad: los que estaban en lo más alto de la sociedad estaban allí por derecho divino. Cuestionarlo era cuestionar el orden social, o incluso cuestionar la voluntad de Dios.

No obstante, para los economistas y los científicos sociales modernos, igual que para los antiguos griegos, esa desigualdad no era una cuestión de un orden social predestinado. El poder —a menudo un poder militar— estaba en la raíz de esas desigualdades. El militarismo tenía que ver con la economía: los conquistadores tenían derecho a arrebatarles todo lo que pudieran a los conquistados. En la Antigüedad, la filosofía natural generalmente no veía nada malo en tratar a otros seres humanos como un medio para los fines de otros. Como acertadamente dijo Tucídides, el historiador de la Antigüedad griega, «el derecho, tal y como funciona el mundo, solo está en cuestión entre iguales en poder, mientras los

fuertes hacen lo que pueden y los débiles sufren lo que deben»[130].

Quienes tenían poder utilizaban ese poder para reforzar sus posiciones económicas y políticas o, como mínimo, para mantenerlas[131]. También intentaban condicionar la forma de pensar, hacer aceptables las diferencias de ingresos, que de otra forma resultarían odiosas.

Cuando la noción de derecho divino empezó a ser rechazada en los primeros Estados nación, quienes tenían poder buscaron otros fundamentos para defender sus posiciones. Con la llegada del Renacimiento y la Ilustración, que hacían hincapié en la dignidad del individuo, y con la Revolución Industrial, que provocó la aparición de una inmensa clase baja urbana, se hizo imprescindible encontrar nuevas justificaciones para la desigualdad, sobre todo cuando los críticos del sistema, como Marx, hablaban de explotación[132].

La teoría que llegó a imponerse, a partir de la segunda mitad del siglo XIX —y que sigue siendo dominante— se llamaba «teoría de la productividad marginal»; quienes tenían una mayor productividad recibían unos ingresos más altos, lo que venía a reflejar su mayor contribución a la sociedad. Los mercados competitivos, que funcionan según las leyes de la oferta y la demanda, determinan el valor de la contribución de cada individuo. Si alguien posee una cualificación poco común y valiosa, el mercado le recompensará generosamente, debido a su mayor contribución a la producción. Si carece de cualificación, sus ingresos serán menores. La tecnología, por supuesto, determina la productividad de las diferentes cualificaciones: en una economía agraria primitiva, la fuerza y la resistencia físicas eran lo más importante; en una economía moderna de alta tecnología, la inteligencia es más relevante.

La tecnología y la escasez, que funcionan según las leyes corrientes de la oferta y la demanda, desempeñan un papel a la hora de determinar la desigualdad actual, pero hay otro factor

que interviene, y ese factor es el gobierno. Uno de los motivos principales de este libro es que la desigualdad es una consecuencia tanto de fuerzas políticas como de fuerzas económicas. En una economía moderna, el gobierno establece y hace cumplir las reglas del juego: lo que es una competencia justa o qué actos son los que se consideran anticompetitivos e ilegales, quién percibe qué en caso de quiebra, cuándo un deudor no es capaz de pagar todo lo que debe, qué prácticas son fraudulentas y están prohibidas. Además, el gobierno reparte recursos (ya sea públicamente o de un modo menos transparente) y, a través de los impuestos y del gasto social, modifica el reparto de los ingresos que surgen del mercado, tal y como lo configuran la tecnología y la política.

Por último, el gobierno altera la dinámica de la riqueza, por ejemplo gravando las herencias y proporcionando educación pública gratuita. La desigualdad depende no solo de cuánto le paga el mercado a un trabajador cualificado en comparación con un trabajador no cualificado, sino también del nivel de cualificación que ha adquirido un individuo. En ausencia de ayudas del gobierno, muchos hijos de familias pobres no podrían permitirse una atención sanitaria y una alimentación básicas, por no hablar de la educación necesaria para adquirir la cualificación que da acceso a una elevada productividad y buenos salarios. El gobierno puede influir en la medida en que la educación de un individuo y el patrimonio que hereda dependen de los de sus padres. En términos más académicos, los economistas dicen que la desigualdad depende de la distribución de los «atributos», del capital económico y humano.

La forma en que el gobierno de Estados Unidos lleva a cabo esas funciones determina el alcance de la desigualdad en nuestra sociedad. En cada uno de esos ámbitos hay sutiles decisiones que benefician a algún grupo a expensas de los demás. Puede que el efecto de cada decisión sea pequeño, pero el efecto acumulado de una gran cantidad de decisiones, tomadas para beneficiar a los de arriba, puede ser muy significativo.

Las fuerzas de la competencia deberían limitar los beneficios desmedidos, pero si los gobiernos no garantizan que los mercados sean competitivos, pueden existir grandes beneficios monopolísticos. Las fuerzas de la competencia también deberían limitar las remuneraciones desproporcionadas de los directivos, pero en las grandes empresas modernas, el máximo directivo tiene un poder enorme —que incluye la facultad de establecer su propia remuneración, sujeta, por supuesto, a la aprobación de su consejo de administración—, pero en muchas grandes empresas el máximo responsable incluso llega a tener un considerable poder a la hora de nombrar el consejo, y un consejo amañado pone pocas trabas. Los accionistas tienen muy poca voz. Algunos países tienen mejores «leyes de gobernanza de las grandes empresas», las leyes que limitan el poder del máximo directivo, por ejemplo insistiendo en que en el consejo de administración haya miembros independientes, o que los accionistas tengan voz a la hora de decidir los honorarios. Si el país no tiene unas buenas leyes de gobernanza de las grandes empresas, que se apliquen con eficacia, los máximos directivos pueden abonarse a sí mismos unas primas gigantescas.

Los impuestos progresivos y las políticas de gasto (que gravan más a los ricos que a los pobres y aportan buenos sistemas de protección social) pueden limitar la magnitud de la desigualdad. Por el contrario, los programas que regalan los recursos de un país a los ricos y a las personas con buenos contactos pueden incrementar la desigualdad.

Nuestro sistema político ha venido funcionando cada vez más de una forma que incrementa la desigualdad de los resultados y reduce la igualdad de oportunidades. Eso no debería sorprendernos: tenemos un sistema político que concede un desmedido poder a los de arriba, y estos han utilizado ese poder no solo para limitar el alcance de la redistribución, sino también para conformar las reglas del juego en beneficio propio y para arrebatarse al público lo que solo

podría calificarse como grandes «regalos». Los economistas tienen un término para esas actividades: las denominan «búsqueda de rentas», es decir conseguir ingresos no como una recompensa a la creación de riqueza, sino a base de quedarse con una mayor porción de la riqueza que se habría producido de todas formas sin su esfuerzo. (Más adelante daremos una definición completa del concepto de búsqueda de rentas). Los de arriba han aprendido cómo succionarle el dinero a los demás con unos métodos de los que los demás apenas son conscientes; esa es su auténtica innovación.

Cuentan que fue Jean-Baptiste Colbert, el asesor del rey Luis XIV de Francia, quien afirmó: «El arte de recaudar impuestos consiste en desplumar el ganso de forma tal que se obtenga el mayor número de plumas con la menor cantidad de ruido». Eso mismo es válido para el arte de la búsqueda de rentas.

Para decirlo lisa y llanamente, hay dos formas de llegar a ser rico: crear riqueza o quitársela a los demás. La primera añade algo a la sociedad. La segunda habitualmente se lo resta, ya que en el proceso de apropiarse de la riqueza, una parte de ella se destruye. Un monopolista que cobra un precio excesivo por su producto le quita el dinero a las personas a las que está cobrando de más, y al mismo tiempo destruye valor. Para conseguir su precio de monopolio, no tiene más remedio que restringir la producción.

Por desgracia, incluso entre los genuinos creadores de riqueza a menudo hay quien no está satisfecho con la riqueza que ha cosechado su capacidad de innovar o su espíritu emprendedor. Algunos de ellos acaban recurriendo a prácticas abusivas, como las de recurrir a un sistema de precios monopolistas u otras formas de extracción de rentas, a fin de cosechar más riquezas todavía. Por poner tan solo un ejemplo, los magnates del ferrocarril del siglo XIX proporcionaron un importante servicio al construir los ferrocarriles, pero gran parte de su riqueza era producto de su influencia política, ya que

conseguían grandes concesiones de tierra a ambos lados de la vía férrea. Hoy en día, más de un siglo después de que los magnates ferroviarios dominaran la economía, gran parte de la riqueza de la parte más alta de Estados Unidos —y una parte del sufrimiento de los de abajo— tiene su origen en las transferencias de riqueza en vez de en la creación de riqueza.

Por supuesto, no toda la desigualdad de nuestra sociedad es consecuencia de la búsqueda de rentas, o de que el gobierno incline las reglas del juego a favor de los de arriba. Los mercados desempeñan un importante papel, igual que las fuerzas sociales (como la discriminación). Este capítulo se centra en la infinidad de formas que asume la búsqueda de rentas en nuestra sociedad, y el capítulo siguiente aborda los demás factores que influyen en la desigualdad.

PRINCIPIOS GENERALES

La mano invisible de Adam Smith y la desigualdad

Adam Smith, el padre de la teoría económica moderna, argumentaba que la búsqueda privada del interés propio daría lugar, como a través de una mano invisible, al bienestar de todos[133]. Hoy en día, como consecuencia de la crisis financiera, nadie sería capaz de argumentar que la búsqueda de su propio interés por parte de los banqueros haya conducido al bienestar de todos. A lo sumo, dio lugar al bienestar de los banqueros, mientras que el resto de la sociedad tuvo que cargar con los costes. No fue ni siquiera lo que los economistas denominan un juego de suma cero, donde lo que gana una persona es exactamente igual a lo que pierden las demás. Fue un juego de suma negativa, donde lo que consiguen los ganadores es menos que lo que pierden los perdedores. Lo que perdió el resto de la sociedad fue mucho, muchísimo más de lo que ganaron los banqueros.

Hay un motivo muy sencillo de por qué la búsqueda de su propio interés por parte de los banqueros resultó desastrosa para el resto de la sociedad: los incentivos de los banqueros no

estaban bien alineados con la rentabilidad social. Cuando los mercados funcionan bien —de la forma postulada por Adam Smith— es porque la rentabilidad privada y los beneficios sociales están bien alineados, es decir, porque las recompensas privadas y las contribuciones sociales se igualan, tal y como suponía la teoría de la productividad marginal. En esa teoría, la contribución social de cada trabajador es exactamente igual a su remuneración privada. Las personas con una productividad más alta —con una contribución social mayor— reciben un salario más alto.

El propio Adam Smith era consciente de una de las circunstancias en que divergen la rentabilidad privada y la rentabilidad social. Tal y como él explicaba, «Las personas de un mismo oficio raramente se reúnen, aunque sea para celebrar o divertirse, sin que la conversación acabe en una conspiración contra el público, o en alguna artimaña para subir los precios»[134]. Por sí mismos, los mercados a menudo no producen resultados eficientes ni deseables, y ahí el gobierno tiene el papel de corregir esos fallos del mercado, es decir, de diseñar políticas (impuestos y normativas) que vuelvan a alinear los incentivos privados y las rentabilidades sociales. (Naturalmente, a menudo surgen discrepancias sobre la mejor forma de hacerlo. Pero hoy en día muy poca gente cree en unos mercados financieros libres de trabas —su fracaso implica un coste demasiado grande para el resto de la sociedad— o en que habría que permitir que las empresas saquearan el medio ambiente sin ningún tipo de restricción). Cuando el gobierno hace bien su trabajo, la rentabilidad que recibe, supongamos, un trabajador o un inversor, es en realidad igual a los beneficios para la sociedad que aportan sus actividades. Cuando ambas cosas no están alineadas, decimos que existe un fallo en el mercado, es decir, que los mercados no consiguen producir resultados eficientes. Las recompensas privadas y la rentabilidad social no están bien alineadas cuando la competencia es imperfecta; cuando existen «externalidades» (cuando los actos de una parte pueden tener grandes efectos negativos o positivos para las demás partes, sin que esa parte

tenga que pagar o recoger los beneficios); cuando existen imperfecciones o asimetrías de información (cuando alguien sabe algo relevante para una transacción que otra persona desconoce); o cuando no existen los mercados de riesgo u otro tipo de mercados (uno no es capaz, por ejemplo, de suscribir un seguro contra muchos de los riesgos más importantes a los que se enfrenta). Dado que prácticamente en todos los mercados existe una o más de estas condiciones, en el mundo real no es de esperar que los mercados sean eficientes en general. Eso significa que el gobierno tiene un enorme papel potencial para corregir esos fallos del mercado.

El gobierno nunca corrige perfectamente los fallos del mercado, pero en algunos países lo hace mejor que en otros. La economía prospera únicamente si el gobierno consigue corregir razonablemente bien los fallos del mercado más importantes. Una buena normativa financiera ayudó a que Estados Unidos —y el mundo— evitara una crisis grave durante las cuatro décadas posteriores a la Gran Depresión. La desregulación de la década de 1980 dio lugar a docenas de crisis financieras a lo largo de las tres décadas posteriores, de la que la crisis estadounidense de 2008 - 2009 tan solo fue la peor[135]. Pero esos fallos del gobierno no fueron por casualidad: el sector financiero utilizó su enorme influencia política para asegurarse de que no se corrigieran los fallos del mercado y de que las recompensas privadas del sector siguieran siendo muchísimo mayores que su contribución social —uno de los factores que contribuyó a inflar el sector financiero y a generar los altos niveles de desigualdad en lo más alto—.

Condicionando los mercados

Más adelante describiremos algunos de los métodos que utilizan las empresas financieras privadas para asegurarse de que los mercados no funcionen bien. Por ejemplo, como señalaba Smith, las empresas tienen incentivos para actuar con el fin de reducir la competencia del mercado. Por añadidura, las empresas también se esfuerzan para asegurarse de que no haya leyes estrictas que les prohíban dedicarse a conductas

anticompetitivas o, en caso de que existan dichas leyes, para asegurarse de que no se apliquen eficazmente. El interés de los que se dedican a los negocios no es, por supuesto, aumentar el bienestar de la sociedad en sentido amplio, ni siquiera hacer que los mercados sean más competitivos: su objetivo es sencillamente conseguir que los mercados funcionen para ellos, lograr que sean más lucrativos. Pero el resultado a menudo es una economía menos eficiente, que se caracteriza por una mayor desigualdad. Por ahora, bastará con un ejemplo. Cuando los mercados son competitivos, los beneficios por encima de la rentabilidad normal del capital no pueden mantenerse. Y eso se debe a que si una empresa consigue unos beneficios mayores que esos por una venta, las empresas rivales intentarán robarle el cliente bajando sus precios. Cuando las empresas compiten con ahínco, los precios bajan hasta un nivel en que los beneficios (por encima de la rentabilidad normal del capital) quedan reducidos a cero, lo que es un desastre para quienes buscan grandes beneficios. En las facultades de Empresariales enseñamos a los estudiantes cómo reconocer, y crear, barreras a la competencia —como las barreras a la entrada— que contribuyen a garantizar que los beneficios no mermarán. De hecho, como veremos en breve, algunas de las innovaciones más importantes en el mundo de los negocios durante las tres últimas décadas se han centrado no en hacer que la economía sea más eficiente, sino en cómo asegurarse mejor un poder monopolista o en cómo sortear la normativa del gobierno destinada a alinear la rentabilidad social y las recompensas privadas.

Uno de los instrumentos más utilizados es conseguir que los mercados sean menos transparentes. Cuanto más transparentes son los mercados, más competitivos tenderán a ser. Los banqueros lo saben. Por ese motivo los bancos han luchado por mantener su negocio de emisión de derivados financieros, esos arriesgados productos que fueron la causa principal del hundimiento de la aseguradora AIG[136], en la penumbra del mercado «extrabursátil»(7). En ese mercado, a los clientes les resulta difícil saber si están consiguiendo un buen

trato. Todo se negocia, a diferencia de cómo funcionan las cosas en los mercados modernos, más abiertos y transparentes. Y dado que los vendedores están operando constantemente, y que los compradores solo entran de forma esporádica, los vendedores tienen más información que los compradores y utilizan esa información en beneficio propio. Eso significa que, como media, los vendedores (los emisores de los derivados, los bancos) consiguen sacarle más dinero a sus clientes. Por el contrario, las subastas públicas bien diseñadas garantizan que los bienes van a parar a quienes los valoran más, un rasgo distintivo de la eficiencia. Existen unos precios a disposición del público para orientar las decisiones.

Aunque la falta de transparencia da lugar a más beneficios para los banqueros, conduce a un menor rendimiento económico. Sin información de calidad, los mercados de capitales no pueden ejercer ningún tipo de disciplina. El dinero no irá a parar allí donde la rentabilidad sea más alta o al banco que consiga gestionar mejor el dinero. Hoy en día, nadie puede saber la verdadera posición financiera de un banco o de una institución financiera —y las turbias transacciones con derivados son una parte del motivo—. Cabría esperar que la última crisis hubiera forzado un cambio, pero los banqueros se resistieron. Por ejemplo, se opusieron a las exigencias de una mayor transparencia en los derivados y de una normativa que pusiera coto a las prácticas anticompetitivas. Esas actividades de búsqueda de rentas suponían decenas de miles de millones de dólares en beneficios. Aunque los banqueros no ganaron todas las batallas, ganaron las suficientes como para que los problemas sigan ahí. Por ejemplo, a finales de octubre de 2011, quebró una importante empresa financiera estadounidense [137] (la octava quiebra más grande de la historia), en parte por culpa de los complejos derivados financieros. Evidentemente, el mercado no había renunciado a ese tipo de transacciones, por lo menos no como cabría esperar.

Trasladando el dinero desde la base de la pirámide hasta la cúspide

Una de las formas en que los de arriba ganan dinero es aprovechándose de su fuerza en los mercados y de su poder político en su propio beneficio, a fin de aumentar sus propios ingresos, a expensas de los demás.

El propio sector financiero ha adquirido una gran pericia en una amplia gama de formas de búsqueda de rentas. Ya hemos mencionado algunas de ellas, pero hay muchas otras: aprovecharse de las asimetrías de información (vender títulos que ellos mismos han diseñado para que se hundan, pero sabiendo que los compradores lo ignoran)[138]; asumir excesivos riesgos al mismo tiempo que el gobierno les echaba una mano, los rescataba y asumía las pérdidas, y, dicho sea de paso, la certeza de ese hecho les permite pedir dinero prestado a un tipo de interés más bajo del que podrían conseguir en otras circunstancias; y conseguir dinero de la Reserva Federal a muy bajos tipos de interés, actualmente casi cero.

Pero la forma de búsqueda de rentas más atroz —y que se ha perfeccionado muchísimo en los últimos años— ha sido la capacidad de los responsables del sector financiero de aprovecharse de los pobres y de la gente desinformada, ya que han ganado ingentes sumas de dinero depredando a esos grupos con créditos usurarios y prácticas abusivas con las tarjetas de crédito[139]. Puede que cada persona pobre tenga muy poco, pero hay tantos pobres que quitarle un poco a cada uno de ellos supone mucho dinero. Un mínimo sentido de la justicia social —o una mínima preocupación por la eficacia general— debería haber inducido al gobierno a prohibir ese tipo de actividades. Al fin y al cabo, se estaba utilizando una considerable cantidad de recursos para trasladar el dinero desde los bolsillos de los pobres a los de los ricos, razón por la cual estamos ante un juego de suma negativa. Pero el gobierno no puso fin a ese tipo de actividades, ni siquiera cuando, hacia 2007, resultaba cada vez más evidente lo que estaba ocurriendo. El motivo era obvio. El sector financiero había invertido mucho dinero en hacer lobby y en contribuciones a las campañas electorales, y esas inversiones habían dado sus

frutos.

Menciono al sector financiero en parte porque ha contribuido enormemente al actual nivel de desigualdad de nuestra sociedad[140]. El papel que ha desempeñado el sector financiero en la creación de la crisis de 2008 - 2009 es evidente para todo el mundo. Ni siquiera lo niegan quienes trabajan en él, aunque cada uno de ellos está convencido de que, en realidad, la culpa es de alguna otra parte del sector. No obstante, gran parte de lo que he dicho acerca del sector financiero, podría decirse de otros protagonistas de la economía, que han tenido su parte a la hora de crear las actuales desigualdades.

El capitalismo moderno se ha convertido en un juego complejo, y quienes ganan en ese juego necesitan algo más que una buena cabeza. Pero quienes lo hacen a menudo también poseen unas características menos admirables: la capacidad de sortear las leyes, o de modificarlas en su propio beneficio, y estar dispuestos a aprovecharse de los demás, incluso de los pobres, y a jugar sucio cuando sea necesario[141]. En palabras de uno de los jugadores que han tenido éxito en este juego, el viejo adagio de «Se gane o se pierda, lo importante es cómo se juega la partida», es una tontería. Lo único que importa es si se gana o se pierde. El mercado aporta un sencillo método de demostrarlo: la cantidad de dinero que uno posee.

Ganar en el juego de la búsqueda de rentas ha enriquecido enormemente a muchos de los de arriba, pero no es el único medio por el que consiguen y conservan su riqueza. El sistema tributario también desempeña un papel crucial, como veremos más adelante. Los de arriba han conseguido diseñar un sistema fiscal donde pagan menos de lo que justamente les corresponde —pagan un porcentaje de lo que ganan mucho menor que los que son mucho más pobres—. A ese tipo de sistemas fiscales los denominamos regresivos.

Y aunque los impuestos regresivos y la búsqueda de

rentas (que le quita el dinero al resto de la sociedad y lo redistribuye a la parte más alta) están en el núcleo de la creciente desigualdad, sobre todo en lo más alto, unas fuerzas más generales ejercen una influencia peculiar en otros dos aspectos de la desigualdad en Estados Unidos: el vaciamiento de la clase media y el aumento de la pobreza. Las leyes que rigen a las grandes empresas interactúan con las normas de conducta que guían a los líderes de esas empresas y determinan cómo se reparten los beneficios entre los máximos directivos y otros interesados (trabajadores, accionistas y obligacionistas). Las políticas macroeconómicas determinan la precariedad del mercado laboral, el nivel de desempleo y, por consiguiente, la forma en que operan las fuerzas del mercado para cambiar la participación de los trabajadores. Si las autoridades monetarias actúan para mantener alto el índice de desempleo (aunque sea por temor a la inflación), los salarios se contendrán. Unos sindicatos fuertes han contribuido a reducir la desigualdad, mientras que unos sindicatos más débiles han facilitado que los máximos directivos, que en ocasiones trabajan con unas fuerzas de mercado que ellos mismos han contribuido a diseñar, incrementen esa desigualdad. En cada uno de estos ámbitos —la fuerza de los sindicatos, la eficacia de la gobernanza de las grandes empresas, la gestión de la política monetaria—, la política es esencial.

Por supuesto, las fuerzas del mercado, el equilibrio de, pongamos, la demanda y la oferta de trabajadores cualificados, que se ve afectado por los cambios en la tecnología y la educación, también desempeñan un importante papel, aunque esas fuerzas, en parte, están condicionadas por la política. Pero en vez de que las fuerzas del mercado y la política se equilibren mutuamente, en un proceso político capaz de amortiguar el aumento de la desigualdad en los periodos en que las fuerzas del mercado podrían haber dado lugar a un aumento en las diferencias, en vez de que el gobierno actúe para moderar los excesos del mercado, hoy en día, en Estados Unidos, ambos factores han venido trabajando juntos para incrementar las diferencias de renta y de riqueza.

LA BÚSQUEDA DE RENTAS

Anteriormente hemos etiquetado como búsqueda de rentas muchas de las formas mediante las cuales nuestro actual proceso político ayuda a los ricos a expensas de los demás. La búsqueda de rentas asume muchas formas: transferencias y subvenciones ocultas y públicas por parte del gobierno, leyes que hacen menos competitivos los mercados, una aplicación laxa de las vigentes leyes sobre la competencia y unos estatutos que permiten a las grandes empresas aprovecharse de los demás, o trasladar sus costes al resto de la sociedad. El término «renta» originalmente servía para denominar el rendimiento de la tierra, ya que el propietario de la tierra recibe esos pagos en virtud de su propiedad y no por hacer algo. Ello contrasta con la situación de los trabajadores, por ejemplo, cuyos salarios son una remuneración por el esfuerzo que aportan. El término «renta» se amplió a los beneficios monopolísticos, o las rentas de los monopolios, es decir, los ingresos que uno recibe por el simple hecho de controlar un monopolio. Más tarde, el concepto se amplió aún más, hasta incluir los ingresos por títulos de propiedad similares. Si el gobierno concedía a una compañía el derecho exclusivo de importar una cantidad limitada (una cuota) de un bien, como por ejemplo azúcar, la rentabilidad adicional que generaba la propiedad de ese derecho se denominaba «renta por cuota».

Los países ricos en recursos naturales son tristemente célebres por sus actividades de búsqueda de rentas. En dichos países, resulta mucho más fácil hacerse rico a base de conseguir acceder a los recursos en unos términos favorables que produciendo riqueza. A menudo eso supone un juego de suma negativa, y a menudo es uno de los motivos por los que, como media, ese tipo de países han crecido más despacio que otros países de características similares que carecen del don de tales recursos[142].

Y, lo que es más inquietante, cabría esperar que la abundancia de recursos pudiera ser usada para ayudar a los

pobres, para garantizar a todo el mundo el acceso a la educación y la sanidad. Gravar el trabajo y los ahorros puede debilitar los incentivos; por el contrario, gravar las «rentas» de la tierra, del petróleo o de otros recursos naturales no provoca su desaparición. Los recursos seguirán estando ahí para su extracción, si no es hoy, mañana. No existen efectos adversos sobre los incentivos. Eso significa que, en principio, debería haber cuantiosos ingresos para financiar tanto el gasto social como las inversiones públicas en, por ejemplo, sanidad y educación. Sin embargo, entre los países con el máximo nivel de desigualdad figuran aquellos que cuentan con más recursos naturales. Evidentemente, en esos países, unos pocos son más hábiles a la hora de buscar rentas que otros (habitualmente son los que tienen poder político) y se aseguran de que la mayor parte de los beneficios de los recursos vayan a parar a sus propios bolsillos. En Venezuela, el mayor productor de petróleo de Latinoamérica, la mitad del país vivía en la pobreza antes del ascenso de Hugo Chávez —y es precisamente ese tipo de pobreza en medio de la abundancia lo que provoca la aparición de líderes como él—[143].

Las actividades de búsqueda de rentas no son endémicas únicamente en los países ricos en recursos de Oriente Próximo, de África y de Latinoamérica. También se ha vuelto un fenómeno endémico en las economías modernas, incluida la estadounidense. En aquellas economías, la búsqueda de rentas asume muchas formas, algunas de las cuales son muy similares a las de los países ricos en petróleo: conseguir activos estatales (como petróleo o minerales) por debajo del precio justo de mercado. No es difícil hacerse rico cuando el gobierno le vende a uno por 500 millones de dólares una mina que vale 1.000 millones.

Otra forma de buscar rentas consiste justamente en lo contrario: venderle al gobierno productos por encima de los precios de mercado (abastecimiento no competitivo). Las compañías farmacéuticas y los contratistas militares destacan en esa modalidad de búsqueda de rentas. Las subvenciones

públicas del gobierno (como las destinadas a la agricultura), o las subvenciones ocultas (restricciones al comercio que reducen la competencia, o las subvenciones ocultas en el sistema tributario) son distintas formas de obtener rentas del público.

No todas las actividades de búsqueda de rentas utilizan al gobierno para quitarle el dinero a los ciudadanos corrientes. El sector privado puede hacerlo muy bien él solo, consiguiendo rentas del público, por ejemplo, a través de prácticas monopolistas y a base de aprovecharse de los que tienen un menor nivel de información y educación, cuyo máximo exponente son los créditos abusivos de los bancos. Los máximos directivos pueden utilizar el control que ejercen sobre las grandes compañías para meterse en el bolsillo una porción más grande de los ingresos de la empresa. Sin embargo, en esos ámbitos, el gobierno también desempeña un papel, al no hacer lo que debería: al no poner fin a ese tipo de actividades, al no ilegalizarlas o al no hacer cumplir las leyes existentes. Una aplicación efectiva de las leyes sobre competencia puede recortar los beneficios de los monopolios; una legislación eficaz contra el crédito usurario y los abusos con las tarjetas de crédito puede limitar la medida en que los bancos se aprovechan de sus clientes; unas leyes de gobernanza empresarial bien diseñadas pueden limitar la medida en que los directivos de las empresas se apropian de los ingresos de sus compañías.

Si echamos un vistazo a los que ocupan el lugar más alto de la distribución de riqueza, podemos hacernos una idea de la naturaleza de ese aspecto de la desigualdad en Estados Unidos. Muy pocos son inventores que hayan revolucionado la tecnología o científicos que han cambiado nuestra forma de entender las leyes de la naturaleza. Pensemos en Alan Turing, cuyo genio aportó la teoría matemática que hay detrás de los ordenadores actuales. O en Einstein. O en los inventores del láser (donde Charles Townes desempeñó un papel crucial) [144], o en John Bardeen, Walter Brattain y William Shockley, los inventores del transistor[145]. O en Watson y Crick, que

desentrañaron los misterios del ADN, en el que se basa una parte tan importante de la medicina moderna. Ninguna de estas personas, que realizaron una contribución tan grande a nuestro bienestar, están entre las mejor remuneradas de nuestro sistema económico.

Por el contrario, muchos de los individuos que están en lo más alto del reparto de la riqueza son, de una forma u otra, genios de los negocios. Alguien podría alegar, por ejemplo, que Steve Jobs o los innovadores de los motores de búsqueda o de las redes sociales han sido, a su manera, unos genios. Antes de su fallecimiento, Jobs ocupaba el puesto 110 en la lista de los multimillonarios más ricos del mundo elaborada por la revista Forbes, y Mark Zuckerberg ocupaba el puesto 52. Pero muchos de estos «genios» construyeron sus imperios empresariales sobre los hombros de verdaderos gigantes, como Tim Berners-Lee, el inventor de la World Wide Web, que nunca ha figurado en la lista de Forbes. Berners-Lee podría haberse convertido en multimillonario, pero eligió no hacerlo, decidió poner su idea a disposición de todo el mundo, lo que aceleró muchísimo el desarrollo de Internet[146].

Un análisis más detallado de los éxitos de los miembros de la parte más alta de la distribución de la riqueza revela que algo más que una pequeña parte de su genio consiste en idear mejores métodos de aprovecharse del poder de los mercados y de otras imperfecciones de los mercados —y, en muchos casos, en encontrar mejores formas de que la política trabaje para ellos en vez de para la sociedad en general—.

Ya hemos hablado de los financieros, que constituyen un porcentaje significativo del 1 por ciento, o del 0,1 por ciento más alto. Aunque algunos de ellos consiguieron su riqueza a base de producir valor, otros lo hicieron, en una medida no desdeñable, mediante alguna de las múltiples formas de búsqueda de rentas que describíamos anteriormente. En lo más alto, además de los financieros, de los que ya hemos hablado [147], están los monopolistas y sus descendientes, quienes, mediante un

mecanismo u otro, lograron obtener y mantener el dominio del mercado. Después de los magnates de los ferrocarriles del siglo XIX vinieron John D. Rockefeller y Standard Oil. A finales del siglo XX hemos asistido al ascenso de Bill Gates y al dominio por parte de la empresa Microsoft de la industria de software para ordenadores personales.

En otras partes del mundo encontramos el caso de Carlos Slim, un empresario mexicano que figuraba como la persona más rica del mundo en 2011 en la lista Forbes[148]. Gracias a su dominio de la industria telefónica en México, Slim consigue cobrar a sus clientes unos precios muy superiores a los que se dan en mercados más competitivos. Slim se apuntó el tanto decisivo al adquirir una importante participación en el sistema de telecomunicaciones de México cuando el país lo privatizó[149], una estrategia que está detrás de muchas de las grandes fortunas del mundo. Como hemos visto, es muy fácil enriquecerse consiguiendo un activo del Estado con un fuerte descuento. Muchos de los actuales oligarcas de Rusia, por ejemplo, consiguieron su patrimonio inicial comprando activos estatales a precios por debajo del mercado y, a continuación, asegurándose unos incesantes beneficios a través del poder monopolista. (En Estados Unidos, la mayor parte de los regalos que hace el gobierno tienden a ser más sutiles. Diseñamos normas para, por ejemplo, vender activos del gobierno que en realidad son dádivas parciales, pero de una forma menos transparente que en Rusia)[150].

En el capítulo anterior hemos identificado otro importante grupo de personas muy ricas, los máximos directivos de las grandes empresas, como Stephen Hemsley, de UnitedHealth Group, que percibió 102 millones de dólares en 2010, y como Edward Mueller, de Qwest Communications (actualmente CenturyLink, después de una fusión en 2011), que ganó 65,8 millones de dólares[151]. Los máximos directivos han conseguido llevarse un porcentaje cada vez mayor de los ingresos de las grandes empresas[152]. Como explicaremos más adelante, lo que permitió que esos altos directivos amasaran

tales fortunas durante las dos últimas décadas no fue un repentino aumento de su productividad, sino más bien su mayor capacidad de arrebatarle más dinero a la empresa a la que supuestamente prestan servicio, sus escasos escrúpulos a la hora de hacerlo, así como una mayor tolerancia al respecto por parte del público.

Por último, un importante grupo de buscadores de rentas está formado por los abogados de máximo nivel, incluyendo aquellos que se han hecho ricos a base de ayudar a los demás a dedicarse a la búsqueda de rentas con unos métodos que rayan en la ilegalidad pero que (habitualmente) no los llevan a la cárcel. Esos abogados ayudan a redactar las complejas leyes tributarias donde se incluyen las lagunas jurídicas, de forma que sus clientes pueden eludir los impuestos, y posteriormente diseñan los complejos acuerdos que se aprovechan de esos vacíos legales. Ellos ayudaron a diseñar el complejo y opaco mercado de los derivados financieros. Ellos ayudan a diseñar las disposiciones contractuales que generan el poder monopolista, aparentemente dentro de la ley. Y son ampliamente recompensados por toda esa ayuda a fin de lograr que nuestros mercados funcionen no como deberían, sino como instrumentos en beneficio de los de arriba[153].

Rentas de monopolio: la creación de monopolios sostenibles

A los economistas, las grandes fortunas les plantean un problema. Las leyes de la competencia, como he apuntado, afirman que supuestamente los beneficios (más allá de la rentabilidad normal del capital) tienden a reducirse a cero, y muy deprisa. Pero, si los beneficios son cero, ¿cómo pueden amasarse las fortunas? Los nichos donde no existe competencia, por un motivo u otro, son una de las vías para lograrlo[154]. Pero eso solo explica una pequeña parte de los beneficios extraordinarios sostenibles (más allá del nivel competitivo). El éxito provoca la entrada de nuevos competidores, y los beneficios desaparecen rápidamente. La verdadera clave del éxito es asegurarse de que nunca habrá

competencia —o por lo menos de que no la habrá durante un tiempo lo suficientemente largo como para forrarse con un monopolio mientras tanto—. La forma más sencilla de tener un monopolio sostenible es conseguir que el gobierno te conceda uno. Entre el siglo XVII y el siglo XIX los británicos le concedieron a la Compañía de las Indias Orientales el monopolio del comercio con India.

Hay otras formas de obtener monopolios con el beneplácito del gobierno. Normalmente, las patentes le dan al inventor un monopolio sobre esa innovación durante un tiempo, pero los pormenores de la legislación sobre patentes pueden ampliar el plazo de la patente, reducir la entrada de nuevas empresas e incrementar el poder monopolista. La legislación estadounidense sobre patentes ha venido haciendo exactamente eso. Las leyes se diseñan no para maximizar el ritmo de innovación, sino más bien para maximizar las rentas[155].

Incluso sin una concesión del gobierno o sin un monopolio, las empresas pueden crear barreras a la entrada de competidores. Existe una amplia gama de prácticas que desincentivan la entrada, como mantener un exceso de capacidad, de forma que la empresa que entra sabe que el competidor que ya está en ese mercado puede aumentar la producción, bajando los precios hasta un nivel que haría que la entrada dejara de ser rentable [156]. En la Edad Media, los gremios conseguían limitar la competencia. Muchas profesiones han perpetuado esa tradición. Aunque ellos argumentan que lo que pretenden es únicamente mantener los estándares, las restricciones a la entrada (que limitan el número de plazas en las facultades de Medicina, o que restringen la inmigración de personal cualificado procedente del extranjero) contribuyen a mantener altos sus ingresos[157].

A principios del siglo pasado, la preocupación por los monopolios que constituían la base de muchas de las fortunas de aquella época, como la de Rockefeller, llegó a ser tan grande que en tiempos del presidente Theodore Roosevelt, enemigo de

los grupos monopolistas, Estados Unidos promulgó un montón de leyes para fragmentar dichos monopolios y evitar algunas de esas prácticas. A lo largo de los años siguientes, se deshicieron muchos monopolios —en la industria del petróleo, en la industria tabacalera y en muchas otras—[158]. Y sin embargo, hoy en día, si echamos un vistazo a la economía estadounidense, podemos ver muchos sectores, incluyendo algunos que son esenciales para su funcionamiento, dominados por una o unas pocas empresas —como Microsoft en el ámbito de los sistemas operativos para ordenadores, o AT&T, Verizon, T-Mobile y Sprint en el de las telecomunicaciones—.

Tres factores han contribuido a este aumento en la monopolización de los mercados. En primer lugar, hubo una disputa a propósito de las ideas acerca del papel que debía asumir el gobierno a la hora de garantizar la competencia. Los economistas de la escuela de Chicago (como Milton Friedman y George Stigler), que creen en los mercados libres y sin trabas[159], argumentaban que los mercados son intrínsecamente competitivos[160] y que las prácticas aparentemente anticompetitivas en realidad incrementan la eficiencia. Un masivo programa para «educar»[161] a la gente, y en especial a los jueces, acerca de esas nuevas doctrinas del derecho y de la teoría económica, en parte patrocinado por algunas fundaciones de derechas, como la Olin Foundation, tuvo mucho éxito. El momento resultó ser irónico: los tribunales estadounidenses se estaban tragando la idea de que los mercados eran «intrínsecamente» competitivos y trasladando la pesada carga de la prueba a quienquiera que afirmara lo contrario, justo en el momento en que la disciplina de las ciencias económicas estaba explorando las teorías que explican por qué a menudo los mercados no eran competitivos, incluso cuando aparentemente había muchas empresas. Por ejemplo, una nueva y convincente rama de la teoría económica denominada teoría de juegos explicaba cómo podía mantenerse tácitamente una actitud de connivencia durante muchísimo tiempo. Mientras tanto, las nuevas teorías sobre la información imperfecta y asimétrica demostraban que las imperfecciones de

información obstaculizaban la competencia, y nuevas pruebas venían a sustanciar la relevancia y la importancia de dichas teorías.

No hay que subestimar la influencia de la escuela de Chicago. Incluso cuando se han dado infracciones palmarias —como una política de tarifas abusiva, con la que una empresa baja sus precios para echar a un competidor y después se aprovecha de su poder monopolista para subirlos— ha resultado muy difícil perseguirlas judicialmente [162]. La teoría económica de la escuela de Chicago argumenta que los mercados son a priori competitivos y eficaces. Si la entrada en el mercado fuera fácil, la firma dominante no ganaría nada echando a un rival, porque a la empresa que es expulsada la sustituiría rápidamente otra. Pero en realidad la entrada no es tan fácil, y las prácticas abusivas realmente se producen.

Un segundo factor que provoca el aumento de los monopolios tiene que ver con los cambios en nuestra economía. La creación del poder monopolista ha sido más fácil en algunas de las nuevas industrias en expansión. Muchos de esos sectores se han caracterizado por lo que se denominan efectos externos de red. Un ejemplo evidente es el sistema operativo de un ordenador: del mismo modo que resulta muy práctico que todo el mundo hable el mismo idioma, también lo es que todo el mundo utilice el mismo sistema operativo. Aumentar la interconectividad a lo largo y ancho del mundo naturalmente conduce a la estandarización. Y los que poseen el monopolio sobre el estándar que resulta elegido salen beneficiados.

Como hemos señalado, la competencia funciona intrínsecamente en contra de la acumulación de poder en el mercado. Cuando hay grandes beneficios monopolísticos, los competidores trabajan para llevarse una parte. Ahí es donde entra en juego el tercer factor que ha incrementado el poder monopolista en Estados Unidos: las empresas han encontrado nuevas formas de dificultar la entrada de competidores, de reducir las presiones de la competencia. Microsoft representa el

ejemplo por antonomasia. Dado que esa empresa prácticamente disfrutó del monopolio de los sistemas operativos para ordenadores personales, corría el riesgo de perder mucho dinero si aparecían tecnologías alternativas que socavaran su monopolio. El desarrollo de Internet y del navegador de red para acceder a ella suponía una amenaza de ese tipo. Netscape sacó el navegador al mercado, partiendo de la investigación que había financiado el gobierno[163]. Microsoft decidió aplastar a aquel competidor potencial. La empresa ofreció su propio producto, Internet Explorer, pero el producto no era capaz de competir en el mercado libre. Microsoft decidió utilizar su poder monopolista en los sistemas operativos para PC para asegurarse de que el terreno de juego no estuviera nivelado. Desplegó una estrategia denominada FUD (fear, uncertainty, doubt; miedo, incertidumbre y duda, por sus siglas en inglés), que consistía en crear entre los usuarios una cierta ansiedad respecto a la compatibilidad a base de programar mensajes de error que aparecían aleatoriamente si se instalaba el navegador Netscape en un ordenador con sistema Windows. Además, la empresa no aportó las revelaciones necesarias para una plena compatibilidad a medida que se iban desarrollando nuevas versiones de Windows. Y, en un alarde de astucia, ofrecía el navegador Internet Explorer a un precio cero —gratis, integrado como componente de su sistema operativo—. Es muy difícil competir con un precio igual a cero. Significaba una sentencia de muerte para Netscape[164].

Era evidente que vender algo a precio cero no era una estrategia maximizadora de los beneficios a corto plazo. Pero Microsoft tenía una visión a largo plazo: la conservación de su monopolio. Con ese fin, estaba dispuesta a hacer sacrificios a corto plazo. Lo consiguió, pero sus métodos fueron tan descarados que los juzgados y los tribunales de todo el mundo acusaron a la empresa de dedicarse a prácticas anticompetitivas. Y sin embargo, al final, Microsoft ganó porque se dio cuenta de que en una economía en red, una vez que se logra una posición de monopolio, resulta difícil desmontarla. Teniendo en cuenta su dominio del mercado de sistemas

operativos, Microsoft tenía los incentivos y la capacidad de dominar en una gran cantidad de aplicaciones de otros tipos[165].

Así pues, no es de extrañar que los beneficios de Microsoft hayan sido tan enormes —una media de 7.000 millones de dólares al año a lo largo del último cuarto de siglo, 14.000 millones durante los últimos diez años, que en 2011 aumentaron hasta los 23.000 millones de dólares[166]— y que quienes compraron sus acciones lo suficientemente temprano hayan recogido los frutos. La opinión generalizada es que a pesar de su posición dominante y de sus enormes recursos, Microsoft no ha sido una empresa verdaderamente innovadora. No desarrolló el primer procesador de texto que se utilizó de forma generalizada, ni la primera hoja de cálculo, ni el primer navegador, ni el primer reproductor de material audiovisual, ni el primer motor de búsqueda dominante. La innovación venía de otro lado. Eso es coherente con las evidencias teóricas e históricas: los monopolistas no son buenos innovadores[167].

Si echamos un vistazo a la economía estadounidense, en muchos sectores observamos una gran cantidad de empresas, y por consiguiente inferimos que debe haber competencia. Pero eso no siempre es cierto. Consideremos el ejemplo de los bancos. Aunque hay cientos de bancos, los cuatro grandes se reparten entre ellos casi la mitad de los activos bancarios del país[168], un sustancial aumento respecto al grado de concentración que había hace quince años. En la mayoría de las poblaciones pequeñas hay a lo sumo uno o dos bancos. Cuando la competencia es tan limitada, es probable que los precios superen en gran medida los niveles competitivos[169]. Por esa razón el sector goza de unos beneficios estimados que superan los 115.000 millones de dólares anuales, una gran parte de los cuales pasa a manos de sus máximos directivos y de otros banqueros, contribuyendo a crear una de las principales fuentes de desigualdad en la parte más alta[170]. En algunos productos, como los seguros por impago (credit default swaps, CDS), que son productos financieros extrabursátiles, el mercado está

totalmente dominado por cuatro o cinco bancos muy grandes, y ese tipo de concentración del mercado siempre suscita la preocupación de que estén compinchados, aunque sea de forma tácita. (Pero a veces la connivencia ni siquiera es tácita: es explícita. Los bancos establecen un tipo de interés fundamental, denominado el LIBOR, acrónimo de London Interbank Offered Rate, que es un tipo de interés interbancario. Las hipotecas y muchos productos financieros están vinculados al LIBOR. Al parecer, los bancos actuaron para amañar el tipo de interés, lo que les permitió ganar todavía más dinero de otros bancos que no estaban al tanto de esos chanchullos).

Por supuesto, aunque las leyes que prohíben las prácticas monopolistas constan en el código, es preciso aplicarlas. Hay una tendencia, sobre todo teniendo en cuenta la narración creada por la escuela de economía de Chicago, a no interferir con el «libre» funcionamiento del mercado, incluso cuando el resultado es anticompetitivo. Y existen buenas razones políticas para no asumir una postura demasiado fuerte: al fin y al cabo iría en contra de las empresas —y tampoco sería bueno para las contribuciones a las campañas electorales— tratar con mano dura a, supongamos, Microsoft[171].

La política: conseguir fijar unas reglas y elegir el árbitro

Una cosa es ganar en un juego «justo». Y otra muy distinta es poder escribir las reglas del juego —y escribirlas de una forma que mejoren nuestras posibilidades de ganar—. Y es peor aún si uno puede elegir a sus propios árbitros. Hoy en día, en muchos ámbitos, las agencias reguladoras son responsables de la supervisión de un sector (redactar y hacer cumplir las reglas y la normativa): la Federal Communications Commission (FCC) en telecomunicaciones; la Securities and Exchange Commission (SEC) en el mercado de valores; y la Reserva Federal en muchas áreas de la banca. El problema es que los líderes de esos sectores utilizan su influencia política para lograr que se nombren como miembros de las agencias reguladoras a personas que simpatizan con sus puntos de vista.

Los economistas denominan este fenómeno «captación del regulador»[172]. A veces la captación está ligada a incentivos pecuniarios: los miembros de la comisión reguladora proceden del sector que supuestamente deben regular y, posteriormente, regresan a él. Sus incentivos y los de la industria están bien alineados, aunque no lo estén con los del resto de la sociedad. Si los miembros de la comisión reguladora prestan un buen servicio al sector, serán bien recompensados en su actividad profesional fuera de la Administración.

No obstante, a veces la captación no solo está motivada por el dinero. Por el contrario, la mentalidad de los reguladores es apresada por aquellos a los que tienen que regular. Eso recibe el nombre de «captación cognitiva», y es más bien un fenómeno sociológico. Aunque en realidad ni Alan Greenspan ni Tim Geithner trabajaron para un gran banco antes de llegar a la Reserva Federal, existía una afinidad natural y es posible que ambos llegaran a compartir la misma mentalidad. En la forma de pensar de los banqueros —a pesar del desastre que estos habían provocado— no había necesidad de imponer a los bancos unas condiciones estrictas para su rescate.

Los banqueros han dado rienda suelta a una enorme cantidad de lobbistas [miembros de un grupo de presión] para que convencan a todo aquel que desempeñe un papel en la normativa de que no habría que regular a los bancos —se calcula que hay 2,5 lobbistas por cada diputado de la Cámara de Representantes de Estados Unidos—[173]. Pero la persuasión resulta más fácil si el objetivo de nuestros esfuerzos parte de un punto de vista comprensivo. Por ese motivo, los bancos y sus lobbistas trabajan tan denodadamente para asegurarse de que el gobierno nombra a unos reguladores que ya hayan sido «captados» de una forma o de otra. Los banqueros intentan vetar a todo aquel que no comparta sus creencias. Yo mismo pude observarlo directamente durante la Administración Clinton cuando se proponía a los posibles miembros de la Reserva Federal, algunos de los cuales incluso procedían de la comunidad bancaria. Si cualquiera de los posibles candidatos se

apartaba de la línea del partido, en el sentido de que los bancos se autorregulan y de que son capaces de gestionar sus propios riesgos, surgía un clamor tan grande que el nombre ni siquiera se proponía, o, si llegaba a proponerse, nunca salía elegido[174].

magnanimidad del gobierno

Hemos visto cómo los monopolios —ya sean por concesión del gobierno o «sancionados» por él, a través de una inadecuada aplicación de las leyes sobre competencia— han amasado las fortunas de muchas de las personas más ricas del mundo. Pero existe otra forma de hacerse rico. Hay quien se las apaña para que, simplemente, el gobierno le entregue dinero. Eso puede ocurrir de una infinidad de formas. Por ejemplo, un cambio en la legislación que pasa casi inadvertido puede cosechar miles de millones de dólares. Eso fue lo que ocurrió cuando el gobierno amplió la muy necesaria prestación de los medicamentos a través de Medicare en 2003[175]. Una disposición de la ley que prohibía que el gobierno negociara los precios de los fármacos era, a todos los efectos, un regalo de aproximadamente 50.000 millones de dólares anuales o más a las compañías farmacéuticas[176]. Más en general, las compras del gobierno —pagando unos precios muy por encima de los costes— constituyen una forma estándar de magnanimidad gubernamental.

A veces los regalos van ocultos en incomprensibles disposiciones de la legislación. Una disposición de una de las leyes cruciales que desregulaban el mercado de derivados financieros —que se aseguraba de que ningún regulador lo pudiese tocar, independientemente de la magnitud del peligro al que pudiera exponer a la economía— también concedía «prioridad» a los derivados a la hora de las indemnizaciones en caso de quiebra. Si un banco se hundía, el reembolso de los derivados se liquidaría antes de que los trabajadores, los proveedores o cualquier otro acreedor vieran un solo centavo, aunque los derivados hubieran sido en un comienzo la causa de la quiebra de la empresa[177]. (El mercado de derivados desempeñó un papel crucial en la crisis del 2008 - 2009 y fue

responsable del rescate de AIG, por un importe de 150.000 millones de dólares).

Hay otros aspectos en los que el sector bancario se ha beneficiado de la magnanimidad del gobierno y que han quedado más claramente en evidencia como consecuencia de la Gran Recesión. Cuando la Reserva Federal (que puede considerarse un departamento del gobierno) presta cantidades ilimitadas de dinero a los bancos con un tipo de interés próximo a cero, y permite que a su vez los bancos le presten ese dinero al gobierno (o a los gobiernos extranjeros) a un tipo de interés mucho más alto, simplemente les está haciendo un regalo oculto que asciende a miles y miles de millones de dólares.

Esas no son las únicas formas en que los gobiernos pueden fomentar la creación de una enorme riqueza personal. Muchos países, entre ellos Estados Unidos, controlan enormes reservas de recursos naturales, como petróleo, gas y concesiones mineras. Si el gobierno nos concede el derecho de extraer esos recursos gratis, no hace falta ser un genio para ganar una fortuna. Eso es, por supuesto, lo que hacía el gobierno estadounidense en el siglo XIX, cuando cualquiera podía reclamar el derecho a explotar los recursos naturales. Hoy en día, normalmente el gobierno no regala sus recursos; lo más frecuente es que exija un pago, pero un pago mucho menor que el que debería ser. Se trata simplemente de otra forma menos transparente de regalar dinero. Si el valor del petróleo que hay debajo de una finca en particular vale 100 millones de dólares después de abonar los costes de extracción, y el gobierno exige un pago de tan solo 50 millones, en realidad el gobierno ha regalado 50 millones de dólares.

No tiene por qué ser así, pero unos poderosos intereses se aseguran de que lo sea. Durante la Administración Clinton, intentamos conseguir que las compañías mineras pagaran por los recursos que extraen de tierras de propiedad pública una suma mayor que las cantidades simbólicas que pagan. No es de extrañar que las compañías mineras —y los diputados que

reciben generosas contribuciones de ellas— se opusieran a esas medidas, y con éxito. Argumentaban que esa política obstaculizaría el crecimiento. Pero lo cierto es que, con una subasta, las compañías pujarían para conseguir los derechos de extracción siempre que el valor de los recursos fuera mayor que el coste de extraerlos, y si su oferta saliera ganadora, los extraerían. Las subastas no frenan el crecimiento; simplemente garantizan que el público recibe un precio adecuado por lo que es suyo. La moderna teoría de las subastas ha demostrado que cambiar el diseño de la subasta puede generar unos ingresos mucho mayores para el gobierno. Esas teorías se pusieron a prueba a partir de los años noventa, en la subasta del espectro radioelétrico que se utiliza para las telecomunicaciones, y funcionaron notablemente bien, ya que generaron unos ingresos de miles de millones de dólares para el gobierno.

A veces, la magnanimidad del gobierno, en vez de entregar recursos por un precio irrisorio, asume la forma de reescribir las normas para incrementar los beneficios. Una sencilla forma de hacerlo es protegiendo de la competencia extranjera a las empresas. Los aranceles, los impuestos que pagan las empresas extranjeras pero no las nacionales, son a todos los efectos un regalo a los productores del país. Las empresas que piden protección frente a la competencia extranjera siempre aportan una justificación y sugieren que la beneficiaria de esas medidas es la sociedad en su conjunto, y que cualesquiera beneficios que acumulen las propias compañías son un hecho anecdótico. Es un argumento interesado, por supuesto, y aunque hay casos en que ese tipo de alegaciones contienen algo de verdad, el abuso generalizado del argumento hace que resulte difícil tomárselo en serio. Dado que los aranceles ponen en desventaja a los productores extranjeros, hacen posible que los productores nacionales suban sus precios y aumenten sus beneficios. En algunos casos pueden producirse algunos beneficios secundarios, como un mayor empleo nacional o la oportunidad de que las empresas inviertan en I + D, lo que incrementa la productividad y la competitividad. Pero también es muy habitual que los aranceles protejan a unas industrias viejas y

agotadas, que han perdido su competitividad y que probablemente nunca la recuperarán, u ocasionalmente a las industrias que se han equivocado en su apuesta por las nuevas tecnologías y quieren posponer el momento de afrontar la competencia.

Las subvenciones al etanol suponen un buen ejemplo de este fenómeno. El plan para reducir nuestra dependencia del petróleo a base de sustituirlo con la energía del sol encerrada en uno de los mejores productos de Estados Unidos, su maíz, parecía irresistible. Pero transformar la energía de las plantas en una forma capaz de suministrar energía a los coches en vez de a las personas resulta carísimo. Además, resulta más fácil hacerlo con unas plantas que con otras. Brasil ha tenido tanto éxito con sus investigaciones sobre el etanol a base de azúcar que, para conseguir que Estados Unidos pudiera competir, durante años tuvo que gravar con 54 centavos por galón el etanol brasileño a base de azúcar[178]. Cuarenta años después de su introducción, la subvención seguía en vigor para apoyar una industria en estado embrionario que aparentemente no iba a crecer. Cuando los precios del petróleo bajaron tras la recesión de 2008, muchas fábricas de etanol quebraron, pese a las enormes subvenciones que recibían[179]. Hasta finales de 2011 no se permitió que venciera el plazo de las subvenciones y los aranceles.

La persistencia de unas subvenciones tan distorsionadoras tiene su origen en una única fuente: la política. El principal —y durante mucho tiempo, a todos los efectos el único— beneficiario directo de aquellas subvenciones fue el sector de los productores de etanol a base de maíz, dominado por la megaempresa Archer Daniels Midland (ADM). Al igual que muchos otros directivos, los de ADM parecían más hábiles a la hora de gestionar la política que la innovación. Hacían generosas donaciones a ambos partidos, de forma que, por mucho que los parlamentarios despotriquen en contra de semejante magnanimidad con las empresas, los legisladores no tuvieron demasiada prisa en tocar las subvenciones al

etanol[180]. Como hemos señalado, las empresas casi siempre argumentan que el verdadero beneficiario de los generosos regalos que reciben está en otra parte. En este caso, los defensores del etanol argumentaban que los verdaderos beneficiarios eran los cultivadores de maíz de Estados Unidos. Pero, en gran parte, eso no era cierto, sobre todo en los primeros tiempos de la subvención[181].

Naturalmente, resulta difícil entender por qué los cultivadores estadounidenses de maíz, que ya eran beneficiarios de ingentes dádivas por parte del gobierno, y que recibían de Washington casi la mitad de sus ingresos, en vez de obtenerlos de la «tierra», tuvieran que recibir aún más ayudas, y resulta difícil conciliar esa política con los principios de una economía de libre mercado. (En realidad, la inmensa mayoría de los fondos del gobierno destinados a subvencionar la agricultura no va a parar, como mucha gente cree, a los agricultores pobres, ni siquiera a las explotaciones familiares. El diseño del programa revela su verdadero objetivo: redistribuir el dinero de todos nosotros hacia las prósperas explotaciones agrícolas de las grandes empresas)[182].

Lamentablemente, la magnanimidad del gobierno hacia las grandes empresas no se acaba en el puñado de ejemplos que hemos planteado, pero para describir todos y cada uno de los casos de búsqueda de rentas con el beneplácito del gobierno haría falta otro libro[183].

Capítulo 3

LOS MERCADOS Y LA DESIGUALDAD

El capítulo anterior destacaba el papel de la búsqueda de rentas a la hora de crear el elevado nivel de desigualdad de Estados Unidos. Otro enfoque para explicar la desigualdad pone el énfasis en las abstractas fuerzas del mercado. Desde ese punto de vista, lo que ha provocado que las fuerzas del mercado se hayan manifestado de la forma en que lo han hecho —con un declive de los ingresos de los trabajadores corrientes y un vertiginoso aumento de los ingresos de los banqueros cualificados— ha sido únicamente la mala suerte de los que están en la parte media y en la parte baja. Ese punto de vista lleva implícita la idea de que cuando uno interfiere en los milagros del mercado, lo hace por su cuenta y riesgo: hay que ser muy cauto con cualquier intento de «corregir» el mercado.

El punto de vista que adopto yo es bastante diferente. Empiezo con la observación que ya hacía en los capítulos 1 y 2: hay otros países industrializados avanzados, con unos niveles de tecnología y de renta per cápita similares que difieren muchísimo de Estados Unidos en lo referente a desigualdad de ingresos antes de impuestos (y antes de las transferencias), a desigualdad de ingresos después de impuestos y transferencias, a desigualdad de patrimonio y a movilidad económica. Esos países también difieren mucho de Estados Unidos en la tendencia de esas tres variables a lo largo del tiempo. Si los mercados fueran la principal fuerza motriz, ¿por qué unos países industrializados avanzados, aparentemente tan parecidos difieren tanto? Nuestra hipótesis es que las fuerzas del mercado son reales, pero que están condicionadas por los procesos políticos. Los mercados están condicionados por las leyes, las normativas y las instituciones. Cada ley, cada normativa, cada ordenamiento institucional tiene unas consecuencias distributivas, y el modo en que hemos ido configurando la economía de mercado estadounidense funciona a beneficio de

los de arriba y en perjuicio de los demás.

Hay otro factor que determina la desigualdad social, y que examinaremos en este capítulo. El gobierno, como hemos visto, condiciona las fuerzas del mercado. Pero también lo hacen las normas sociales y las instituciones sociales. De hecho, la política, en gran medida, refleja y amplifica las normas sociales. En muchas sociedades, los de abajo, en su abrumadora mayoría, son grupos que, de una forma u otra, sufren discriminación. El alcance de esa discriminación depende de las normas sociales. Vamos a ver cómo los cambios en estas normas —referentes, por ejemplo, a lo que es una remuneración justa— y en las instituciones, como los sindicatos, han ayudado a configurar el reparto de los ingresos y la riqueza en Estados Unidos. Pero esas normas e instituciones sociales, al igual que los mercados, no existen en el vacío: también las determina, en parte, el 1 por ciento.

LAS LEYES DE LA OFERTA Y LA DEMANDA

El análisis económico estándar se fija en la demanda y la oferta para explicar los salarios y las diferencias salariales, así como en los cambios en las curvas de demanda y oferta para explicar los cambios en las pautas de los salarios y la desigualdad de ingresos. En la teoría económica estándar, los salarios de los trabajadores no cualificados, por ejemplo, se determinan de forma que se igualen la demanda y la oferta. Si la demanda aumenta más despacio que la oferta[184], los salarios bajan. Entonces, el análisis de los cambios en la desigualdad se centra en dos cuestiones: (a) ¿qué determina los cambios en las curvas de demanda y de oferta?, y (b) ¿qué determina los atributos de los individuos, es decir el porcentaje de la población con una alta cualificación o con un gran patrimonio?

La inmigración, ya sea legal o ilegal, puede incrementar la oferta. Aumentar la disponibilidad de educación puede reducir la oferta de mano de obra no cualificada y aumentar la oferta de mano de obra cualificada. Los cambios en la tecnología pueden dar lugar a una reducción de la demanda de mano de obra en

algún sector, o a una reducción de la demanda de determinados tipos de mano de obra y a un aumento en la demanda de mano de obra de otros tipos.

Como trasfondo de la crisis financiera global hubo importantes cambios estructurales en la economía. Uno de ellos fue un cambio en el mercado laboral estadounidense producido a lo largo de aproximadamente veinte años, en especial en la destrucción de millones de empleos en el sector manufacturero[185], justamente el sector que había contribuido a crear una amplia clase media durante los años posteriores a la II Guerra Mundial. En parte eso se debía a los cambios tecnológicos, a las mejoras en la productividad, que creció a un ritmo mayor que la demanda. Los cambios en las ventajas comparativas vinieron a complicar el problema, ya que los mercados emergentes, sobre todo China, incrementaron su cualificación e invirtieron intensivamente en educación, tecnología e infraestructuras. Como consecuencia de ello, se redujo la cuota de Estados Unidos en el sector manufacturero mundial. Por supuesto, en una economía dinámica, siempre se están destruyendo y creando empleos. Pero esta vez fue distinto: normalmente los nuevos empleos a menudo no estaban tan bien pagados o no duraban tanto como los de antes. Las cualificaciones que hacían que los trabajadores fueran valiosos —y que estuvieran bien pagados— en el sector manufacturero tenían escaso valor en sus nuevos empleos (si es que podían encontrar uno nuevo) y, lo que no es de extrañar, sus salarios reflejaban el cambio de estatus, ya que pasaban de ser obreros industriales cualificados a trabajadores no cualificados en algún otro sector de la economía. En cierto sentido, los trabajadores estadounidenses fueron víctimas de su propio éxito: su alta productividad fue su perdición. A medida que los obreros industriales se esforzaban por buscar trabajo en otro sector, los salarios de esos otros sectores se resintieron.

El boom de la Bolsa y la burbuja de la vivienda de principios del siglo XXI contribuyeron a ocultar la dislocación estructural que estaba experimentando Estados Unidos. La

burbuja inmobiliaria ofreció trabajo a algunos de los que habían perdido sus empleos, pero fue un paliativo temporal. La burbuja alimentó un boom del consumo que permitió a los estadounidenses vivir por encima de sus posibilidades: sin aquella burbuja, la caída de los ingresos de tantísima gente de clase media habría quedado en evidencia de inmediato.

Aquel cambio en los sectores productivos fue uno de los factores clave en el aumento de la desigualdad en Estados Unidos. Contribuye a explicar por qué a los trabajadores corrientes les va tan mal. Con unos salarios tan bajos, no es de extrañar que a los de arriba, que se llevan la parte del león de los beneficios, les vaya tan bien.

Un segundo cambio estructural tenía su origen en los cambios en tecnología, que incrementaron la demanda de trabajadores cualificados y sustituyeron a muchos trabajadores no cualificados por máquinas. A eso se le llamó el cambio tecnológico con sesgo de cualificación. Salta a la vista que las innovaciones o las inversiones que reducen la necesidad de mano de obra no cualificada (por ejemplo, las inversiones en robots) debilitan la demanda de mano de obra no cualificada y conducen a una reducción de los salarios para ese tipo de trabajadores.

Así pues, quienes atribuyen el declive de los salarios de la parte de abajo y de en medio a las fuerzas del mercado lo ven como el normal funcionamiento del equilibrio de esas fuerzas. Y por desgracia, si el cambio tecnológico sigue en la misma dirección que hasta ahora, es posible que esas tendencias persistan.

Las fuerzas del mercado no siempre se han manifestado de esa forma, y no hay ninguna teoría que afirme que tendrían que hacerlo necesariamente. A lo largo de los últimos sesenta años, la oferta y la demanda de trabajadores cualificados y no cualificados han variado de tal forma que al principio redujeron, y después aumentaron, las diferencias salariales[186]. Como

consecuencia de la II Guerra Mundial, un gran número de estadounidenses recibió educación superior gracias a la G. I. Bill. (Los licenciados universitarios suponían tan solo el 6,4 por ciento de la población activa en 1940, pero ese porcentaje se había duplicado, hasta el 13,8 en el año 1970)[187]. Pero el crecimiento de la economía y la demanda de empleos de elevada cualificación aumentaba al mismo ritmo que la oferta, de modo que la rentabilidad de la educación siguió siendo muy alta. Los trabajadores con educación universitaria seguían recibiendo un salario 1,59 veces mayor que el de un trabajador con estudios de bachillerato, lo que apenas suponía un cambio respecto al ratio de 1940 (1,65). La menor oferta relativa de trabajadores no cualificados significaba que también se beneficiaba ese tipo de trabajadores, de forma que los salarios aumentaron en todas las categorías. Estados Unidos gozaba de una prosperidad que se repartía ampliamente, y de hecho había veces que los ingresos de la parte baja aumentaban más deprisa que los de la parte alta.

Pero entonces, los logros de Estados Unidos en educación dejaron de mejorar, sobre todo en relación con el resto del mundo. El porcentaje de la población estadounidense con una licenciatura universitaria aumentaba mucho más despacio, lo que significaba que la oferta relativa de trabajadores cualificados, que había venido aumentando a una tasa media anual de casi el 4 por ciento entre 1960 y 1980, por el contrario creció a una tasa mucho menor, del 2,25 por ciento a lo largo del siguiente cuarto de siglo[188]. Para 2008, la tasa de alumnos estadounidenses que terminaban el bachillerato era del 76 por ciento, mientras que en la Unión Europea era del 85 por ciento[189]. Entre los países industrializados avanzados, Estados Unidos tiene cifras medias en licenciaturas universitarias completadas; hay otros trece países que lo superan[190]. Y las notas medias de los estudiantes de bachillerato estadounidenses, sobre todo en ciencias y en matemáticas, eran, en el mejor de los casos, mediocres[191].

Durante el último cuarto de siglo, los avances

tecnológicos, sobre todo en informática, permitieron que las máquinas se hicieran cargo de los empleos de tipo rutinario. Eso hizo aumentar la demanda de quienes dominaban la tecnología y redujo la de quienes no lo hacían, lo que dio lugar a un aumento relativo de los salarios de quienes habían dominado las habilidades exigidas por las nuevas tecnologías[192]. La globalización agravó los efectos de los avances tecnológicos: los empleos de tipo rutinario se llevaron al extranjero, donde la mano de obra que podía hacerse cargo de ese tipo de funciones costaba mucho menos que en Estados Unidos[193].

Al principio, el equilibrio de la oferta y la demanda mantuvo en aumento los salarios de la parte media, pero los de la parte baja se estancaron o incluso disminuyeron. Finalmente, dominaron los efectos de la descualificación y de la deslocalización. A lo largo de los últimos quince años, a los salarios de la parte media no les ha ido demasiado bien[194].

El resultado ha sido lo que en el capítulo 1 describíamos como la «polarización» de la población activa de Estados Unidos. Los trabajos mal pagados que no pueden realizarse con ordenadores han seguido creciendo —como los «cuidados» y otros empleos del sector servicios—, igual que lo han hecho los empleos de alta cualificación de la parte más alta.

Obviamente, el cambio tecnológico con sesgo de cualificación ha desempeñado un papel a la hora de condicionar el mercado de trabajo —aumentando la remuneración de los trabajadores con cualificaciones, descualificando algunos tipos de empleo y eliminando otros—. No obstante, el cambio tecnológico con sesgo de cualificación tiene poco que ver con el enorme aumento de la riqueza de la parte más alta. Su importancia relativa sigue siendo un tema de debate, sobre el que hablaremos más adelante en este capítulo.

Hay otra importante fuerza de mercado en acción. Anteriormente describíamos que los aumentos de productividad en el sector manufacturero —que eran más rápidos que el

aumento de la demanda de bienes manufacturados— dieron lugar a un aumento del desempleo en ese sector. Normalmente, cuando los mercados funcionan bien, los trabajadores desplazados se trasladan fácilmente a otros sectores. La economía en su conjunto se beneficia del aumento de productividad, aunque el trabajador desplazado no lo haga. Pero trasladarse a otros sectores puede no ser tan fácil. Es posible que los nuevos empleos estén en otro lugar o que requieran una cualificación distinta. En la parte de abajo, es posible que algunos trabajadores se vean «atrapados» en sectores con un nivel de empleo en declive y que sean incapaces de encontrar trabajos alternativos.

Puede que en amplios sectores del mercado de trabajo actual esté ocurriendo un fenómeno análogo a lo que ocurrió en la agricultura durante la Gran Depresión. Entonces, los aumentos de la productividad agrícola elevaron la oferta de los productos agrícolas, lo que hacía bajar constantemente los precios y los ingresos de las explotaciones, un año tras otro, con excepciones ocasionales cuando había una mala cosecha. En algunos momentos, sobre todo al principio de la Depresión, la caída fue vertiginosa —un declive del 50 por ciento o más en los ingresos de los agricultores en un plazo de tres años—. Cuando los ingresos disminuían de una forma más gradual, los trabajadores emigraban a los nuevos empleos de las ciudades y la economía pasaba por una transición ordenada, aunque difícil. Pero cuando los precios cayeron repentinamente —y, como consecuencia, el valor de las viviendas y otros activos de los que eran propietarios los agricultores disminuyó—, la gente se vio de repente atrapada en sus granjas. No podían permitirse el lujo de mudarse y la disminución de la demanda de bienes confeccionados en las fábricas de las ciudades también provocaba desempleo en las zonas urbanas.

Hoy en día, los trabajadores del sector manufacturero de Estados Unidos han venido experimentando algo parecido[195]. Recientemente visité unos altos hornos cerca de donde nací, en Gary, Indiana, y aunque se sigue produciendo la misma

cantidad de acero que hace varias décadas, se hace con una sexta parte de la mano de obra. Y una vez más, no hay nada que empuje a la gente a cambiar de sector, ni nada que le incite a ello: el aumento del precio de la educación dificulta que los trabajadores consigan la cualificación que necesitan para unos trabajos que les reportarían unos salarios comparables a sus salarios anteriores; y entre los sectores donde podría haber existido crecimiento, la escasa demanda provocada por la recesión crea pocas vacantes. El resultado es un nivel de salarios estancado, o incluso en disminución. En una fecha tan reciente como 2007, el salario base de un trabajador del sector del automóvil era de en torno a 28 dólares la hora. Ahora, en virtud de un sistema de salarios de dos categorías, acordado con el sindicato United Automobile Workers, los nuevos contratados solo pueden aspirar a ganar unos 15 dólares por hora[196].

De vuelta al papel del gobierno

Este extenso relato de lo que ha ocurrido con el mercado y de la contribución de las fuerzas del mercado al aumento de la desigualdad no tiene en cuenta el papel que desempeña el gobierno a la hora de conformar el mercado. Muchos de los trabajos que no han sido mecanizados, y que no es probable que se mecanicen en un futuro próximo, son empleos públicos en la enseñanza, en los hospitales públicos, etcétera. Si hubiéramos decidido pagar más a nuestros docentes, es posible que hubiéramos atraído y retenido a mejores maestros, y es posible que eso hubiera mejorado el rendimiento económico general a largo plazo. Por una decisión del sector público se permitió que los salarios del sector público disminuyeran por debajo de los sueldos de los trabajadores del sector privado de características similares[197].

Sin embargo, el papel más importante del gobierno es fijar las reglas básicas del juego, mediante leyes como las que fomentan o desincentivan la afiliación a los sindicatos, las leyes de gobernanza de las grandes empresas que determinan la discrecionalidad de sus directivos y las leyes sobre competencia que deberían limitar el alcance de las rentas monopolistas.

Como ya hemos señalado, prácticamente todas las leyes tienen consecuencias distributivas, por las que algunos grupos se benefician, normalmente a expensas de los demás[198]. Y esas consecuencias distributivas a menudo son los efectos más importantes de la política o del programa[199].

Un buen ejemplo de ello es la legislación sobre quiebras. Más adelante, en el capítulo 7, describiré cómo las «reformas» en nuestra legislación sobre quiebras están provocando que muchas personas se vean sometidas a una «servidumbre parcial de trabajo». Esa reforma, junto con la ley que prohíbe la liquidación de las deudas de estudiantes en situación de quiebra personal[200], está causando el empobrecimiento en amplios sectores de Estados Unidos. Al igual que sus efectos en la distribución, sus efectos en la eficiencia han sido negativos. La «reforma» de la ley de quiebras reducía los incentivos de los acreedores a la hora de evaluar la solvencia, de determinar la probabilidad de que el individuo consiga de su educación una rentabilidad acorde con su coste. Eso aumentó los incentivos para los préstamos abusivos, ya que los prestamistas podían estar más seguros de recuperar el crédito, independientemente de lo oneroso de los términos y de lo improductivo del objetivo al que se destinaba el dinero[201].

En capítulos posteriores, también veremos otros ejemplos de cómo el gobierno contribuye a conformar las fuerzas del mercado, en modos que ayudan a algunos, a expensas de otros. Y con demasiada frecuencia, quienes reciben la ayuda son los de más arriba.

Por supuesto, no son solo las leyes las que tienen un amplio efecto distributivo, sino también las políticas. En el capítulo anterior hemos tomado en consideración varias políticas —por ejemplo, sobre la aplicación de las leyes contra las prácticas anticompetitivas—. En el capítulo 9 examinaremos las políticas monetarias, que afectan al nivel de empleo y a la estabilidad de la economía. Veremos cómo han adoptado una forma que mermaba los ingresos de los trabajadores e

incrementaba los del capital.

Por último, las políticas públicas afectan a la dirección de las innovaciones. No es inevitable que la innovación tenga un sesgo de cualificación. La innovación podría, por ejemplo, tener un sesgo hacia la conservación de los recursos naturales. Más adelante describiremos políticas alternativas que podrían lograr una reorientación de las innovaciones.

LA GLOBALIZACIÓN

Hay un aspecto de la teoría de las «fuerzas del mercado» que lleva más de una década siendo el centro de atención: la globalización, es decir una integración más estrecha de las economías del mundo. En ningún ámbito la política influye más en las fuerzas del mercado que en el de la globalización. Por mucho que la disminución de los costes del transporte y las comunicaciones haya fomentado la globalización, los cambios en las reglas del juego han sido igual de importantes: entre ellas está la eliminación de obstáculos para el flujo de capitales a través de las fronteras, así como de las barreras al comercio (por ejemplo, la reducción de aranceles sobre las importaciones de bienes chinos, lo que les permite competir con los estadounidenses casi en pie de igualdad).

Tanto la globalización del comercio (la circulación de bienes y servicios) como la globalización de los mercados de capitales (la integración internacional de los mercados financieros) han contribuido al aumento de la desigualdad, pero de formas distintas.

La liberalización financiera

A lo largo de las últimas tres décadas, las instituciones financieras estadounidenses han propugnado enérgicamente la libre movilidad de capitales. De hecho, se han convertido en paladines de los derechos del capital, por encima de los derechos de los trabajadores e incluso por encima de los derechos políticos[202]. Los derechos simplemente especifican a qué tienen derecho los distintos agentes económicos: entre los

derechos que han reivindicado los trabajadores están, por ejemplo, el derecho a asociarse, a afiliarse a un sindicato, a la negociación colectiva y a la huelga. Muchos gobiernos no democráticos restringen drásticamente esos derechos, pero incluso los gobiernos democráticos los limitan. Así pues, también los dueños del capital pueden tener derechos. El derecho más fundamental de los propietarios del capital es que no se les despoje de su propiedad. Pero una vez más, incluso en una sociedad democrática, esos derechos están limitados; en virtud del derecho de utilidad pública, el Estado puede apropiarse de los bienes de alguien para una finalidad pública, pero tiene que haber un «debido proceso» y una indemnización adecuada. En los últimos años, los dueños del capital han exigido más derechos, como el derecho a entrar o salir libremente de los países. Al mismo tiempo, han argumentado en contra de las leyes que pudieran obligarlos en mayor medida a rendir cuentas por los abusos contra los derechos humanos en otros países, como el Estatuto de Agravios a Extranjeros, que permite que las víctimas de ese tipo de abusos puedan reclamar ante los tribunales de Estados Unidos.

En el plano de la pura teoría económica, la mejora en eficiencia para la producción mundial que se deriva de la libre movilidad de la mano de obra es mucho, muchísimo mayor que la mejora en la eficiencia derivada de la libre circulación de capitales. Las diferencias en la rentabilidad del capital son minúsculas en comparación con las de la rentabilidad de la mano de obra[203]. Pero los mercados financieros han estado impulsando la globalización, y aunque quienes trabajan en los mercados financieros hablan constantemente del aumento de la eficiencia, en realidad a lo que se refieren es a otra cosa, a un conjunto de normas que los benefician y que aumentan su ventaja respecto a los trabajadores. La amenaza de la salida de capitales, en caso de que los trabajadores se pongan demasiado exigentes respecto a sus derechos y a sus salarios, mantiene bajos los salarios de los trabajadores[204]. La competencia entre países para recibir inversiones asume muchas formas, no solo la de reducir los salarios y debilitar la protección a los

trabajadores. Hay una «carrera hacia los mínimos» de mayor calado, que intenta asegurarse de que la normativa sobre las empresas sea laxa y de que los impuestos sean bajos. Hay un ámbito, el de las finanzas, donde eso ha resultado especialmente costoso y especialmente crítico para el aumento de la desigualdad. Los países compitieron para tener el sistema financiero menos regulado, por miedo a que las compañías financieras se largaran a otros mercados. Algunos miembros del Congreso de Estados Unidos manifestaron su preocupación por las consecuencias de esa desregulación, pero se sentían impotentes: Estados Unidos iba a perder puestos de trabajo y una importante industria si no obedecía. No obstante, en retrospectiva, fue un error. Las pérdidas para el país que se derivaron de una normativa inadecuada fueron de una magnitud muchísimo mayor que el número de empleos que se salvaron en el sector financiero.

No es de extrañar que mientras que hace diez años la opinión imperante era que todo el mundo iba a beneficiarse de la libre circulación de capitales, como consecuencia de la Gran Recesión muchos observadores no parecen estar tan seguros. Esas dudas proceden no solo de los responsables de los países en vías de desarrollo, sino también de algunos de los más tenaces defensores de la globalización. De hecho, incluso el FMI (el Fondo Monetario Internacional, el organismo internacional responsable de garantizar la estabilidad financiera mundial) ya ha reconocido los peligros de una integración financiera excesiva y sin trabas[205]: un problema en un país puede extenderse rápidamente a otro. De hecho, los temores a un posible contagio han motivado rescates de bancos del orden de decenas o cientos de miles de millones de dólares. La respuesta a las enfermedades contagiosas es la «cuarentena» y, finalmente, en la primavera de 2011, el FMI reconoció que era deseable una respuesta análoga en los mercados financieros. Esa respuesta ha adoptado la forma de controles de capital, es decir, limitar la volatilidad de los movimientos de capital a través de las fronteras, sobre todo durante una crisis[206].

La ironía es que en las crisis provocadas por el sector financiero, los trabajadores y las pequeñas empresas tienen que soportar la mayor parte de los costes. Las crisis vienen acompañadas de altos índices de desempleo, lo que empuja los salarios a la baja, de forma que los trabajadores se ven doblemente perjudicados. En las crisis anteriores, el FMI (que normalmente actúa con el apoyo del Departamento del Tesoro de Estados Unidos) no solo insistía en que se llevaran a cabo enormes recortes presupuestarios por parte de los países con problemas, lo que convertía las crisis económicas en recesiones y depresiones, sino que también exigía la liquidación a precio de saldo de los activos, y ese era el momento en que entraban en escena los financieros para forrarse. Ya describí en un libro anterior, *El malestar en la globalización*, cómo Goldman Sachs fue uno de los ganadores de la crisis de Asia Oriental de 1997, igual que lo ha sido en la crisis de 2008. Cuando nos preguntamos cómo es posible que los financieros consigan acumular tanta riqueza, una parte de la respuesta es muy sencilla: han ayudado a redactar un conjunto de normas que les permite hacer grandes negocios incluso durante las crisis que han contribuido a crear[207].

La globalización del comercio

Los efectos de la globalización del comercio no han sido tan dramáticos como los de las crisis asociadas a la liberalización de los mercados de capital y financieros, pero aun así han ido actuando lenta y sostenidamente. La idea básica es sencilla: la circulación de bienes es un buen sustituto de la circulación de personas. Si Estados Unidos importa unos bienes que requieren mano de obra no cualificada, reduce la demanda de trabajadores no cualificados para fabricar esos bienes en Estados Unidos, lo que empuja a la baja los salarios de los trabajadores no cualificados. Los trabajadores estadounidenses pueden competir aceptando unos salarios cada vez más bajos, o aumentando más y más su cualificación[208]. Ese efecto se produciría independientemente de cómo gestionáramos la globalización, siempre y cuando condujera a un aumento del comercio.

Sin embargo, la forma en que se ha gestionado la globalización ha conducido de por sí a unos salarios todavía más bajos, porque se ha reducido al mínimo la capacidad de negociación de los trabajadores. Con una elevada movilidad del capital —y con unos aranceles bajos—, las empresas sencillamente pueden decirle a los trabajadores que si no aceptan unos salarios más bajos y unas peores condiciones de trabajo, la compañía se trasladará a otro lugar. Para ver cómo una globalización asimétrica puede afectar al poder de negociación, imaginemos, por un momento, cómo sería el mundo si hubiera libre circulación de mano de obra, pero no de capital [209]. Los países competirían para atraer trabajadores. Prometerían buenos colegios y un buen medio ambiente, así como menos impuestos a los trabajadores. Ello podría financiarse con unos elevados impuestos sobre el capital. Pero ese no es el mundo en que vivimos, y en parte se debe a que el 1 por ciento no quiere que sea así.

Las grandes empresas, tras conseguir que los gobiernos establezcan las normas de la globalización de forma que se refuerce su poder de negociación frente a los trabajadores, pueden accionar las palancas de la política y exigir una fiscalidad menor. Amenazan al país: a menos que nos bajéis los impuestos, nos iremos a otro lado, donde nos graven con un tipo menor. Por supuesto, mientras las grandes empresas han ido impulsando una agenda política que configura las fuerzas del mercado para que funcionen en su beneficio, no han permitido que nadie adivine su jugada. No argumentan a favor de la globalización —a favor de la libre circulación del capital y de las medidas de protección a las inversiones— diciendo que con eso ellos se van a enriquecer a expensas del resto de la sociedad. Más bien esgrimen argumentos engañosos sobre cómo se va a beneficiar todo el mundo.

Esta pretensión tiene dos aspectos cruciales. El primero es que la globalización aumenta la producción total del país, tal y como se mide, por ejemplo, en términos del PIB. El segundo es

que si el PIB aumenta, la teoría económica del goteo hacia abajo garantiza que todo el mundo sale ganando. Ninguno de los dos aspectos es correcto. Es cierto que cuando los mercados funcionan perfectamente, el libre comercio permite que la gente se traslade de sectores protegidos a sectores más eficientes, no protegidos y dedicados a la exportación. Como consecuencia, puede producirse un aumento en el PIB. Pero a menudo los mercados no funcionan así de bien. Por ejemplo, los trabajadores desplazados por las importaciones a menudo no consiguen encontrar otro empleo. Se convierten en parados. Pasar de tener un empleo de baja productividad en un sector protegido a estar desempleado reduce la producción nacional. Eso es lo que ha venido ocurriendo en Estados Unidos. Sucede cuando hay una mala gestión macroeconómica, de forma que la economía afronta un alto índice de desempleo, y sucede cuando los sectores financieros no hacen bien su trabajo, de forma que no se crean empresas para sustituir a las viejas compañías que se destruyen.

Hay otra razón por la que la globalización puede reducir la producción total; normalmente aumenta los riesgos a los que hacen frente los países[210]. Abrir las fronteras de un país puede exponerlo a todo tipo de riesgos, desde la volatilidad de los mercados de capitales hasta la de los mercados de materias primas. Una mayor volatilidad induce a las empresas a trasladarse a otras actividades menos arriesgadas, y esas actividades más seguras a menudo tienen una rentabilidad menor. En algunos casos, el efecto de la evitación del riesgo puede ser tan acusado que todo el mundo sale perjudicado económicamente[211].

Pero incluso si la liberalización del comercio da lugar a una producción total más alta en una determinada economía, es posible que existan amplios sectores de la población que salgan perdiendo. Consideremos por un momento lo que implicaría una economía global totalmente integrada (con una libre circulación por todo el mundo tanto del conocimiento como del capital): todos los trabajadores (de un determinado nivel de cualificación)

percibirían el mismo salario en cualquier lugar del mundo. Los trabajadores no cualificados de Estados Unidos cobrarían lo mismo que un trabajador no cualificado en China. Y a su vez, eso significaría que los salarios de los trabajadores de Estados Unidos caerían en picado. El salario que se impondría sería la media del salario de Estados Unidos y del resto del mundo, y, por desgracia, resultaría mucho más próximo a los salarios más bajos que predominan en otros lugares. No es de extrañar que los defensores de una liberalización total, que normalmente creen que los mercados funcionan bien, no proclamen esa consecuencia a los cuatro vientos. De hecho, los trabajadores no cualificados de Estados Unidos ya se han llevado muchos varapalos. A medida que avance la globalización, habrá ulteriores presiones a la baja sobre sus salarios. Yo no creo que los mercados funcionen tan bien como para que los salarios se igualen totalmente, pero variarán en esa dirección, y en una medida lo suficientemente grande como para suponer un serio motivo de preocupación[212]. El problema es particularmente grave hoy en día en Estados Unidos y en Europa: al mismo tiempo que los cambios tecnológicos que ahorran mano de obra han reducido la demanda de muchos de los «buenos» empleos «de cuello azul» de la clase media, la globalización ha creado un mercado mundial que ha puesto a esos mismos trabajadores en competencia directa con los trabajadores homólogos del extranjero. Ambos factores empujan a la baja los salarios.

Así pues, ¿cómo es posible que los defensores de la globalización aleguen que todo el mundo va a salir ganando? Lo que dice la teoría es que todo el mundo podría salir ganando. Es decir, los ganadores podrían compensar a los perdedores. Pero no dice que vayan a hacerlo —y habitualmente no lo hacen—. De hecho, los defensores de la globalización a menudo alegan que los ganadores no pueden ni deberían hacerlo. Los impuestos que habría que recaudar para ayudar a los perdedores, según ellos, harían que el país fuera menos competitivo, y en nuestro mundo globalizado, altamente competitivo, los países sencillamente no pueden permitirse ese lujo. En efecto, la globalización perjudica a los de abajo, no solo

directamente, sino también indirectamente, debido a que induce a recortar el gasto social y la fiscalidad progresiva.

La consecuencia de todo esto es que en muchos países, incluido Estados Unidos, la globalización está contribuyendo, casi con total seguridad, a nuestra creciente desigualdad. He subrayado que los problemas tienen que ver con la globalización tal y como ha sido gestionada. Los países asiáticos se beneficiaron enormemente gracias al crecimiento basado en la exportación, y algunos de ellos (como China) adoptaron medidas para garantizar que una parte significativa de ese aumento de la producción fuera a parar a los pobres, que una parte se destinara a financiar la educación pública y que gran parte se reinvirtiera en la economía, a fin de crear más empleos. En otros países ha habido a la vez grandes perdedores y grandes ganadores: los cultivadores de maíz más pobres de México han visto cómo disminuían sus ingresos a medida que el maíz estadounidense subvencionado hacía bajar los precios en los mercados mundiales.

En muchos países, una macroeconomía que funciona de forma deficiente ha provocado que el ritmo de la destrucción de empleo sea mayor que el de creación de empleo. Y eso es lo que ha ocurrido en Estados Unidos y en Europa desde la crisis financiera.

Entre los ganadores de la globalización en Estados Unidos y en algunos países europeos, tal y como ha sido gestionada, está la gente de arriba. Entre los perdedores están los de abajo, y cada vez más, incluso los de en medio.

MÁS ALLÁ DE LAS FUERZAS DEL MERCADO: LOS CAMBIOS EN NUESTRA SOCIEDAD

Hasta ahora, hemos examinado el papel que desempeñan las fuerzas del mercado, la política y la búsqueda de rentas a la hora de crear el elevado nivel de desigualdad de nuestra sociedad. También son importantes los cambios más genéricos de la sociedad, unos cambios que afectan tanto a las normas

como a las instituciones[213]. También ellos están condicionados por la política, y a su vez contribuyen a condicionarla.

El cambio social más evidente es el declive de la afiliación a los sindicatos, desde un 20,1 por ciento de los trabajadores estadounidenses que ganaban un sueldo o un salario por horas en 1980 hasta un 11,9 por ciento en 2010[214]. Eso ha creado un desequilibrio de poder económico y un vacío político. Sin la protección que ofrecen los sindicatos, a los trabajadores les ha ido mucho peor que en otras circunstancias. Además, las fuerzas del mercado han limitado la eficacia de los sindicatos que quedan. La amenaza de la pérdida de trabajo por el traslado de los empleos al extranjero ha debilitado el poder de los sindicatos. Un empleo malo que no implique un salario digno es mejor que no tener empleo. Pero al igual que la promulgación de la Ley Wagner durante la presidencia de Franklin Delano Roosevelt fomentaba la sindicación, el Partido Republicano, tanto a nivel de los estados de la Unión como a nivel federal, ha trabajado por debilitar a los sindicatos. Cuando el presidente Reagan puso fin a la huelga de controladores aéreos en 1981 se produjo un hito histórico en la fragmentación de la fuerza de los sindicatos[215].

Forma parte de las ideas consolidadas en materia de economía durante las tres últimas décadas el que unos mercados de trabajo flexibles contribuyen a la fortaleza económica. Por el contrario, yo argumentaría que una mayor protección de los trabajadores corrige lo que en caso contrario sería un desequilibrio de poder económico. Ese tipo de protección da lugar a una mano de obra de mayor calidad, con unos trabajadores más leales a sus empresas y que están más dispuestos a invertir en sí mismos y en sus empleos. También contribuye a una sociedad más cohesionada y a una mejora en el lugar de trabajo[216].

Que el mercado de trabajo estadounidense tuviera un comportamiento tan deficiente durante la Gran Recesión y que a

los trabajadores estadounidenses les haya ido tan mal durante tres décadas debería suscitar dudas sobre las míticas virtudes de un mercado laboral flexible. Pero en Estados Unidos los sindicatos siempre se han percibido como una fuente de rigidez, y por consiguiente de ineficiencia del mercado de trabajo, lo que ha socavado el apoyo a los sindicatos, tanto dentro como fuera de la política[217].

Es posible que la desigualdad sea al mismo tiempo causa y consecuencia de una quiebra de la cohesión social a lo largo de las últimas cuatro décadas. La pauta y la magnitud de los cambios en la remuneración al trabajo como porcentaje de la renta nacional son difíciles de conciliar con cualquier teoría que se apoye exclusivamente en factores económicos convencionales. Por ejemplo, en el sector manufacturero, durante más de tres décadas, entre 1949 y 1980, la productividad y la remuneración real por hora crecieron a la vez. De repente, en 1980, empezaron a divergir y la remuneración real por hora se estancó durante casi quince años, para volver a crecer, de nuevo a un ritmo casi igual que la productividad, hasta principios de la década de 2000, cuando la remuneración básicamente empezó a estancarse de nuevo. Una de las interpretaciones de estos datos es que, en realidad, durante los periodos en que los salarios crecieron mucho más despacio que la productividad, los directivos de las grandes empresas se llevaron un porcentaje mucho mayor de las «rentas» vinculadas a esas compañías[218].

La medida en que esto ocurre depende no solo de la economía y de las fuerzas sociales (la capacidad y la disposición de los máximos directivos a cosechar para sí mismos un mayor porcentaje de los ingresos de las grandes empresas), sino también de la política y de cómo esta condiciona el marco jurídico.

La gobernanza de las grandes empresas

La política —y en particular la forma en que la política configura las leyes que gobiernan las grandes empresas— es un

importante factor determinante del porcentaje de ingresos de una gran empresa que los máximos directivos se quedan para ellos mismos. Las leyes estadounidenses les conceden una considerable discrecionalidad. Eso significa que cuando las costumbres sociales cambiaban en el sentido de hacer más aceptables las grandes diferencias de remuneración, los directivos de Estados Unidos podían enriquecerse a expensas de los trabajadores o los accionistas con más facilidad que los directivos de otros países.

Un porcentaje significativo de la producción estadounidense tiene lugar en las grandes compañías cuyas acciones cotizan en Bolsa. Las grandes sociedades anónimas ofrecen numerosas ventajas —la protección jurídica que les concede la responsabilidad limitada[219], las ventajas de escala, a menudo un prestigio consolidado desde tiempo atrás—, unas ventajas que les permiten conseguir una rentabilidad extraordinaria respecto a lo que en otras circunstancias tendrían que pagar para conseguir capital. A esa rentabilidad extraordinaria la denominamos «rentas corporativas», y la cuestión es cómo se reparten esas rentas entre los distintos «interesados» en la empresa (en concreto, entre los trabajadores, los accionistas y los directivos). Antes de mediados de los años setenta, había un amplio consenso social: los directivos estaban bien pagados, aunque no desorbitadamente; las rentas se repartían en su mayoría entre los trabajadores veteranos y los directivos. Los accionistas nunca tenían gran cosa que decir. La legislación estadounidense sobre grandes empresas concede una amplia prelación a los directivos. A los accionistas les resulta muy difícil impugnar lo que hace la dirección de la empresa, muy difícil plantear una guerra como una oferta de adquisición de acciones (OPA)[220], e incluso una batalla por los derechos de voto. A lo largo de los años, los directivos han ido aprendiendo cómo afianzar y proteger sus intereses. Disponían de muchas formas de hacerlo, entre ellas las inversiones envueltas en la incertidumbre, que hacía más incierto el valor de la empresa y mucho más arriesgada una OPA hostil; «píldoras envenenadas», que reducían el valor de la empresa en

caso de una OPA hostil; y «paracaídas de oro», contratos blindados con indemnizaciones millonarias que garantizaban a los directivos una vida llena de comodidades en caso de que la empresa cambiara de manos[221].

Poco a poco, a partir de los años ochenta y noventa, los directivos se dieron cuenta de que las medidas adoptadas para repeler los ataques desde el exterior, combinadas con unos sindicatos más débiles, también implicaban que ellos podían embolsarse un mayor porcentaje de las rentas de la empresa con total impunidad. Algunos líderes de las finanzas llegaban incluso a reconocer que «la remuneración de los directivos en nuestro sistema de gobernanza de las grandes empresas, gravemente defectuoso, ha dado lugar a una remuneración de los directivos escandalosamente desmesurada»[222].

También cambiaron las normas sobre lo que era «justo»: a los directivos no les importaba lo más mínimo llevarse una mayor tajada de la tarta de la empresa y se concedían a sí mismos grandes sumas incluso al mismo tiempo que afirmaban que tenían que despedir trabajadores y reducir los salarios a fin de mantener viva a la empresa. Esas actitudes esquizofrénicas acerca de la «equidad» llegaron a estar tan imbricadas en algunos círculos, que, a principios de la Gran Recesión, un alto funcionario de Obama no tenía el mínimo reparo en decir, como si tal cosa, que era necesario cumplir con las primas de los directivos de AIG, incluso para los que habían llevado a la empresa a necesitar un rescate de 150.000 millones de dólares, debido a la inviolabilidad de los contratos; y unos minutos después era capaz de instar a los trabajadores del sector de automoción a que aceptaran una revisión de su convenio colectivo que suponía reducir enormemente su remuneración.

Una legislación distinta sobre gobernanza de las grandes empresas (aunque incluyera diferencias modestas, como conceder cierto poder de decisión a los accionistas sobre la remuneración de su máximo directivo)[223] podría haber domesticado el desaforado ardor de los ejecutivos, pero el 1 por

ciento no quería — y sigue sin querer— ese tipo de reformas en materia de gobernanza corporativa, aunque aumentarán la eficiencia de la economía. Y el 1 por ciento ha utilizado su enorme influencia política para asegurarse de que ese tipo de reformas no vean la luz.

Las fuerzas que acabamos de describir, como unos sindicatos más débiles y una menor cohesión social, que actúan al mismo tiempo que la legislación sobre gobernanza de las grandes empresas concede a los directivos una enorme discrecionalidad a la hora de dirigir las sociedades anónimas en su propio beneficio, han conducido no solo a una disminución de la participación de los salarios en la renta nacional, sino también a un cambio en la forma en que nuestras economías reaccionan ante una crisis económica. Antes solía ocurrir que cuando la economía entraba en recesión, los empleadores, que deseaban conservar la lealtad de sus trabajadores y se preocupaban por su bienestar, mantenían en nómina a todos los que podían. El resultado era que la productividad de la mano de obra disminuía y la participación de los salarios aumentaba. Los beneficios soportaban el grueso de la carga de la crisis. Posteriormente, la participación de los salarios disminuía tras el final de una recesión. Pero en esta recesión, y también en la anterior (2001), la pauta cambió; la participación de los salarios disminuyó durante la recesión y también en los años posteriores. Las empresas presumían de su implacabilidad, y despedían a tantos trabajadores que, de hecho, la productividad aumentaba[224].

La discriminación

Hay otra importante fuerza social que influye en la desigualdad. Existe discriminación económica contra importantes grupos en el seno de la sociedad estadounidense —contra las mujeres, contra los afroamericanos, contra los hispanos—. La existencia de grandes diferencias de ingresos y riqueza entre estos grupos es evidente. Los salarios de las mujeres, de los afroamericanos y de los hispanos son todos sensiblemente más bajos que los de los varones blancos [225].

Las diferencias en la educación (u otras características) explican una parte de la diferencia, pero solo una parte[226].

Algunos economistas han argumentado que la discriminación era imposible en una economía de mercado[227]. Según esa teoría, en una economía competitiva, siempre que existan algunos individuos que no tengan prejuicios raciales (o de género, o étnicos), dichos individuos contratarán a miembros de un grupo discriminado, porque sus salarios serán más bajos que los de los miembros de los grupos no discriminados con una cualificación similar. Ese proceso seguirá adelante hasta que se elimine la discriminación de salario/ingresos. Es posible que los preuicios den lugar a lugares de trabajo segregados, pero no a diferenciales de ingresos. Que ese tipo de argumentos llegara a ser moneda corriente en la profesión de las ciencias económicas dice mucho sobre el estado de esa disciplina. Para un economista como yo, que me crié en medio de una ciudad y de un país donde la discriminación era obvia, ese tipo de argumentos suponían un reto: algo no iba bien cuando una teoría decía que la discriminación no podía existir. A lo largo de los últimos cuarenta años, se han desarrollado numerosas teorías que contribuyen a explicar la persistencia de la discriminación[228].

Por ejemplo, los modelos basados en la teoría de juegos han demostrado que las actitudes de connivencia tácita de un grupo dominante (los blancos, los hombres) pueden emplearse para ir en contra de los intereses económicos de otro grupo. Se castiga a los individuos que incumplen la conducta discriminatoria: los demás se negarán a comprar en sus tiendas, o a trabajar para ellos, o a suministrarles insumos; las sanciones sociales, como el ostracismo, también pueden resultar eficaces. Quienes no castigan a los trasgresores también son sometidos al mismo castigo[229].

Las investigaciones al respecto han demostrado que hay otros mecanismos (asociados con la información imperfecta) que pueden conducir a equilibrios discriminatorios incluso en una

economía competitiva. Cuando resulta difícil evaluar la verdadera capacidad de un individuo y la calidad de su educación, los empleadores pueden recurrir a la raza, a la etnia o al género, tanto si está justificado como si no. Si los empleadores están convencidos de que los integrantes de un determinado grupo (mujeres, hispanos, afroamericanos) son menos productivos, les pagarán unos salarios más bajos. La consecuencia de la discriminación es reducir los incentivos de los miembros del grupo para realizar las inversiones que les proporcionarían una mayor productividad. Las creencias son autorrefirmantes. A menudo eso recibe el nombre de discriminación estadística, pero de una forma particular, donde a todos los efectos la discriminación da lugar a las diferencias que la gente cree que existen entre los grupos [230].

En las teorías de la discriminación que acabamos de describir, los individuos discriminan conscientemente. En los últimos tiempos los economistas han sugerido otro factor que fomenta las conductas discriminatorias: la «discriminación implícita», que no es intencionada, que está fuera de la conciencia de quienes la llevan a cabo y que va en contra de lo que esas personas piensan (explícitamente) o defienden para su organización[231]. Los psicólogos han aprendido a medir las actitudes implícitas (es decir, las actitudes de las que los individuos no son activamente conscientes). Hay indicios preliminares de que esas actitudes predicen mejor las conductas discriminatorias que las actitudes explícitas, sobre todo en presencia de presiones de tiempo. Ese descubrimiento arroja nueva luz sobre los estudios que han revelado una discriminación racial sistemática[232]. Eso se debe a que muchas decisiones del mundo real, como las ofertas de trabajo, a menudo se toman bajo una presión temporal, con una información ambigua, unas condiciones que dejan un margen mayor a la discriminación implícita.

Un ejemplo llamativo, citado en un estudio de la socióloga Devah Pager, es el efecto estigmatizador de los antecedentes penales[233]. En su estudio de campo, parejas escogidas de

jóvenes de veintitrés años presentaban una solicitud para acceder a un empleo de baja categoría a fin de averiguar en qué medida un antecedente penal (un delito no violento relacionado con las drogas) afecta a las oportunidades de empleo posteriores. Todos los individuos presentaban aproximadamente las mismas credenciales, incluido el diploma de bachillerato, de forma que las diferencias experimentadas entre los distintos grupos pueden atribuirse a los efectos de la condición racial o penal. Después de una entrevista a petición del empleador, la relación entre el número de blancos sin antecedentes y el de blancos con antecedentes que recibieron una segunda llamada es de 2 a 1, mientras que para los negros, esa misma relación es de casi 3 a 1. Y un varón blanco con antecedentes penales tiene una probabilidad ligeramente mayor de que se le tenga en cuenta para un empleo que un varón negro sin antecedentes. Así pues, como media, el hecho de ser negro reduce sustancialmente las oportunidades de empleo, y más aún para los que han cometido algún delito. Esos efectos pueden suponer una importante barrera para los varones negros que intenten ser económicamente autosuficientes, dado que aproximadamente uno de cada tres hombres negros es condenado a alguna pena de cárcel a lo largo de su vida.

Hay fuertes interacciones entre la pobreza, la raza y las políticas del gobierno. Si determinadas minorías son pobres en una gran proporción, y si el gobierno provee una educación y una atención sanitaria deficientes a los pobres, los miembros de esa minoría padecerán de forma desproporcionada esas deficiencias en educación y sanidad. Las estadísticas de salud, por ejemplo, son elocuentes: la esperanza de vida en el momento del nacimiento en 2009 era de 74,3 años para los negros, en contraste con los 78,6 años de los blancos[234].

La Gran Recesión no ha sido buena para los miembros de los grupos tradicionalmente discriminados, como veíamos en el capítulo 1. Los bancos los consideraron un blanco fácil, porque tenían aspiraciones de movilidad hacia arriba; tener una vivienda en propiedad era una señal de que estaban

consiguiendo entrar en la clase media estadounidense. Unos vendedores sin escrúpulos endosaron a muchas familias unas hipotecas que estaban más allá de sus posibilidades, poco idóneas para sus necesidades y que conllevaban unas elevadas comisiones. Hoy en día, amplios sectores de esas poblaciones no solo han perdido su vivienda, sino también los ahorros de toda su vida. Los datos de lo que ha ocurrido con su patrimonio son verdaderamente alarmantes: tras la crisis, una familia negra típica tenía un capital neto de tan solo 5.677 dólares, una vigésima parte del capital de una familia blanca típica[235].

Nuestro sistema económico recompensa los beneficios, independientemente de cómo se consigan, y en una economía dinerocéntrica, no es de extrañar que la gente deje de lado los escrúpulos. De vez en cuando, nuestro sistema pide cuentas a quienes se han portado mal, aunque siempre tras una larga y cara batalla jurídica. Incluso entonces, no siempre está claro si las condenas hacen algo más que recuperar una parte de los beneficios que los bancos han conseguido a través de su conducta carente de escrúpulos. En ese caso, incluso entre quienes reciben un castigo, el crimen sí compensa[236]. En diciembre de 2011, entre cuatro y siete años después de que tuvieran lugar los préstamos de alto riesgo, Bank of America firmó un acuerdo extrajudicial de 335 millones de dólares en indemnizaciones por sus prácticas discriminatorias contra los afroamericanos y los hispanos, el acuerdo más cuantioso de la historia en materia de buenas prácticas en los préstamos destinados a vivienda. Wells Fargo y otros prestamistas han sido acusados de prácticas discriminatorias parecidas; Wells, el prestamista hipotecario de viviendas más grande del país, pagó a la Reserva Federal 85 millones de dólares a cambio de que retirara los cargos que había presentado contra ellos. En resumen, la discriminación en los préstamos no se limitaba a casos aislados, sino que se trataba de una práctica generalizada.

Así pues, la discriminación en el crédito y en la vivienda ha contribuido a rebajar el nivel de vida de los afroamericanos,

así como a mermar su patrimonio, agravando los efectos de la discriminación en el mercado de trabajo que hemos comentado anteriormente.

EL PAPEL DEL GOBIERNO EN LA REDISTRIBUCIÓN

Hemos examinado cómo las fuerzas del mercado, condicionadas por la política y los cambios sociales, han desempeñado un papel a la hora de generar el *nivel de desigualdad en los ingresos antes de impuestos y transferencias*.

Lo irónico es que justo cuando los mercados empezaban a producir unos resultados más desiguales, la política tributaria le pedía un menor esfuerzo a los de arriba. El tipo impositivo marginal máximo se redujo desde el 70 por ciento en tiempos del presidente Jimmy Carter hasta el 28 por ciento en tiempos del presidente Reagan; subió hasta el 39,6 en tiempos del presidente Bill Clinton, y por último bajó hasta el 35 por ciento con el presidente George W. Bush[237].

Se suponía que esa reducción traería consigo más empleo y más ahorro, pero no fue así[238]. De hecho, Reagan había prometido que el efecto sobre los incentivos de sus rebajas de impuestos iban a ser tan potentes que los ingresos por impuestos iban a aumentar. Y sin embargo, lo único que aumentó fue el déficit. Las bajadas de impuestos de George W. Bush tampoco tuvieron mucho más éxito: el ahorro no aumentó; por el contrario, la tasa de ahorro de los hogares bajó hasta su mínimo histórico (prácticamente hasta cero).

El aspecto más escandaloso de la política fiscal de los últimos tiempos ha sido la reducción de los tipos impositivos sobre las plusvalías de capital. Ocurrió por primera vez en tiempos de Clinton, y de nuevo en tiempos de Bush, dejando el tipo impositivo para las plusvalías de capital a largo plazo en solo el 15 por ciento. De esa forma le hemos dado a los muy ricos, que perciben una gran parte de sus ingresos en forma de

plusvalías de capital, algo muy parecido al «todo gratis». No tiene sentido que los inversores, por no hablar de los especuladores, tengan que pagar menos impuestos que alguien que trabaja duro para ganarse la vida, y sin embargo, eso es lo que hace nuestro sistema impositivo. Y las plusvalías de capital no pagan impuestos hasta que se materializan (es decir, hasta que se vende el activo), de forma que ese aplazamiento de impuesto tiene unas ventajas enormes, sobre todo cuando los tipos de interés son elevados [23 9]. Por añadidura, si los activos se transfieren por el fallecimiento del titular, las plusvalías de capital acumuladas durante la vida del individuo eluden el impuesto. De hecho, los abogados especialistas en derecho tributario que trabajan para personas ricas como Ronald Lauder, quien heredó su fortuna de su madre, Estée Lauder, incluso llegaron a idear la forma de tenerlo todo sin renunciar a nada, que consiste en poder vender sus acciones sin tener que pagar impuestos[240]. Su plan, así como otros trucos parecidos para evitar pagar impuestos, implica realizar complicadas transacciones, como vender en corto (vender acciones prestadas) y los derivados financieros. Aunque al final se tapó este vacío legal en concreto, los abogados especialistas en fiscalidad de los ricos siempre están buscando la forma de ser más listos que la administración tributaria.

La desigualdad en los dividendos es mayor que la que hay en los salarios por horas y en los sueldos, y la desigualdad en las plusvalías de capital es mayor que la de cualquier otra forma de ingresos, de forma que conceder una amnistía fiscal a las plusvalías de capital es, en realidad, conceder una amnistía fiscal a los muy ricos. El 90 por ciento inferior de la población se lleva menos del 10 por ciento de todas las plusvalías de capital[241]. Menos de un 7 por ciento de las familias que ganan menos de 100.000 dólares al año recibe algún tipo de ingresos por plusvalías de capital, y para esas familias la suma de los ingresos en concepto de plusvalías de capital y de dividendos supone una media del 1,4 por ciento de sus ingresos totales[242]. Los sueldos y los salarios por hora ascendían a tan solo el 8,8 por ciento de los ingresos de los 400 contribuyentes

con más ingresos, las plusvalías de capital al 57 por ciento y los intereses y los dividendos, al 16 por ciento —es decir, que el 73 por ciento de sus ingresos estaba sometido a bajos tipos impositivos—. De hecho, los 400 máximos contribuyentes cosechan casi el 5 por ciento de todos los dividendos del país[243]. Cada uno de ellos declaró una media de 153,7 millones de dólares en plusvalías (para un total de 61.500 millones de dólares en ese concepto) en 2008, y 228,6 millones cada uno en 2007 (para un total de 91.400 millones de dólares). Por consiguiente, reducir los impuestos sobre las plusvalías de capital desde el tipo habitual del 35 por ciento hasta el 15 por ciento le supuso a cada uno de esos 400 contribuyentes, como media, un regalo de 30 millones de dólares en 2008 y de 45 millones en 2007, y redujo la cuantía total de ingresos por impuestos en 12.000 millones de dólares en 2008 y en 18.000 millones en 2007[244].

El efecto final es que los superricos en realidad pagan como media un tipo impositivo más bajo que los que están peor que ellos; y el tipo impositivo más bajo implica que su patrimonio aumenta más deprisa. El tipo impositivo medio que pagaron en 2007 las 400 familias de la parte más alta fue de solo el 16,6 por ciento, considerablemente más bajo que el 20,4 por ciento de los contribuyentes en general. (Aumentó ligeramente en 2008, el último año para el que disponemos de datos, hasta el 18,1 por ciento). Aunque el tipo impositivo medio ha disminuido desde 1979, del 22,2 hasta el 20,4 por ciento, el tipo del 1 por ciento más alto se ha reducido casi una cuarta parte, del 37 por ciento al 29,5 por ciento[245].

La mayoría de los países han adoptado el impuesto sobre sucesiones, no solo para recaudar impuestos de quienes son más capaces de permitírselo, sino también para evitar la creación de dinastías hereditarias. La capacidad de una generación para transmitir más fácilmente su riqueza a la siguiente inclina el terreno de juego de las oportunidades vitales. Si los ricos consiguen eludir la tributación (cosa que hacen cada vez más) y si se reduce el impuesto sobre sucesiones

(como se hizo en tiempos del presidente Bush, y que, de hecho, fue abolido en 2010, aunque solo durante un año), el papel del patrimonio heredado se volverá más importante[246]. En esas circunstancias, y con una riqueza que se concentra cada vez más en manos del 1 por ciento más alto (o del 0,1 por ciento más alto), es muy posible que Estados Unidos se convierta cada vez más en un país de una oligarquía hereditaria.

Los ricos y los superricos a menudo utilizan las grandes empresas para protegerse y como refugio para sus ingresos, y han hecho todo lo posible para asegurarse de que el tipo del impuesto de sociedades sea bajo y de que el código fiscal esté plagado de vacíos legales. Algunas grandes empresas hacen un uso tan intensivo de esas disposiciones que no pagan impuestos de ningún tipo[247]. Aunque Estados Unidos, supuestamente, tiene un tipo para el impuesto de sociedades más alto que gran parte del mundo, que llega hasta el 35 por ciento según los casos, el tipo medio real que pagan las empresas es igual que el de muchos otros países, y los ingresos por el impuesto de sociedades, en términos de porcentaje del PIB, son menores, como media, que en otros países industrializados avanzados. Los vacíos legales y las disposiciones especiales han desvirtuado el impuesto en tal medida que ha pasado de aportar el 30 por ciento de los ingresos de la Administración central de Estados Unidos a mediados de los años cincuenta, hasta menos del 9 por ciento hoy en día[248]. Si una empresa estadounidense invierte en el extranjero a través de una filial extranjera, sus beneficios no son gravados por Estados Unidos hasta que el dinero se repatría. Aunque eso supone una gran ventaja para la empresa (si invierte en una jurisdicción de baja fiscalidad como Irlanda), tiene el efecto perverso de fomentar la reinversión en el extranjero y de crear empleo fuera de Estados Unidos, no dentro. Pero entonces las grandes empresas embaucaron al presidente Bush para que les concediera unas vacaciones fiscales: el dinero que repatriaran durante esas vacaciones, supuestamente destinado a inversiones, se gravaría tan solo con un tipo del 5,25 por ciento; ellos iban a repatriar el dinero y a reinvertirlo en Estados Unidos. Cuando Bush decretó unas

vacaciones fiscales de un año con ese tipo impositivo, ellos efectivamente repatriaron el capital; Microsoft, ella sola, repatrió más de 32.000 millones de dólares[249]. Pero las evidencias muestran que se generó muy poca inversión adicional. Lo único que ocurrió fue que las grandes empresas consiguieron eludir la mayor parte de los impuestos que habrían tenido que pagar[250].

Entre los distintos estados, las cosas están aún peor. Muchos estados ni siquiera intentan guardar las apariencias de una cierta progresividad, es decir, de tener un sistema tributario que obligue al 1 por ciento, que puede permitírselo, a pagar un porcentaje mayor de sus ingresos que el que tienen que pagar los pobres. Por el contrario, los impuestos al consumo suponen una importante fuente de ingresos, y dado que los pobres gastan un mayor porcentaje de sus ingresos, ese tipo de impuestos a menudo es regresivo[251].

Mientras que las distintas políticas tributarias pueden permitir que los ricos se hagan más ricos, o por el contrario contener el crecimiento de la desigualdad, los programas de gasto pueden desempeñar un papel especialmente importante a la hora de evitar que los pobres se empobrezcan aún más. La Seguridad Social casi ha conseguido eliminar la pobreza entre los mayores. Estudios recientes han mostrado lo cuantiosos que pueden ser esos efectos: las deducciones fiscales sobre los ingresos devengados que complementan los ingresos de las familias trabajadoras pobres, por sí solos rebajan la tasa de pobreza en 2 puntos porcentuales. Las subvenciones a la vivienda, los cupones de alimentos y las becas de comedor tienen todas ellas importantes efectos a la hora de reducir la pobreza[252]. Un programa como la provisión de un seguro médico para los niños pobres puede beneficiar a millones de ellos y contribuir a garantizar que tengan un menor riesgo de sufrir alguna discapacidad permanente por culpa de una enfermedad o de algún otro problema de salud; eso contrasta crudamente con algunas de las subvenciones a las grandes empresas o con los vacíos legales en materia tributaria que

resultan mucho más costosos y benefician a mucha menos gente. Estados Unidos gastó mucho más dinero en rescatar a los grandes bancos (contribuyendo a que estos mantuvieran sus generosas bonificaciones) de lo que gastó en ayudar a los que se habían quedado sin empleo a consecuencia de la recesión que provocaron esos grandes bancos. Hemos creado para los bancos (y para otras grandes empresas, como AIG) una red de seguridad mucho más fuerte que la que hemos creado para los estadounidenses pobres.

Lo que resulta llamativo de Estados Unidos es que, aunque el nivel de desigualdad generado por el mercado —un mercado condicionado y distorsionado por la política y por la búsqueda de rentas— es más alto que en otros Estados industrializados avanzados, el país hace mucho menos para paliar esa desigualdad a través de los impuestos y los programas de gasto. Y a medida que ha ido aumentando la desigualdad generada por los mercados, nuestro gobierno ha ido haciendo cada vez menos[253].

El gobierno y la igualdad de oportunidades

Entre los descubrimientos más alarmantes que hemos enumerado en el capítulo 1 está el de que Estados Unidos se ha convertido en una sociedad donde existe menos igualdad de oportunidades, menos que en el pasado, y menos que en otros países, incluidos los de la vieja Europa. Las fuerzas del mercado que hemos examinado anteriormente desempeñan un papel: dado que la rentabilidad de la educación ha aumentado, a quienes tienen una buena educación les ha ido bien y a los que tienen una educación a nivel de bachillerato (sobre todo a los hombres) les ha ido rematadamente mal. Eso es aún más cierto hoy en día, en esta profunda crisis económica en que nos encontramos. Mientras que la tasa de desempleo entre quienes tienen una licenciatura universitaria o un nivel superior de estudios era de solo el 4,2 por ciento, quienes tienen menos estudios que el diploma de bachillerato afrontaban una tasa de desempleo tres veces mayor, del 12,9 por ciento. En el caso de los que recientemente han abandonado los estudios de

bachillerato, e incluso de los que acaban de terminarlo pero no se han matriculado en la universidad, el cuadro es todavía más sombrío: unas tasas de paro del 42,7 y del 33,4, respectivamente[254].

Pero el acceso a una buena educación depende cada vez más de los ingresos, de la riqueza y de la educación de los padres, como vimos en el capítulo 1, y por una buena razón: los estudios universitarios se están volviendo cada vez más caros, sobre todo a medida que los estados recortan sus ayudas, y el acceso a las mejores universidades depende de haber asistido a los mejores institutos de bachillerato, a las mejores escuelas de primaria y a las mejores guarderías. Los pobres no pueden permitirse el lujo de un colegio privado de enseñanza primaria y secundaria de alta calidad, y tampoco pueden permitirse vivir en los suburbios ricos que ofrecen enseñanza pública de alta calidad. Una gran parte de la gente pobre ha vivido tradicionalmente muy cerca de los ricos —en parte porque trabajaban para ellos—. A su vez, este fenómeno dio lugar a unos colegios con estudiantes de diversos orígenes sociales y económicos. Como demuestra un reciente estudio realizado por Kendra Bischoff y Sean Reardon, de la Universidad de Stanford, eso está cambiando: hay menos pobres que viven en las cercanías de los ricos, y menos ricos que viven cerca de los pobres[255].

En Estados Unidos, los barrios están incluso segregados entre propietarios e inquilinos. Esa pauta no puede explicarse en función de la raza o de la presencia de niños en el hogar, porque se da en el seno de los grupos raciales y entre las familias con hijos pequeños. La segregación en las áreas metropolitanas de Estados Unidos entre comunidades de propietarios y comunidades de inquilinos puede dar lugar a unas comunidades con unos entornos cívicos marcadamente distintos. La calidad de las comunidades depende de los esfuerzos de los residentes para evitar la delincuencia y mejorar la gobernanza local, y la recompensa a un individuo que hace ese esfuerzo es mayor para los propietarios que para los

inquilinos, y en general es mayor en el caso de quienes viven en comunidades donde muchos otros residentes realizan esfuerzos similares para conseguir que el gobierno local sea más receptivo a los miembros de la comunidad. Así pues, existen fuerzas económicas que, partiendo de las diferencias en la riqueza de las familias (y dependiendo de si su vivienda es en propiedad o no), conducen a diferencias en la calidad cívica de la comunidad en la que vive una familia[256]. La política estadounidense de aumentar la tasa de propietarios de viviendas entre los ciudadanos de rentas más bajas refleja el concepto de que las tasas de viviendas en propiedad afectan a la calidad de los barrios, y que crecer en un barrio violento, castigado por la delincuencia afecta negativamente a la salud, al desarrollo personal y a los resultados escolares. Pero la propiedad de la vivienda —una importante vía en Estados Unidos para que las familias accedan a mejores barrios, y también para que acumulen patrimonio— no es sostenible en el caso de las familias sin ningún patrimonio de partida y con escasos ingresos.

En el capítulo 1 también señalábamos que incluso entre los licenciados universitarios, quienes tienen la suerte de tener unos padres más ricos y mejor educados también tienen mejores perspectivas. Eso puede deberse, en parte, al establecimiento de redes —a crear contactos—, lo que puede resultar especialmente relevante cuando escasea el trabajo, como ahora. Pero también se debe, en parte, al creciente papel de los contratos en prácticas. En un mercado de trabajo como el que tenemos desde 2008, hay muchos buscadores de empleo para cada puesto de trabajo, y tener experiencia es algo que cuenta. Las empresas están aprovechándose de ese desequilibrio ofreciendo contratos en prácticas sin remuneración o con un salario reducido, lo que añade un importante elemento a un currículum. Pero los ricos no solo están en una mejor posición para conseguir los puestos de becarios; están en una mejor posición para permitirse el lujo de trabajar sin cobrar durante uno o dos años[257].

Al mismo tiempo que el gobierno ha estado haciendo menos para contrarrestar esas fuerzas del mercado que dan lugar a una mayor desigualdad de oportunidades, sobre la base de un acceso diferenciado al «capital humano» y a los empleos, también ha estado haciendo menos, como ya hemos apuntado, para nivelar el terreno de juego en materia de capital financiero, con una fiscalidad menos progresiva y, sobre todo, con unos menores impuestos sobre sucesiones. En pocas palabras, hemos creado un sistema económico y social y una política donde, en un futuro, las actuales desigualdades con toda probabilidad no solo se perpetuarán, sino que se exacerbarán: podemos prever para el futuro una mayor desigualdad tanto en capital humano como en capital financiero.

EL CUADRO COMPLETO

Al principio de este capítulo, y a lo largo del capítulo 2, hemos visto cómo las reglas del juego han ayudado a crear las riquezas de los de arriba y han contribuido a las miserias de los de abajo. Hoy en día el gobierno desempeña un doble papel en nuestro actual nivel de desigualdad: es parcialmente responsable de la desigualdad en la distribución de los ingresos antes de impuestos y ha ido asumiendo un papel cada vez menor a la hora de «corregir» esa desigualdad mediante impuestos progresivos y políticas de gasto.

A medida que los ricos van haciéndose más ricos, tienen más que perder con los intentos de limitar las actividades de búsqueda de rentas y de redistribuir los ingresos a fin de crear una economía más justa, y disponen de mayores recursos con los que oponerse a tales intentos. Podría parecer extraño que, a medida que ha ido aumentando la desigualdad, en Estados Unidos hayamos ido haciendo cada vez menos para reducir su impacto, pero era lo que cabría esperar. Desde luego, es lo que se ve por todo el mundo: las sociedades más igualitarias trabajan más para mantener su cohesión social; en las sociedades más desiguales, las políticas del gobierno y de las demás instituciones tienden a fomentar la perpetuación de la desigualdad. Esta pauta ha sido bien documentada[258].

Justificar la desigualdad

Iniciábamos este capítulo explicando cómo los de arriba a menudo han pretendido justificar sus ingresos y su patrimonio, y que la «teoría de la productividad marginal», el concepto de que quienes más cobran lo hacen porque han realizado una mayor contribución a la sociedad, se había convertido en la teoría predominante, por lo menos en economía. Pero también señalábamos que la crisis había arrojado dudas sobre esta teoría[259]. Quienes perfeccionaron las nuevas técnicas de préstamos abusivos, quienes ayudaron a crear los derivados financieros, un tipo de producto que el multimillonario Warren Buffett describía como «armas financieras de destrucción masiva», o quienes idearon las nuevas e insensatas hipotecas que ocasionaron la crisis de las hipotecas de alto riesgo se fueron de rositas llevándose millones, a veces cientos de millones de dólares[260].

Pero incluso antes de aquello, estaba claro que la relación entre la remuneración y la contribución a la sociedad era, en el mejor de los casos, difusa. Como hemos señalado anteriormente, los grandes científicos que hicieron los descubrimientos que constituyen la base de nuestra sociedad moderna normalmente se llevaron solo una pequeña porción de lo que aportaron y cobraron una miseria, en comparación con las recompensas que han cosechado los magos de las finanzas que han llevado al mundo al borde de la ruina.

No obstante, hay otra cuestión filosófica de más calado: en realidad, es imposible distinguir la aportación de un determinado individuo de las aportaciones de los demás. Incluso en el contexto del cambio tecnológico, la mayoría de los inventos implican la síntesis de elementos preexistentes, más que la invención *ex novo*. Hoy en día, por lo menos en muchos sectores esenciales, una gran parte de todos los avances depende de la investigación básica financiada por el gobierno.

Gar Alperovitz y Lew Daly concluyeron en 2009 que «si

una gran parte de lo que tenemos nos ha llegado como un regalo gratuito de muchas generaciones de aportaciones históricas, existe un profundo interrogante acerca de cuánto puede decirse razonablemente que ha "ganado" una persona determinada, ahora o en el futuro»[261]. Así pues, también el éxito de cualquier hombre de negocios depende no solo de esa tecnología «heredada», sino del marco institucional (el imperio de la ley), de la existencia de una población activa bien educada y de la disponibilidad de unas buenas infraestructuras (el transporte y las comunicaciones).

¿Es necesaria la desigualdad para incentivar a la gente?

Hay otro argumento que a menudo alegan quienes defienden el statu quo: que necesitamos el elevado nivel de desigualdad actual para incentivar a la gente a que trabaje, ahorre e invierta. Ese argumento confunde dos posturas. Una es que no debería haber desigualdad. La otra es que estaríamos mucho mejor si tuviéramos menos desigualdad de la que tenemos hoy. Yo, y hasta donde yo sé la mayoría de los progresistas, no defendemos la igualdad total. Somos conscientes de que eso afectaría negativamente a los incentivos. La cuestión es: ¿en qué medida se debilitarían los incentivos si tuviéramos un poco menos de desigualdad? En el próximo capítulo explicaré por qué, al contrario, una menor desigualdad en realidad incrementaría la productividad.

Por supuesto, gran parte de lo que algunos denominan remuneración por incentivos en realidad no lo es. Es tan solo un nombre que se utiliza para justificar la enorme desigualdad y para embaucar a los inocentes que piensan que sin tamaña desigualdad nuestro sistema económico no funcionaría. Eso quedó en evidencia cuando, tras las repercusiones de la debacle financiera de 2008, a los bancos les daba tanta vergüenza llamar a la remuneración de sus directivos «bonificación de rendimiento» que se sintieron obligados a cambiar el nombre por el de «bonificación de retención» (aunque lo único que la empresa estaba reteniendo era una mala gestión).

En un marco de remuneración por incentivos, se supone que los honorarios aumentan con el rendimiento. Lo que hicieron los banqueros era una práctica habitual: cuando se producía una disminución en el rendimiento medido, de acuerdo con los parámetros que supuestamente había que utilizar para determinar la remuneración, el sistema de remuneración cambiaba. El efecto fue que, en la práctica, la remuneración era elevada cuando el rendimiento era bueno, y también cuando el rendimiento era deficiente[262].

El análisis de los orígenes de la desigualdad

Los economistas son propensos a cuestionar la importancia relativa de los distintos factores que han dado lugar a la creciente desigualdad en Estados Unidos. La creciente desigualdad en los salarios y en las rentas de capital, y el hecho de que una proporción cada vez mayor de los ingresos vaya a parar a esas formas de renta, que se reparten de una forma más desigual, han contribuido a una mayor desigualdad en los ingresos personales y, como veíamos en las páginas anteriores, una fiscalidad menos progresiva y una disminución de las políticas de gastos contribuyeron a un aumento todavía mayor de los ingresos después de impuestos y en las transferencias.

La explicación del aumento en la dispersión de los salarios por horas y en los sueldos ha sido especialmente polémica. Algunos se centran en los cambios tecnológicos —en el cambio tecnológico con sesgo de cualificación—. Otros se fijan en factores sociales —el debilitamiento de los sindicatos, la crisis de las normas sociales que moderaban la remuneración de los directivos—. Otros recurren a la globalización. Otros se centran en el creciente papel de las finanzas. Unos poderosos intereses particulares apoyan cada una de estas explicaciones: quienes luchan por abrir los mercados consideran que la globalización desempeña un papel menor; quienes argumentan a favor de unos sindicatos más fuertes consideran crucial su debilitamiento. Algunos de los debates tienen que ver con los diferentes aspectos de la desigualdad que se tienen en cuenta: puede que el creciente papel de las finanzas tenga poco que ver

con la polarización de los salarios en la parte media, pero tiene mucho que ver con el aumento de los ingresos y el patrimonio de la parte más alta. En momentos diferentes, distintas fuerzas han desempeñado papeles diferentes: probablemente la globalización ha desempeñado un papel más importante desde, pongamos, el año 2000 que durante la década anterior. Aun así, entre los economistas hay un consenso cada vez mayor en que resulta difícil definir clara y precisamente los papeles que desempeñan las distintas fuerzas. No podemos llevar a cabo experimentos controlados para averiguar cómo habría sido la desigualdad si, manteniendo iguales todos los demás factores, hubiéramos tenido unos sindicatos más fuertes. Por añadidura, las fuerzas interactúan: las fuerzas competitivas de la globalización —con la amenaza de que los empleos se trasladen a otro lugar— ha tenido mucha importancia en el debilitamiento de los sindicatos[263].

Para mí, gran parte de este debate carece de sentido. La cuestión es que la desigualdad en Estados Unidos (y en algunos otros países de todo el mundo) ha ido aumentando hasta el punto de que ya no podemos seguir ignorándola. Puede que la tecnología (el cambio tecnológico con sesgo de cualificación) haya sido esencial para determinados aspectos de nuestro actual problema de desigualdad, sobre todo para la polarización del mercado de trabajo. Pero aunque así fuera, no debemos quedarnos de brazos cruzados y resignarnos ante las consecuencias. Puede que la codicia sea una parte intrínseca de la naturaleza humana, pero eso no significa que no podamos hacer nada para paliar las consecuencias de los banqueros sin escrúpulos que fueron capaces de aprovecharse de los pobres y de dedicarse a unas prácticas anticompetitivas. Podemos y debemos regular los bancos, prohibir sus créditos abusivos, pedirles que rindan cuentas por sus prácticas fraudulentas y castigarlos por los abusos de poder monopolista. De la misma forma, también es posible que unos sindicatos más fuertes y una mejor educación mitigaran las consecuencias del cambio tecnológico con sesgo de cualificación. Y ni siquiera es inevitable que el cambio tecnológico prosiga en esa dirección: obligar a las

empresas a pagar por las consecuencias medioambientales de su producción podría animarlas a apartarse del cambio tecnológico con sesgo de cualificación en aras de un cambio tecnológico ahorrador de recursos. Es posible que unos tipos de interés bajos animen a las firmas a robotizarse, en lugar de mantener unos empleos de baja cualificación y fáciles de sistematizar; por tanto, unas políticas alternativas macroeconómicas y de inversión podrían frenar el ritmo de la descualificación de nuestra economía. Y también, aunque los economistas puedan discrepar acerca del papel exacto que ha desempeñado la globalización en el aumento de la desigualdad, las asimetrías en la globalización, sobre las que llamamos la atención, han puesto a los trabajadores particularmente en desventaja; y podemos gestionar mejor la globalización, en un sentido que pudiera dar lugar a menos desigualdad.

También hemos apuntado que el crecimiento del sector financiero, en términos de su participación en la renta nacional total de Estados Unidos (lo que a veces se denomina el aumento de la financiarización de la economía), ha contribuido al aumento de la desigualdad, tanto para la riqueza que se crea en la parte más alta como para la pobreza de la parte de abajo. Jamie Galbraith ha demostrado que los países que poseen un sector financiero más grande tienen más desigualdad, y la relación no es casual[264]. Hemos visto que la desregulación y que las subvenciones del gobierno, ya sean ocultas o públicas, distorsionaban la economía, y no solo dan lugar a un sector financiero más grande, sino que también incrementan su capacidad de trasladar el dinero desde abajo hacia arriba. No necesitamos saber de forma precisa la proporción de desigualdad que cabría atribuir a esa mayor financiarización de la economía para comprender que es preciso un cambio en las políticas.

Es preciso abordar todos y cada uno de los factores que han contribuido a la desigualdad, con especial énfasis en los que simultáneamente contribuyen de forma directa al debilitamiento de nuestra economía, como la persistencia del

poder monopolista y de las políticas económicas que generan distorsiones. La desigualdad se ha instalado en nuestro sistema económico y hará falta un completo plan —que se describe por extenso en el capítulo 10— para erradicarla.

Modelos alternativos de la desigualdad

En este capítulo hemos explicado que existen teorías alternativas sobre la desigualdad, y en algunas de ellas la desigualdad parece estar más «justificada», los ingresos de los de arriba parecen más merecidos y los costes de contrarrestar la desigualdad y redistribuir la riqueza parecen mayores que en otras. El modelo de determinación de los ingresos basado en los «logros» se centra en los esfuerzos de cada individuo; y si la desigualdad fuera en gran medida el resultado de las diferencias en el esfuerzo realizado, resultaría difícil criticarla, y parecería injusto, y a la vez ineficiente, no recompensarla. Los relatos de Horatio Alger que describíamos en el capítulo 1 pertenecen a esa tradición: en sus más de cien historias sobre personajes que llegan de la miseria hasta la riqueza, el héroe de cada una de ellas lograba salir de la pobreza gracias a sus propios esfuerzos. Puede que esas historias contengan una pizca de verdad, pero es tan solo una pizca. En el capítulo 1 vimos que el principal factor determinante del éxito de un individuo eran sus condiciones de partida: los ingresos y la educación de sus padres. La suerte también desempeña un importante papel.

La tesis central de este capítulo y del capítulo anterior es también que la desigualdad no es únicamente una consecuencia de las fuerzas de la naturaleza, de las abstractas fuerzas del mercado. Por mucho que quisiéramos que la velocidad de la luz fuera mayor, no podríamos hacer nada al respecto. Sin embargo, la desigualdad es, en gran medida, consecuencia de unas políticas gubernamentales que configuran y dirigen las fuerzas de la tecnología y de los mercados, y las fuerzas sociales más en general. Eso lleva implícita una nota de esperanza, pero también de desaliento: de esperanza, porque significa que esta desigualdad no es inevitable, y que mediante un cambio de políticas podemos lograr una sociedad más eficiente y más

igualitaria; de desaliento, porque los procesos políticos que dan forma a esas políticas son muy difíciles de cambiar.

Existe una fuente de desigualdad, sobre todo en la parte más baja, sobre la que este capítulo ha podido decir muy poco: en el momento de imprimirse este libro, seguimos estando en la peor crisis económica desde la Gran Depresión. La mala gestión macroeconómica, en todas sus manifestaciones, es una importante fuente de desigualdad. Los desempleados tienen más probabilidad de sumarse a los que ya están en la pobreza, tanto más cuanto más dure la crisis económica. La burbuja le dio a una parte de los pobres la ilusión de riqueza, pero solo durante un instante; como hemos visto, cuando estalló la burbuja, se llevó por delante la riqueza de los de abajo, creando nuevos niveles de desigualdad de patrimonio y agudizando la fragilidad de los de abajo. En el capítulo 9 expondremos cómo las políticas macroeconómicas (y sobre todo las políticas monetarias) que han puesto en práctica Estados Unidos y muchos otros países son un reflejo de los intereses y las ideologías de los de arriba.

Otro motivo de este libro es el de la «dinámica adversa», el de los «círculos viciosos». En el capítulo anterior vimos que una mayor desigualdad conducía a una menor igualdad de oportunidades, lo que a su vez daba lugar a una mayor desigualdad. En el capítulo siguiente veremos más ejemplos de espirales descendentes: de qué manera una mayor desigualdad socava el apoyo a una acción colectiva, el tipo de acciones que garantiza que todo el mundo llega a la altura de su potencial, como consecuencia, por ejemplo, de una buena enseñanza pública. Explicaremos cómo la desigualdad fomenta la inestabilidad, lo que de por sí da lugar a más desigualdad.

Capítulo 4

POR QUÉ ES IMPORTANTE

En el capítulo 1 veíamos que la economía estadounidense lleva muchos años sin cumplir con lo prometido para la mayoría de ciudadanos, pese a que, salvo en el año 2009, el PIB per cápita ha ido en aumento. La razón es muy sencilla: el aumento de la desigualdad, una brecha cada vez mayor entre los de arriba y los demás. En el capítulo 2 veíamos que una de las razones por las que a los de arriba les ha ido tan bien es la búsqueda de rentas, que implica apropiarse de una porción más grande de la tarta y, al hacerlo, reducir el tamaño de esta respecto al que habría tenido en otras circunstancias.

Estamos pagando un alto precio por nuestra enorme y creciente desigualdad, y dado que lo más probable es que nuestra desigualdad siga creciendo —a menos que hagamos algo—, probablemente el precio que tendremos que pagar también será mayor. Quienes están en el medio, y sobre todo los de más abajo, pagarán el precio más alto, pero nuestro país en su conjunto —nuestra sociedad, nuestra democracia— también pagará un precio muy alto.

Las sociedades sumamente desiguales no funcionan de forma eficiente, y sus economías no son ni estables ni sostenibles a largo plazo. Cuando un grupo de intereses detenta demasiado poder, logra imponer las políticas que le benefician, en vez de las que beneficiarían a la sociedad en su conjunto. Cuando los más ricos utilizan su poder político para beneficiar en exceso a las grandes empresas que ellos mismos controlan, se desvían unos ingresos muy necesarios hacia los bolsillos de unos pocos, en vez de dedicarse en beneficio de la sociedad en general.

Pero los ricos no existen en un vacío. Necesitan a su alrededor una sociedad que funcione para que mantenga su

posición y para que produzca ingresos a partir de sus activos. Los ricos son reacios a los impuestos, pero los impuestos permiten que la sociedad realice inversiones que sostienen el crecimiento del país. Cuando se invierte poco dinero en educación, por falta de ingresos por impuestos, los colegios no producen los brillantes licenciados que necesitan las empresas para prosperar. Llevada al extremo —y ahí es donde estamos en este momento—, esa tendencia distorsiona un país y su economía tanto como los ingresos rápidos y fáciles de la industria extractiva distorsionan los países ricos en petróleo o en minerales.

Ya sabemos cómo se manifiestan esos extremos de desigualdad, porque hay demasiados países que ya han recorrido ese camino en el pasado. La experiencia de Latinoamérica, la región del mundo con el mayor nivel de desigualdad[265], presagia lo que está por venir. Muchos países de la zona se vieron inmersos en conflictos civiles durante décadas, padecieron altos índices de criminalidad y de inestabilidad social. La cohesión social sencillamente no existía.

Este capítulo explica los motivos por los que no es probable que una economía como la estadounidense, donde la riqueza de la mayoría de sus ciudadanos ha disminuido, donde la mediana de ingresos se ha estancado y donde a la mayoría de los ciudadanos más pobres les ha ido peor un año tras otro, prospere a largo plazo. Primero examinaremos los efectos de la desigualdad en la producción nacional y en la estabilidad económica, y posteriormente su impacto en la eficiencia económica y en el crecimiento. Los efectos son múltiples y se manifiestan a través de numerosos canales. Algunos son consecuencia del aumento de la pobreza; otros pueden achacarse al vaciamiento de la clase media, y otros a la creciente desigualdad entre el 1 por ciento y los demás. Algunos de estos efectos se producen a través de los mecanismos económicos tradicionales, mientras que otros son consecuencia del impacto más general de la desigualdad en nuestro sistema político y en nuestra sociedad.

También examinaremos las ideas falaces que afirman que la desigualdad es buena para el crecimiento, o que hacer algo para paliarla —como subir los impuestos a los ricos— perjudicaría a la economía.

LA INESTABILIDAD Y LA PRODUCCIÓN

Probablemente no es casual que esta crisis, igual que la Gran Depresión, viniera precedida de grandes aumentos en la desigualdad[266]: cuando el dinero se concentra en la parte más alta de la sociedad, se limita el gasto del estadounidense medio, o por lo menos eso sería lo que ocurriría en ausencia de un apoyo artificial que, en los años anteriores a la crisis, asumió la forma de una burbuja inmobiliaria alimentada por las políticas de la Reserva Federal. La burbuja de la vivienda creó un boom del consumo que mantenía la apariencia de que todo iba bien. Pero como muy pronto averiguamos, se trataba solo de un paliativo temporal.

Trasladar el dinero desde la parte de abajo a la de arriba reduce el consumo porque los individuos con rentas más altas consumen un porcentaje menor de sus ingresos que los individuos con rentas más bajas (los de arriba ahorran entre el 15 y el 25 por ciento de sus ingresos, los de abajo gastan todos sus ingresos) [267]. El resultado: a menos que ocurra, y hasta que no ocurra, alguna otra cosa, como por ejemplo un aumento de la inversión o de las exportaciones, la demanda total de la economía será menor de lo que la economía es capaz de ofrecer, y eso significa que habrá desempleo. En la década de 1990 esa «otra cosa» fue la burbuja tecnológica; en la primera década del siglo XXI fue la burbuja inmobiliaria. Ahora, el único recurso es el gasto público.

El desempleo puede achacarse a una insuficiente demanda agregada (la demanda total de bienes y servicios en la economía, por parte de los consumidores, de las empresas, del gobierno y de los exportadores); en cierto sentido, toda la disminución de la demanda agregada —y por consiguiente, de la

economía estadounidense— hoy en día puede achacarse al extremo grado de desigualdad. Como hemos visto, el 1 por ciento más alto de la población gana aproximadamente el 20 por ciento de la renta nacional estadounidense. Si ese 1 por ciento más alto ahorra aproximadamente el 20 por ciento de su renta, una redistribución de tan solo 5 puntos porcentuales en favor de los pobres o de los de en medio que no ahorran — de modo que el 1 por ciento seguiría recibiendo el 15 por ciento de la renta nacional— incrementaría la demanda agregada directamente en 1 punto porcentual. Pero a medida que el dinero circulara una y otra vez, en realidad, la producción aumentaría aproximadamente entre 1,5 y 2 puntos porcentuales[268]. En una crisis económica como la actual, eso implicaría una disminución de la tasa de desempleo en una cuantía equivalente. Con un índice de desempleo que a principios de 2012 ascendía al 8,3 por ciento, ese tipo de redistribución de ingresos habría hecho descender la tasa de paro hasta cerca del 6,3 por ciento. Una redistribución más amplia, de, supongamos, el 20 por ciento más alto en favor del resto, habría hecho descender aún más el desempleo, hasta una tasa más normal, de entre el 5 y el 6 por ciento.

Hay otra forma de ver el papel que tiene la creciente desigualdad a la hora de debilitar las prestaciones macroeconómicas. En el capítulo anterior, observábamos la enorme reducción de la proporción correspondiente a los salarios en esta recesión; la disminución ascendía a más de medio billón de dólares anuales[269]. Se trata de una cantidad mucho mayor que la cuantía del paquete de estímulo aprobado por el Congreso. Se estimaba que el paquete de estímulo iba a reducir el desempleo entre un 2 y un 2,5 por ciento. Quitarle el dinero a los trabajadores ha tenido, por supuesto, justamente el efecto contrario.

Desde la época de John Maynard Keynes, el gran economista británico, los gobiernos han comprendido que cuando se produce una disminución de la demanda —cuando el desempleo es elevado— es preciso tomar medidas para

incrementar, o bien el gasto público, o bien el gasto privado. El 1 por ciento ha hecho todo lo que ha podido para limitar el gasto público. El consumo privado se fomenta mediante bajadas de impuestos, y esa fue la estrategia que adoptó el presidente Bush, con tres grandes reducciones de impuestos a lo largo de ocho años. No dio resultado. Así pues, la carga de contrarrestar una demanda débil ha recaído en la Reserva Federal de Estados Unidos, cuyo cometido es mantener una baja inflación, un alto crecimiento y el pleno empleo. La Reserva Federal lo lleva a cabo a base de bajar los tipos de interés y de suministrar dinero a los bancos, quienes, en tiempos normales, se lo prestan a las familias y a las empresas. Esa mayor disponibilidad de crédito a unos tipos de interés más bajos a menudo estimula la inversión. Pero las cosas pueden salir mal. En vez de estimular las inversiones reales, que dan lugar a un mayor crecimiento a largo plazo, una mayor disponibilidad de crédito puede dar lugar a una burbuja. Una burbuja puede llevar a las familias a consumir de forma insostenible, a base de endeudarse. Y cuando estalla una burbuja, puede provocar una recesión. Aunque no es inevitable que los responsables de las políticas respondan a la escasez de demanda que ha provocado el aumento de la desigualdad con medidas que dan lugar a la inestabilidad y al derroche de recursos, es algo que ocurre a menudo.

Cómo la respuesta del gobierno a una demanda insuficiente provocada por la desigualdad dio lugar a una burbuja y a más desigualdad

Por ejemplo, la Reserva Federal respondió a la recesión de 1991 bajando los tipos de interés y con una fácil disponibilidad de crédito, con lo que contribuyó a crear la burbuja tecnológica, un colosal aumento del precio de las acciones de empresas tecnológicas, acompañado de fuertes inversiones en el sector. Debajo de aquella burbuja, por supuesto, había algo real: el cambio tecnológico que había traído consigo la revolución de las comunicaciones y de los ordenadores. Se consideraba acertadamente que Internet era una innovación transformadora.

Pero la euforia irracional por parte de los inversores fue mucho más allá de lo que podía estar justificado.

Una normativa inadecuada, una contabilidad deficiente y unas prácticas bancarias deshonestas e incompetentes también contribuyeron a crear la burbuja tecnológica. Es de sobra conocido que los bancos habían promocionado entre sus clientes acciones que sabían que eran «bodrios». La remuneración por «incentivos» proporcionó un aliciente a los máximos directivos para distorsionar su contabilidad, para declarar unos beneficios mucho mayores de lo que eran en realidad. El gobierno habría podido poner coto a todo aquello regulando los bancos, limitando la remuneración por incentivos, imponiendo unos mejores estándares contables y exigiendo unos márgenes más altos (la cantidad de efectivo que tienen que depositar los inversores cuando compran acciones). Pero los beneficiarios de la burbuja tecnológica —y en especial los máximos directivos de las grandes empresas y los bancos— no querían que el gobierno interviniera: estaban en mitad de una fiesta, y fue una fiesta que duró varios años. Además, estaban convencidos (y el tiempo les dio la razón) de que al final alguien se encargaría de pagar los platos rotos.

Pero los políticos de aquella época también se beneficiaron de la burbuja. Aquella demanda irracional de inversiones durante el boom tecnológico contribuyó a contrarrestar lo que, en caso contrario, habría sido una escasa demanda provocada por la elevada desigualdad, lo que hizo que la era de Bill Clinton fuera de una prosperidad aparente. Los ingresos fiscales por plusvalías de capital y otros ingresos generados por la burbuja incluso crearon la apariencia de solidez fiscal. Y, en cierta medida, la Administración podía apuntarse el «mérito» de lo que estaba ocurriendo: las políticas de Clinton en materia de desregulación de los mercados financieros y de reducción de los tipos impositivos a las plusvalías de capital (lo que incrementaba la rentabilidad de especular con las acciones tecnológicas) añadieron más leña al fuego[270].

Cuando finalmente estalló la burbuja tecnológica, la demanda de capital por parte de las empresas (sobre todo de las empresas de tecnología) disminuyó sensiblemente. La economía entró en recesión. Alguna otra cosa iba a tener que reactivar la economía. George W. Bush consiguió que el Congreso aprobara una bajada de impuestos dirigida a los ricos. Una gran parte de esa bajada benefició a los muy ricos: una bajada del tipo impositivo sobre los dividendos, que se redujo del 35 al 15 por ciento, otra bajada en los tipos sobre las plusvalías de capital, del 20 al 15 por ciento, y una eliminación gradual del impuesto sobre sucesiones[271]. Pero dado que los ricos, como ya hemos señalado, ahorran una proporción tan grande de sus ingresos, ese tipo de bajada de impuestos no supuso más que un estímulo limitado para la economía. De hecho, como vamos a ver a continuación, las bajadas de impuestos tuvieron incluso algunos efectos perversos.

Las grandes empresas, pensando que era poco probable que el tipo impositivo sobre los dividendos siguiera tan bajo, tuvieron un incentivo perfecto para repartir todo el dinero que pudieron sacar con seguridad, sin poner en demasiado peligro la futura viabilidad de la empresa. Pero eso significaba reducir las reservas de efectivo que quedaban disponibles para cualesquiera oportunidades de inversión que pudieran surgir. De hecho, la inversión, salvo en propiedades inmobiliarias, disminuyó[272], contrariamente a lo que habían previsto algunos exponentes de la derecha[273]. (Una parte del motivo de aquella escasez de inversiones fue, por supuesto, que durante la burbuja tecnológica muchas empresas habían invertido en exceso). En esa misma línea, era posible que la bajada del impuesto sobre sucesiones desincentivara el gasto; en aquel momento, los ricos podían acumular con seguridad más dinero para sus hijos y nietos y tenían menos incentivos para donarlo a organizaciones benéficas que habrían gastado ese dinero en buenas causas[274].

Sorprendentemente, la Reserva Federal y su presidente de

entonces, Alan Greenspan, no aprendieron las lecciones de la burbuja tecnológica. Pero eso se debía en parte a la política de «desigualdad», que no permitía ningún tipo de estrategias alternativas que pudieran resucitar la economía sin crear otra burbuja, como una bajada de impuestos a los pobres o un aumento del gasto en unas infraestructuras que lo necesitaban con urgencia. Aquella alternativa al rumbo insensato que tomó el país era anatema para quienes aspiraban a ver una reducción del tamaño del gobierno —un gobierno demasiado débil como para dedicarse a imponer impuestos progresivos o a llevar a cabo políticas redistributivas—. Franklin Delano Roosevelt había intentado ese tipo de políticas en su New Deal, y el establishment se burló de él por hacerlo. Por el contrario, fueron unos bajos tipos de interés, una normativa laxa y un sector financiero distorsionado y disfuncional los que acudieron al rescate de la economía. Durante un instante.

La Reserva Federal fue la artífice, sin querer, de otra burbuja, temporalmente más eficaz que la anterior, pero más destructiva a largo plazo. Los líderes de la Reserva Federal no la consideraron una burbuja, porque su ideología, su convicción de que los mercados siempre eran eficientes, implicaba que era imposible que hubiera una burbuja. La burbuja inmobiliaria fue más eficaz porque fomentó el gasto por parte no solo de unas cuantas compañías tecnológicas, sino de decenas de millones de familias que pensaron que eran más ricas que antes. Tan solo en un año se contrató casi un billón de dólares en créditos con garantía hipotecaria(8) y en hipotecas, que en su mayoría se destinaron al consumo[275]. Pero la burbuja fue más destructiva en parte por esas mismas razones: dejó tras de sí a decenas de millones de familias al borde de la ruina financiera. Antes de que acabe esta debacle, millones de estadounidenses perderán sus viviendas y varios millones más tendrán que afrontar una vida llena de dificultades económicas.

Las familias sobreendeudadas y el exceso de inmuebles llevan deprimiendo la economía desde hace varios años, y es probable que sigan haciéndolo durante varios años más,

contribuyendo al paro y a un gigantesco derroche de recursos. Por lo menos la burbuja tecnológica dejó tras de sí alguna cosa útil: las redes de fibra óptica y una nueva tecnología que iba a suponer un fortalecimiento de la economía. La burbuja inmobiliaria ha dejado tras de sí casas mal construidas, ubicadas en lugares equivocados e inadecuadas para las necesidades de un país donde la situación económica de la mayoría de la gente estaba en declive. Supone la culminación de un periodo de treinta años dedicados a ir corriendo de crisis en crisis, sin aprender por el camino algunas lecciones muy evidentes.

En una democracia donde existe un alto nivel de desigualdad, la política también puede ser desequilibrada, y la combinación de una política desequilibrada dedicada a gestionar una economía desequilibrada puede ser letal.

La desregulación

Hay una segunda forma en que la política desequilibrada, impulsada por una desigualdad extrema, conduce a la inestabilidad: la desregulación. La desregulación ha desempeñado un papel crucial en la inestabilidad que se ha experimentado en Estados Unidos y en muchos otros países. Dar rienda suelta a las grandes empresas, y sobre todo al sector financiero, favorecía los intereses, más cortoplacistas, de los ricos; estos utilizaron su peso político y su gran capacidad de condicionar las ideas para forzar una desregulación, primero en las compañías aéreas y otros sectores del transporte, después en las telecomunicaciones y, por último, y con un enorme peligro, en las finanzas[276].

La normativa es el conjunto de reglas del juego que se diseñan para que nuestro sistema funcione mejor, para garantizar la competencia, para impedir los abusos, para proteger a aquellos que no pueden protegerse por sí solos. Sin restricciones de ningún tipo, proliferan los fallos del mercado que describíamos en el capítulo anterior, donde los mercados no logran producir resultados eficientes. En el sector financiero,

por ejemplo, se producen conflictos de intereses y excesos, exceso de crédito, exceso de endeudamiento, exceso de asunción de riesgos, y burbujas. Pero los responsables del sector financiero lo ven de una forma diferente: sin esas restricciones, ellos ven un aumento de los beneficios. No piensan en términos de las amplias consecuencias sociales y económicas, a menudo a largo plazo, sino en su propio interés, más estrecho y a corto plazo, en los beneficios que sean capaces de cosechar ahora mismo[277].

Como consecuencia de la Gran Depresión, un acontecimiento que vino precedido de unos excesos similares, el país promulgó una férrea normativa financiera, como la Ley Glass-Steagall de 1933. Esas leyes, aplicadas eficazmente, prestaron un buen servicio al país: durante las décadas posteriores a su aprobación, la economía se vio libre del tipo de crisis financiera que había aquejado en repetidas ocasiones a este país (y a otros). Con el desmantelamiento de esa normativa en 1999, los excesos volvieron con una fuerza aún mayor: los banqueros pusieron rápidamente en acción los avances en tecnología, en finanzas y en economía. Las innovaciones ofrecían unas formas de aumentar el endeudamiento que podían sortear lo que quedaba de normativa, y que los reguladores eran incapaces de comprender del todo, nuevas formas de dedicarse a los préstamos abusivos y nuevas formas de engañar a los incautos usuarios de las tarjetas de crédito.

Las pérdidas derivadas de la infrautilización de recursos que ha ocasionado la Gran Recesión y otras crisis económicas son enormes. De hecho, el puro derroche de recursos que trajo consigo esta crisis, provocada por el sector privado —un desfase de varios billones de dólares entre lo que podría haber producido la economía y lo que ha producido— es mayor que el derroche ocasionado por cualquier gobierno democrático en toda la historia. El sector financiero alegaba que sus innovaciones habían dado lugar a una economía más productiva —una alegación de la que no hay ninguna prueba—, pero no cabe ninguna duda de la inestabilidad y la desigualdad que ha

provocado. Incluso aunque el sector financiero hubiera elevado el crecimiento en un 25 por ciento durante tres décadas —una afirmación que va más allá de lo que podrían alegar incluso los más exagerados partidarios del sector—, apenas lograría compensar las pérdidas ocasionadas por sus malas prácticas.

Hemos visto que la desigualdad acarrea inestabilidad, a consecuencia tanto de las políticas de desregulación que se aplican como de las políticas que habitualmente se adoptan como respuesta a las deficiencias en la demanda agregada. Ninguna de las dos cosas es una consecuencia necesaria de la desigualdad: si nuestra democracia funcionara mejor, tal vez habría conseguido resistirse a la demanda política de una desregulación, y probablemente habría respondido a la debilidad de la demanda agregada con medidas que fomentaran el desarrollo sostenible en vez de crear una burbuja[278].

Existen otros efectos adversos de esta inestabilidad: incrementa el riesgo. Las empresas tienen aversión a los riesgos, lo que significa que exigen una contrapartida por soportarlos. Sin contrapartida, las empresas invierten menos y, por consiguiente, hay menos crecimiento[279].

Lo irónico es que mientras que la desigualdad genera inestabilidad, la propia inestabilidad genera más desigualdad, lo que constituye uno de los círculos viciosos que identificamos en este capítulo. En el capítulo 1 veíamos que la Gran Recesión ha sido especialmente dura para los de abajo, e incluso para los de en medio, y eso es típico: los trabajadores corrientes tienen que hacer frente a un mayor desempleo, a unos salarios más bajos, a unos precios de la vivienda en declive, a una pérdida de gran parte de su patrimonio. Dado que los ricos son más capaces de soportar el riesgo, ellos son los que cosechan la recompensa que proporciona la sociedad por soportar un riesgo mayor[280]. Como siempre, los ricos parecen ser los beneficiarios de las políticas que propugnaron y que han impuesto unos costes tan elevados para los demás.

A la luz de la crisis financiera global de 2008, actualmente existe un consenso global cada vez mayor en que la desigualdad da lugar a la inestabilidad, y que la inestabilidad contribuye a la desigualdad[281]. El Fondo Monetario Internacional (FMI), el organismo internacional encargado de mantener la estabilidad económica mundial, al que he criticado enérgicamente por no prestar la suficiente atención a las consecuencias que sus políticas han tenido para los pobres, ha reconocido de forma tardía que no puede ignorar la desigualdad si realmente quiere cumplir con su mandato. En un estudio de 2011, el FMI concluía: «Encontramos que los periodos de crecimiento más prolongados están sólidamente asociados con una mayor igualdad en el reparto de los ingresos [...] En un horizonte más lejano, una menor desigualdad y un crecimiento sostenido pueden ser las dos caras de una misma moneda»[282]. En abril de aquel mismo año, el anterior director del FMI, Dominique Strauss-Kahn, subrayaba: «En última instancia, el empleo y la equidad son componentes básicos de la estabilidad económica y de la prosperidad, de la estabilidad política y de la paz. Eso va directo al núcleo del mandato del FMI. Debe colocarse en el lugar central de la agenda política»[283].

UNA ALTA DESIGUALDAD FOMENTA UNA ECONOMÍA MENOS EFICIENTE Y MENOS PRODUCTIVA

Aparte de los costes de la inestabilidad que acarrea, hay numerosas razones adicionales por las que una alta desigualdad —del tipo que en estos momentos caracteriza a Estados Unidos— fomenta una economía menos eficiente y menos productiva. Vamos a examinar a continuación (a) la reducción de unas inversiones públicas ampliamente beneficiosas y de las ayudas a la educación pública, (b) las enormes distorsiones que se generan en la economía (sobre todo asociadas con la búsqueda de rentas), en el derecho y en la normativa, y (c) el efecto en la moral de los trabajadores y en el problema de «no ser menos que el vecino».

La reducción de las inversiones públicas

El mantra económico actual hace hincapié en el papel del

sector privado como motor del crecimiento económico. Resulta fácil comprender por qué: cuando pensamos en innovación, pensamos en Apple, Facebook, Google y en una serie de empresas que han cambiado nuestras vidas. Pero entre bastidores está el sector público: el éxito de esas empresas, y de hecho la viabilidad del conjunto de nuestra economía, depende enormemente de un sector público que funcione adecuadamente. En todo el mundo hay emprendedores creativos. Lo que marca la diferencia —lo que decide si esos emprendedores van a conseguir o no que fructifiquen sus ideas y sus productos en el mercado— es el gobierno.

Por una sencilla razón: el gobierno establece las reglas básicas del juego. Hace cumplir las leyes. Más en general, aporta la infraestructura intangible y tangible que permite que funcionen una sociedad y una economía. Si el gobierno no aportara las carreteras, los puertos, la educación o la investigación básica —o si no se asegurara que alguien lo haga, o si no creara al menos las condiciones en las cuales alguien pudiera hacerlo—, las empresas corrientes no podrían prosperar. Los economistas denominan a ese tipo de inversiones «bienes públicos», un término técnico que alude al hecho de que todo el mundo puede disfrutar de los beneficios de, por ejemplo, los conocimientos básicos.

Una sociedad moderna requiere acciones colectivas, que el país actúe conjuntamente para llevar a cabo esas inversiones. Los amplios beneficios para la sociedad que se derivan de ellas no pueden ser captados por ningún inversor privado, razón por la cual dejarlas en manos del mercado daría lugar a una inversión insuficiente.

Estados Unidos y el mundo se han beneficiado enormemente de la investigación financiada por los gobiernos. En las décadas pasadas, las investigaciones realizadas en nuestras universidades estatales y en los servicios de extensión agraria contribuyeron a unos enormes aumentos en la productividad agrícola[284]. Hoy en día, la investigación

patrocinada por el gobierno ha promovido la revolución de la tecnología de la información y los avances en biotecnología.

Durante varias décadas, Estados Unidos ha padecido una insuficiente inversión en infraestructuras, en investigación básica y en educación a todos los niveles. Se vislumbran ulteriores recortes en esas áreas, a juzgar por el compromiso adquirido por ambos partidos del Congreso para reducir el déficit y la negativa de la Cámara de Representantes a subir los impuestos. Los recortes se producen pese a la evidencia de que el impulso que dan esas inversiones a la economía superan con gran diferencia la rentabilidad media del sector privado, e indudablemente es mayor que el coste de los fondos para el gobierno[285]. De hecho, los años de expansión de la década de 1990 fueron impulsados por las innovaciones realizadas durante las décadas anteriores, y que finalmente se asentaron en nuestra economía. Pero el pozo del que está sacando agua el sector privado —para la próxima generación de inversiones transformadoras— se está secando. Las innovaciones aplicadas dependen de la investigación básica, y sencillamente no hemos estado investigando lo suficiente[286].

Nuestra incapacidad de realizar esas inversiones públicas cruciales no debería sorprendernos. Es el resultado final de un reparto muy desigual de la riqueza en la sociedad. Cuanto más dividida llega a ser una sociedad en términos de riqueza, más reacios son los ricos a gastar dinero en las necesidades comunes. Los ricos no tienen que depender del gobierno para disponer de parques, o de educación, o de atención sanitaria, o de seguridad personal. Ellos pueden pagarse todas esas cosas por su cuenta. Y al hacerlo, se distancian cada vez más de la gente corriente.

A los ricos también les preocupa que haya un gobierno fuerte: un gobierno que podría utilizar su poder para corregir los desequilibrios de nuestra sociedad, a base de quitarles a ellos un poco de su riqueza y dedicarla a las inversiones públicas que contribuirían al bien común o que ayudarían a la gente de

abajo. Aunque probablemente los estadounidenses más ricos se quejen del tipo de gobierno que tenemos en Estados Unidos, en realidad muchos están encantados: está demasiado paralizado como para ser capaz de redistribuir, y demasiado dividido como para hacer otra cosa que no sea bajar los impuestos.

Desarrollar nuestro potencial: el final de la igualdad de oportunidades

Nuestra insuficiente inversión en el interés general, incluida la educación pública, ha contribuido al declive de la movilidad económica que señalábamos en el capítulo 1. Eso, a su vez, tiene importantes consecuencias para el crecimiento y la eficiencia del país. Siempre que reducimos la igualdad de oportunidades, no estamos utilizando uno de nuestros recursos más valiosos —nuestra gente— de la forma más productiva posible.

En anteriores capítulos veíamos cómo las perspectivas de una buena educación para los hijos de las familias pobres y de ingresos medios eran mucho más sombrías que las de los hijos de los ricos. El nivel de ingresos de los padres está convirtiéndose en un factor cada vez más importante, ya que el coste de los estudios universitarios está aumentando mucho más deprisa que las rentas, sobre todo en las universidades públicas, que educan al 70 por ciento de los estadounidenses. Pero, cabría preguntarse, ¿no se cubre la diferencia con el aumento de los programas de créditos para estudiantes? La respuesta, por desgracia, es no; y una vez más, el sector financiero tiene algo más que un poco de culpa. Hoy en día el mercado se caracteriza por una serie de incentivos perversos, lo que, junto con la ausencia de una normativa que impida los abusos, significa que los programas de créditos a los estudiantes, en vez de ayudar a ascender a los pobres, pueden dar lugar (y demasiado a menudo lo hacen) a que se empobrezcan aún más. El sector financiero consiguió que los créditos a los estudiantes no pudieran liquidarse cuando una persona se declara en bancarrota, lo que significaba que los prestamistas tenían pocos incentivos para asegurarse de que las

universidades para las que los estudiantes estaban pidiendo dinero prestado estuvieran realmente dándoles una educación que incrementara sus ingresos. Mientras tanto, las universidades privadas con ánimo de lucro, que tienen unos directivos muy bien remunerados, han conseguido frustrar los intentos de que se les impongan unos altos estándares que provocarían que las universidades que se aprovechan de los pobres y de las personas con escasa información —aceptando su dinero sin proporcionarles una educación que les permita conseguir buenos empleos con los que devolver los créditos— quedarán excluidas del programa de créditos[287]. Es totalmente comprensible que un joven, al ver que la carga de las deudas está aplastando la vida de sus padres, sea reacio a asumir un crédito para sus estudios. De hecho, es llamativo que haya tantos jóvenes deseosos de hacerlo, hasta el punto de que el licenciado universitario medio hoy en día arrastra una deuda de más de 25.000 dólares[288].

Puede que haya otro factor en juego que está reduciendo la movilidad y que, a largo plazo, reducirá la productividad del país. Los estudios sobre rendimiento educativo hacen hincapié en lo que ocurre en el hogar. Como la gente de abajo y de en medio se esfuerza por ganarse la vida —ya que tienen que trabajar más para salir adelante—, las familias disponen de menos tiempo para estar juntas. Los progenitores tienen menos capacidad de supervisar los deberes de sus hijos. Las familias tienen que hacer concesiones, y eso incluye menos inversión en sus hijos (aunque ellos no utilizarían esa palabra).

Una economía distorsionada (búsqueda de rentas y financiarización) y una economía peor regulada

Un motivo central de los capítulos anteriores era que gran parte de la desigualdad de nuestra economía era consecuencia de la búsqueda de rentas. En su forma más simple, las rentas son tan solo redistribuciones desde nuestros bolsillos a los de los buscadores de rentas. Eso es lo que ocurre cuando las compañías petrolíferas y mineras consiguen los derechos de

explotación del petróleo y los minerales a unos precios muy inferiores a los que tendrían que tener. El principal derroche de recursos es únicamente en hacer lobby: hay más de 3.100 miembros de grupos de presión trabajando para la industria sanitaria (casi seis por cada parlamentario) y 2.100 trabajando para las industrias de la energía y los recursos naturales. En total, se gastaron más de 3.200 millones de dólares en actividades de lobby tan solo en 2011 [289]. La principal distorsión es para nuestro sistema político; el principal perdedor es nuestra democracia.

Pero a menudo la búsqueda de rentas implica un verdadero desperdicio de recursos que reduce la productividad y el bienestar del país. Distorsiona la asignación de recursos y debilita la economía. Un efecto secundario de los esfuerzos dirigidos a llevarse una porción más grande de la tarta es que esta se encoge. El poder monopolista y el trato de favor en materia tributaria para los intereses especiales tiene precisamente esos efectos[290].

La magnitud de la «búsqueda de rentas» y las distorsiones que lleva asociadas para nuestra economía, aunque resultan difíciles de cuantificar con exactitud, son claramente enormes. Los individuos y las grandes empresas que destacan por su habilidad en buscar rentas reciben cuantiosas recompensas. Pueden llegar a cosechar inmensos beneficios para sus empresas. Pero eso no significa que su contribución social sea siquiera de signo positivo. En una economía de búsqueda de rentas, como la economía en la que se está convirtiendo la nuestra, la rentabilidad privada y la rentabilidad social están mal alineadas. Los banqueros que lograron grandes beneficios para sus compañías fueron ampliamente recompensados, pero, como he dicho en repetidas ocasiones, aquellos beneficios fueron efímeros y no tenían nada que ver con mejoras sostenibles en la economía real. Tendría que haber saltado a la vista que algo iba mal: se supone que el sector financiero presta servicio al resto de la economía, no al revés. Sin embargo, antes de la crisis, el 40 por ciento de todos los beneficios de las

grandes empresas iba a parar al sector financiero[291]. Las empresas de tarjetas de crédito cobraban más dinero de las comisiones por transacciones de lo que se beneficiaba la tienda por la venta de sus mercancías. Por el movimiento de un puñado de electrones al pasar una tarjeta, algo que cuesta a lo sumo unos pocos centavos, la compañía financiera recibía más dinero que la tienda por gestionar un complejo servicio que ponía a disposición de los consumidores una amplia variedad de alimentos a un precio reducido[292].

La búsqueda de rentas distorsiona nuestra economía en muchos sentidos, y uno de los más relevantes es la mala asignación del recurso más valioso de un país: su talento. Antes, los jóvenes inteligentes se sentían atraídos hacia una serie de profesiones: algunos a prestar servicio a los demás, como en la medicina, en la enseñanza o en el servicio público; otros a ampliar las fronteras del conocimiento. Siempre había algunos que se dedicaban a los negocios, pero durante los años previos a la crisis un porcentaje cada vez mayor de los mejores cerebros del país eligió las finanzas. Y con tantos jóvenes con talento dedicados a las finanzas, no es de extrañar que hubiera innovaciones en ese sector. Pero muchas de esas «innovaciones financieras» estaban diseñadas para saltarse la normativa, y de hecho redujeron el rendimiento económico a largo plazo. Esas innovaciones financieras no pueden compararse con las innovaciones de verdad, como el transistor o el láser, que mejoraron nuestro nivel de vida.

El sector financiero no es la única fuente de búsqueda de rentas en nuestra economía. Lo que resulta llamativo es el predominio de una competencia limitada y de la búsqueda de rentas en tantos sectores clave de la economía. En anteriores capítulos se hacía referencia al sector de la alta tecnología (Microsoft). Otros dos sectores que han llamado la atención son el de la atención sanitaria y el de las telecomunicaciones. Los precios de los fármacos son tan superiores a sus costes de producción que a las compañías farmacéuticas les compensa gastar enormes cantidades de dinero para convencer a los

médicos y a los pacientes de que los utilicen, tanto que actualmente gastan más dinero en mercadotecnia que en investigación[293]. Y gran parte de lo que las compañías denominan investigación es, en realidad, búsqueda de rentas —producir un fármaco casi idéntico(9) al medicamento estrella de una firma rival para llevarse una parte de sus cuantiosos beneficios—. Imagínese lo competitiva que podría ser nuestra economía —y cuántos empleos podrían crearse— si todo ese dinero se invirtiera en investigación de verdad y en inversiones reales a fin de incrementar la productividad del país.

Siempre que se generan rentas mediante un poder monopolista, se produce una gran distorsión de la economía. Los precios son demasiado altos, y eso induce un cambio desde el producto monopolizado hacia otros productos. Resulta llamativo que aunque supuestamente Estados Unidos es una economía altamente competitiva, determinados sectores parecen seguir cosechando unos beneficios extraordinarios. Los economistas se asombran ante nuestro sector de la atención sanitaria y su capacidad de dar menos por más: los resultados en materia de salud son peores en Estados Unidos que en casi todos los demás países industrializados avanzados, y sin embargo Estados Unidos gasta en términos absolutos más dinero per cápita, y más en términos de porcentaje del PIB, en una cuantía considerable. Hemos estado gastando más de una sexta parte del PIB en atención sanitaria, mientras que Francia ha estado gastando menos de la octava parte. El gasto por habitante en Estados Unidos ha sido dos veces y media superior a la media de los países industrializados avanzados[294]. Esa ineficiencia es de tal magnitud que, una vez descontada, la diferencia de renta per cápita entre Estados Unidos y Francia se reduce aproximadamente en un tercio[295]. Aunque son muchas las causas de esta diferencia en la eficiencia de los servicios de atención sanitaria, la búsqueda de rentas, en particular por parte de las compañías aseguradoras de la salud y de las compañías farmacéuticas, desempeña un papel significativo.

Anteriormente citábamos el ejemplo más tristemente célebre: una disposición en la ampliación de Medicare que aprobó Bush, y que dio lugar a una fuerte subida de los precios de los fármacos en Estados Unidos y a unas ganancias caídas del cielo (una renta) para las compañías farmacéuticas estimadas en 50.000 millones de dólares anuales o más. Bueno, cabría decir, ¿qué son 50.000 millones de dólares entre amigos? En una economía de 15 billones de dólares[296], esa cifra equivale a menos de un 0,33 por ciento. Pero, como al parecer dijo acertadamente Everett Dirksen, el senador de Illinois: mil millones aquí, mil millones allá, y enseguida estamos hablando de un buen pellizco[297]. En el caso de nuestras grandes empresas buscadoras de rentas, cabría decir más bien 50.000 millones aquí, 50.000 millones allá, y enseguida estamos hablando de un montón de dinero.

Cuando la competencia es muy restringida, su verdadero efecto a menudo es el derroche, ya que los competidores luchan por ser ellos quienes exploten al consumidor. Por consiguiente, unos elevados beneficios no son el único indicador de la búsqueda de rentas. De hecho, la competencia oligopolista entre empresas puede incluso dar lugar a la desaparición de las rentas, pero no a la eficiencia económica; cuando los beneficios (por encima de una rentabilidad normal) se reducen a cero o casi (es decir, a un nivel donde la rentabilidad del capital es normal), no es necesariamente una prueba de una economía eficiente. Vemos indicios de búsqueda de rentas en las elevadas sumas que se dedican a reclutar clientes para los sectores de las tarjetas de crédito o la telefonía móvil. Aquí el objetivo pasa a ser exprimir a los clientes lo más posible y lo antes posible, con unas comisiones y unas tarifas que no son ni comprensibles ni predecibles. Las empresas hacen todo lo posible para dificultar que el consumidor pueda comparar el coste de utilizar, por ejemplo, una tarjeta de crédito u otra porque hacerlo fomentaría la competencia, y la competencia erosionaría los beneficios.

También las empresas estadounidenses tienen que pagar

mucho más a las compañías de tarjetas de crédito que las empresas de otros países que han conseguido acabar con algunas de las prácticas anticompetitivas, y esos costes superiores que tienen que asumir las empresas se trasladan a los consumidores estadounidenses, con lo que se reduce su nivel de vida.

Lo mismo puede decirse de los teléfonos móviles: los estadounidenses pagan unas cuotas más altas por sus móviles y reciben un servicio peor que los consumidores de los países que han logrado crear un mercado más competitivo de verdad.

A veces las distorsiones de los buscadores de rentas son sutiles y no se reflejan bien como una disminución del PIB. Eso se debe a que el PIB no refleja adecuadamente los costes para el medio ambiente. No evalúa la sostenibilidad del crecimiento que está produciéndose. Cuando el PIB procede de extraer recursos del subsuelo, deberíamos apuntar que se reduce la riqueza del país, a menos que esa riqueza se reinvierta en la superficie en capital humano o físico. Pero nuestras mediciones no lo tienen en cuenta. El crecimiento que procede de agotar las reservas pesqueras o las aguas subterráneas es efímero, pero nuestras mediciones no nos lo dicen. Nuestro sistema de precios es defectuoso, porque no refleja con exactitud la escasez de muchos de esos recursos medioambientales. Y dado que el PIB se basa en los precios de mercado, también nuestra forma de medir el PIB es defectuosa.

Hay industrias, como la del carbón y la del petróleo, que quieren que las cosas sigan así. No quieren que se ponga un precio a la escasez de los recursos naturales o al daño a nuestro medio ambiente, y no quieren que se modifique nuestra forma de medir el PIB para que refleje la sostenibilidad. No cobrar a esas empresas el coste que están imponiendo al medio ambiente es, a todos los efectos, una subvención oculta, comparable a los demás regalos que recibe la industria, en forma de trato de favor en materia de impuestos y de adquisición de recursos a unos precios por debajo de los precios justos de mercado.

Cuando fui presidente del Consejo de Asesores Económicos durante la presidencia de Clinton, intenté que Estados Unidos publicara una «cuenta de PIB verde», que reflejara el agotamiento de nuestros recursos y la degradación de nuestro medio ambiente. Pero la industria del carbón sabía lo que habría significado eso y utilizó su enorme influencia en el Congreso para amenazar con suspender su financiación a quienes participaran en aquel intento de definir el PIB verde, y no solo la financiación a aquel proyecto.

Cuando la industria del petróleo presiona para conseguir más permisos de perforación en alta mar, y al mismo tiempo presiona para que se aprueben leyes que eximan a las empresas de asumir plenamente las consecuencias de un derrame de petróleo, está, a todos los efectos, pidiendo una subvención pública. Y ese tipo de subvenciones hace algo más que proporcionar rentas; también distorsiona la asignación de recursos. El PIB, y más en general, el bienestar social, se reduce — como quedó en evidencia con el derrame de petróleo de la compañía BP en el golfo de México en 2010—. Como las empresas del carbón y del petróleo utilizan su dinero para influir en la normativa medioambiental vivimos en un mundo con más contaminación del aire y del agua, en un medio ambiente que es menos atractivo y menos saludable que en otras circunstancias. Los costes se manifiestan en forma de una menor calidad de vida de los estadounidenses corrientes, y los beneficios en forma de mayores dividendos para las empresas del petróleo y el carbón. Una vez más, se produce un desfase entre la rentabilidad social (que, de hecho, puede ser negativa, como consecuencia de la disminución de nuestra calidad de vida por el deterioro medioambiental) y las recompensas privadas (que a menudo son enormes)[298].

Como explicábamos en los dos capítulos anteriores, un objetivo de la búsqueda de rentas es configurar las leyes y la normativa en su propio beneficio. Para conseguirlo hacen falta abogados. Si es posible afirmar que Estados Unidos tiene un

gobierno del 1 por ciento, por el 1 por ciento y para el 1 por ciento, es posible afirmar, con aún mayor convicción, que Estados Unidos tiene un gobierno de los abogados, por los abogados y para los abogados. Veintiséis de los cuarenta y cuatro presidentes de Estados Unidos eran abogados y el 36 por ciento de los legisladores de la Cámara de Representantes procede del Derecho. Aunque no persigan en sentido estricto lo que va en beneficio económico de los abogados, es posible que esos diputados estén «cognitivamente captados».

Se supone que el marco legal tiene como objetivo hacer más eficiente nuestra economía, proporcionando incentivos a los individuos y a las empresas para que no se porten mal. Pero hemos diseñado un sistema jurídico que es una carrera armamentista: los dos protagonistas hacen todo lo posible para que sus abogados prevalezcan sobre los del rival, lo que significa gastar más que el rival, ya que los abogados buenos e inteligentes son caros. A menudo, el resultado no lo deciden tanto los pormenores del caso o la cuestión, sino la avidez de los bolsillos. En el proceso, se produce una enorme distorsión de los recursos, no solo en los litigios, sino también en las medidas que se adoptan para influir en el resultado, y ante todo para evitarlos.

Algunos estudios han apuntado el efecto macroeconómico de la sociedad pleiteadora de Estados Unidos, y en dichos estudios se veía que los países con menos abogados (en relación a su población) crecían más deprisa[299]. Otra investigación sugiere que la vía principal por la que una gran proporción de abogados en una sociedad perjudica a la economía es por el desvío de talentos que podrían dedicarse a actividades más innovadoras (como la ingeniería y las ciencias), un descubrimiento acorde con lo que comentábamos anteriormente sobre las finanzas[300].

Pero quisiera dejar las cosas claras: teniendo en cuenta el éxito del sector financiero, y de las grandes empresas más en general, a la hora de desgazar la normativa que protege a los

ciudadanos corrientes, el sistema judicial es a menudo la única fuente de protección que les queda a los estadounidenses pobres y de clase media. Pero en vez de tener un sistema con una gran cohesión social, altos niveles de responsabilidad social y buenas normativas que protejan nuestro medio ambiente, a los trabajadores y a los consumidores, mantenemos un sistema muy caro de rendición de cuentas a posteriori, que depende en una medida demasiado grande de los castigos para los autores del perjuicio (por ejemplo, al medio ambiente) después de los hechos, en vez de restringir los actos antes de que ocasionen el daño[301].

Las grandes empresas consiguen mantener a raya las normativas en su batalla con el resto de la sociedad, pero con los abogados han encontrado la horma de su zapato. Ambos grupos gastan ingentes sumas en actividades de lobby para asegurarse de que pueden seguir adelante con sus actividades de extracción de rentas. En el transcurso de esta carrera armamentista, parece que se ha llegado a un equilibrio, existe por lo menos una fuerza compensatoria que pone coto a la conducta de las grandes empresas. Aunque ese equilibrio es mejor que el que surgiría en caso de que, pongamos, las corporaciones redactaran sus propias normas —donde las víctimas de sus acciones no tendrían a quién recurrir—, el sistema actual sigue siendo enormemente costoso para nuestra sociedad.

El 1 por ciento que determina nuestra política no solo distorsiona nuestra economía al no hacer lo que debería, a la hora de alinear los incentivos privados y sociales, sino también animándola a hacer lo que no debería. Los reiterados rescates a los bancos, que los animan a asumir unos riesgos excesivos[302], son el ejemplo más evidente. Pero mucha gente argumenta que las distorsiones en materia de política exterior resultan aún más costosas. El atractivo del petróleo iraquí (y acaso los enormes beneficios que amasarían los adeptos de Bush, incluida la empresa Halliburton, del vicepresidente Richard Cheney), resultaba una explicación más convincente de

la guerra de Irak que la que declaró Bush, es decir, su firme decisión de eliminar un dictador[303].

Mientras que probablemente los beneficiarios de la guerra estén en su inmensa mayoría entre los de arriba, ellos tienen que soportar una proporción muchísimo menor de los costes. Los integrantes del 1 por ciento raramente prestan servicio en el ejército —lo cierto es que un ejército formado íntegramente por voluntarios no paga lo suficiente como para atraer a los hijos e hijas de los de arriba—. La clase más adinerada no siente las estrecheces de un aumento de impuestos cuando el país entra en guerra: esta se paga con dinero prestado[304], y si los presupuestos no dan para tanto, el hacha de los recortes cae sobre las desgravaciones fiscales a las clases medias y sobre los programas sociales, no sobre el trato fiscal de favor y en los múltiples vacíos legales para los ricos.

La política exterior, por definición, tiene que ver con el equilibrio de los intereses nacionales y los recursos nacionales. Cuando un 1 por ciento de la población da las órdenes y no tiene que pagar ningún precio por las guerras, el concepto de equilibrio y contención salta en mil pedazos. No hay límite a las aventuras que podamos emprender: las grandes empresas y los contratistas solo pueden salir ganando con ello. A nivel local, por todo el mundo, a los contratistas les encantan las carreteras y los edificios, de los que pueden beneficiarse enormemente, sobre todo si realizan las oportunas contribuciones a los partidos políticos. Para los contratistas estadounidenses, el ejército ha supuesto un filón de ensueño.

La teoría del salario de eficiencia y la alienación

Un tema central de este capítulo es que gran parte de la desigualdad en nuestra sociedad surge porque las recompensas privadas difieren de los rendimientos sociales, y que el alto nivel de desigualdad que actualmente caracteriza a Estados Unidos y la aceptación generalizada de ese nivel de desigualdad (pese a los alentadores indicios que ofrece el movimiento Occupy Wall Street) hacen muy difícil que en Estados Unidos se adopten

buenas políticas. Entre los fallos de las políticas están los de la estabilización macroeconómica, la desregulación de las industrias y la insuficiente inversión en infraestructuras, en enseñanza pública y en investigación.

Ahora vamos a considerar una razón de una naturaleza totalmente diferente por la que la desigualdad fomenta una economía menos eficiente y productiva de la que podríamos lograr en otras circunstancias. Las personas no son como las máquinas. Tienen que estar motivadas para trabajar duro. Si sienten que están siendo tratadas injustamente, motivarlas puede resultar difícil. Este es uno de los principios fundamentales de la moderna economía del trabajo, incluida en la teoría del salario de eficiencia, que argumenta que la forma en que las empresas tratan a sus trabajadores —incluyendo cuánto les pagan— afecta a la productividad. En realidad, se trata de una teoría elaborada hace casi un siglo por Alfred Marshall, el gran economista que en 1895 escribió que «una mano de obra bien remunerada por lo general es eficiente, y por consiguiente no es una mano de obra cara», aunque admitía que se trata de «un hecho que, aunque está más cargado de esperanza para el futuro de la humanidad que cualquier otro hecho del que tengamos noticia, acabará ejerciendo una influencia llena de complicaciones en la teoría de la distribución»[305].

El renovado interés por esta teoría comenzó con la teoría económica del desarrollo, donde los teóricos reconocían que los trabajadores desnutridos eran menos productivos [306]. Pero la idea también es aplicable a los países industrializados más avanzados, como descubrió Estados Unidos durante la II Guerra Mundial, cuando advirtió que había demasiados reclutas tan desnutridos que eso podía suponer una merma de la eficacia del ejército. Los expertos en educación han demostrado que el hambre y una alimentación inadecuada dificultan el aprendizaje[307]. Por eso son tan importantes los programas de becas de comedor. En un momento en que uno de cada siete estadounidenses corre el riesgo de inseguridad en su

alimentación, muchos niños y niñas pobres de Estados Unidos también corren el riesgo de sufrir dificultades en el aprendizaje.

En una economía moderna, la eficiencia se ve afectada no tanto por la desnutrición como por otra serie de factores. El empobrecimiento en la parte baja y media de la población ha supuesto para la gente multitud de motivos de angustia: ¿acabarán perdiendo su vivienda? ¿Serán capaces de ofrecer a sus hijos una educación que les permita triunfar en la vida? ¿De qué vivirán los padres cuando se jubilen? Cuanta más energía se dedica a esas angustias, menos energías quedan para la productividad en el lugar de trabajo.

El economista Sendhil Mullainathan y el psicólogo Eldar Shafir han encontrado evidencias en sus experimentos de que vivir en la escasez a menudo conduce a tomar decisiones que exacerban las condiciones de escasez: «Los pobres piden dinero prestado con un gran coste y siguen siendo pobres. Los muy ocupados [los pobres de tiempo] aplazan lo que tienen que hacer cuando disponen de poco tiempo, y así lo único que consiguen es estar más ocupados»[308]. Los resultados de un estudio muy sencillo ilustran los recursos cognitivos que utilizan los pobres para su supervivencia cotidiana, y que las personas más prósperas no tienen que emplear. En el estudio, a los individuos que acaban de salir de una tienda de comestibles se les pregunta lo que han gastado en total en la tienda y cuál era el precio de unos cuantos artículos que llevan en su bolsa de la compra. Normalmente, los pobres eran capaces de responder con precisión a esas preguntas, mientras que los que no eran pobres a menudo lo ignoraban. Los recursos cognitivos de un individuo son limitados. El estrés que produce no tener suficiente dinero para hacer frente a las necesidades urgentes puede efectivamente afectar a la capacidad de tomar decisiones que podrían contribuir a aliviar la situación. Las limitadas reservas de recursos cognitivos se agotan, lo que puede llevar a las personas a tomar decisiones irracionales.

El estrés y la ansiedad también pueden dificultar la

adquisición de nuevas habilidades y nuevos conocimientos. Si ese aprendizaje se ve afectado, los aumentos de productividad serán más lentos, y eso no augura nada bueno para el rendimiento de la economía a largo plazo.

A la hora de motivar a los trabajadores es igual de importante su sensación de que se les está tratando justamente. Aunque no siempre está claro lo que es justo, y el concepto de equidad de las personas puede estar sesgado en su propio interés, hay una sensación creciente de que la actual desigualdad salarial es injusta. Cuando los directivos argumentan que es necesario reducir los salarios, o que tiene que haber despidos para que las grandes empresas puedan competir, pero al mismo tiempo esos directivos se aumentan sus propios sueldos, los trabajadores consideran, con toda la razón, que lo que está ocurriendo es injusto. Eso afecta al mismo tiempo a los esfuerzos que realizan hoy, a su lealtad a la empresa, a su disposición a cooperar con los demás y a su disposición a invertir en el futuro de la empresa. Como toda empresa sabe, un trabajador más contento es un trabajador más productivo; y un trabajador que cree que una empresa está pagando demasiado a sus empleados del nivel superior en comparación con lo que cobran todos los demás, probablemente no será un trabajador contento[309].

Un detallado estudio realizado por Krueger y Mas de las plantas que fabricaban los neumáticos Bridgestone/Firestone ilustra lo anterior de una forma particularmente escalofriante. Tras un año rentable, la dirección exigió pasar de un turno de ocho horas a un turno de doce horas, con rotaciones entre el día y la noche, y reducir el sueldo de los nuevos contratados en un 30 por ciento. La exigencia creó unas condiciones que dieron lugar a la producción de muchos neumáticos defectuosos. Esos neumáticos defectuosos se relacionaron con más de mil accidentes con víctimas mortales y heridos, hasta que en el año 2000 los retiraron[310].

En Rusia, en tiempos del comunismo, la sensación

generalizada por parte de los trabajadores de que no les estaban remunerando adecuadamente desempeñó un importante papel en el hundimiento de su economía. Según el antiguo dicho ruso: «Ellos fingían que nos pagaban, y nosotros fingíamos que trabajábamos».

Los últimos experimentos en teoría económica han confirmado la importancia de la equidad. Un experimento demostraba que subir el sueldo a los trabajadores que sentían que estaban siendo injustamente tratados tenía un efecto sustancial en la productividad y ninguno en los trabajadores que sentían que estaban siendo justamente tratados. O consideremos otra situación, donde un grupo de trabajadores realiza un trabajo similar. Cabría esperar que aumentar el sueldo a algunos y bajárselo a otros incrementara la productividad de los trabajadores con salarios más altos y que redujera la de los trabajadores con salarios más bajos, con lo que los efectos se compensarían. Pero la teoría económica—confirmada por los experimentos— sostiene que la disminución de productividad del trabajador con un sueldo más bajo es mayor que el aumento de productividad del trabajador con un sueldo más alto, de forma que la productividad total disminuye[311].

El consumismo

Hemos descrito de qué forma la desigualdad afecta al crecimiento y a la eficiencia de la economía —y al bienestar de la sociedad, tanto a corto como a largo plazo— a través de toda una serie de lo que podrían considerarse mecanismos económicos, reforzados y configurados por el modo de hacer política y por las propias políticas públicas. Pero la desigualdad tiene otros efectos más profundos y distorsionadores en nuestra sociedad. Puede que la teoría económica del goteo sea una quimera, pero el conductismo de goteo hacia abajo es muy real. La gente que está por debajo del 1 por ciento más alto aspira cada vez más a imitar a los que están por encima. Por supuesto, para los que están abajo del todo, vivir como el 1 por ciento más rico es algo inimaginable. Pero para los que están en el segundo

percentil, el 1 por ciento representa una aspiración, para los que están en el tercer percentil, el segundo percentil representa una aspiración, y así sucesivamente.

Los economistas hablan de la importancia de la «renta relativa» y de la privación relativa. Lo que cuenta (para la sensación de bienestar de un individuo, por ejemplo) no es solo la renta de un individuo en términos absolutos, sino su renta en relación con la de los demás [312]. La importancia de la renta relativa en los países desarrollados es tan grande que, entre los economistas, la cuestión de si existe alguna relación a largo plazo entre el crecimiento del PIB y el bienestar subjetivo en esos países es una cuestión absolutamente sin resolver[313]. Las preocupaciones de los individuos con su consumo en relación con el de los demás —el problema de «no ser menos que el vecino»— ayuda a explicar por qué tantos estadounidenses viven por encima de sus posibilidades y por qué tanta gente trabaja tanto y durante tantas horas.

Hace muchos años, Keynes planteó una pregunta. Durante miles de años, la mayoría de la gente tenía que pasarse la mayor parte de su tiempo trabajando simplemente para poder sobrevivir, para comprar comida, ropa y tener un techo donde cobijarse. Entonces, a partir de la Revolución Industrial, los aumentos sin precedentes en la productividad significaron que cada vez más y más individuos podían liberarse de las cadenas de la vida de subsistencia. Un sector cada vez mayor de la población ya solo tenía que dedicar una pequeña parte de su tiempo a cubrir sus necesidades básicas. La pregunta era: ¿cómo iba a gastar la gente el dividendo de la productividad?[314].

La respuesta no era obvia. Podían optar por disfrutar cada vez de más tiempo de ocio o podían optar por disfrutar de más bienes. La teoría económica no aporta una predicción clara, aunque cabría suponer que las personas razonables optarían por disfrutar al mismo tiempo de más bienes y de más ocio. Eso fue lo que ocurrió en Europa. Pero Estados Unidos dio un giro

diferente: menos tiempo de ocio (por familia, a medida que las mujeres se iban incorporando a la población activa) y cada vez más y más bienes.

Quizá la elevada desigualdad de Estados Unidos —y la sensibilidad de los individuos al consumo de los demás— nos ofrezca una explicación. Es posible que estemos trabajando más a fin de mantener nuestro consumo en relación con los demás, y que esto no sea más que una competición de todos contra todos, que individualmente es racional, pero inútil en términos de la meta que se fija. Adam Smith apuntaba esa posibilidad hace 250 años: en «esta rebatiña general por la preeminencia, cuando unos suben, otros necesariamente han de caer abajo del todo»[315]. Aunque no existe una respuesta «correcta» a la pregunta de Keynes de acuerdo con la teoría económica estándar, la respuesta de Estados Unidos resulta un tanto inquietante[316]. Los individuos afirman que trabajan mucho por el bien de su familia, pero al trabajar tanto, tienen cada vez menos tiempo para ella y la vida familiar se deteriora. De algún modo, los medios demuestran ser incoherentes con el fin que se declara.

LA PRESUNTA COMPENSACIÓN ENTRE DESIGUALDAD Y EFICIENCIA

En las páginas anteriores he explicado que la desigualdad —en todas sus dimensiones— ha sido perjudicial para nuestra economía. Como veíamos en capítulos anteriores, también existe una narración contraria, la que esgrimen principalmente los exponentes de la derecha, y que se centra en los incentivos. Desde ese punto de vista, los incentivos son esenciales para conseguir que la economía funcione, y la desigualdad es la consecuencia inevitable de un sistema de incentivos, ya que algunas personas producen más que otras. Por consiguiente, cualquier programa de redistribución necesariamente merma los incentivos. Además, los defensores de ese punto de vista argumentan que es un error obsesionarse con la desigualdad de resultados, sobre todo en el plazo de un año cualquiera. Lo que cuenta es la desigualdad a lo largo de la vida, y lo que cuenta

todavía más es la igualdad de oportunidades. A continuación afirman que hay una relación inversa entre la eficiencia y la igualdad. Aunque las personas puedan discrepar sobre cuánta eficiencia estarían dispuestas a sacrificar para conseguir más igualdad, a juicio de la derecha el precio que hay que pagar por cualquier mejora en la igualdad en Estados Unidos es sencillamente demasiado elevado. De hecho, es tan elevado que lo más probable es que también salieran perjudicados los de en medio y los de abajo, sobre todo quienes dependen de los programas del gobierno; con una economía más débil, se reducirían las rentas de todo el mundo, los ingresos por impuestos serían menores y habría que recortar los programas del gobierno.

En este capítulo, por el contrario, hemos argumentado que podríamos tener una economía más eficiente y productiva con más igualdad. En este apartado voy a resumir los puntos básicos de discrepancia. La derecha se imagina una economía perfectamente competitiva, con unas recompensas privadas iguales a los rendimientos sociales; nosotros contemplamos una economía que se caracteriza por la búsqueda de rentas y otras distorsiones. La derecha subestima la necesidad de las actuaciones públicas (colectivas), a fin de corregir los omnipresentes fallos del mercado. Sobreestima la importancia de los incentivos financieros. Y, a consecuencia de esos errores, la derecha sobrevalora los costes e infravalora los beneficios de una fiscalidad progresiva.

La búsqueda de rentas y la compensación entre desigualdad y eficiencia

Una tesis central de este libro es que la búsqueda de rentas es omnipresente en la economía estadounidense, y que, de hecho, obstaculiza la eficiencia económica en su conjunto. La enorme brecha entre recompensas privadas y rendimientos sociales que caracteriza a una economía de búsqueda de rentas implica que los incentivos que los individuos tienen ante sí a menudo encauzan sus actos en una dirección equivocada, y que quienes reciben elevadas recompensas no son necesariamente

quienes han realizado las mayores aportaciones. En los casos en que las recompensas privadas de los de arriba exceden en una cuantía considerable su contribución social marginal, la redistribución podría al mismo tiempo reducir la desigualdad y aumentar la eficiencia[317].

Lograr que los mercados funcionen mejor, a base de alinear ambas rentabilidades y de reducir las oportunidades de búsqueda de rentas, y corrigiendo otros fallos del mercado, cuyos efectos se dejan sentir de una forma especialmente acusada en la parte baja y media, también reduciría simultáneamente la desigualdad y aumentaría la eficiencia, justo lo contrario de lo que postula la derecha.

Los fallos del mercado y la compensación entre desigualdad y eficiencia

La derecha ha subestimado la importancia de otras imperfecciones de nuestra economía: si los mercados de capitales fueran perfectos, cada individuo sería capaz de invertir en sí mismo hasta el punto en que los rendimientos adicionales se igualaran con el coste del capital. Pero los mercados de capitales distan mucho de ser perfectos. Los individuos no tienen un fácil acceso al capital y no pueden desembarazarse del riesgo.

La escasez de riqueza reduce las oportunidades de las familias para ser productivas en distintos sentidos. Reduce su capacidad de invertir en sus hijos, de adquirir una vivienda en propiedad y, con ello, de participar en las recompensas financieras derivadas de la mejora de sus barrios y de ofrecer unos activos que puedan dar pruebas fehacientes a los prestamistas de que el uso al que van a dedicar los fondos que piden prestados es sólido —lo que resulta útil a la hora de conseguir un préstamo bancario en unos términos asequibles—.

La riqueza en forma de activos tangibles desempeña algo así como un papel de catalizador, más que el papel de insumo que se utiliza en el proceso de producción[318]. La consecuencia

más importante de esas imperfecciones es que en un mundo en que muchas familias tienen poco o ningún patrimonio, y donde el gobierno solo ofrece unas oportunidades limitadas de educación, se produce una insuficiente inversión en capital humano.

El resultado es que, sobre todo sin un buen sistema educativo público, la riqueza de los padres (la educación, los ingresos) es el principal factor determinante de la riqueza de sus hijos. No es de extrañar, por tanto, que Estados Unidos, con su elevado nivel de desigualdad de patrimonio y de renta, sea también una sociedad con una falta de igualdad de oportunidades, como veíamos en el capítulo 1. De la misma forma, aumentar la igualdad y la igualdad de oportunidades incrementaría la productividad del país.

Existe otro motivo más por el que es posible que no exista la presunta compensación entre igualdad y eficiencia. Los mercados de riesgo —que ofrecen a los individuos la capacidad de contratar seguros en el mercado privado contra los importantes riesgos que tienen que afrontar, como el desempleo— son imperfectos o inexistentes; eso impone una enorme carga a los que tienen unos recursos limitados. Dado que los mercados de riesgo son imperfectos, en ausencia de protección social, el bienestar individual es menor y la disposición a emprender negocios de alta rentabilidad y elevado riesgo, también. Proporcionar una mejor protección social puede contribuir a crear una economía más dinámica.

Los efectos adversos de la denominada remuneración por incentivos

La derecha, al igual que muchos economistas, tiende a sobrevalorar los beneficios y a infravalorar los costes de la remuneración por incentivos. Indudablemente, existen contextos donde los premios monetarios tienen el potencial de concentrar las mentes en un problema espinoso y aportar una solución. Un famoso ejemplo de ello se detalla en el libro *Longitud: la verdadera historia de un genio solitario* que resolvió

el mayor problema científico de su tiempo, de Dava Sobel. Como cuenta la autora, con la Ley de la Longitud de 1714, el Parlamento británico fijó «un premio por valor de un dineral» (el equivalente a varios millones de dólares hoy en día) a quien descubriera un método «práctico y útil de determinar la longitud». Se trataba de algo esencial para el éxito de la navegación transoceánica. John Harrison, un fabricante de relojes sin educación oficial, pero un genio de la mecánica, dedicó su vida a esa misión y al final se llevó el premio en 1773[319]. No obstante, entre afirmar que los incentivos monetarios son capaces de centrar las mentes en una importante misión y la idea de que los incentivos monetarios son la clave de unas buenas prestaciones en general, hay un abismo.

Lo absurdo de la remuneración por incentivos en algunos contextos queda claro si pensamos en cómo podría aplicarse a los médicos. ¿Es concebible que un doctor que practique la cirugía cardíaca dedique más atención o esfuerzos si su remuneración depende de si el paciente sobrevive a la operación, o si la cirugía de una válvula cardíaca dura más de cinco años? Los médicos trabajan para asegurarse de que cualquier intervención quirúrgica es óptima en términos absolutos, por razones que tienen poco que ver con el dinero. Curiosamente, en algunas áreas reconocemos los peligros de la remuneración por incentivos: está prohibido que los testigos expertos que declaran en los pleitos sean remunerados en función del resultado del proceso.

Dado que los sistemas de incentivos financieros nunca pueden diseñarse a la perfección, a menudo dan lugar a conductas distorsionadas, a un excesivo énfasis en la cantidad y a un insuficiente énfasis en la calidad[320]. Por consiguiente, en la mayoría de los sectores de la economía no se utilizan planes de incentivos tan simplistas (y distorsionadores) como los que se emplean en el sector financiero y los que se aplican a los máximos directivos. Por el contrario, las evaluaciones tienen en cuenta las prestaciones comparadas con otras empresas en una

situación similar; hay una evaluación de las prestaciones y el potencial a largo plazo. A menudo las recompensas adoptan la forma de ascensos. Pero se supone, sobre todo en el caso de los empleos de nivel superior, que los empleados van a hacerlo lo mejor posible y que no van a ahorrar esfuerzos, incluso en ausencia de una «remuneración por incentivos»[321].

La remuneración por incentivos, sobre todo en la forma en que se implementó en el sector financiero, ilustra lo distorsionador que puede llegar a ser ese tipo de retribución: los banqueros tenían incentivos para dedicarse a la asunción de unos riesgos excesivos, a unos comportamientos cortos de miras y a una contabilidad engañosa y no transparente [322]. En un buen año, los banqueros podían llevarse a casa un buen porcentaje de los beneficios; en un año malo, las pérdidas recaían sobre los accionistas; y en un año muy malo también recaían sobre los obligacionistas y sobre los contribuyentes. Era un sistema de remuneración unilateral: si salía cara, ganaban los banqueros; si salía cruz, perdían todos los demás.

Incluso aunque el sistema de retribución de los banqueros tuviera sentido antes de la Gran Recesión, dejó de tenerlo después, cuando los bancos ingresaron en la unidad de cuidados intensivos que les proporcionó el sector público. Anteriormente he descrito que lo que hizo el gobierno fue básicamente darles a los bancos cheques en blanco, prestarles dinero a unos tipos de interés de casi el 0 por ciento para que ellos lo «invirtieran» en bonos que daban una rentabilidad mucho mayor. En palabras de un banquero amigo mío, cualquiera, incluso su hijo de doce años, podría haber ganado una fortuna si el gobierno hubiera estado dispuesto a prestarle dinero en esos términos. Pero los banqueros consideraban que los beneficios resultantes eran el producto de su genialidad y que merecían plenamente la misma remuneración a la que se habían acostumbrado.

Pero aunque los planes de retribución de los banqueros pusieron en evidencia una parte de lo que estaba mal en los

denominados sistemas de remuneración por incentivos, los problemas eran más generalizados. Las opciones sobre acciones eran igual de unilaterales que la retribución de los banqueros —a los directivos les iba bien cuando las cosas iban bien, pero no salían proporcionalmente perjudicados cuando caía el precio de las acciones—. Pero además, las opciones sobre acciones fomentaron la contabilidad deshonesta, que conseguía aparentar que la compañía iba bien, de forma que subiera el precio de las acciones.

Una parte de la contabilidad creativamente deshonesta implicaba contabilizar las propias opciones sobre acciones, de forma que los accionistas no supieran en qué medida el valor de sus acciones se estaba diluyendo a causa de las opciones de nueva emisión. Cuando el Consejo de Estándares Contables Financieros (el consejo, nominalmente independiente, que establece los estándares contables), apoyado por la Securities and Exchange Commission (SEC) y el Consejo de Asesores Económicos, intentó obligar a las empresas a proporcionar una contabilidad honesta de lo que les estaban pagando a sus directivos, los presidentes de las empresas respondieron con una vehemencia que venía a evidenciar su compromiso con el engaño. Las reformas que se propusieron no exigían que las firmas prescindieran de las opciones sobre acciones, sino únicamente que revelaran lo que se les estaba dando a sus directivos, de una forma que pudiera ser fácilmente comprensible por sus accionistas. Queríamos conseguir que los mercados funcionaran mejor, a base de tener mejor información.

Y fue precisamente debido a que los estándares contables afectan a la forma en que los mercados perciben las perspectivas para el futuro de las empresas, y debido a que estas quieren que haya unos estándares que les den un buen aspecto — lo que da lugar a un precio más alto de sus acciones, por lo menos a corto plazo—, por lo que creamos un consejo independiente para establecer esos estándares. Pero entonces las grandes empresas utilizaron su carta ganadora —la

influencia política—, momento en que entraron en escena los altos cargos del gobierno, en un proceso que se suponía que era independiente y apolítico, a fin de mantener el engaño[323]. La presión dio resultado.

De hecho, si de verdad uno estuviera interesado en los incentivos —y no en el engaño— habría diseñado un sistema de retribuciones bastante diferente. La remuneración por incentivos mediante opciones sobre acciones recompensaba a los directivos cuando había un boom bursátil del que, en conciencia, no podían apuntarse el mérito. Además, les daba una gran bonificación a los máximos directivos siempre que el precio de lo que ellos vendían subía mucho, o cuando bajaba el precio de un insumo crucial, independientemente de si ellos habían hecho algo para conseguir aquellas variaciones en los precios. Los costes del combustible son cruciales para las compañías aéreas, y eso significa que sus máximos directivos se llevaban una prima cada vez que bajaba el precio del petróleo. Un buen sistema de incentivos podría basar la remuneración en la forma en que rinde una empresa en comparación con las demás de esa industria, pero hay muy pocas firmas que lo hagan. Eso da fe, o bien de su falta de comprensión de los incentivos, o bien de su falta de interés en tener una estructura de recompensas que esté vinculada al rendimiento, o de ambas cosas[324].

La ausencia de unos planes de remuneración bien diseñados, como los que se basan en el rendimiento relativo, en comparación con un grupo de homólogos equivalentes, refleja otro fallo del mercado, sobre el que llamábamos la atención en el capítulo anterior: las deficiencias en la gobernanza de las grandes empresas que abre la posibilidad de que los directivos hagan lo que va en su propio beneficio — incluyendo la adopción de sistemas de remuneración que los enriquezcan—, en vez de en beneficio de la sociedad, o siquiera de los accionistas.

Las críticas a la remuneración por incentivos que he

expuesto hasta ahora están claramente dentro de los límites del análisis económico tradicional. Pero los incentivos tienen que ver con motivar a las personas, por ejemplo a trabajar mucho. Los psicólogos, los economistas del trabajo y otros científicos sociales han estudiado con detalle lo que motiva a la gente, y da la impresión de que, por lo menos en muchas circunstancias, los economistas lo han entendido rematadamente mal.

A menudo puede que a los individuos les motiven más las recompensas intrínsecas —la satisfacción de hacer bien un trabajo— que las recompensas extrínsecas (el dinero). Por poner un ejemplo, los científicos cuyas investigaciones e ideas han transformado nuestras vidas a lo largo de los últimos doscientos años no han actuado, en su mayoría, motivados por el afán de enriquecerse. Es una suerte, porque de lo contrario se habrían hecho banqueros, y no científicos. Lo más importante es la búsqueda de la verdad, el placer de utilizar su mente, el sentimiento de realización por un descubrimiento y el reconocimiento de sus colegas[325]. Por supuesto, eso no significa que vayan a rechazar el dinero si alguien se lo ofrece. Y, como hemos señalado anteriormente, un individuo que está preocupado por saber de dónde va a sacar el dinero para pagar su próximo almuerzo y el de su familia va a estar demasiado distraído como para investigar bien.

De hecho, en algunas circunstancias, centrarse en las recompensas extrínsecas (el dinero) puede llegar a mermar los esfuerzos. La mayoría de los maestros (o por lo menos muchos de ellos) no accede a su profesión por el dinero, sino por su amor a los niños y su dedicación a la enseñanza. Los mejores docentes podrían ganar mucho más dinero si se hubieran metido en la banca. Resulta poco menos que insultante suponer que no están haciendo todo lo posible por ayudar a sus alumnos a aprender, y que pagándoles 500 o 1.500 dólares más realizarían mayores esfuerzos. De hecho, la remuneración por incentivos puede ser corrosiva: a los docentes les recuerda lo mal pagados que están, y los que por ese motivo acaban centrándose en el dinero probablemente se verán inducidos a

buscar un empleo mejor remunerado, dejando en la enseñanza a los docentes para quienes la enseñanza es la única alternativa. (Por supuesto, que los docentes perciban que están mal pagados socavará su moral y tendrá efectos de incentivos adversos).

Una historia que se cuenta a menudo nos da otro ejemplo: un centro de día en régimen de cooperativa tenía un problema porque algunos padres no pasaban a recoger a sus hijos con puntualidad. El centro decidió cobrar un recargo, a fin de incentivar a los padres a que lo hicieran. Pero muchos padres, incluidos los que ocasionalmente habían acudido con retraso, habían hecho un esfuerzo por recoger a sus hijos puntualmente; cumplían así de bien debido a la presión social, al deseo de hacer «lo correcto», aunque no lo consiguieran del todo. Pero cobrar un recargo convirtió una obligación social en una transacción monetaria. Los padres dejaron de sentir una responsabilidad social y, en cambio, evaluaron si los beneficios de llegar tarde eran mayores o menores que la multa. Los retrasos aumentaron[326].

Los planes estándar de remuneración por incentivos presentan otro defecto. En las facultades de Ciencias Empresariales subrayamos que el trabajo en equipo es absolutamente esencial para el éxito de una compañía. El problema es que los incentivos individuales pueden socavar ese tipo de trabajo en equipo. Además de una competencia constructiva, puede surgir una competencia destructiva[327]. Por el contrario, puede facilitarse la cooperación mediante una remuneración que dependa del «rendimiento del equipo»[328]. Irónicamente, la teoría económica estándar siempre ha menospreciado ese tipo de sistemas de recompensa, argumentando que los individuos no tendrían incentivos, porque normalmente el impacto de los esfuerzos de cada individuo en el rendimiento del equipo (incluso cuando el equipo es de un tamaño moderado) es inapreciable.

El motivo de que la teoría económica no haya logrado

evaluar con precisión la eficacia de los incentivos de equipo es que subestima la importancia de la conectividad personal[329]. Los individuos trabajan duro para complacer a los demás miembros de su equipo y porque creen que es lo correcto. Los economistas también sobreestiman el egoísmo de los individuos (aunque existen considerables evidencias de que los economistas son más egoístas que los demás, y que la formación en ciencias económicas, efectivamente, hace a los individuos más egoístas a lo largo del tiempo)[330]. Así pues, tal vez no sea de extrañar que las empresas que son propiedad de sus trabajadores —quienes por consiguiente participan de los beneficios— hayan tenido un mejor rendimiento durante la crisis y hayan despedido a menos empleados[331].

Las anteojeras de las teorías económicas en este campo tienen que ver con una deficiencia más amplia dentro de la disciplina. El enfoque predominante acerca del comportamiento en la teoría económica estándar se centra en el individualismo racional. Cada individuo lo evalúa todo desde una perspectiva que no presta atención a lo que hacen los demás, a cuánto les pagan, o a cómo los tratan. Las emociones humanas, como la envidia, los celos o la sensación de juego limpio no existen, o si existen, no tienen ningún papel en el comportamiento económico; y si esos sentimientos salen a relucir, no deberían hacerlo. El análisis económico debería proceder como si esos sentimientos no existieran. Para los que no son economistas, este enfoque carece de sentido, y para mí, también. Ya he explicado, por ejemplo, cómo los individuos pueden reducir sus esfuerzos si sienten que están siendo tratados injustamente y cómo puede espolearlos el espíritu de equipo. Pero esas teorías económicas centradas en el individuo, donde lo único que cuenta es el dinero, confeccionadas a medida para los mercados financieros a corto plazo de Estados Unidos, están socavando la confianza y la lealtad en nuestra economía.

En resumen, contrariamente a lo que afirma la derecha acerca de que la remuneración por incentivos es necesaria para que el país mantenga su elevado nivel de productividad, el tipo

de planes de remuneración por incentivos que utilizan muchas grandes empresas, además de crear más desigualdad, de hecho, resulta contraproducente.

Sobrevaloración de los costes, e infravaloración de los beneficios, de una fiscalidad más progresiva

La derecha no solo ha infravalorado los costes de la desigualdad y ha ignorado los beneficios de eliminar las distorsiones de los mercados que fomentan la desigualdad y que acabamos de describir. Además, ha sobrevalorado los costes de corregir la desigualdad a través de una fiscalidad progresiva y ha subestimado las ventajas del gasto público.

En el capítulo anterior, observábamos que el presidente Reagan, por ejemplo, alegaba que al hacer menos progresivo el sistema impositivo —al bajar los impuestos a la parte más alta—, en realidad, iba a recaudarse más dinero porque aumentarían los ahorros y el trabajo. Se equivocaba: los ingresos por impuestos disminuyeron significativamente. A las bajadas de impuestos del presidente Bush no les fue mejor; lo único que consiguieron, igual que las de Reagan, fue aumentar el déficit. El presidente Clinton subió los impuestos a la parte más alta y Estados Unidos experimentó un periodo de rápido crecimiento y una leve disminución de la desigualdad. Por supuesto, la derecha tiene razón al señalar que si el tipo impositivo marginal estuviera cerca del 100 por ciento, los incentivos se verían sensiblemente rebajados, pero esos ejemplos vienen a demostrar que no estamos ni mucho menos cerca de una situación donde esa cuestión debería preocuparnos. De hecho Emmanuel Saez, profesor de la Universidad de California, Thomas Piketty, de la Escuela de Economía de París, y Stefanie Stantcheva, del Departamento de Economía del MIT, han estimado, teniendo cuidadosamente en cuenta el efecto sobre los incentivos de una mayor fiscalidad y las ventajas para la sociedad de una reducción de la desigualdad, que el tipo impositivo en el tramo más alto debería ser aproximadamente del 70 por ciento, el valor que tenía antes de que el presidente Reagan iniciara su campaña a favor de los

ricos[332].

Pero ni siquiera esos cálculos reflejan plenamente, a mi juicio, los beneficios de una fiscalidad más progresiva, por tres razones. En primer lugar, anteriormente señalábamos que un aumento de la equidad (y de la percepción de equidad) incrementa la productividad, y en consonancia con la mayoría de análisis económicos, esos cálculos ignoraban esa cuestión.

En segundo lugar, la sensación de que nuestro sistema económico y político es injusto socava la confianza, que es esencial para el funcionamiento de nuestra sociedad. En el próximo capítulo explicaremos con mayor detalle de qué forma la desigualdad, y la forma en que esta ha surgido en Estados Unidos, ha socavado la confianza, y cómo la disminución de la confianza debilita nuestra economía y nuestra democracia. Un sistema impositivo más progresivo podría contribuir algo al restablecimiento de la confianza en que nuestro sistema es, en el fondo, justo. Eso podría acarrear enormes beneficios para la sociedad, incluyendo a nuestra economía.

En tercer lugar, como señalábamos en el capítulo anterior, gran parte de la falta de progresividad —los bajos tipos impositivos que tienen que pagar los de arriba, entre ellos Mitt Romney, el candidato presidencial— deriva de las disposiciones especiales del código tributario, como los bajos tipos impositivos sobre las plusvalías de capital, la amplia definición de las plusvalías de capital[333] y los vacíos legales tanto en el impuesto de sociedades como en el impuesto sobre la renta de las personas físicas. Esos factores distorsionan la economía y reducen la productividad. Como hemos comentado, una de las razones de que muchas de nuestras grandes empresas paguen tan pocos impuestos es que no se gravan sus ingresos procedentes de las filiales en el extranjero hasta que los repatrian, una disposición del código tributario que fomenta que esas empresas inviertan en el extranjero en vez de en Estados Unidos. Eliminar esas disposiciones serviría a la vez para aumentar la progresividad y para fortalecer la economía

estadounidense.

Por añadidura, en la medida en que los ingresos de la parte más alta proceden de las rentas, y en la medida en que es posible identificar y gravar esas rentas, queda claro una vez más que es posible tener un sistema fiscal más progresivo sin efectos adversos sobre los incentivos.

El hecho de que las bajadas de impuestos para los ricos hayan incrementado sustancialmente el déficit y la deuda nacional tiene otro efecto: han creado presión para que el gobierno reduzca su apoyo a las inversiones en educación, en tecnología y en infraestructuras. La derecha ha subestimado la importancia de esas inversiones públicas, que no solo pueden tener una alta rentabilidad de forma directa, sino que constituyen la base para las inversiones de alta rentabilidad del sector privado. Anteriormente he mencionado la contribución que habían hecho las inversiones del gobierno en materia de investigación y tecnología (como la primera línea de telégrafo que cruzó Norteamérica en el siglo XIX o la creación de Internet y los fundamentos del primer navegador en el siglo XX). Una reciente investigación ha revelado que los años previos a la II Guerra Mundial fueron unos años de un fuerte aumento de la productividad, que sentó las bases para aumentos aún mayores en los años sucesivos. Entre los motivos de ese aumento están las inversiones del gobierno en carreteras (que curiosamente desempeñaron un importante papel a la hora de incrementar la productividad de los ferrocarriles) [3 34]. Ese tipo de inversiones públicas únicamente puede financiarse de una forma sostenible a través de los impuestos, y teniendo en cuenta el nivel de desigualdad, lo que hace falta es una fiscalidad progresiva bien diseñada, que sea menos distorsionadora que la fiscalidad regresiva. El máximo directivo de una gran empresa no se esforzará la mitad para conseguir que la compañía funcione bien simplemente porque su remuneración neta sea de 10 millones de dólares anuales y no de 12 millones. En cualquier caso, la eventual pérdida de esfuerzo en actividades socialmente productivas derivadas de subir los impuestos a los pocos

contribuyentes del 1 por ciento más alto —lo que, debido a la enorme desigualdad que hay en nuestra sociedad, recaudaría una gran cantidad de dinero— palidece en comparación con los efectos sobre el número muy superior de contribuyentes que tendrían que pagar más impuestos a fin de recaudar esa misma cantidad de dinero[335].

COMENTARIOS FINALES

Algunos de los efectos adversos de la desigualdad podrían ser menores si los que son pobres hoy fueran ricos mañana, o si hubiera una verdadera igualdad de oportunidades. Cuando el movimiento Occupy Wall Street llamó la atención sobre la creciente desigualdad, la respuesta de la derecha fue decir, casi con orgullo, que a diferencia de los demócratas, que creen en la igualdad de resultados, ellos estaban comprometidos con la igualdad de oportunidades. Según Paul Ryan, el republicano de Wisconsin que preside el Comité Presupuestario de la Cámara de Representantes, responsable de tomar las decisiones presupuestarias cruciales que afectan al futuro del país, una diferencia esencial entre los dos partidos es «si somos un país que sigue creyendo en la igualdad de oportunidades, o si nos estamos alejando de eso y aproximándonos a una insistencia en la igualdad de resultados»[336]. Y añadía: «No nos centremos en la redistribución; centrémonos en la movilidad hacia arriba».

Esta perspectiva adolece de dos problemas fácticos. En primer lugar, sugiere que aunque estamos fracasando en la igualdad de resultados, estamos teniendo éxito en la igualdad de oportunidades. El capítulo 1 demostraba que eso no era cierto. Aquí parece encajar la apostilla de Jonathan Chait: «Los hechos no deberían interferir con una agradable fantasía»[337].

El segundo problema fáctico es la afirmación de que el punto de vista progresista defiende la igualdad de resultados. Como Chait dijo muy bien, la realidad es que los demócratas no están defendiendo la igualdad de resultados, solo unas políticas «que dejan como está la astronómica desigualdad de ingresos, solo mínimamente paliada por el gobierno»[338].

Tal vez la cuestión más esencial es esta: nadie triunfa por sí solo. Hay multitud de personas inteligentes, trabajadoras y dinámicas en los países en vías de desarrollo que permanecen en la pobreza, no porque carezcan de capacidades, ni porque no estén esforzándose lo suficiente, sino porque trabajan en unas economías que no funcionan bien. Todos los estadounidenses se benefician de las infraestructuras físicas e institucionales que se han ido desarrollando a través de los esfuerzos colectivos del país a lo largo de muchas generaciones. Lo que resulta preocupante es que los integrantes del 1 por ciento, al intentar reivindicar para sí mismos una proporción injusta de los beneficios de este sistema, puedan estar dispuestos a destruirlo con tal de aferrarse a lo que tienen.

Este capítulo ha explicado que estamos pagando un alto precio por una desigualdad que está dejando una herida cada vez más profunda en nuestra economía —una menor productividad, menor eficiencia, menor crecimiento, más inestabilidad— y que los beneficios de reducir esa desigualdad, por lo menos respecto al elevado nivel actual, compensan con diferencia cualesquiera costes que pudieran derivarse. Hemos identificado numerosos canales a través de los cuales actúan los efectos adversos de la desigualdad. Pero al final, lo que cuenta es que el hecho de que una elevada desigualdad está asociada a un crecimiento menor — descontando el efecto de todos los demás factores relevantes— ha quedado demostrado tras observar una gran variedad de países a lo largo de extensos periodos[339].

De entre todos los costes que el 1 por ciento más alto impone a nuestra sociedad, tal vez el mayor sea el siguiente: la erosión de nuestro sentido de la identidad, donde son tan importantes el juego limpio, la igualdad de oportunidades y la sensación de comunidad. Durante mucho tiempo, Estados Unidos se ha enorgullecido de ser una sociedad justa, donde todo el mundo tiene las mismas oportunidades de salir adelante, pero hoy en día las estadísticas, como hemos visto,

sugieren lo contrario: las probabilidades de que un estadounidense pobre, o incluso de clase media, consiga llegar a lo más alto en Estados Unidos son menores que en muchos países de Europa. Y dado que la desigualdad en sí crea una economía más débil, esas probabilidades tan solo pueden ir a menos.

La desigualdad de Estados Unidos tiene un coste adicional, más allá de esa pérdida del sentido de identidad y más allá de la forma en que está debilitando nuestra economía: está poniendo en peligro nuestra democracia, un asunto que examinaremos en los dos capítulos siguientes.

Capítulo 5

UNA DEMOCRACIA EN PELIGRO

Hemos visto que la actual desigualdad de Estados Unidos, y la de muchos otros países, no surgió espontáneamente a partir de unas abstractas fuerzas del mercado, sino que ha sido determinada y reforzada por la política. La política es el campo de batalla para las disputas sobre cómo se reparte la tarta económica del país. Es una batalla que ha venido ganando el 1 por ciento. Se supone que en una democracia las cosas no tendrían que ser así. En un sistema de «una persona, un voto», se supone que cuenta el 100 por ciento de la gente. La teoría política y económica moderna predecía que los resultados de los procesos electorales donde cada persona tiene un voto reflejarían los puntos de vista del ciudadano medio, no el de las élites. Más concretamente, la teoría estándar, que se basa en unos individuos con unas preferencias bien definidas y que votan en su propio interés, predice que el resultado de las elecciones democráticas reflejaría el punto de vista del votante «mediano» —de la persona que ocupa el punto medio—. En el caso del gasto público, por ejemplo, la teoría dice que la mitad de los votantes querrían que hubiera más gasto y la otra mitad querría que hubiera menos[340]. Pero las urnas revelan constantemente que existen grandes discrepancias entre lo que quiere la mayoría de los votantes y lo que depara el sistema político.

Tras la Gran Recesión hay cierta desilusión, no solo con el sistema económico global, sino también con la forma en que han venido funcionando los sistemas políticos en muchas democracias occidentales. Esa desilusión encontró su expresión en todo el mundo en movimientos como Occupy Wall Street y el de los indignados. Que en nuestro sistema económico hay graves fallos es evidente: pero es igualmente evidente que el sistema político estadounidense ni siquiera ha empezado a solucionarlos. La mayoría de los estadounidenses no cree que la

nueva normativa financiera (Dodd-Frank) haya sido suficiente, y tiene razón. Incluso antes de la crisis había conciencia de la práctica generalizada del crédito usurario. Ponerle coto a esas prácticas, así como a los abusos con las tarjetas de crédito, iba en beneficio de la mayoría de los estadounidenses. Pero no se hizo nada. El gobierno federal ha hecho muy poco para procesar a los bancos que quebrantaron las leyes, como veremos en el capítulo 7, mucho menos de lo que hizo en la crisis de las cajas de ahorros, mucho menos grave, de hace dos décadas. El New York Times ha descrito cómo la Securities and Exchange Commission, cuya misión, supuestamente, consiste en proteger de los fraudes a los inversores, «ha permitido de forma reiterada que las empresas más grandes eludan las sanciones específicamente destinadas a aplicarse a los casos de fraude»[341].

¿Por qué la parte media del electorado no ha tenido la influencia política que la teoría estándar predice que debería tener, y por qué nuestro sistema actual parece funcionar sobre el principio de «un dólar, un voto» en vez de sobre el principio de «una persona, un voto»? En los capítulos anteriores veíamos que la política configura los mercados: la política determina las reglas del juego económico, y el terreno de juego está inclinado a favor del 1 por ciento. Por lo menos en parte, eso se debe a que el 1 por ciento también determina las reglas del juego político.

La historia tiene dos elementos cruciales. Uno, la tarea de modelar las percepciones de los individuos —de forma que el 99 por ciento adopte como propios los intereses del 1 por ciento—, es el objeto del próximo capítulo. El presente capítulo se centra en la teoría económica y política que rodea al propio proceso electoral.

SOCAVAR LOS PROCESOS POLÍTICOS DEMOCRÁTICOS

La paradoja del voto y la desilusión del votante

Uno de los misterios de la política económica moderna es por qué hay alguien que se toma la molestia de votar. En

realidad, muy pocas elecciones dependen del voto de un único individuo. Votar tiene un coste; aunque hoy en día ningún estado de la Unión cobra una cantidad explícita por votar, requiere tiempo y esfuerzo acudir al colegio electoral. Además, registrarse puede ser una molestia, que requiere una planificación con bastante anticipación respecto a las elecciones. Puede que la gente que vive en las desperdigadas ciudades del oeste, con un transporte público deficiente, esté en desventaja a la hora de llegar a sus colegios electorales. Es posible que a la gente con una movilidad limitada le resulte difícil llegar al colegio electoral aunque esté cerca. Hay pocas recompensas personales por todas las molestias que se toman los votantes. De hecho, casi nunca se da el caso de que el voto de un individuo resulte crucial, es decir, que determine de alguna forma el resultado final. Las teorías políticas y económicas modernas presuponen unos actores racionales que actúan en su propio interés. Sobre esa base, resulta un misterio por qué alguien se toma la molestia de votar.

La respuesta, por supuesto, es que hemos sido adoctrinados con conceptos de «virtud ciudadana». Votar es nuestra responsabilidad. A todo individuo que contempla la posibilidad de no ir a votar le preocupa lo que ocurriría si todo el mundo hiciera lo mismo: «Si yo y otros que piensan como yo no votáramos, estaríamos dejando que el resultado lo decidieran otras personas con las que no estoy de acuerdo».

Ese tipo de virtud ciudadana no debería darse por descontada. Si arraiga la convicción de que el sistema político está amañado, que es injusto, los individuos se sentirán liberados de las obligaciones de esa virtud ciudadana. Cuando se deroga el contrato social, cuando fracasa la confianza entre un gobierno y sus ciudadanos, lo que viene a continuación es la desilusión, la falta de compromiso o cosas peores[342]. Hoy en día, en Estados Unidos, y en muchas otras democracias de todo el mundo, la desconfianza va en aumento[343].

La ironía es que los ricos que aspiran a manipular el

sistema político para sus propios fines ven con buenos ojos ese resultado. Quienes acuden a votar son quienes consideran que el sistema político funciona, o que por lo menos funciona para ellos. Así pues, si el sistema político funciona sistemáticamente a favor de los de arriba, son ellos quienes (en su abrumadora mayoría) sienten el impulso de dedicarse a la política, e inevitablemente el sistema presta un mejor servicio a aquellos que hacen oír sus voces.

Por añadidura, si es preciso inducir a los votantes a acudir a las urnas porque están desilusionados, se hace cada vez más caro que la gente participe; cuanto más desilusionada está, más caro resulta conseguir que vayan a votar. Pero cuanto más dinero se necesite, mayor será el poder en manos de los intereses económicos. Para quienes disponen de dinero, gastarlo para condicionar el proceso político no es una cuestión de virtud cívica; es una inversión de la que exigen (y consiguen) una rentabilidad. Es natural que acaben condicionando el proceso político en su propio beneficio. Eso, a su vez, aumenta la sensación de desilusión que cunde entre el resto del electorado y amplifica aún más el poder del dinero.

Disminución de la confianza

He destacado que el país tiene que actuar unido, de forma cooperativa, si queremos resolver los problemas del país. El gobierno es la institución oficial a través de la que actuamos juntos, colectivamente, para resolver los problemas de la nación. Es inevitable que los individuos discrepen en sus puntos de vista sobre lo que habría que hacer. Esa es una de las razones por las que la acción colectiva resulta tan difícil. Es necesario que haya compromisos, y el compromiso debe basarse en la confianza: un grupo cede hoy, dando por sobreentendido que otro año cederá otro grupo. Tiene que existir la confianza en que todo el mundo va a ser justamente tratado, y si un asunto concluye de una forma diferente de lo que alegan quienes propugnan una medida, tendrá que haber cambios para adaptarse a las circunstancias inesperadas.

Pero actuar colectivamente resulta más fácil si los intereses y las perspectivas de un grupo están alineados, por lo menos en términos generales; si todo el mundo está, por así decirlo, en el mismo barco. Pero es evidente que el 1 por ciento no está en el mismo barco que el resto de la gente.

La colaboración y la confianza son importantes en todas las esferas de la sociedad. A menudo subestimamos el papel de la confianza a la hora de conseguir que nuestra economía funcione o la importancia del contrato social que nos une. Si todo contrato mercantil tuviera que hacerse cumplir a base de que una parte lleve a la otra a los tribunales, nuestra economía, y no solo nuestra política, se paralizaría. El sistema judicial hace cumplir determinados aspectos de la «buena conducta», pero la mayor parte de la buena conducta es voluntaria. De lo contrario, nuestro sistema no podría funcionar. Si tiráramos desperdicios cada vez que supiéramos que no nos van a multar, nuestras calles estarían sucísimas, o bien tendríamos que gastar ingentes sumas de dinero en policía a fin de mantenerlas limpias. Si los individuos engañaran en todos los contratos —en la medida que pudieran hacerlo impunemente—, la vida sería desagradable, y los acuerdos económicos serían frustrantes.

A lo largo de la historia, las economías que han prosperado son aquellas donde la palabra de un hombre es su honor, donde un apretón de manos cierra un trato[344]. Sin confianza, los acuerdos mercantiles basados en el mutuo acuerdo de que los detalles complejos se resolverán más adelante ya no son factibles. Sin confianza, cada participante de un acuerdo mira a su alrededor para ver cómo y cuándo le van a traicionar las personas con las que está tratando. Para protegerse contra ese tipo de resultados, los individuos gastan energía y recursos en contratar un seguro, en elaborar planes de contingencia y en adoptar medidas que garanticen que, en caso de que les «traicionen», las consecuencias sean limitadas.

Algunos científicos sociales intentan explicar el efecto de la «confianza» en el conjunto de la economía en términos de

capital social. Una economía con más «capital social» es más productiva, exactamente igual que una economía con más capital humano o físico. El capital social es un amplio concepto que incluye los factores que contribuyen a una buena gobernanza tanto en el sector público como en el sector privado. Pero la idea de confianza subyace a todos los conceptos de capital social; las personas pueden confiar en que van a ser bien tratadas, con dignidad, justamente. Y a su vez hacen otro tanto.

El capital social es el pegamento que mantiene unidas a las sociedades. Si los individuos creen que el sistema económico y político es injusto, el pegamento no actúa y las sociedades no funcionan bien. Dado que he viajado por todo el mundo, muchas veces en calidad de economista jefe del Banco Mundial, he visto casos donde el capital social era sólido y las sociedades trabajaban colectivamente. También he visto casos donde la cohesión social había sido destruida y las sociedades se habían vuelto disfuncionales.

Por ejemplo, Bután, el recóndito Estado del Himalaya situado al noreste de India, está protegiendo sus bosques como parte de un compromiso más amplio con el medio ambiente. Se permite que cada familia tale un número fijo de árboles para su propio uso. En un país con una población tan dispersa, yo me preguntaba cómo se podía hacer cumplir semejante orden. La respuesta era simple y directa: en nuestra jerga, gracias al capital social. Los butaneses han interiorizado lo que es «justo» cuando se trata del medio ambiente. No estaría bien engañar, de forma que no engañan.

Las comunidades que dependen del riego —ya sea en las colinas y las montañas de Bali o en el desierto de Atacama, al norte de Chile— tienen que trabajar colectivamente para gestionar su agua y para mantener sus canales de irrigación. Da la impresión de que también las comunidades de ese tipo desarrollan unos fuertes vínculos, un fuerte sentido del capital social, con muy poco o ningún fraude al «contrato social».

En el extremo opuesto, cuando visité Uzbekistán tras la caída del imperio soviético, vi las consecuencias de la erosión del capital social. La mayoría de los invernaderos carecían de cristales, lo que los hacía totalmente inservibles. Me dijeron que a medida que iban decayendo la sociedad y la economía uzbekas, cada familia cuidaba de sí misma. El cristal de los invernaderos lo habían robado. Nadie sabía con seguridad lo que iban a hacer con el vidrio robado, pero les daba una cierta seguridad y estaban seguros de que si no lo robaban ellos, otros lo harían.

Más en general, tras las repercusiones de la desintegración de la Unión Soviética, Rusia experimentó un acusado declive de su producción. Aquello era un enigma para la mayoría de los economistas. Al fin y al cabo, seguía existiendo el mismo capital físico, humano y natural después de la desintegración que antes de la crisis. Eliminar el antiguo y distorsionador sistema de planificación centralizada y sustituirlo por una economía de mercado habría tenido que implicar que, por fin, aquellos recursos iban a emplearse de una forma más eficiente. Pero lo que el análisis omitía incorporar era que los setenta y cuatro años de gobierno del Partido Comunista, junto con la eliminación de las instituciones de la sociedad civil, habían erosionado el capital social. Lo único que había mantenido el país unido era un sistema de planificación centralizada y una dictadura opresora. Cuando esas instituciones se desmoronaron, el capital social necesario para cohesionar el país y la economía sencillamente había desaparecido. Rusia se convirtió en el «salvaje Este», más anárquico que el salvaje Oeste americano antes de que lo domesticaran. Rusia se vio «atrapada en un vacío sistémico donde no había ni planificación ni mercado»[345].

Los más recientes avances en el estudio de las normas sociales muestran que mucha gente, o incluso la mayoría, se abstiene de realizar un acto individualmente beneficioso pero socialmente dañino si percibe que en su mayoría los demás también se abstienen. Pero también es cierto lo contrario. Y eso

tiene una importante consecuencia: las conductas deseables pueden deteriorarse rápidamente cuando la gente es testigo de un número suficiente de «transgresiones»[346].

En Estados Unidos se ha producido una enorme erosión de la confianza en los últimos años[347]. En el ámbito de la economía, el sector bancario ha estado al frente de esa tendencia. La totalidad de una industria que antiguamente se basaba en la confianza la ha perdido. Hojee usted el periódico un día cualquiera y casi con total seguridad encontrará más de un artículo que informa de que algún banco o algún responsable de otra parte del sector financiero ha sido imputado o condenado por cometer algún tipo de fraude, por apoyar e instigar algún chanchullo para evadir impuestos o por participar en algún abuso contra los usuarios de tarjetas de crédito, en algún caso de información privilegiada o en algún escándalo hipotecario.

Lloyd Blankfein, el presidente de Goldman Sachs, lo dejó absolutamente claro: los inversores sofisticados no se basan, o por lo menos no deberían basarse, en la confianza. Quienes compraron los productos que vendían los bancos eran adultos que lo hacían libremente, y que tendrían que haberse enterado mejor. Tendrían que haber sabido que Goldman Sachs disponía de los medios, y de los incentivos, para diseñar productos que iban a quebrar, que la empresa tenía los medios y los incentivos para crear asimetrías de información —donde sus responsables sabían más cosas sobre los productos que los compradores— y que la empresa tenía los medios y los incentivos para aprovecharse de esas asimetrías. Los que acabaron siendo víctimas de los bancos de inversión eran, en su mayoría, inversores adinerados (aunque también había fondos de pensiones que gestionaban el dinero de ciudadanos corrientes). Pero las prácticas engañosas con las tarjetas de crédito y los créditos abusivos han llevado a que todos los estadounidenses comprendan que los bancos no son de fiar. Hay que leer la letra pequeña, e incluso a veces no basta con eso.

Los mercados financieros cortos de miras, que se centran en la rentabilidad trimestral, también han sido decisivos a la hora de socavar la confianza en el lugar de trabajo. En la antigua teoría económica, la mayoría de las empresas se aferraban a sus buenos trabajadores durante los altibajos del ciclo económico, y aquellos trabajadores devolvían el favor con lealtad e inversión del capital humano en la empresa, a fin de incrementar la productividad de la firma. Eso se denominaba «atesoramiento de la mano de obra», y tenía mucho sentido en términos económicos[348]. Pero a medida que los mercados fueron volviéndose más cortos de vista, ese tipo de políticas humanitarias dejaron de parecer rentables. La rentabilidad extra —derivada de las inversiones en capital humano, de unos menores costes de rotación de personal y de una mayor lealtad entre los trabajadores— no iba a reflejarse más que al cabo de los años, sobre todo si la crisis iba a durar bastante tiempo. Deshacerse de los trabajadores era relativamente fácil en el flexible mercado laboral estadounidense, y eso los convertía en otro insumo prescindible. Esto ayuda a explicar uno de los aspectos más insólitos de la recesión de 2008 (y de otras crisis recientes) que ya comenté al principio del capítulo 2. Según el antiguo modelo, en una crisis económica, la productividad disminuía porque se mantenía en nómina a muchos trabajadores. En vez de disminuir en la parte baja del ciclo, en esta recesión la productividad aumentó: todos aquellos buenos trabajadores por los que antiguamente tanto se preocupaba la empresa, dudando si despedirlos o no, esta vez acabaron de patitas en la calle. La tarea de restablecer el espíritu de equipo, la lealtad y el capital humano se dejaba para un futuro director gerente[349].

Más en general, no solo los trabajadores están más contentos en lugares de trabajo donde los tratan bien —incluso durante las crisis—, sino que la productividad aumenta[350]. No hay que subestimar la importancia de la sensación de bienestar en el lugar de trabajo: la mayoría de la gente pasa una parte sustancial de su vida en su puesto de trabajo, y lo que ocurre allí se extiende apreciablemente al resto de sus vidas[351].

La quiebra de los vínculos sociales y de la confianza —que podemos ver en nuestra política, en nuestro sector financiero y en el lugar de trabajo— tendrá, inevitablemente, unas consecuencias más amplias para la sociedad. La confianza y la buena voluntad recíprocas son necesarias no solo para el funcionamiento de los mercados, sino también para todos los demás aspectos de la cooperación social. Ya hemos explicado que el éxito a largo plazo de cualquier país requiere cohesión social —una especie de contrato social que une a los miembros de la sociedad—. Sin embargo, las experiencias de otros países han revelado la fragilidad de la cohesión social. Cuando el contrato social se rompe, la cohesión social se erosiona rápidamente.

Los gobiernos y las sociedades toman decisiones —que se manifiestan a través de las políticas, las leyes y las opciones presupuestarias— que, o bien refuerzan ese contrato, o bien lo debilitan. Al permitir una metástasis desbocada de la desigualdad, Estados Unidos está eligiendo el camino de la destrucción del capital social, cuando no del conflicto social.

Como hemos subrayado, la arena donde la cooperación social es absolutamente esencial es la política, porque allí es donde se toman las decisiones colectivas que afectan a todo el mundo. Por supuesto, hay otras formas de organizar la vida: los estados policiales imponen normas y castigos por desobedecer. Es un sistema de conformidad basado en «incentivos», el incentivo de las amenazas. Pero normalmente ese tipo de sociedades no funciona bien. Los encargados de aplicar las leyes no pueden estar en todas partes para cumplir las amenazas, y si existe la sensación de que las reglas y la normativa son injustas, habrá intentos de sortearlas. Lograr la conformidad resulta caro, y aun así será solo una conformidad parcial. La productividad será baja y la vida, desagradable.

La alternativa democrática implica confianza y un pacto social, un acuerdo acerca de las responsabilidades y los

derechos de los distintos individuos. Decimos la verdad porque hacerlo es lo correcto o lo moral, y porque sabemos el coste que les supone a los demás la quiebra del sistema de confianza. Hemos visto que la erosión de la confianza perjudica a la economía. Pero lo que está ocurriendo en la esfera de la política puede ser aún peor: la quiebra del pacto social puede tener unos efectos todavía más odiosos en el funcionamiento de nuestra democracia.

La equidad y la desilusión

Para la mayoría de los estadounidenses es evidente que la equidad es importante. De hecho, uno de los aspectos de nuestra sociedad del que más orgullosos estaban los estadounidenses era que nuestro sistema económico era justo y concedía igualdad de oportunidades a todo el mundo.

Los últimos estudios han venido a ilustrar lo verdaderamente importante que es la equidad para la mayoría de los individuos (aunque los economistas sigan centrándose casi exclusivamente en la eficiencia). En una serie de experimentos inicialmente realizados por tres economistas alemanes, Werher Güth, Rolf Schmittberger y Bernd Schwarze, se entregaba a un individuo una determinada cantidad de dinero, pongamos 100 dólares, y se le pedía que lo repartiera entre él mismo y el otro participante del juego[352]. En la primera versión, denominada el juego del dictador, el segundo jugador tiene que aceptar lo que le den. La teoría económica estándar aporta una predicción clara: el primer jugador se queda con la totalidad de los 100 dólares. Sin embargo, en la práctica, el primer jugador le da algo al segundo, aunque habitualmente menos de la mitad[353].

Un experimento relacionado con el anterior aporta evidencias aún más elocuentes de la importancia que los individuos conceden a la equidad: la mayoría de individuos preferirían aceptar un resultado ineficiente —incluso perjudicándose a sí mismos— que un resultado injusto. En lo que se conoce como el juego del ultimátum, el segundo jugador

tiene derecho a vetar el reparto propuesto por el primer jugador. Si el segundo jugador ejerce su derecho de veto, ninguna de las dos partes recibe nada. La teoría económica estándar sugiere una estrategia clara: el primer jugador se queda con 99 dólares, y le da 1 dólar al otro jugador, que lo acepta, porque 1 dólar es mejor que cero. En la realidad, habitualmente las ofertas son como media de entre 30 y 40 dólares (o entre el 30 y el 40 por ciento de la suma total en un juego con cantidades distintas), y el segundo jugador tiende a vetar la asignación si se le ofrecen menos de 20 dólares[354]. Está dispuesto a aceptar cierta falta de equidad —se da cuenta de que está en una situación con menos poder—, pero existe un límite a la falta de equidad que está dispuesto a soportar. Preferiría no recibir nada antes que, pongamos, 20 dólares: un reparto de 4 a 1 es demasiado injusto[355].

Las percepciones de injusticia afectan al comportamiento. Si los individuos creen que su empleador los está tratando injustamente, es más probable que se escaqueen en el trabajo[356]. En el capítulo anterior describíamos los resultados de algunos experimentos que venían a confirmar la importancia de las percepciones de equidad para la productividad.

Pero, como señalaba el capítulo 1, el sistema económico estadounidense ha dejado de ser equitativo en un sentido básico. La igualdad de oportunidades es tan solo un mito; y poco a poco los estadounidenses se están dando cuenta de ello. Una encuesta mostraba que actualmente el 61 por ciento de los estadounidenses cree que nuestro sistema económico favorece a los ricos; tan solo el 36 por ciento —poco más de uno de cada tres— cree que nuestro sistema es justo en términos generales[357]. (Y, lo que tal vez no sea de extrañar, en una proporción similar, los estadounidenses creen que la injusticia del sistema económico, que favorece a los ricos, es un problema más grave que el exceso de regulación)[358].

Otros estudios, que comparan los puntos de vista de los individuos sobre cómo sería una buena distribución de los

ingresos con sus percepciones de la desigualdad en Estados Unidos, confirman que la mayoría piensa que hay demasiada desigualdad. Y esos puntos de vista corresponden a amplios sectores de la población, a grupos demográficos muy diferentes, a hombres y mujeres, a demócratas y republicanos, a la gente de arriba y a los que tienen rentas más bajas. De hecho, en la distribución ideal de la mayoría de la gente, el 40 por ciento más alto poseía menos riqueza de lo que actualmente posee el 20 por ciento más alto. Y lo que resulta igual de llamativo es que cuando a los participantes se les pedía que eligieran entre dos distribuciones (que se le mostraban en un gráfico circular), en su abrumadora mayoría elegían la «tarta» que reflejaba la distribución que hay en Suecia frente al reparto que corresponde a Estados Unidos (92 por ciento frente al 8 por ciento)[359].

La idea de que nuestro sistema político está amañado tiene aún más fuerza que la de que nuestro sistema económico es injusto. Los pobres, sobre todo, creen que no se escucha su voz. El apoyo generalizado que ha recibido el movimiento Occupy Wall Street (y que comentábamos en el prefacio) atestigua esa preocupación. La convicción (y la realidad) de que nuestros sistemas político y económico son injustos los debilita a ambos.

Aunque el síntoma más inmediato es la desilusión, que da lugar a una falta de participación en el proceso político, siempre existe la preocupación de que los votantes se sientan atraídos por políticos populistas y extremistas que atacan al establishment que ha creado este sistema tan injusto[360] y que prometen unos cambios poco realistas.

La desconfianza, los medios de comunicación y la desilusión

Entre los economistas, nadie duda de la importancia de un mercado competitivo para los bienes y servicios. Todavía más importante para nuestra sociedad y para nuestra política es un mercado competitivo de ideas. Y por desgracia, ese mercado está

distorsionado, y así es como se percibe[361]. Los ciudadanos no pueden tomar decisiones informadas como votantes si no tienen acceso a la información necesaria. Pero si los medios de comunicación están sesgados, los ciudadanos no reciben una información equilibrada. Y aunque los medios fueran equilibrados, los ciudadanos saben que la información que el gobierno revela a los medios puede no serlo.

Hace aproximadamente sesenta años, John Kenneth Galbraith, al reconocer que pocos mercados se aproximaban siquiera remotamente a la idea de la «competencia perfecta» de los economistas, hablaba de la importancia de los «poderes compensatorios»[362]. En Estados Unidos nunca tendremos unos medios de comunicación verdaderamente competitivos, con una plétora de periódicos y canales de televisión que representen una diversidad de puntos de vista, pero podríamos hacerlo mejor. Podríamos tener una mayor vigilancia de las leyes antimonopolio, y reconocer que lo que está en juego es algo más que el control sobre, digamos, el mercado de la publicidad, es el control sobre el mercado de las ideas. Podríamos ser especialmente vigilantes ante los intentos de las empresas mediáticas de controlar los periódicos, la televisión y la radio. Y podríamos proporcionar apoyo público a los medios que contribuyeran a diversificar ese mercado. Al fin y al cabo, el interés general es un bien público, es decir, que todo el mundo se beneficia de que nos aseguremos de que nuestro gobierno funciona bien. Una idea básica de la teoría económica es que los mercados privados, por sí solos, gastan demasiado poco en bienes públicos, dado que los beneficios para el conjunto de la sociedad son mucho mayores que los beneficios de que goza el individuo en sí. Asegurarnos de que tenemos una ciudadanía bien informada es importante para el buen funcionamiento de una democracia, y eso, a su vez, exige unos medios de comunicación activos y diversos. Otros países han intentado garantizar esa diversidad —con cierto éxito— dando un amplio apoyo público a los medios, que va desde las emisoras de televisión públicas nacionales a las emisoras de radio locales, pasando por el apoyo a periódicos alternativos, incluso en las

comunidades más pequeñas[363].

También podríamos tener unos medios de comunicación más equilibrados. Tal y como están las cosas, los medios son un ámbito donde el 1 por ciento domina la situación. Tiene los recursos para comprar y controlar los medios críticos, y algunos de ellos están dispuestos a hacerlo, aun perdiendo dinero: es una inversión con vistas a mantener su posición económica[364]. Al igual que las inversiones políticas de los bancos, esas inversiones en los medios pueden tener una rentabilidad privada mucho mayor que las inversiones corrientes —si se incluye la influencia que tienen en el proceso político—[365].

Se trata de otro elemento que contribuye a crear desconfianza y desilusión: no solo no hay confianza en la justicia de nuestros sistemas político y económico; ni siquiera hay confianza en la información que se ofrece sobre ellos[366].

La privación del derecho al voto

La batalla política no se plantea solo para conseguir seguidores y lograr que vayan a votar. También hay una lucha para no permitir que voten quienes discrepan de uno, un retroceso a la mentalidad de hace dos siglos, cuando el derecho al voto estaba estrictamente limitado.

La renuencia de las élites a ampliar el derecho al voto, por muy censurable que parezca desde un punto de vista actual, es comprensible. En el Reino Unido, hasta la Ley de Reforma de 1832, únicamente podían votar los grandes terratenientes o las personas que tuvieran un patrimonio considerable. Las élites no se fiaban de lo que podía ocurrir si se ampliaba el derecho al voto. En el sur de Estados Unidos, con sus «leyes de Jim Crow»(10), a finales del siglo XIX, los políticos blancos idearon un impuesto para los votantes que estaba diseñado para privar del derecho al voto a los antiguos esclavos y a sus descendientes, porque estos no tendrían dinero para pagarlo[367]. Aquel impuesto, combinado con exámenes de

alfabetización, y a veces con la violencia y el terror, logró al mismo tiempo reducir sustancialmente la participación electoral y aumentar el porcentaje del voto demócrata[368].

En Ecuador, antes de 1979, solo podían votar quienes supieran leer y escribir, y la élite gobernante se aseguraba de que los pueblos indígenas no tuvieran una educación suficiente como para cumplir ese requisito. En todos esos casos, las élites temían perder su posición de poder y privilegio, e incluso su riqueza, si ampliaban el derecho al voto.

Muchos de los esfuerzos por privar del derecho al voto, ahora y en el pasado, han sido dirigidos contra los pobres; en la década de 1930, las leyes de exclusión de los indigentes privaban del derecho al voto a los hombres y mujeres desempleados que estuvieran recibiendo ayudas públicas [3 69]. El experto en ciencias políticas Walter Dean Burnham ha detallado la larga historia de lo que él denomina esfuerzos por la «desmovilización» de los votantes, dirigidos contra distintos grupos: contra los obreros urbanos, contra los partidarios de la reforma agraria y los habitantes de las pequeñas localidades del norte; contra los partidos de izquierdas, por parte de los grandes partidos; contra los populistas, por parte de las élites urbanas de las grandes empresas; contra los pobres, por parte de los grupos de ingresos medios y altos [3 70]. Muchas de esas medidas podrían calificarse de privación sigilosa del derecho al voto.

Por supuesto, quienes intentaban privar del voto a los pobres no lo describen así. Los economistas y los estadísticos distinguen entre dos tipos de errores: que no se permita votar a una persona que cumple los requisitos para votar y que se permita votar a una persona que no los cumple. Los republicanos tienden a alegar que el problema más importante es el segundo. Los demócratas dicen que el primero. Pero la alegación de los republicanos es falsa: las barreras que ellos pretenden crear para evitar el segundo error son en realidad económicas, no están basadas en la posibilidad de cumplir los

requisitos para votar. Exigir un documento de identidad con fotografía emitido por el gobierno —normalmente el carné de conducir o una tarjeta de identificación del Departamento de Vehículos a Motor (DMV, por sus siglas en inglés)— discrimina entre quienes tienen los medios y el tiempo suficientes —y acceso a la información— para acudir al DMV y quienes no los tienen[371]. Conseguir una identificación como votante también puede requerir la presentación de un certificado de nacimiento u otra documentación, lo que requiere todavía más tiempo, dinero y conocimiento de la burocracia.

Aunque los días de la exclusión absoluta del proceso electoral en Estados Unidos son prácticamente cosa del pasado, subsiste una corriente constante de iniciativas para limitar la participación, que invariablemente tienen como objetivo a los pobres y a las personas menos relacionadas. Las autoridades pueden utilizar unos métodos todavía más sutiles de desincentivar la participación política de determinados grupos, ya sea llevando a cabo unas inadecuadas campañas de fomento del voto en los barrios pobres o con población inmigrante, dotando de insuficiente personal los colegios electorales o evitando que vote cierto tipo de delincuentes. En algunos casos resulta difícil distinguir entre la incuria y una privación deliberada del derecho al voto, pero los efectos son los mismos: reducir la afluencia a las urnas de un grupo designado como objetivo. Esas medidas van minando la participación de los votantes, aunque no suponen unas barreras absolutas a la posibilidad de registrarse o de votar, sobre todo entre los sectores menos favorecidos de la población, donde el entusiasmo por votar ya es bajo de por sí y existe una fuerte desconfianza hacia el sistema oficial. La consecuencia es que una de cada cuatro personas que cumplen los requisitos para votar —51 millones de estadounidenses o más— no está registrada[372].

Por otra parte, hay determinadas medidas que pueden facilitar el trámite de registrarse y que hacen más probable que voten quienes cumplen los requisitos para hacerlo. Permitir que

los individuos se registren al mismo tiempo que solicitan el carné de conducir reduce los costes de gestión y, por tanto, facilita el registro de los votantes. Unos horarios más flexibles en los colegios electorales y más cabinas de voto facilitarían el propio acto de votar.

Esos intentos de privación del derecho al voto tienen un doble efecto. En la medida en que tienen éxito, garantizan que no se escuche la voz de algunos ciudadanos; y la percepción de que existe esa voluntad de invertir el principio — aceptado desde hace muchísimo tiempo— de que todos los ciudadanos tienen un acceso efectivo al voto refuerza la desilusión respecto al sistema político e incrementa la alienación política.

La privación del poder

Anteriormente veíamos que las reglas del juego económico, establecidas por el proceso político, marcan las cartas a favor del 1 por ciento. Lo mismo ocurre con las reglas del juego político. La percepción de que se han establecido de una forma injusta —de que otorgan un poder desproporcionado a las élites económicas, de modo que se fortalece ulteriormente el poder económico de los de arriba— refuerza la alienación política y la sensación de privación del poder y de desilusión. La sensación de privación del poder se produce a una infinidad de niveles en la relación con el poder.

El veredicto en el caso *Citizens United* contra la Comisión Electoral Federal de 2010, donde el Tribunal Supremo básicamente aprobaba un gasto ilimitado de las grandes empresas para contribuir a financiar las campañas electorales de los partidos, supuso un hito en la privación del poder de los estadounidenses corrientes[373]. La decisión permite que las grandes empresas y los sindicatos ejerzan su «libertad de expresión» a la hora de apoyar a los candidatos y a las causas en las elecciones en la misma medida que pueden hacerlo las personas físicas. Dado que las grandes empresas disponen de muchísimos más recursos que la inmensa mayoría de los ciudadanos estadounidenses, la decisión plantea la posibilidad

de crear una clase de agentes electorales superrricos con un interés político unidimensional: incrementar sus beneficios.

Resulta difícil justificar la decisión del tribunal en términos filosóficos. Las corporaciones son personas jurídicas, creadas para un cometido específico y dotadas, a través de unas leyes creadas por el hombre, de unos derechos y unos deberes específicos. Tienen la ventaja, por ejemplo, de la responsabilidad limitada, pero en determinados casos puede levantarse el velo societario. Sigue existiendo la culpabilidad individual para los actos criminales. Pero las grandes empresas no son personas, y carecen de ningún tipo de derechos inalienables. El Tribunal Supremo, al darles carta blanca para influir en el poder y en nuestro sistema político, parecía opinar lo contrario.

La decisión del tribunal de equilibrar los intereses de la libertad de expresión con los intereses de una democracia equilibrada desestimó los segundos. Es algo generalmente aceptado que donar una cantidad de dinero (apoyo) condicionada a que un candidato preste un favor (apoyar una determinada ley) es corrupción. La corrupción socava la fe en nuestra democracia. Pero hay poca diferencia entre eso y lo que ocurre en realidad —entre que reciban dinero unos candidatos que, supongamos, apoyan una ley que una compañía petrolífera quiere que se apruebe para conseguir inmunidad frente a sus responsabilidades por un vertido de petróleo, y que el candidato, y todo el mundo, sea consciente de que ese dinero no llegará a sus manos si vota en sentido contrario—. No existe un *quid pro quo* formal; pero el efecto es el mismo. Y lo que es más importante, la percepción por parte de los ciudadanos corrientes es la misma, de modo que la fe en nuestra democracia se debilita casi en la misma medida que la corrupción descarada[374].

La decisión del tribunal fue, en cierto sentido, tan solo un reflejo más del éxito de los intereses económicos a la hora de crear un sistema de «un dólar, un voto»: habían conseguido elegir a unos políticos que a su vez nombraron a unos jueces

que iban a consagrar el derecho de las grandes corporaciones a gastar dinero sin ningún tipo de trabas en el ámbito de la política[375].

Las reglas del juego político también pueden provocar que los individuos sientan, con razón, que se les está privando de su derecho al voto. Determinadas manipulaciones pueden conseguir que resulte más probable que el voto de un individuo no cuente: el perfil de los distritos electorales se traza de forma que el resultado de la elección esté casi predeterminado. Los parlamentarios obstruccionistas pueden dar un poder desmesurado a una minoría de senadores. En épocas anteriores, el obstruccionismo se empleaba con moderación. Existía un consenso en que solo podía utilizarse en cuestiones que fueran de un fuerte interés: irónicamente, se utilizaba sobre todo para impedir la aprobación de leyes sobre derechos civiles que habrían garantizado que todo el mundo tuviera derecho al voto. Pero aquellos tiempos pasaron. Ahora el obstruccionismo parlamentario se utiliza sistemáticamente para poner trabas a la legislación[376].

Más adelante comentaremos otro ejemplo más de privación del poder: el papel del Banco de la Reserva Federal en la determinación de la política macroeconómica. El gobierno ha encomendado la responsabilidad sobre una cuestión de vital importancia para los ciudadanos corrientes —la política monetaria, que afecta al nivel de desempleo y a la actividad económica— a un grupo formado, en una medida significativa, por personas elegidas por los propios bancos y la comunidad empresarial, sin la suficiente rendición de cuentas democrática.

La pauta de la desigualdad creciente en Estados Unidos puede resultar particularmente perjudicial para nuestra democracia. Existe un acuerdo generalizado en que la clase media es la espina dorsal de nuestra democracia. Los pobres a menudo están tan distanciados que conseguir que vayan a votar resulta especialmente difícil. Los ricos no necesitan el imperio de la ley; pueden condicionar, y condicionan, los procesos

económico y político para que funcionen en su propio beneficio. La clase media tiene más posibilidades de comprender por qué el voto es tan importante en una democracia, y por qué es necesario un justo imperio de la ley para nuestra economía y nuestra sociedad. A mediados del siglo pasado, los miembros de la clase media creían que los sistemas económico y político eran básicamente justos, y su creencia en el «compromiso cívico», aparentemente, se veía recompensada por una explosión de crecimiento que les beneficiaba —a ellos y a todo el mundo—. Pero ahora todo eso está cambiando. Como veíamos en el capítulo 3, la polarización de nuestro mercado de trabajo ha ido vaciando la clase media, que está cada vez más desilusionada con un proceso político que, evidentemente, no le está prestando un buen servicio a sus integrantes.

Por qué debería importarnos

En este capítulo hemos descrito la construcción de un sistema político que, aunque nominalmente se basa en el principio de «una persona, un voto», ha resultado estar al servicio de los intereses de los de arriba. Se ha puesto en marcha otro círculo vicioso: las reglas políticas del juego no solo han beneficiado directamente a los de arriba, garantizando que tengan una voz desproporcionada, sino que también han creado un proceso político que indirectamente les otorga todavía más poder. Hemos identificado toda una serie de fuerzas que contribuyen a la desilusión con la política y la desconfianza hacia el sistema político. El abismo que se abre en nuestra sociedad ha puesto difícil llegar a un compromiso y ha contribuido a nuestra parálisis política.

Eso, a su vez, ha contribuido a socavar la confianza en nuestras instituciones, tanto en su eficacia como en su equidad. Los intentos de privación del derecho al voto, la constatación de que nuestros sistemas político y económico son injustos, la conciencia de que el flujo de información está controlado por unos medios que a su vez están controlados por los de arriba y el evidente papel que desempeña el dinero en la política, que se refleja en unas contribuciones sin trabas a las campañas, no

han hecho sino incrementar la desilusión con nuestro sistema político. La desilusión ha mermado la participación política, sobre todo en la parte de abajo, de una forma igual de eficaz que los intentos directos de privación del derecho al voto, a efectos de sesgar hacia arriba el electorado. Todo ello ha supuesto más oportunidades para la influencia de los integrantes del 1 por ciento y de su dinero, lo que ha venido a reafirmar la falta de confianza y la desilusión. Con semejante desilusión, cuesta mucho dinero conseguir que la gente vaya a votar, y los esfuerzos para que lo hagan pueden dirigirse selectivamente a los ciudadanos cuyos intereses coinciden con los de arriba.

El efecto puede observarse en Estados Unidos, donde la participación electoral resulta deprimente en comparación con la de otras sociedades avanzadas. El índice medio de participación en las elecciones presidenciales ha sido del 57 por ciento en los últimos años[377], pero la participación media en las elecciones a la Cámara de Representantes en los años en que no hay elecciones presidenciales(11) ha sido de solo un 37,5 por ciento[378]. Dada la magnitud de la desilusión entre los jóvenes —sobre todo después de las elecciones de 2008, cuando había tantas expectativas—, no es de extrañar que en las elecciones de 2010 su participación haya sido aún más deprimente, de aproximadamente un 20 por ciento[379].

La participación en las elecciones primarias es todavía menor —y es sesgada—[380], con la consecuencia de que las opciones electorales de que disponen los votantes en las elecciones generales parecen decepcionantes, lo que a su vez contribuye a una baja participación en esas elecciones.

La desilusión con nuestro sistema político —y la convicción de que es injusto— pueden dar lugar a la agitación fuera del sistema político, como ha puesto en evidencia el movimiento Occupy Wall Street. Cuando esa agitación da lugar a una reforma del sistema político, los efectos pueden ser positivos. Cuando el sistema político rechaza esas reformas, se refuerza el distanciamiento.

Al principio de este capítulo he comentado la importancia de la confianza, de la cooperación, del capital social y de una sensación de justicia para el buen funcionamiento de la economía y de la sociedad más en general. Estos fallos de nuestro sistema político tienen importantes consecuencias en muchos otros ámbitos. Es otra vía por la que nuestra sociedad y nuestra economía tendrá que pagar un alto precio por la elevada y creciente desigualdad.

Reformar nuestro proceso político

Actualmente la mayoría de los estadounidenses se da cuenta de lo esencial que resulta reformar nuestro proceso político para conseguir que responda mejor a los deseos de la mayoría, y que se reduzca el poder del dinero. Ya hemos descrito cómo las reglas políticas del juego conceden a los de arriba una influencia enorme. Cambiarlas podría crear una democracia más democrática.

Por ejemplo, podríamos, y deberíamos, cambiar las reglas a fin de asegurarnos de que el electorado es un reflejo de nuestra ciudadanía, terminando así con los intentos de privación del derecho al voto y haciendo que resulte más fácil votar, incluso para los pobres. Es necesario poner coto a prácticas como la manipulación de los distritos electorales (gerrymandering), diseñada para reducir la receptividad del sistema político. Igual que hay que poner coto a las prácticas de «puertas giratorias» (que permiten a quienes trabajan en Wall Street pasarse sin ningún problema a la Administración central, y regresar de nuevo a Wall Street). Normas como el voto obligatorio (como en Australia) dan lugar, lo que no es de extrañar, a una mayor participación de los votantes y a una mayor probabilidad de que el resultado de las elecciones refleje los puntos de vista de la sociedad en general[381]. Y lo que es más importante, es imprescindible una reforma de la financiación de las campañas electorales. Aunque no se anule la sentencia de Citizens United, únicamente debería permitirse que las grandes empresas realizaran contribuciones a las campañas

en caso de que sus dueños —los accionistas— lo decidieran en una votación. No debería dejarse al arbitrio de los máximos directivos, que han utilizado su poder no solo para pagarse a sí mismos unas recompensas descomunales, sino también para mantener un sistema que les consiente hacerlo. Y el gobierno debería utilizar sus recursos financieros para asegurarse de que haya un terreno de juego nivelado en el «mercado de las ideas», o por lo menos un terreno de juego más nivelado del que existe hoy en día[382].

Sabemos lo que hay que hacer, y aunque las reformas no llegaran a crear del todo la democracia de «una persona, un voto» que nos gustaría, podrían llevarnos en esa dirección. Pero se han obstaculizado los intentos de llevarlo a cabo, por razones obvias: los intereses económicos tienen los incentivos y los recursos suficientes como para asegurarse de que el sistema sigue funcionando al servicio de esos intereses. Cuando yo era presidente del Consejo de Asesores Económicos, la Administración Clinton realizó un valeroso esfuerzo para poner coto a la necesidad de financiación de las campañas. El público es dueño de las frecuencias que utilizan las cadenas de televisión. En vez de regalarle esas frecuencias sin ningún tipo de condiciones a esas cadenas —una descarada forma de ayuda estatal a las grandes empresas—, deberíamos venderles el acceso; y podríamos vendérselo con la condición de que se ponga un determinado tiempo de emisión a disposición de la publicidad electoral. Con una publicidad gratuita los políticos necesitarían menos dinero y podríamos limitar la cantidad y la naturaleza de las contribuciones electorales que aceptasen. Pero las cadenas de televisión, que ganan tanto dinero con la propaganda electoral —y con los regalos gratis del espectro radioeléctrico—, se opusieron de forma vehemente a la reforma y consiguieron salirse con la suya.

El vaciamiento de nuestra democracia

La democracia —por lo menos tal como la concebimos la mayoría de nosotros— se basa en el principio de «una persona, un voto». Gran parte de la retórica política se centra en el

votante «de centro», en el votante «independiente», tal y como sugiere la teoría política estándar. Pero a nadie se le ocurriría insinuar que el resultado de la política estadounidense refleja de verdad los intereses del votante mediano. Al votante mediano no le interesan las ayudas estatales a las grandes empresas. La opinión del votante mediano no fue la que prevaleció en la batalla por la reforma de la normativa financiera, donde la gran mayoría (aproximadamente dos tercios, según algunas encuestas de opinión)[383] quería una normativa más estricta, pero los bancos no. Al final, tuvimos una reforma de la normativa que era como un queso gruyere, llena de agujeros, excepciones y exenciones que resultaban imposibles de justificar en virtud de ningún conjunto de principios. No había un buen motivo para una protección más estricta a los consumidores en todos los créditos, salvo en los créditos a la compra de coches; el motivo fue, sencillamente, que ese tipo de prestamistas consiguió realizar las oportunas inversiones en la política.

No es de extrañar que el Comité de Servicios Financieros de la Cámara de Representantes, encargado de redactar la nueva normativa, tuviera sesenta y un miembros, casi el 15 por ciento de todos los diputados. La Ley Dodd-Frank, aprobada en 2010, supuso un compromiso cuidadosamente equilibrado entre los diez mayores bancos y los 200 millones de estadounidenses que querían una normativa más estricta. (Y me temo que la historia demostrará que la amplia mayoría de estadounidenses tenía razón).

Paul Krugman lo expresó convincentemente cuando escribió: «La concentración extrema de ingresos es incompatible con una verdadera democracia. ¿Acaso alguien puede negar sensatamente que nuestro sistema político se está deformando por culpa de la influencia de las grandes fortunas, y que la deformación va empeorando a medida que la riqueza de unos pocos se va haciendo cada vez mayor?»[384].

En el discurso de Gettysburg, el presidente Abraham

Lincoln dijo que Estados Unidos estaba luchando en una gran guerra civil para que el «gobierno del pueblo, por el pueblo y para el pueblo no desaparezca de la tierra». Pero si lo que ha venido ocurriendo continúa, ese sueño está en peligro[385].

Empezamos este capítulo con un análisis del enigma del votante mediano, de por qué aparentemente nuestra democracia no refleja los puntos de vista de los que están en el medio de la misma forma que los de los de arriba. Este capítulo ha aportado una explicación parcial: el votante mediano (aquel cuya renta ocupa una posición tal que la mitad de los votantes tiene una renta mayor y la otra mitad una renta menor) es más rico que el estadounidense mediano. Tenemos un electorado sesgado, inclinado hacia la parte superior.

Pero eso no explica del todo lo que ha venido ocurriendo en la política estadounidense. El sesgo de los resultados —la medida en que el sistema político favorece a los de arriba— es mayor de lo que puede explicarse por el sesgo en el electorado. Otra parte de este enigma se explica por el sesgo de las percepciones y las creencias, porque los de arriba han convencido a los de en medio para que vean el mundo de una forma distorsionada, lo que los lleva a percibir las políticas que favorecen los intereses de los de arriba como unas políticas acordes con sus propios intereses. La forma en que la parte más alta consigue hacer eso es el tema del próximo capítulo [3 86]. Pero primero quisiera comentar algunas cosas sobre la globalización, sobre cómo ha sido mal gestionada por nuestras élites, de modo que las ha beneficiado a expensas de la mayoría de los estadounidenses, y, lo que es aún más importante, sobre el hecho de que la forma en que la globalización se ha gestionado en Estados Unidos, y todavía en mayor medida en otros países, ha socavado la democracia. Por añadidura, el debilitamiento y la distorsión de nuestra democracia, fenómenos que acabo de describir, están minando nuestro papel en el liderazgo mundial, y por consiguiente nuestra capacidad de crear un mundo más acorde con nuestros valores y nuestros intereses, entendidos en un sentido más amplio.

LA GLOBALIZACIÓN, LA DESIGUALDAD Y LA DEMOCRACIA

Los resultados que acabamos de ver no deberían sorprendernos: la globalización, si se gestiona a beneficio del 1 por ciento, proporciona un mecanismo que, al mismo tiempo, facilita la evasión de impuestos e impone unas presiones que permiten que el 1 por ciento consiga imponerse no solo a la hora de negociar en el seno de una empresa (como veíamos en el capítulo 3), sino también en la política. No solo los empleos se han ido deslocalizando cada vez más, sino que, en cierto sentido, también lo ha hecho la política. La tendencia no se limita a Estados Unidos; es un fenómeno global, y en algunos países las cosas están mucho peor que en Estados Unidos.

Los ejemplos más espectaculares se han producido en países que han llegado a sobreendeudarse[387]. La pérdida de «control» sobre su propio destino de los países deudores —y la entrega del poder a los acreedores— se remonta a la primera época de la globalización. Durante el siglo XIX, los países pobres que debían dinero a los bancos de los países ricos tenían que hacer frente a una invasión militar o a los bombardeos: México, Egipto y Venezuela fueron víctimas de ese dilema. Aquello prosiguió a lo largo del siglo XX: durante la década de 1930, Terranova renunció a su democracia tras entrar en suspensión de pagos y pasar a ser administrada por sus acreedores [3 8 8]. Durante la era posterior a la II Guerra Mundial, el FMI era el instrumento elegido: los países cedían, a todos los efectos, su soberanía económica a un organismo que representaba a los acreedores internacionales.

Una cosa era que esos acontecimientos se produjeran en países pobres en vías de desarrollo y otra cosa es que ocurran en economías industrializadas avanzadas. Eso es lo que ha venido sucediendo últimamente en Europa, cuando primero Grecia, y después Italia, permitieron que el FMI, junto con el Banco Central Europeo y la Comisión Europea (todos ellos organismos no electivos), dictara los parámetros de las políticas, y posteriormente nombrara gobiernos de tecnócratas para

supervisar la aplicación del programa[389]. Cuando Grecia propuso someter a referéndum el duro programa de austeridad que había preparado, los altos funcionarios y los banqueros europeos pusieron el grito en el cielo[390]: cabía la posibilidad de que los ciudadanos griegos rechazaran la propuesta, y eso podía significar que los acreedores no recuperaran su dinero.

La rendición a los dictados de los mercados financieros es más amplia y más sutil. Se aplica no solo a los países que se encuentran al borde del desastre, sino también a cualquier país que tenga que conseguir financiación en los mercados de capital. Si el país no hace lo que quieren los mercados financieros, estos amenazan con rebajar su calificación crediticia, con llevarse a otra parte su dinero, con subir los tipos de interés; habitualmente, las amenazas surten efecto. Los mercados financieros consiguen lo que quieren. Puede que haya elecciones libres, pero, tal y como se presentan a los votantes, no hay una verdadera posibilidad de elección en las cuestiones que más les importan: las cuestiones económicas.

Durante los años noventa, Luiz Inácio Lula da Silva estuvo por dos veces a punto de ser elegido presidente de Brasil, y por dos veces Wall Street se opuso y ejerció lo que venía a ser un veto. Con ello dejaba claro que si Lula salía elegido, iba a sacar el dinero del país, los tipos de interés que tendría que pagar Brasil subirían vertiginosamente, los inversores darían la espalda al país y su crecimiento se vendría abajo. La tercera vez, en 2002, los brasileños dijeron, a todos los efectos, que a ellos no les mandaban los financieros internacionales[391]. Y Lula resultó ser un presidente excelente, que mantuvo la estabilidad económica, promovió el crecimiento y se enfrentó a la extrema desigualdad de su país. Fue uno de los pocos presidentes en todo el mundo que, al cabo de ocho años, seguía teniendo el mismo apoyo popular que tenía al principio.

Este es tan solo uno de los muchos casos en que las valoraciones de los mercados financieros han sido gravemente deficientes. A sus defensores les gusta afirmar que una de las

virtudes de los mercados libres de capital es que aportan «disciplina». Pero los mercados mantienen la disciplina de forma caprichosa, ya que tan pronto dan una calificación A, como cambian de opinión y enseguida la convierten en F. Y lo que es aún peor, los intereses de los mercados financieros a menudo no coinciden con los del país. Los mercados son cortos de miras y tienen una agenda política y económica que busca favorecer el bienestar de los financieros en lugar de el del país en su conjunto.

No tiene por qué ser así. Los mercados financieros pueden amenazar con sacar el dinero de un país de la noche a la mañana, sobre todo gracias a su total libertad, especialmente en lo referente a los flujos de capital a corto plazo. Pero a pesar del compromiso ideológico de los mercados financieros con lo que se denomina liberalización del mercado de capitales (que permite que el capital entre y salga libremente de un país, una idea acorde con los intereses propios de los mercados), en realidad, esa liberalización no fomenta el crecimiento económico; sin embargo, sí da lugar a un aumento de la inestabilidad y la desigualdad[392].

Los problemas que he esbozado son de un calado mayor, y de hecho están más generalizados. Como ha señalado Dani Rodrick, profesor de la Universidad de Harvard, y uno de los expertos mundiales en la globalización, es imposible tener al mismo tiempo democracia, autodeterminación nacional y una globalización plena y sin trabas[393].

A menudo, las compañías internacionales han intentado conseguir en el escenario internacional lo que no podían conseguir en sus países. El Acuerdo sobre Servicios Financieros de la Organización Mundial del Comercio (OMC) ha intentado forzar la liberalización de los mercados financieros, exigiendo a los gobiernos que permitan la entrada en sus países de los bancos extranjeros y limitando la capacidad de imponer normativas que garanticen que el sistema financiero sea estable y que realmente esté al servicio de la economía y de la sociedad,

como debería estarlo. El Acuerdo sobre Comercio de la Ronda Uruguay ha conseguido imponer a varios países de todo el mundo una versión de los derechos de propiedad intelectual que es perjudicial para la ciencia estadounidense, para la ciencia mundial, para los países en vías de desarrollo y para el acceso a la salud. El acuerdo, diseñado por los intereses de las grandes empresas para impedir la circulación de los conocimientos, refuerza el poder monopolista, contribuyendo a crear rentas, y, como veíamos en el capítulo 2, las rentas son el origen de una gran parte de la desigualdad de hoy en día[394]. Tanto si uno está de acuerdo con esta valoración de este acuerdo internacional en particular como si no, está claro que el acuerdo ha impuesto severas —innecesariamente severas— restricciones al diseño del régimen de propiedad intelectual de cada país. Ha socavado la autodeterminación de los países y el poder de sus democracias. Los países no pueden optar por un régimen de propiedad intelectual que refleje sus puntos de vista acerca de la mejor forma de promover el avance del conocimiento en su territorio, equilibrando la preocupación por el acceso al conocimiento y a los medicamentos que salvan vidas con la necesidad de aportar incentivos a la investigación y la innovación; están obligados a optar por un régimen que se ajuste a los dictados de la OMC[395].

Abundan los ejemplos de ese tipo. Estados Unidos, en su acuerdo comercial bilateral con Singapur, intentó restringir la normativa de aquel país referente a la goma de mascar: le preocupaba que pudiera frenar las exportaciones de una de nuestras «principales» materias primas para exportar, el chicle. En su acuerdo bilateral con Chile, Estados Unidos intentó evitar la imposición de controles de capital, unas normas que el país había utilizado con éxito para estabilizar su economía. Otros tratados han intentado evitar que los países desincentiven la adquisición de vehículos que chupan demasiada gasolina, porque ese es el tipo de coches en el que se ha especializado Estados Unidos. El capítulo 11 del Tratado de Libre Comercio de Norteamérica (NAFTA), al igual que otros acuerdos bilaterales de inversión (y otros convenios económicos que Estados Unidos y

Europa han firmado con países en vías de desarrollo), podría decirse que prevén una compensación a las empresas por la pérdida de beneficios ocasionada por los cambios en la normativa, algo que tanto el Congreso como los tribunales de Estados Unidos se han negado a hacer. Se trata de una disposición diseñada para disuadir a los países de introducir cambios en la normativa medioambiental, haciendo que la imposición de ese tipo de normativas resulte muy costosa para el presupuesto del gobierno[396].

Para muchos países en vías de desarrollo —y, en fechas más recientes, incluso para algunos países europeos— que están endeudados y tienen que recurrir al FMI, las consecuencias de su pérdida de soberanía económica han sido graves. Por lo menos en el ámbito de Estados Unidos y en la mayoría de países europeos, normalmente el 1 por ciento no se sale con la suya sin tener que luchar. Pero los ministerios de Economía a menudo utilizan al FMI para imponer sus puntos de vista, para adoptar las disposiciones institucionales y los marcos normativos y macroeconómicos que van en beneficio del 1 por ciento. Incluso Grecia, para asegurarse su rescate de 2011 por parte de la Unión Europea, se vio obligada a promulgar leyes que no solo afectaban a los presupuestos, sino también al sector sanitario, a los derechos de los sindicatos en la negociación colectiva y al salario mínimo.

Incluso cuando la globalización no restringe la democracia a través de tratados globales o como parte de un «rescate» internacional, la restringe a través de la competencia. Según nos dijeron, uno de los motivos por los que debíamos tener una normativa financiera laxa era que si no lo hacíamos, las empresas financieras se trasladarían a otro país. Como respuesta a la propuesta de gravar las primas de los bancos, las empresas radicadas en Londres amenazaron con marcharse del país. En esos casos, se podría argumentar: que se larguen con viento fresco. El coste para la sociedad —los rescates, los trastornos económicos, la desigualdad— de los excesos del sector financiero es mucho mayor que los pocos empleos que

crean las compañías del sector. Los especuladores se marcharán; pero las compañías que se dedican al tipo de finanzas que verdaderamente importan —prestar dinero a las empresas del país— se quedarán. Esas tienen que estar aquí.

El ámbito donde la democracia se ha visto restringida al máximo es en la fiscalidad, sobre todo en el diseño de sistemas impositivos que reducen la desigualdad. Lo que se denomina competencia fiscal —la carrera entre los diferentes ordenamientos por tener los impuestos más bajos de la región— limita las posibilidades de una fiscalidad progresiva. Las empresas amenazan con marcharse si los impuestos son demasiado altos. Y lo mismo hacen las personas ricas. Aquí, Estados Unidos por lo menos tiene una ventaja respecto a otros países: nos gravan por nuestros ingresos en todo el mundo. Un ciudadano griego, que se ha beneficiado de las escuelas y universidades públicas de aquel país, y tras disfrutar de los beneficios de sus hospitales y de su sistema de atención sanitaria, puede fijar su residencia en Luxemburgo, hacer libremente sus negocios por toda Europa y evitar cualquier responsabilidad a la hora de pagar impuestos, ni siquiera para reembolsar el coste de su educación.

A menudo se nos dice que así es como tiene que ser, que la globalización no nos deja otra opción. Ese fatalismo, que está al servicio de quienes se benefician del sistema actual, enturbia la realidad: esa situación es fruto de una decisión. Los gobiernos de nuestras democracias han elegido un marco económico para la globalización que, de hecho, le ha atado las manos a esas democracias. Al 1 por ciento siempre le ha preocupado que las democracias se vieran tentadas a imponer una fiscalidad «excesivamente» progresiva por la influencia de, supongamos, un líder populista. Ahora a los ciudadanos se les dice que no pueden hacer eso, no si quieren formar parte de la globalización.

En resumen, la globalización, tal y como ha sido gestionada, está estrechando el margen de decisión del que

disponen nuestras democracias y les está dificultando adoptar las políticas impositivas y de gasto que son necesarias si queremos crear unas sociedades con más igualdad y más oportunidades para todos. Pero atar las manos de nuestras democracias es exactamente lo que querían los de arriba: podemos tener una democracia de «una persona, un voto» y aun así conseguir unos resultados más acordes con lo que cabría esperar en un sistema de «un dólar, un voto»[397].

La decreciente influencia de Estados Unidos

El punto fuerte de Estados Unidos en el mundo es su «poder suave», el poder de sus ideas, un sistema educativo que educa a los líderes procedentes de todo el mundo, el modelo que muestra para que los demás lo sigan. Irak y Afganistán han mostrado los límites del poderío militar; ni siquiera un país grande, que gasta en su ejército tanto como todos los demás países del mundo juntos, puede realmente pacificar o conquistar un país con una población diez veces menor y un PIB equivalente al 0,1 del de Estados Unidos. El país lleva mucho tiempo ejerciendo su influencia mediante la fuerza de su economía y los atractivos de su democracia.

Pero el modelo estadounidense está perdiendo parte de su brillo. No es solo que su modelo capitalista no ha traído consigo un crecimiento sostenido. Es más bien que los demás están empezando a darse cuenta de que la mayoría de los ciudadanos no se han beneficiado de ese crecimiento, y un modelo así no resulta demasiado atractivo políticamente. Y también están percibiendo la corrupción (al estilo americano) de nuestro sistema político, donde impera la influencia de intereses especiales.

Por supuesto, en todo ello hay algo más que un atisbo de alegría por el mal ajeno. Estados Unidos ha estado dando lecciones a los países de todo el mundo sobre cómo gestionar su economía, sobre unas buenas instituciones, sobre la democracia, sobre la probidad fiscal y los presupuestos equilibrados. Incluso los sermoneaba por su excesiva

desigualdad y sus actividades de búsqueda de rentas. Ahora, nuestra credibilidad se ha esfumado: se nos percibe como un país con un sistema político donde un partido intenta privar a los pobres del derecho al voto, donde con dinero se puede comprar a los políticos y promover las políticas que refuerzan las desigualdades.

Deberíamos estar preocupados por el riesgo de esta disminución de nuestra influencia. Aunque las cosas hubieran ido mejor en Estados Unidos, el crecimiento de los mercados emergentes iba a requerir un nuevo orden mundial. Tan solo hubo un breve periodo, entre la caída del muro de Berlín y la quiebra de Lehman Brothers, en que Estados Unidos dominaba prácticamente en todos los ámbitos. Hoy en día, los mercados emergentes están reclamando un mayor peso en los foros internacionales. Hemos pasado del G-8, donde los países industrializados más ricos intentaban determinar la política económica global, al G-20 porque no teníamos más remedio: la recesión global aportó el impulso, pero era imposible abordar las cuestiones mundiales, como el calentamiento global o el comercio global, sin incluir a los demás. China ya es la segunda economía más grande del mundo, la segunda economía comercial más grande, la economía manufacturera más grande, el mayor ahorrador y el mayor país emisor de gases de efecto invernadero.

Estados Unidos ha sido extraordinariamente influyente a la hora de difundir las ideas —las ideas de igualdad, de derechos humanos, de democracia, del mercado—. Conseguir un mundo que comparta esos valores ha sido una parte de la misión del país. Pero también va en nuestro propio interés. Anteriormente he observado que nuestra verdadera fuente de poder es el poder suave; pero ese poder surge únicamente debido a que los demás ven las cosas con unos ojos que no son muy distintos de los nuestros. Podríamos intentar imponer una pax americana, pero hemos visto lo difícil y costoso que resulta. Sería mucho mejor que los demás vieran que sus intereses coinciden con los nuestros a la hora de crear sociedades

democráticas y prósperas. La gestión de la globalización requiere acuerdos globales, en el comercio, en las finanzas, en las inversiones, en el medio ambiente, en la salud y en la gestión del conocimiento. En el pasado, Estados Unidos ha tenido una enorme influencia a la hora de dar forma a esos acuerdos. No siempre hemos utilizado bien esa influencia; a menudo la hemos empleado para favorecer algunos de nuestros intereses especiales, ayudando y fomentando las actividades de búsqueda de rentas que desempeñan un papel tan importante en la creación de desigualdades. Aunque eso no se entendía del todo durante los primeros tiempos de la globalización moderna, hoy sí se entiende. Hay una reivindicación de cambio en la gobernanza de las instituciones y en el ordenamiento económico global, una reivindicación que, combinada con el nuevo equilibrio del poder económico mundial, hace que los cambios resulten inevitables. Aun así, es probable que nuestra influencia siga siendo grande, casi con toda seguridad desproporcionada respecto a nuestra población o a nuestra economía. Pero la medida en que sea posible configurar la economía y el sistema de gobierno globales de acuerdo con nuestros valores e intereses dependerá, sobre todo, de lo bien que funcionen nuestros sistemas económico y político para la mayoría de los ciudadanos. A medida que las democracias van desarrollándose en muchas otras partes del mundo, un sistema económico y político que deja atrás a la mayoría de los ciudadanos —como ha venido haciendo el nuestro— no se percibirá como un sistema a imitar, y las reglas del juego que propugna un país de ese tipo se contemplarán con cinismo.

COMENTARIOS FINALES

Estados Unidos desempeñó un papel crucial en la creación de las actuales reglas del juego, y Estados Unidos, que sigue siendo la economía más grande del mundo, puede utilizar su poder económico y su influencia para configurar nuevas reglas capaces de crear una economía global más justa. Puede que hacer eso sea beneficioso para el 1 por ciento, o puede que no[398], pero sí lo es para nuestros intereses nacionales más en general. Como veíamos anteriormente, las actuales reglas de la

globalización están contribuyendo a nuestra creciente desigualdad. Algún día, tal vez muy pronto, también nosotros veremos que la globalización, tal y como se está gestionando actualmente, no promueve ni la eficiencia ni la equidad globales; y lo que es aún más importante, pone en peligro nuestra democracia. Otro mundo es posible: hay formas alternativas de gestionar la globalización que son mejores tanto para nuestra economía como para nuestra democracia; pero no implican una globalización sin trabas. Hemos aprendido los riesgos que suponen para nuestra economía unos mercados sin trabas y cómo moderar el capitalismo para que esté al servicio de la mayoría de los ciudadanos, no de un sector minúsculo y poderoso. De la misma forma, también podemos moderar la globalización; de hecho, debemos hacerlo si aspiramos a preservar nuestra democracia, a evitar que nuestra desigualdad desbocada empeore aún más y a conservar nuestra influencia por todo el mundo.

Capítulo 6

1984 ESTÁ AL CAER

El gran enigma que presentábamos en el capítulo anterior era cómo, en una democracia supuestamente basada en el principio de «una persona, un voto», el 1 por ciento había podido tener tanto éxito a la hora de condicionar las políticas en su propio beneficio. Describíamos un proceso de privación de poder, de desilusión y de privación del derecho al voto que da lugar a una baja participación electoral, a un sistema donde el éxito electoral requiere una gran inversión y donde quienes tienen dinero han realizado inversiones en el ámbito de la política con las que han cosechado grandes recompensas —a menudo mayores que la rentabilidad que han conseguido con otro tipo de inversiones—.

Hay otro método por el que los intereses económicos consiguen lo que quieren del gobierno: convencer al 99 por ciento de que tienen intereses compartidos. Esta estrategia exige un impresionante despliegue de prestidigitación; en muchos sentidos, los intereses del 1 por ciento difieren sensiblemente de los del 99 por ciento.

El hecho de que el 1 por ciento haya condicionado con tanto éxito la percepción del público atestigua la maleabilidad de las convicciones. Cuando otros países se dedican a hacer eso, lo llamamos «lavado de cerebro» y «propaganda»[399]. Contemplamos con recelo esos intentos de determinar los puntos de vista del público, porque a menudo se perciben como actos desequilibrados y manipuladores, sin darnos cuenta de que a menudo también en las democracias se produce algo similar. Lo que actualmente es diferente es que tenemos una comprensión mucho mayor de cómo condicionar las percepciones y las convicciones gracias a los avances de la

investigación en el ámbito de las ciencias sociales.

Contrariamente a la realidad de que se pueden condicionar las percepciones y las preferencias, la corriente mayoritaria de la teoría económica presupone que los individuos tienen unas preferencias bien definidas y unas expectativas y unas percepciones plenamente racionales. Los individuos saben lo que quieren. Pero, a ese respecto, la teoría económica tradicional se equivoca. Si fuera cierto, no habría mucho campo para la publicidad[400]. Las grandes empresas utilizan los últimos avances en psicología y en economía, que han ampliado nuestra comprensión de cómo pueden condicionarse las preferencias y las convicciones, a fin de inducir a la gente a que compre sus productos. En este capítulo veremos que los integrantes del 1 por ciento han moldeado las opiniones sobre lo que es justo y eficiente, sobre los puntos fuertes y los puntos flacos del gobierno y el mercado e incluso acerca del alcance de la desigualdad en Estados Unidos hoy en día.

Está claro que muchos estadounidenses, si no la mayoría, poseen una comprensión limitada de la naturaleza de la desigualdad que hay en nuestra sociedad: creen que existe menos desigualdad de la que hay, subestiman sus efectos económicos adversos[401], infravaloran la capacidad del gobierno para hacer algo al respecto y sobrevaloran los costes de tomar medidas. Ni siquiera alcanzan a comprender lo que está haciendo el gobierno —buena parte de quienes aprecian mucho algunos programas del gobierno, como Medicare, no se dan cuenta de que forma parte del sector público—[402].

En un estudio reciente, los encuestados pensaban, de media, que el 20 por ciento más alto de la población poseía algo menos del 60 por ciento de la riqueza, cuando la realidad es que ese grupo posee aproximadamente el 85 por ciento. (Curiosamente, los encuestados afirmaban que en un reparto ideal de la riqueza, el 20 por ciento más alto poseería tan solo algo más del 30 por ciento. Los estadounidenses reconocen que cierto nivel de desigualdad es inevitable, e incluso deseable si se

pretende que haya incentivos; pero la desigualdad en la sociedad estadounidense está muy por encima de ese nivel)[403].

Los estadounidenses no solo tienen una percepción errónea del nivel de desigualdad; subestiman los cambios que han venido produciéndose. Tan solo el 42 por ciento de los estadounidenses cree que la desigualdad ha aumentado durante los últimos diez años, cuando en realidad el aumento ha sido abismal[404]. Los errores de percepción también son evidentes en los puntos de vista sobre movilidad social. Numerosos estudios han confirmado que las percepciones de la movilidad social son excesivamente optimistas[405].

Los estadounidenses no están solos en su mala percepción del grado de desigualdad. Si examinamos distintos países, da la impresión de que existe una correlación inversa entre la tendencia de la desigualdad y la percepción de la desigualdad y la equidad. Una posible explicación es que cuando la desigualdad es tan grande como la de Estados Unidos, se hace menos visible, tal vez porque las personas con diferentes ingresos y patrimonios ni siquiera se mezclan entre sí[406].

Estas convicciones erróneas, sean cuales sean sus causas, están teniendo un efecto importante en la política y en las políticas económicas.

Las percepciones siempre han condicionado la realidad, y comprender la forma en que evolucionan las convicciones ha sido un asunto de interés central de la historia intelectual. Por mucho que a los poderosos les gustara condicionar las convicciones, y por mucho que lo hagan, no tienen un control absoluto: las ideas tienen vida propia y los cambios en el mundo —en nuestra economía y en nuestra tecnología— influyen en las ideas (de la misma forma que las ideas tienen un enorme efecto a la hora de conformar nuestra economía). La diferencia hoy en día es que el 1 por ciento sabe más acerca de cómo condicionar

las preferencias y las creencias, en un sentido que permite que los ricos defiendan mejor su causa y les ofrece más herramientas y más recursos para hacerlo.

En este capítulo me propongo describir algunas de las investigaciones en el campo de la teoría económica y de la psicología que amplían nuestra comprensión de las relaciones entre las percepciones y la realidad. Muestro cómo el 1 por ciento ha utilizado esos avances para alterar las percepciones y conseguir sus metas: hacer que nuestra desigualdad parezca menor y más aceptable de lo que debería.

ALGUNOS FUNDAMENTOS DE LA PSICOLOGÍA Y LA ECONOMÍA MODERNAS

Comprender cómo se comporta la gente en realidad —en vez de como se comportaría si, por ejemplo, tuviera acceso a una información perfecta e hiciera un uso eficiente de ella en su intento de alcanzar sus metas, unas metas que ellos mismos comprendieran bien— es el asunto de una importante rama de la teoría económica moderna llamada economía conductual o economía del comportamiento. Esta escuela sostiene que aunque la conducta no sea coherente con los principios estándar de racionalidad, es posible que siga siendo predecible. Y si somos capaces de comprender lo que determina el comportamiento, podemos condicionarlo[407].

El trabajo en la psicología moderna y en la economía conductual ha observado que, en determinados ámbitos, hay percepciones erróneas sistemáticas. Hay sesgos permanentes en las apreciaciones. Y se ha propuesto explicar lo que determina esos sesgos y esas percepciones erróneas.

El encuadre y las percepciones erróneas

Esas investigaciones han destacado lo mucho que afecta a nuestras percepciones, por ejemplo, el «encuadre», el contexto en que se plantea el análisis. Las rondas de reconocimiento de sospechosos en dependencias policiales son un ejemplo

tristemente célebre: aunque es imposible que ninguno de los acusados estuviera en el escenario del crimen, los testigos oculares identifican, con total convicción, a uno de ellos como el culpable. Gran parte de la batalla política de hoy en día se centra en el encuadre. Los marcos sobre los que intentan centrar la atención los distintos sectores de nuestra sociedad afectan a sus apreciaciones.

Es posible manipular los marcos y, por consiguiente, las percepciones y la conducta. Esos marcos y esas percepciones pueden ser autorrefirmantes[408].

Un conjunto de experimentos muestra lo «frágiles» y fácilmente influenciables que pueden ser nuestras convicciones. Se pide a unos individuos que extraigan un número al azar. A continuación se les hace una pregunta sobre un tema del que tienen relativamente poca información, como por ejemplo, el número de barcos que pasaron por el canal de Panamá el año pasado. Se da la circunstancia de que la respuesta está, sistemáticamente, relacionada con el número aleatorio que habían extraído anteriormente: quienes sacaron un número grande sistemáticamente responden dando una cifra más alta[409].

La teoría económica estándar parte de la suposición, como hemos señalado, de que los individuos tienen unas preferencias y unas convicciones bien definidas. Deciden cuánto piensan ahorrar basándose en una cuidadosa evaluación de los beneficios de consumir hoy frente a consumir en un futuro. La realidad es distinta. Cuando los empleadores preguntan a los individuos qué parte de sus ingresos querrían poner en sus cuentas de jubilación, la respuesta depende mucho de cómo «encuadra» la cuestión el empleador. Si, por ejemplo, dice que se deducirá un 10 por ciento de la renta y se podrá en un plan de pensiones, a menos que el empleado prefiera ahorrar más (el 15 por ciento) o menos (el 5 por ciento), en la inmensa mayoría de los casos el empleado elige un 10 por ciento. Pero si el empleador dice que se deducirá un 15 por ciento, a menos que

el empleado elija una cifra menor (el 5 o el 10 por ciento), la gente elige la cifra del 15 por ciento con mucha más frecuencia. Si el empleador planteara la pregunta de una forma distinta a las anteriores, ofreciendo las opciones adicionales de un 20 o un 25 por ciento, esas opciones —irrelevantes para la mayoría de individuos, porque en cualquier caso nadie las elegiría— también afectarían a la decisión del empleado[410].

Ese tipo de conductas no deberían sorprendernos (por lo menos no a alguien que no sea economista). La gente no sabe realmente cómo será la vida dentro de cuarenta años y, por consiguiente, tiene pocos fundamentos para juzgar cuánto debe ahorrar ahora. El modelo estándar en la teoría económica dice que los individuos están tomando decisiones constantemente —pongamos entre lechuga roja y lechuga verde— y experimentando y descubriendo lo que les gusta de verdad. Pero, a menos que exista la reencarnación, no hay forma de que alguien pueda realizar varias veces el experimento con sus ahorros a lo largo del tiempo: si ahorra demasiado poco, es posible que lo lamente, pero no podrá volver a vivir su vida; lo mismo ocurre si ahorra demasiado. Y el mundo de hoy en día es tan distinto del de ayer que la experiencia de sus padres no puede enseñarle mucho sobre cómo planificar los ahorros de toda una vida, y su propia experiencia no podrá servirle de mucho a sus hijos.

Las ficciones sobre el equilibrio

Existe una segunda proposición importante procedente de la investigación en psicología: los individuos procesan la información acorde con sus convicciones previas de un modo distinto a cómo procesan la información desacorde[411]. La información que es acorde se recuerda, se considera relevante y reafirma las convicciones. La información que es desacorde tiene más probabilidades de ser ignorada, minimizada u olvidada. Esa distorsión se denomina «sesgo de confirmación»[412].

Las «ficciones sobre el equilibrio» que pueden surgir a

consecuencia de ese proceso son convicciones que se mantienen sólidamente porque las evidencias que ve la gente —tal y como las percibe y las procesa— son plenamente acordes con esas convicciones[413].

La economía conductual y la mercadotecnia moderna

Condicionar las conductas es un objetivo fundamental de la mercadotecnia. A lo largo de los años, las empresas han hecho todo lo posible por comprender lo que determina las decisiones de compra de los consumidores; porque, si son capaces de entenderlo, pueden inducir a la gente a que compre más su producto. Así pues, el principal objetivo de la publicidad no es transmitir información, sino condicionar las percepciones. Los ejemplos más conocidos evocan un estilo de vida —que puede incluso ser contradictorio con el de los usuarios reales de ese producto— al que aspiran los consumidores. El «hombre de Marlboro» supone un atroz ejemplo de esa estrategia[414].

Las percepciones afectan a las conductas y al equilibrio de los mercados

Las convicciones y las percepciones, estén o no basadas en la realidad, afectan a la conducta. Si los fumadores ven al «hombre de Marlboro» como el tipo de persona que querrían ser, es posible que elijan esa marca de cigarrillos frente a las demás. Si los individuos sobrevaloran un determinado riesgo, es posible que adopten excesivas precauciones.

Pero, por muy importantes que sean las percepciones y las convicciones a la hora de condicionar las conductas individuales, resultan aún más importantes a la hora de condicionar la conducta colectiva, incluidas las decisiones políticas que afectan a la economía. Hace tiempo que los economistas han constatado la influencia de las ideas a la hora de determinar las políticas. Como acertadamente decía Keynes:

Las ideas de los economistas y de los filósofos políticos, tanto cuando tienen razón como cuando no la tienen, son más convincentes de lo que la gente cree en general. De hecho, el

mundo se rige casi exclusivamente por ellas. Los hombres prácticos, que se consideran a sí mismos bastante ajenos a toda influencia intelectual, habitualmente son esclavos de algún economista difunto[415].

Las ciencias sociales, como la economía, se diferencian de las ciencias exactas en que las convicciones afectan a la realidad: la convicción sobre cómo se comportan los átomos no afecta a cómo estos se comportan en realidad, pero las creencias acerca de cómo funciona el sistema económico afectan a la forma en que funciona realmente. George Soros, el gran financiero, ha denominado este fenómeno con el término «reflexividad»[416], y su forma de entenderlo puede haber contribuido a su éxito. Keynes, que era famoso no solo por ser un gran economista, sino también un gran inversor, describía los mercados como un concurso de belleza donde el ganador es el que acierta a la hora de valorar lo que los demás miembros del jurado considerarán lo más hermoso.

A veces los mercados pueden crear su propia realidad. Si existe la convicción generalizada de que los mercados son eficientes y de que la normativa del gobierno lo único que hace es entorpecer la eficiencia, es más probable que el gobierno reduzca al mínimo la normativa, lo que afectará a la forma en que se comportan realmente los mercados. En la última crisis, lo que surgió a consecuencia de la desregulación distaba mucho de ser eficiente, pero incluso ahí sigue habiendo una encarnizada disputa acerca de cómo interpretarlo. Los exponentes de la derecha intentaron echarle la culpa al gobierno de los aparentes fallos del mercado; desde su punto de vista, el intento de animar a las personas de rentas bajas a adquirir una vivienda fue el origen del problema. Aunque esta convicción ha llegado a generalizarse en los círculos conservadores, prácticamente todos los intentos serios de evaluar las pruebas han llegado a la conclusión de que ese punto de vista es poco fiable. Pero la escasa fiabilidad que tiene fue suficiente para convencer a quienes creían que los mercados eran incapaces de hacer nada malo, y de que los gobiernos eran incapaces de

hacer nada bueno, de que su punto de vista era válido, un ejemplo más del «sesgo de confirmación»[417].

Las percepciones de la desigualdad y el comportamiento individual

Como comentábamos en el capítulo 4, si los individuos creen que su empleador los está tratando injustamente, es más probable que se escaqueen en su trabajo. Si a los individuos de una determinada minoría les pagan unos salarios más bajos que a otros individuos con la misma cualificación, sentirán, con toda la razón, que los están tratando injustamente, pero la menor productividad que eso trae consigo puede inducir, y seguramente inducirá, a los empleadores a pagar unos salarios más bajos. Puede existir un «equilibrio discriminatorio»[418].

Incluso las percepciones sobre las identidades de raza, casta y género pueden tener un efecto significativo en la productividad. En un brillante conjunto de experimentos realizados en India, se pidió a algunos niños de las castas más bajas y las castas superiores que resolvieran problemas, con recompensas monetarias en caso de éxito. Cuando se les pidió que lo hicieran de forma anónima, no se apreciaron diferencias de casta en el rendimiento. Pero cuando se puso a los niños de casta inferior y a los de casta superior en un grupo mixto, donde se sabía quiénes eran los individuos de casta inferior (ellos lo sabían, y sabían que los demás lo sabían), el rendimiento de la casta inferior fue mucho peor que el de la casta superior[419]. El experimento venía a subrayar la importancia de las percepciones sociales: de alguna manera, los individuos de clase inferior habían absorbido en su propia realidad la convicción de que los individuos de clase baja eran inferiores, pero únicamente en presencia de quienes tenían esa convicción.

Las percepciones sobre la equidad y la política de la desigualdad

Anteriormente he explicado cómo el «encuadre» afecta a nuestras percepciones, por lo que no es de extrañar que hoy en

día gran parte de la batalla se centre en el encuadre de la desigualdad. La equidad, al igual que la belleza, está, por lo menos en parte, en los ojos del que mira, y los de arriba quieren estar seguros de que hoy en día la desigualdad que existe en Estados Unidos se encuadre de una forma que la haga parecer justa, o por lo menos aceptable. Si se percibe como algo injusto, no solo perjudicaría a la productividad en el lugar de trabajo, sino que podría dar lugar a una legislación que intentara paliarla.

En la batalla por las políticas públicas, sea cual sea la *realpolitik* de los intereses especiales, el discurso público se centra en la eficiencia y en la equidad. Durante mis años en la Administración, nunca oí que ningún miembro de la industria solicitara una subvención diciendo simplemente que era para llenar sus arcas. Por el contrario, los solicitantes expresaban sus peticiones en términos de equidad y de los beneficios que aportaría a terceros (más empleos, mayor recaudación de impuestos).

Y eso mismo es válido para las políticas que han determinado el aumento de la desigualdad en Estados Unidos, tanto las que han contribuido a la desigualdad de ingresos del mercado como las que han debilitado el papel del gobierno a la hora de reducir el nivel de desigualdad. La batalla por el «encuadre» primero se centra en cómo vemos el nivel de desigualdad: ¿cómo es de grande, cuáles son sus causas, cómo puede justificarse?

Así pues, los máximos directivos de las grandes empresas, sobre todo los del sector financiero, han intentado convencer a los demás (y a sí mismos) de que una alta remuneración puede justificarse en función de la mayor contribución de un individuo a la sociedad, y que esa remuneración es necesaria para motivarle a hacer esas contribuciones. Por eso recibe el nombre de remuneración por incentivos. Pero la crisis dejó claro a todo el mundo lo que hacía tiempo ya había revelado la investigación económica: ese argumento era una farsa. Como señalábamos en

el capítulo 4, lo que se denominaba remuneración por incentivos era todo menos eso: la remuneración era alta cuando el rendimiento era bueno, pero la remuneración seguía siendo alta cuando el rendimiento era malo. Lo único que cambiaba era el nombre. Cuando el rendimiento era malo, el nombre cambiaba a «remuneración de retención».

Si los problemas de los de abajo son, sobre todo, culpa de ellos mismos, y si los que cobraban los cheques por prestaciones en realidad estaban dándose la buena vida a costa del resto de la sociedad (como sugerían las campañas sobre los «vagos del bienestar social» y la «reina del bienestar social»⁽¹²⁾ de los años ochenta y noventa), entonces no debemos tener el mínimo reparo en no prestarles ayuda. Si los que están arriba reciben unos elevados ingresos porque han contribuido mucho a nuestra sociedad —en realidad, su remuneración no es más que una pequeña parte de su aportación social—, su remuneración parece estar justificada, sobre todo si su contribución es el resultado de trabajar duramente y no de la pura suerte. Otras ideas (la importancia de los incentivos y de la remuneración por incentivos) sugieren que reducir la desigualdad implicaría pagar un alto precio. Y también hay otras teorías (la economía del goteo hacia abajo) que sugieren que una elevada desigualdad, en el fondo, no es tan mala, ya que todos están mejor que en un mundo sin un nivel tan alto de desigualdad.

En el otro bando de esta batalla hay unas convicciones opuestas: una fe fundamental en el valor de la igualdad, y unos análisis como los que se han presentado a lo largo de los capítulos anteriores, que revelan que el elevado nivel de desigualdad que hoy en día existe en Estados Unidos incrementa la inestabilidad, reduce la productividad y socava la democracia, y que gran parte de esa desigualdad surge por causas que no tienen nada que ver con las contribuciones sociales, que más bien procede de la capacidad de ejercer el poder de los mercados, la capacidad de aprovecharse de los consumidores mediante el poder monopolista o de explotar a los prestatarios pobres y de escaso nivel educativo a través de unas

prácticas que, si no son ilegales, deberían serlo.

La batalla intelectual a menudo se libra por políticas concretas, como la de si habría que subir los impuestos sobre las plusvalías de capital. Pero tras esas disputas se esconde esa batalla más grande por las percepciones y las grandes ideas, como el papel del mercado, del Estado y de la sociedad civil. No se trata tan solo de un debate filosófico, sino de una batalla por determinar las percepciones sobre las competencias de esas distintas instituciones. Quienes no quieren que el Estado ponga fin a la búsqueda de rentas, de la que tanto se benefician ellos, ni quieren que se dedique a redistribuir o a fomentar la igualdad de oportunidades y la movilidad económica, ponen el acento en los defectos del Estado. (Por increíble que parezca, eso es cierto incluso cuando ellos detentan el poder y podrían y deberían hacer algo para corregir cualquier problema del que tengan constancia). Destacan que el Estado interfiere con el funcionamiento de los mercados. Al mismo tiempo que exageran los fallos del gobierno, exageran los puntos fuertes de los mercados. Y lo que es más importante a efectos de lo que nos ocupa, hacen todo lo posible para asegurarse de que esas percepciones pasan a formar parte del punto de vista común, por ejemplo, que el dinero que gastan los individuos particulares (supuestamente, incluso en los juegos de azar) está mejor gastado que el dinero que se confía al gobierno, y que cualquier gobierno que intente corregir los fallos del mercado — como la propensión de las empresas a contaminar demasiado— ocasiona más perjuicios que beneficios[420].

Esta gran batalla es crucial para comprender la evolución de la desigualdad en Estados Unidos. El éxito de la derecha en esta batalla durante los últimos treinta años ha dado forma a nuestro gobierno. No hemos alcanzado el Estado minimalista que propugnan los libertaristas. Lo que hemos logrado es un Estado demasiado constreñido como para proporcionar los bienes públicos —inversiones en infraestructuras, en tecnología y en educación— que promoverían una economía más dinámica, y un Estado demasiado débil como para llevar a cabo la

redistribución necesaria a fin de crear una sociedad justa. Pero tenemos un Estado que sigue siendo lo suficientemente grande y distorsionado como para proporcionar un gran botín de regalos a los ricos. Los defensores de un Estado pequeño en el sector financiero se alegraron de que el gobierno tuviera dinero suficiente para rescatarles en 2008 —y, de hecho, los rescates han sido una parte integrante del capitalismo desde hace siglos—[421].

Estas batallas políticas, a su vez, se apoyan en ideas más genéricas sobre los derechos humanos, sobre la naturaleza humana y sobre el significado de la democracia y de la igualdad. En los últimos años, los debates y los puntos de vista sobre estas cuestiones han adoptado un rumbo distinto en Estados Unidos que en gran parte del resto del mundo, sobre todo en los demás países industrializados avanzados. Dos controversias —la pena de muerte (que es anatema en Europa) y el derecho al acceso a la sanidad (que en la mayoría de los países se considera un derecho humano básico)— son emblemáticas de esas diferencias. Puede que resulte difícil determinar el papel que han desempeñado las mayores diferencias económicas y sociales que existen en nuestra sociedad a la hora de crear esas diferencias en materia de convicciones; pero lo que está claro es que si los valores y las percepciones de Estados Unidos se ven como valores y percepciones fuera de sintonía con los del resto del mundo, nuestra influencia global se verá reducida, como sugeríamos en el capítulo anterior.

Cómo evolucionan las ideas

Un cambio en las ideas acerca de esos fundamentos es al mismo tiempo causa y consecuencia de una sociedad y una economía cambiantes, incluyendo los cambios en la desigualdad social.

La historia de las ideas describe cómo estas evolucionan. Nadie controla la evolución[422]. El cambio es más orgánico. Las ideas surgen de distintas fuentes, a menudo como respuesta a los acontecimientos del momento, a veces formando

parte de un proceso evolutivo natural[423]. Las ideas se lanzan (podríamos considerarlas mutaciones intelectuales) y algunas encuentran terreno abonado: ayudan a la gente a entender el mundo, sobre todo teniendo en cuenta que comprenderlo va en su propio interés.

En el pasado, las creencias a veces cambiaban de un modo que incrementaban el bienestar de las élites, como cuando prevalecían las ideas que justificaban la esclavitud o la desigualdad. A veces las convicciones cambiaban en un sentido que iba en contra de los intereses de las élites. Indudablemente, las élites del Reino Unido habrían preferido que las ideas de la Ilustración no hubieran cruzado el Atlántico. A los propietarios de esclavos del sur de Estados Unidos les habría gustado que a la expresión «todos los hombres son creados iguales» se le hubiera dado un significado más restrictivo. Que haya habido por lo menos algunos ejemplos en los que las creencias evolucionaron en un sentido contrario a los intereses de las élites sugiere que, al menos en el pasado, estas en realidad no controlaban del todo su evolución.

Por ejemplo, la globalización ha llevado nuevas ideas a muchos países, como las ideas sobre la democracia, los derechos humanos y la igualdad. Un cambio en la tecnología o en la estructura del mercado —el paso de la agricultura a la industria manufacturera, o de la industria manufacturera a una economía del sector servicios— inevitablemente va acompañado de unos cambios sociales de una enorme magnitud, incluyendo las ideas sobre cómo debería organizarse la sociedad y la economía. El desarrollo del sector manufacturero requería una mano de obra con mayor nivel educativo, y resultaba difícil argumentar en contra de ampliar el derecho al voto a las personas bien educadas, aunque no fueran miembros de las élites preexistentes.

Los éxitos y los fracasos de los gobiernos y los mercados han desempeñado un importante papel en la evolución de las ideas sobre la función de cada uno de ellos a lo largo del siglo

pasado. Durante la Gran Depresión, cuando uno de cada cuatro trabajadores se quedó sin trabajo, resultaba difícil que nadie, salvo los más fervientes ideólogos, considerara que los mercados siempre son eficientes. No es de extrañar que en tales circunstancias, la idea de que el gobierno desempeñara un papel más importante en la gestión macroeconómica ganara adeptos. Antes de 1960, en la mayoría de los países en vías de desarrollo de todo el mundo, los mercados (por lo menos tal y como los habían configurado las potencias colonialistas) no estaban generando crecimiento por sí solos. Era comprensible que muchas de aquellas sociedades llegaran a la conclusión de que el gobierno debía desempeñar un papel más importante en el desarrollo. No obstante, con los fracasos del comunismo, resultaba igualmente difícil que nadie, salvo los fervientes ideólogos, creyera que el gobierno debía asumir un papel preponderante en la economía. A partir de esas experiencias, a partir de la constatación de que los mercados a menudo fallan, pero que también fallan los gobiernos, la idea que yo defiendo aquí —que es preciso que exista un papel equilibrado entre los mercados, el Estado y la sociedad civil— evolucionó de forma natural. Cómo debía ser ese equilibrio podía variar de un país a otro y a lo largo del tiempo. En Asia Oriental surgió la idea del Estado desarrollista, un Estado que orquestaba el desarrollo, pero que utilizaba los mecanismos del mercado. Hubo algunos éxitos descomunales, el mayor crecimiento sostenido de la historia, con una enorme disminución de la pobreza y amplios beneficios para la gran mayoría de los ciudadanos.

Pero las ideas y las interpretaciones de los acontecimientos históricos siempre son polémicas. Hay quien contempla esas experiencias y, de algún modo, llega a una interpretación diferente. Algunos (como Milton Friedman, el economista de la Universidad de Chicago galardonado con el Premio Nobel) construyeron una interpretación de la Gran Depresión que se centraba en el fracaso del gobierno, igual que la derecha estadounidense contempla la Gran Recesión e intenta echarle la culpa a los esfuerzos del gobierno para promover el acceso a la vivienda de los pobres. Algunos

contemplaban los enormes éxitos de Estados Unidos en los años posteriores a la II Guerra Mundial —su relativa estabilidad, su rápido crecimiento, un crecimiento del que participaban todos— y decían que el crecimiento podía ser todavía más rápido, siempre y cuando se desregulara y se bajaran los impuestos. (Por supuesto, como hemos señalado en capítulos anteriores, eso no ocurrió: el crecimiento en la era de la desregulación y de las bajadas de impuestos fue más lento y el país se fracturó).

Como destacábamos en nuestro análisis de las ficciones sobre el equilibrio, las evidencias no siempre zanján esas disputas: los defensores de los distintos puntos de vista contemplan las evidencias en sentidos distintos. Aunque el crecimiento en la era de la desregulación y las bajadas de impuestos fue más lento, y a la mayoría de los estadounidenses no les fue bien, siempre se le puede echar la culpa a alguna otra cosa —seguía habiendo demasiada normativa y demasiada incertidumbre provocada por quienes propugnaban una mayor regulación—. Los análisis que demostraban que Fannie Mae⁽¹³⁾ y Freddie Mac⁽¹⁴⁾ no estuvieron en el centro de la Gran Recesión simplemente se desecharon por absurdos[424].

Algunas ideas son transformadoras, pero en su mayor parte el cambio social y el cambio en las convicciones se produce lentamente. A veces hay disparidad entre el ritmo de cambio de las ideas y el de la sociedad; a veces la disparidad entre las convicciones y la realidad es tan asombrosa que obliga a un replanteamiento de las ideas o a un cambio en la sociedad.

A menudo, el cambio se produce más lentamente de lo que aparentemente debería, y la lenta evolución de las ideas es una de las razones por las que a veces las sociedades cambian lentamente. Es posible que la Declaración de Independencia enunciara claramente en 1776 el principio de que todos los hombres eran creados iguales, pero harían falta por lo menos dos siglos para que Estados Unidos adoptara una legislación de derechos civiles que asumiera ese principio, y la plena igualdad todavía está por conseguir.

Uno de los motivos por los que las ideas cambian lentamente es que las ideas y las percepciones son constructos sociales. Mi disposición a sostener una convicción tiene que ver con que los demás sostienen creencias parecidas. Cuando viajo por el país y por el mundo, a menudo me llama la atención que en algunos lugares un determinado conjunto de ideas forma parte de la opinión popular —como que el gobierno es forzosamente ineficiente, o que el gobierno provocó la recesión, o que el calentamiento global es una invención— y en otras se considera «verdad» justamente lo contrario. La mayoría de individuos no examinan las evidencias por sí mismos. Pocos tienen la capacidad necesaria para evaluar las evidencias sobre el calentamiento global, aunque dispusieran de tiempo para ello. Pero el hecho de que otras personas con las que hablan, y en las que confían, sostengan determinadas creencias reafirma su convencimiento de que son correctas.

Algunas de esas ideas y percepciones construidas socialmente nos aportan la lente a través de la que vemos el mundo. Algunas categorías, como la raza y la casta, son relevantes en algunas sociedades, pero no en otras. Pero, como hemos señalado, esas «ideas» tienen consecuencias reales, que pueden persistir.

Las sociedades pueden quedarse «atascadas» en un determinado conjunto de creencias, y en esas condiciones, las convicciones de cada uno tan solo cambian si lo hace un número suficiente de otros individuos; pero esas creencias no cambian si no lo hacen las de los demás.

La noción de que las ideas y las percepciones son constructos sociales también ayuda a explicar que a veces las creencias de una sociedad pueden cambiar bastante deprisa. Si, por la razón que sea, a un número suficiente de personas les resulta atractiva la idea, puede producirse un punto de inflexión: pasa a formar parte de una nueva «construcción social de la realidad», de las nuevas opiniones generalizadas.

Entonces, la noción de las diferencias raciales pasa de ser un concepto que hay que demostrar a ser un concepto que hay que desmentir. O se produce un cambio en las convicciones, y se pasa de pensar que la desigualdad es necesaria para el funcionamiento de una economía de mercado a pensar que el nivel de desigualdad que hoy en día existe en Estados Unidos lastra el funcionamiento de nuestra economía y de nuestra sociedad. Las nuevas ideas pasan a formar parte de la opinión establecida hasta que aparece otra corriente intelectual o real que altera el equilibrio intelectual.

El contexto social de las convicciones es crucial. Si los distintos grupos interactúan poco, es posible que desarrollen distintas percepciones de la realidad. Eso es lo que ocurre con el debate acerca de la legitimidad, e incluso de la magnitud, de la desigualdad. En algunos grupos (que incluyen tanto a ricos como a pobres), se cree que los ricos han conseguido su riqueza a base de trabajar mucho, donde las aportaciones de los demás y la suerte desempeñan solo un papel secundario; en otros grupos existe justamente la convicción contraria[425]. No es de extrañar que esos grupos tengan puntos de vista distintos respecto a las políticas tributarias. Si un individuo cree que lo que posee es exclusivamente producto de sus propios esfuerzos, está menos dispuesto a compartir esa riqueza con los demás, con quienes esa persona considera que eligieron hacer menos esfuerzos. Si un individuo considera que su éxito es, en gran parte, producto de su buena suerte, está más dispuesto a compartirla.

Condicionar las percepciones sobre las políticas

Hoy en día, quienes desean mantener las desigualdades de las sociedades intentan activamente dar forma a las percepciones y las creencias, a fin de hacer más aceptables esas desigualdades. Poseen los conocimientos, las herramientas, los recursos y los incentivos para hacerlo. Aunque en el pasado hubo muchos intentos de condicionar las percepciones de la sociedad, hoy en día se hace con mucha mayor sofisticación. Por ejemplo, quienes aspiren a hacerlo tienen más información

sobre cómo manipular las ideas y las preferencias. No se limitan a esperar y a rezar para que la evolución de las ideas se decante a su favor[426].

El hecho de que los de arriba puedan condicionar las percepciones supone una importante salvedad a la idea de que nadie controla la evolución de las ideas. El control puede producirse en muchos sentidos, que vamos a explorar con mayor profundidad en este apartado. Una forma de hacerlo es mediante el acceso a la educación y a los medios de comunicación. Si un grupo está muy desfavorecido en oportunidades de educación o de acceso a los cargos públicos y a los medios, no participa en términos de igualdad en el espacio de deliberación del que surge la «opinión establecida». Por consiguiente, algunas ideas no llegan a aparecer; otras pueden ser suprimidas eficazmente.

Una segunda forma de lograrlo es mediante la creación de distancias sociales. Si las oportunidades económicas de un grupo le llevan a ser mucho más pobre que los demás grupos, las interacciones del primer grupo con personas de otros grupos serán limitadas, y dicho grupo tiene muchas probabilidades de desarrollar una cultura diferente. En ese caso, es probable que arraiguen y persistan las ideas sobre las diferencias intrínsecas del grupo más pobre. Como ya señalé en un trabajo anterior acerca de los marcos cognitivos[427], una parte de la fuerza de las categorías construidas socialmente deriva de que no parecen el resultado de una construcción social. La gente que ha sido colocada en distintas categorías acaba actuando de una forma diferente y, por consiguiente, parece intrínsecamente distinta.

Y lo que es más importante, si es posible vender bienes en el mercado, también pueden venderse las ideas, y sobre todo las ideas sobre las que se sustentan las políticas. La mercadotecnia moderna ha enseñado el arte y la ciencia de condicionar las percepciones, y para quienes cuentan con los recursos suficientes (en su inmensa mayoría los ricos) también hay herramientas para lograrlo.

A fin de promocionar sus productos, muchas empresas han tenido pocos reparos a la hora de suministrar información distorsionada, o incluso de mentir. Así, las compañías tabaqueras lograron sembrar dudas sobre las pruebas científicas del peligro para la salud que supone fumar, aunque ellas mismas tenían en su poder evidencias en sentido contrario. Análogamente, Exxon no sintió el mínimo escrúpulo a la hora de apoyar a supuestos grupos de estudios que ponían en duda las evidencias científicas sobre los riesgos del calentamiento global, aunque existía una abrumadora cantidad de pruebas en sentido contrario. Las leyes sobre la veracidad en la publicidad intentan limitar la conducta de las empresas, pero no existe nada parecido en el ámbito de la promoción de las ideas y las políticas[428]. Ya hemos visto numerosos ejemplos —como la afirmación de que aunque puede que en Estados Unidos no haya tanta igualdad como en otros países, ofrece mayor igualdad de oportunidades, o que la culpa de la Gran Recesión fue de los esfuerzos del gobierno por promover viviendas para los pobres— y vamos a examinar más detalladamente otros ejemplos.

La educación, por supuesto, también condiciona las convicciones y las percepciones, y probablemente no haya otro colectivo para el que eso sea más válido que para el de los economistas. Actualmente existe una considerable cantidad de evidencias de que las percepciones de los economistas acerca de, supongamos, la equidad, son sensiblemente distintas de las del resto de la sociedad. Richard Thaler, un economista de Chicago, informa de que mientras el 82 por ciento de los encuestados entre la población general consideraba injusto aumentar el precio de las palas de nieve después de una ventisca, entre los alumnos de su máster de Administración de Empresas tan solo el 24 por ciento opinaba lo mismo[429]. Es posible que en parte se deba a que los estudios de económicas atraen a quienes, entre la población, dan menos importancia al concepto de equidad. Pero también hay pruebas de que la formación en económicas condiciona las percepciones, y,

teniendo en cuenta el papel cada vez mayor que han ido teniendo los economistas en las políticas públicas, sus percepciones acerca de lo que es justo y sus puntos de vista sobre la compensación entre equidad y eficiencia pueden tener unas consecuencias desproporcionadas.

La derecha se ha dado cuenta de la importancia de la educación a la hora de condicionar las percepciones, y por esa razón ha hecho todo lo posible por intentar influir en el diseño curricular en los colegios y se ha embarcado en un programa «educacional», a fin de que los jueces sean más «duchos en economía», es decir, para que vean el mundo a través del estrecho objetivo de las teorías económicas conservadoras[430].

Una de las formas más eficaces de influir en la opinión pública es captar políticos. Al fin y al cabo, los políticos son comerciantes de ideas. (Convencer a los políticos para que adopten los puntos de vista y las percepciones de uno tiene una doble ventaja: no solo van a vender las ideas al público, sino que también traducen esas ideas a la legislación y la normativa). En su mayoría, los políticos no generan ideas; más bien, recogen las que surgen del mundo académico y de los intelectuales públicos y del seno de los gobiernos y las organizaciones no gubernamentales (ONG). Los políticos componen un pastiche con esas ideas que se ajusta a su visión del mundo, o por lo menos hacen una combinación que ellos consideran que será del agrado de sus votantes. En la política de los intereses económicos que impera en Estados Unidos, no todos los votantes son creados iguales. Los políticos tienen incentivos para propugnar las ideas que están al servicio de los intereses de los ricos.

En otros países es posible comprar directamente a los políticos. Pero los políticos estadounidenses no son, en su mayoría, tan burdos. No aceptan abultados sobres marrones. El dinero va a parar a sus campañas electorales y a las arcas de sus partidos. Eso ha venido en llamarse «corrupción a la americana». Algunos cosecharán el dinero de su recompensa

tras abandonar el cargo, como una parte del proceso de «puertas giratorias», endémico en Estados Unidos; a otros les basta con los placeres del poder en el día de hoy.

Para respaldar esas ideas hay legiones de «expertos» dispuestos a aportar su testimonio, sus argumentos y anécdotas a fin de demostrar lo acertado de esos puntos de vista. Esta batalla de ideas se produce, por supuesto, en muchos terrenos de juego. Los políticos tienen a sus vicarios, a sus adláteres, que no se presentan a las elecciones, pero que presentan variantes de esas ideas y desmienten las de los rivales. Se amontonan las pruebas y las argumentaciones por ambos bandos.

Esta «batalla de ideas» tiene dos objetivos (como, más en general, la publicidad): movilizar a quienes ya son verdaderos creyentes y convencer a los que todavía no se han decidido. El primer objetivo implica congregarse a las tropas y dar nuevos bríos a su compromiso con la causa. En una democracia electoral tan cara como Estados Unidos, movilizar a las «bases» es importante, porque el resultado de las elecciones a menudo depende de recaudar fondos para la campaña y conseguir que la gente vaya a votar. Etiquetar a un rival como «liberal» o como «neoconservador» puede contribuir a motivar a los votantes, aunque el candidato de su propio partido sea mediocre.

Gran parte de la batalla de persuasión es para los «votantes independientes». Para lograr su apoyo, las historias simples, distorsionadas, repetidas una y otra vez, pueden resultar más eficaces que las historias más largas y sutiles. Los mensajes que apelan a los sentimientos a menudo son más eficaces que los que apelan a la razón. Los anunciantes son muy buenos a la hora de destilar un mensaje hasta reducirlo a sesenta segundos y conseguir que toque las fibras sensibles adecuadas, una respuesta emocional aparentemente reafirmada por la «razón»[431].

LAS ARMAS DE GUERRA

Existe un verdadero campo de batalla de las ideas. Pero,

en su mayor parte, no presupone una batalla de ideas tal y como la entenderían los profesores universitarios, donde se sopesan cuidadosamente las evidencias y las teorías de ambos bandos. Es un campo de batalla de «convicciones», de «encuadre», donde no necesariamente se intenta llegar a la verdad del asunto, sino comprender mejor cómo se forman las percepciones de los ciudadanos corrientes e influir en ellas.

En esta batalla de ideas, determinadas armas desempeñan un papel crucial. En el capítulo anterior hemos examinado una de esas armas: los medios de comunicación. Sobra decir que los desequilibrios en los medios pueden dar lugar a un campo de batalla en la guerra de ideas que dista mucho de estar nivelado.

Sea cual sea la forma en que se difunden las ideas, gran parte de la batalla se centra, como he apuntado, en la forma de encuadrarlas; y en esa batalla, las palabras son cruciales. Las palabras que utilizamos pueden transmitir nociones de equidad, legitimidad, sentimientos positivos; o también pueden transmitir nociones de división, egoísmo e ilegitimidad. Las palabras también encuadran las cuestiones en otros aspectos. En la jerga estadounidense, «socialismo» es afín a comunismo, y el comunismo es la ideología contra la que luchamos durante sesenta años, y a la que no conseguimos derrotar hasta 1989, con la caída del muro de Berlín. De ahí que etiquetar algo como «socialista» sea el beso de la muerte. Medicare, el sistema estadounidense de asistencia sanitaria para los ancianos, es un sistema de un único pagador —el gobierno paga la factura, pero el individuo elige quién le presta el servicio—. A la mayoría de los ancianos les encanta Medicare. Pero además, muchos de ellos están tan convencidos de que el gobierno no es capaz de prestar servicios de una forma eficiente que creen que Medicare debe de ser privado. En la acalorada discusión sobre la reforma de la asistencia sanitaria durante el primer año del presidente Obama en el cargo, se oyó a un hombre decir: «No metáis vuestras manos gubernamentales en mi Medicare»[432]. La derecha ataca cualquier intento de ampliar el programa

Medicare al resto de la población diciendo que es «socialismo». Eso acaba con el debate. No hace falta discutir si es eficiente o ineficiente, si la calidad de la asistencia es buena o mala o si hay posibilidad de elección o no.

Los estadounidenses han llegado a creer en los mercados, y los incentivos hacen que estos funcionen. De ahí que «remuneración por incentivos» le confiera cierta aura; aporta una justificación, independientemente de la cantidad. La cuestión de las remuneraciones desmesuradas ha venido surgiendo esporádicamente. En 1993, al principio de la Administración Clinton, la intensidad de las críticas era tan alta que la Administración decidió imponer una sobretasa a los sueldos superiores a un millón de dólares. Pero entonces se hizo una excepción para las remuneraciones vinculadas al rendimiento[433]. Eso, por supuesto, aportó un incentivo para etiquetar a todas las retribuciones de gran cuantía como remuneración por incentivos. Pero, como vimos anteriormente, también aportó toda una serie de incentivos distorsionados que tuvieron unos efectos que iban mucho más allá de una simple remuneración.

Por poner otro ejemplo, las compañías de tarjetas de crédito imponen normas a los comerciantes que aceptan sus tarjetas. Una de esas normas se conoce como la «regla de no imponer un cargo adicional». Prohíbe a los comerciantes trasladar a sus clientes el coste de la transacción con tarjeta de crédito. Pero el sistema de precios funciona solamente si los individuos perciben los costes asociados a las decisiones que toman. Cuando los individuos realizan una compra, toman una decisión sobre un mecanismo de pago. Nadie diría que es un «cargo adicional» cobrar más por un producto caro que por uno barato. Pero al etiquetar cualquier tipo de cargo como un cargo adicional, las compañías de tarjetas de crédito están intentando «encuadrar» el cargo para que no parezca algo razonable. Quieren que los clientes creen que ese tipo de cargo es tan poco razonable como para inducirles a no comprar en las tiendas que lo imponen, y por consiguiente para inducir a los comerciantes

a no «cargar». La ausencia de un cargo (adicional) explícito significa que las compañías de tarjetas de crédito pueden elevar las comisiones que cobran a las tiendas hasta un nivel próximo al «punto de ruptura», donde el comerciante preferiría perder el cliente que pagar la comisión.

Un último ejemplo tiene que ver con la función de los mercados relativa al descubrimiento de los precios. En los mercados que funcionan bien, la demanda se iguala a la oferta y el precio de equilibrio resultante «revela» el valor marginal del bien para el comprador y el coste marginal para el vendedor. Esa información es valiosa a la hora de tomar decisiones. Muchos economistas argumentaron, por analogía, que en un mercado de valores, los precios que surgen son un reflejo del verdadero valor del activo. A eso se le denomina el papel de «descubrimiento de precios» de los mercados. Las palabras son emotivas: descubrir el verdadero valor de un activo es algo supuestamente valioso, y los mercados son dignos de elogio por realizar esa importante función social. De hecho, los defensores de los mercados alegaban que estos eran totalmente eficientes: los precios revelaban toda la información disponible para los participantes en el mercado. Se trataba de una cuestión de creencia religiosa, un artículo de fe. El empleo del lenguaje era importante: dado que «eficiencia» era algo bueno, era evidente que unos mercados plenamente eficientes eran algo bueno. Pero ese concepto se basaba en una lógica profundamente defectuosa. De hecho, si los mercados revelaran plenamente toda la información a todos los participantes del mercado, nadie tendría el mínimo incentivo para recoger información sobre los activos que cotizan en Bolsa, ya que quienes no invirtieran su dinero tendrían el mismo acceso a la información. Si la hipótesis de los mercados eficientes fuera cierta, significaría, irónicamente, que los mercados de valores serían necesariamente muy ineficientes, ya que nadie recogería ningún tipo de información[434].

Como consecuencia de la Gran Recesión, el modelo de los mercados eficientes ha salido mal parado[435]. Sin embargo,

mientras tanto, algunos partidarios del mercado siguen utilizando el argumento del «descubrimiento de los precios» para defender unos cambios en el mercado que, en realidad, estaban haciéndolo más volátil y menos eficiente.

A principios de este siglo se produjo un importante cambio en los mercados: la mayoría de las transacciones (aproximadamente el 61 por ciento en 2009, el 53 por ciento en 2010) de la Bolsa se hacía mediante ordenadores que trataban con otros ordenadores, utilizando determinados algoritmos. Las ofertas de venta y de compra se basaban no en los estudios de los mercados, en puntos de vista informados sobre las perspectivas, por ejemplo del acero, o sobre la eficiencia de un determinado productor de acero, sino más bien en información extraída de la pauta de los precios y las transacciones, y de cualquier otra información que un ordenador fuera capaz de absorber y procesar sobre la marcha. Las ofertas de compra y venta a menudo se mantenían durante una fracción de segundo. La respuesta a la sugerencia de que una empresa cualquiera, que realizara una oferta para, supongamos, comprar una acción a un precio determinado mantuviera abierta esa oferta durante un segundo fue: «¿Qué pasa, que quieres volver a la Edad Media?». Por supuesto, los precios que se determinaban durante aquella fracción de segundo no tenían la mínima relevancia para cualquier toma de decisiones real. Ninguna empresa productora de acero basaría su decisión sobre si crecer o contraerse en esos microajustes de los precios de las acciones. Los operadores algorítmicos alegaban que estaban consiguiendo unos mercados más líquidos («más profundos»), pero se trataba de una liquidez que desaparecía cuando hacía más falta, cuando se producía una verdadera turbulencia que exigía un ajuste por parte del mercado. La consecuencia fue que el mercado empezó a mostrar una volatilidad sin precedentes. En tan solo un día, el 6 de mayo de 2010, los precios de las acciones en Bolsa se desplomaron tanto que el índice Dow Jones perdió temporalmente casi un 10 por ciento de su valor, incluyendo una caída de casi 600 puntos en un plazo de cinco minutos [43 6]. Antes del final de la sesión, el mercado recuperó

gran parte de su valor, casi tan deprisa como lo había perdido. Nadie se habría atrevido a alegar que el valor real de los activos del país había disminuido en un plazo tan breve. Sin embargo, las constantes referencias al «descubrimiento de precios» y a los «mercados eficientes», conferían un aura a este tipo de transacción instantánea (flash trading) que hacía que pareciera no solo aceptable, sino incluso deseable.

De hecho, hay razones para pensar que las transacciones instantáneas, en realidad, provocan que los mercados no solo sean más volátiles, sino también menos «informativos». Los ordenadores intentan utilizar complejos algoritmos matemáticos para extraer cualquier información que esté en el mercado, en una versión moderna y más sofisticada del front running, la práctica ilegal a la vieja usanza mediante la que los corredores intentan utilizar la información que van recogiendo de las órdenes de compra y venta a fin de aumentar sus propios beneficios. Por supuesto, los participantes del mercado lo saben. Si algún investigador de los mercados descubriera que alguna compañía iba a presentar unos buenos resultados (si acabara de averiguar algo valioso), es posible que se precipitara y cursara una cuantiosa orden de compra. Pero los operadores por ordenador lo detectarían inmediatamente e intentarían utilizar la información del otro corredor en su propio beneficio. Hoy en día, por supuesto, el primer operador sabe a lo que está jugando, de forma que nunca cursaría una orden cuantiosa, sino que cursaría infinidad de órdenes pequeñas. Ha habido una carrera armamentista, donde quienes realizan el duro trabajo de investigación intentan mantener su información a salvo de los operadores algorítmicos, y donde los operadores algorítmicos intentan descifrar el código que utilizan sus colegas. Podría decirse que no es más que un despilfarro de recursos, una lucha por las rentas asociadas con la información de primera mano. Ninguna decisión se toma en los nanosegundos del refinado descubrimiento de precios. Pero la cosa es todavía peor. En la medida que los operadores algorítmicos consiguen ser más listos que quienes realizan la verdadera investigación, se reduce la rentabilidad de la

investigación; se invertirá menos en información y, en realidad, los mercados transmitirán menos información que nos pueda interesar.

LA BATALLA POR LAS POLÍTICAS COMO BATALLA POR LAS PERCEPCIONES

Resulta particularmente llamativa la medida en que la batalla por las políticas es una batalla por las percepciones. En los apartados siguientes se examinan tres grandes batallas que han tenido lugar en los últimos años: la de la derogación del impuesto sobre sucesiones, la del rescate a los bancos y la de la reestructuración de las hipotecas. Las dos últimas, estuvieron, por supuesto, en el centro de las discusiones sobre la respuesta a la crisis financiera de 2007 - 2008. Las tres son cruciales para nuestra comprensión de por qué Estados Unidos ha llegado a tener tanta desigualdad. Sin un impuesto sobre sucesiones, estamos creando una nueva plutocracia, que se caracteriza por unas dinastías que se autoperpetúan. El rescate proporcionó dinero al sector financiero —una de las más importantes fuentes de dinero para los de arriba—. Y la incapacidad de hacer más cosas para reestructurar las hipotecas ha contribuido al estrés económico en la parte de abajo y de en medio.

Impuestos sobre sucesiones[437]

Como hemos visto, la derecha ha logrado convencer a muchos estadounidenses para que apoyen unas políticas que no van en su propio interés. El impuesto sobre sucesiones, que grava a quienes tienen grandes patrimonios que se transmiten a sus herederos, es el ejemplo por antonomasia. Los críticos del impuesto sobre sucesiones lo califican de un impuesto sobre la muerte y sugieren que es injusto gravar el fallecimiento. En virtud de la ley actual, el impuesto se recauda únicamente sobre las cantidades heredadas que superen la cuantía de 5 millones de dólares (habitualmente, 10 millones de dólares para un matrimonio)[438], de forma que es poco probable que la mayoría de estadounidenses se vea nunca afectada por el impuesto, a pesar de su concepto excesivamente optimista de la movilidad

en la sociedad estadounidense[439]. Sin embargo, teniendo en cuenta la concentración de la riqueza en nuestra sociedad, el impuesto puede recaudar una gran cantidad de dinero. Por añadidura, en teoría, una sociedad «justa» tendría que poner, de partida, a todo el mundo sobre un terreno de juego llano. Ya sabemos que eso es imposible; pero el impuesto está concebido para limitar el alcance de la desigualdad «heredada» a fin de crear un terreno de juego ligeramente más nivelado. Debería ser obvio que el impuesto interesa a la mayoría de estadounidenses, y sin embargo, la derecha ha convencido a mucha gente para que se oponga al gravamen[440], en contra de sus propios intereses. En 2010, durante un breve periodo, el impuesto estuvo totalmente derogado como consecuencia de las bajadas de impuestos aprobadas en 2001 por la Administración de George W. Bush. La derecha habla de lo mucho que afecta el impuesto a las pequeñas empresas, y sin embargo, la inmensa mayoría de pequeñas empresas son demasiado pequeñas para que les afecte; y las disposiciones incluidas en la ley permiten dilatar el pago a lo largo de catorce años, precisamente para que no resulte perjudicial[441].

La recapitalización de los bancos

A medida que se extendía la crisis financiera, fuimos testigos de cómo los bancos gestionaron las percepciones. Nos dijeron que teníamos que salvarlos para salvar la economía, para proteger nuestros empleos, por muy desagradables que parecieran los rescates en aquel momento; que si imponíamos condiciones a los bancos, se desbaratarían los mercados y sería mucho peor para nosotros; y que necesitábamos no solo salvar a los bancos, sino también a los banqueros, a los accionistas de los bancos y a los obligacionistas de los bancos. Por supuesto, hubo países, como Suecia, que hicieron otra cosa, que jugaron según las reglas del «capitalismo» y pusieron a los bancos que tenían un capital inadecuado en régimen de curaduría, un proceso análogo a la quiebra (para bancos), concebido para proteger a los depositantes y para conservar los activos de los bancos; pero esos eran países «socialistas». Hacer lo mismo que Suecia no iba con el «estilo americano». Obama no solo se tragó

ese argumento; al repetirlo, le confirió un aura de autenticidad[442]. Pero ese argumento carecía de cualquier base fáctica y estaba diseñado para que pareciera aceptable la transferencia de riqueza más gigantesca del mundo: a lo largo de la historia del planeta, nunca tantos dieron tanto dinero a tan pocos y tan ricos sin pedirles nada a cambio.

La cuestión podría haberse encuadrado de una forma muy distinta. Se podría haber argumentado que el verdadero estilo americano es el imperio de la ley. La ley era clara: si un banco no puede pagar lo que debe, y lo que sus depositantes exigen que se les devuelva, se reestructura; los accionistas lo pierden todo. Los obligacionistas se convierten en los nuevos accionistas. Si aun así sigue sin haber dinero suficiente, interviene el gobierno. En ese caso, los obligacionistas y los acreedores no garantizados lo pierden todo, pero a los depositantes asegurados se les devuelve lo que se les ha prometido. Se salva el banco, pero el gobierno, en calidad de nuevo dueño, acabará decidiendo si lo liquida, si lo reprivatiza o si lo fusiona con un banco más saneado. En parte, su objetivo es recuperar la máxima cantidad de dinero posible para los contribuyentes. Y por supuesto, no esperamos a adoptar unas medidas tan drásticas hasta que el banco ya no tiene dinero. Cuando uno va al banco e introduce su tarjeta en el cajero automático, si aparece el rótulo «fondos insuficientes» preferimos que sea porque su cuenta corriente no tiene suficientes fondos, no el propio banco. Así es como se supone que tendría que funcionar la banca; pero no fue como funcionaron las cosas en Estados Unidos durante las Administraciones Bush y Obama. Estas salvaron no solo a los bancos — para hacer eso sí había una justificación—, sino también a los accionistas, a los obligacionistas y a otros acreedores no garantizados. Se trató de una victoria en la batalla de las percepciones.

Había una forma alternativa de encuadrar la cuestión de las políticas. Esa narración habría partido no de la sugerencia de que lo que había hecho Suecia no concordaba con nuestra

«tradición», sino de un análisis de lo que nos han enseñado la teoría y la historia económicas. Ese análisis habría demostrado que podríamos haber salvado al sector bancario, haber protegido a los depositantes y haber mantenido el flujo del crédito, con un menor coste para el gobierno, si hubiéramos seguido las normas corrientes del capitalismo. Y eso era, en realidad, lo que habían hecho Suecia y Estados Unidos en otras situaciones en que los bancos habían tenido problemas.

En pocas palabras, se habría protegido mejor el interés de la economía y se habría mantenido cierta sensación de equidad en nuestro sistema, si Obama y Bush hubieran jugado según las reglas del capitalismo corriente, en vez de ir inventándose las sobre la marcha, si hubieran sido fieles, en cierto sentido, al imperio de la ley. Por el contrario, los banqueros recibieron su dinero sin condiciones. Se suponía que el dinero era para recapitalizar los bancos, y se suponía que recapitalizar los bancos daría lugar a un aumento del crédito. Pero el dinero que se dio a los bancos y que se destinó a pagar primas no podía utilizarse al mismo tiempo para recapitalizar los bancos. Los bancos y quienes los respaldaban ganaron la batalla por el momento: consiguieron meter el dinero en las arcas de los bancos y de los banqueros. Pero perdieron la batalla de las percepciones a largo plazo: prácticamente todo el mundo considera que lo que se hizo fue injusto —y que fue injustificado, incluso teniendo en cuenta las insólitas circunstancias económicas—. Ha sido eso, no menos que cualquier otro factor, lo que ha impulsado la actual reacción de protesta[443].

La reestructuración de las hipotecas

Cuando estalló la burbuja inmobiliaria, muchos propietarios de viviendas se encontraron «bajo el agua»: debían más dinero por su casa de lo que esta valía. El rescate a los bancos y los argumentos a favor de la reestructuración de las hipotecas suponen un claro contraste en la batalla de las percepciones: en el primer caso, la percepción que condicionó las medidas del gobierno fue que un gran rescate era algo

deseable, mientras que en el segundo, la percepción que condicionó las medidas del gobierno fue que una gran reestructuración era algo indeseable. Hoy en día, los rescates a los bancos se ven de forma generalizada como algo que dista mucho de ser deseable. E irónicamente, hay cada vez más gente que piensa que si no se hace más por el mercado de la vivienda y las hipotecas nuestra economía no va a recuperarse.

Lo que ha ocurrido en el mercado hipotecario dista mucho de ser eficiente. Cuando el desahucio obliga a las familias a abandonar su vivienda, todo el mundo sale perdiendo. El coste para la familia —el trastorno para la vida de sus miembros, la pérdida de los ahorros de toda su vida— es evidente. Y lo que es peor, una vivienda vacía, sin atender, reduce el valor de las viviendas colindantes. Habrá más viviendas que acaben «bajo el agua». Las comunidades con un gran número de desahucios inevitablemente se resienten. El banco también sale perdiendo: el factor más determinante de un desahucio es la medida en que la vivienda está «bajo el agua». Los desahucios generan más desahucios: al provocar que más viviendas acaben «bajo el agua», los bancos incrementan los desahucios y las consiguientes pérdidas; y aún pierden más dinero con los sustanciales gastos jurídicos que acompañan a todo desahucio.

Hay mejores maneras de afrontar esta desgraciada espiral: hacer una quita del principal (de lo que debe el propietario), tal vez mediante una conversión de deuda en capital que le asegure al prestamista una participación en las plusvalías del capital cuando se venda la casa. Los propietarios siguen teniendo un incentivo para quedarse con sus casas; las viviendas no se lanzan al mercado así como así, empujando a la baja los precios; se evita el costoso proceso de desahucio. Se protegen las comunidades. Ofrecer a los propietarios un nuevo comienzo beneficia a todo el mundo. El prestamista recibe lo mismo o más de lo que habría conseguido de la otra forma. Llevar a cabo esta estrategia habría requerido modificar la legislación existente, pero los banqueros —y la Administración Obama— rechazaron inmediatamente ese enfoque, por lo menos

hasta poco antes de las elecciones de 2012[444].

Los bancos se dieron cuenta de que reestructurar las hipotecas los obligaba a reconocer sus pérdidas, una posibilidad que habían conseguido mantener a raya mediante maniobras contables engañosas pero legales, que trataban a las hipotecas con dificultades —aquellas en las que el prestatario no estaba al día en sus pagos— como si al final el préstamo fuera a devolverse. El verdadero valor de mercado de esas hipotecas de dudoso cobro a menudo era una fracción de su valor nominal. Pero reconocer las pérdidas habría exigido que los bancos aportaran más capital, y ya estaban teniendo dificultades para conseguir suficiente capital en virtud de la normativa actual, por no hablar de la nueva normativa (denominada Basilea III), adoptada en otoño de 2010.

Por supuesto, ni la Administración Obama ni los banqueros presentaron así su caso[445]. Se alegaron dos argumentos principales para no hacer gran cosa en favor de los propietarios de viviendas. Habría sido «injusto» ayudar a quienes estaban pasando apuros con sus hipotecas cuando había tantos y tantos ciudadanos buenos y responsables que habían trabajado duramente y que habían saldado su hipoteca, o bien que eran capaces de cumplir con sus actuales cuotas. Por añadidura, ofrecer ayuda a los propietarios exacerbaría el problema del riesgo moral: sacar de apuros a los individuos habría socavado los incentivos para devolver los préstamos[446].

Lo que resultaba curioso de esos argumentos era que podrían haberse aplicado con la misma facilidad a los bancos, y con mayor razón. Los bancos habían sido rescatados reiteradas veces. El rescate de México en 1995, los de Indonesia, Tailandia y Corea del Sur en 1997 - 1998, el rescate de Rusia en 1998, el rescate de Argentina en 2000 y muchos otros fueron, en realidad, rescates a los bancos, aunque llevaran el nombre del país cuyos bancos habían prestado dinero en exceso. Entonces, en 2008 - 2009, el gobierno de Estados Unidos tuvo que abordar

otro rescate más, esta vez el mayor de la historia. Los bancos habían demostrado la relevancia del riesgo moral —los rescates habían provocado de forma reiterada y predecible una excesiva asunción de riesgos por parte de los bancos— y sin embargo, tanto la Administración de Bush como la de Obama lo ignoraron, y se negaron a disuadirlos de malas conductas en un futuro, por ejemplo despidiendo a los directivos (como hizo el Reino Unido)[447] o exigiendo que los accionistas y los obligacionistas pagaran los platos rotos[448]. A diferencia de los bancos, la mayoría de las personas que perdieron sus casas no eran morosos reincidentes. Sin embargo, se les exigía que perdieran todo el valor de lo que ya habían pagado por sus viviendas, mientras que los accionistas y los obligacionistas de los bancos recibían un gigantesco regalo[449]. Por añadidura, pocos propietarios de viviendas habrían estado dispuestos a pasar por las angustias que han padecido —la preocupación por perder los ahorros de toda una vida, además de su hogar— si hubieran sabido lo que les esperaba; su error fue fiarse de los banqueros, que aparentemente comprendían los mercados y el riesgo, y que les habían asegurado que los riesgos que estaban asumiendo eran fáciles de manejar.

Los bancos y sus aliados lanzaban todo tipo de invectivas contra los propietarios que estaban perdiendo sus hogares. Su conducta se tildaba de insensata. Un pequeño porcentaje de ellos había comprado varias viviendas, y, en un intento de desprestigiar a todos los que estaban perdiendo sus casas, se les calificó de «especuladores». Por supuesto, ¿con qué otro calificativo habría que referirse a las apuestas a las que se dedicaron tantos bancos? La raíz de la crisis era su insensata especulación.

Pero la mayor ironía era la afirmación de que ayudar a algunos propietarios pobres y no a otros habría sido «injusto». Sin embargo, esas desigualdades palidecen en comparación con las que se derivaron de los cientos de miles de millones de dólares que se arrojaron al sector financiero. Las injusticias derivadas de los rescates a los bancos nunca se mencionaban, y

si un crítico las sacaba a relucir, se despachaban con que era el precio, desafortunado pero necesario, que había que pagar para resucitar la economía. No se mencionaba la idea de que frenar la avalancha de desahucios podría ser una buena medida para resucitar la economía y para ayudar a los ciudadanos corrientes.

Había formas de ayudar a los propietarios de viviendas que no le habrían costado un centavo a los contribuyentes y que habrían dejado a los propietarios que gestionaran con prudencia sus deudas en una situación mucho mejor que la de quienes no lo hubieran hecho; pero los banqueros se resistieron a todas y cada una de aquellas propuestas[450].

En el capítulo 1 vimos una parte de las consecuencias de la combinación del rescate bancario sin restricciones y de la ausencia de ayudas a los propietarios de viviendas: el aumento en la desigualdad de patrimonio, incluyendo la drástica reducción de la riqueza de la mitad inferior de la población[451].

LA BATALLA POR LAS GRANDES IDEAS: EL GOBIERNO FRENTE A LOS FALLOS DEL MERCADO

He ilustrado la lucha por las percepciones en el contexto de unas batallas bastante específicas, pero donde la batalla es más encarnizada es en el ámbito de las grandes ideas. Una de esas batallas implica por un lado a quienes creen que los mercados, en su mayoría, funcionan bien por sí solos, y que la mayoría de sus fallos son en realidad fallos del gobierno. Por otro lado están los que no son tan optimistas respecto al mercado, y que propugnan un papel más importante para el gobierno. Esos dos bandos definen la batalla ideológica por excelencia de nuestros tiempos. Es una batalla ideológica, porque las ciencias económicas —tanto la teoría como la historia— proporcionan un conjunto de respuestas con bastantes matices.

Esta batalla se desarrolla en todos los ámbitos de las políticas públicas. Afecta al papel que asume el gobierno a la

hora de garantizar la estabilidad macroeconómica, de regular los mercados, de invertir en bienes públicos, de proteger a los consumidores, a los inversores y el medio ambiente, y de ofrecer protección social. No obstante, aquí, nuestro campo de observación es más estrecho: se trata de la gran batalla cuyo resultado tendrá mucho que ver con la evolución de la desigualdad en Estados Unidos, con si sigue aumentando, como ha venido haciéndolo, o si empieza a disminuir.

Una tesis central de los capítulos 2 y 3 es que los fallos de los mercados —y la incapacidad del gobierno para limitarlos— desempeñan un papel clave a la hora de explicar la desigualdad en Estados Unidos. En la parte más alta están las rentas (como las rentas monopolistas); en la parte más baja hay insuficiente inversión en capital humano. Las subvenciones ocultas que distorsionan el mercado y las reglas del juego, que hacen posible el dominio de los de arriba, han venido a agravar el problema.

Como señalábamos en el capítulo 3, la teoría económica ha demostrado que los mercados no existen en abstracto. Como mínimo, es necesario que el gobierno se encargue de hacer que se cumplan los contratos y de proporcionar la estructura jurídica básica. Pero la forma en que los gobiernos lo llevan a cabo es de gran importancia, tanto para la eficiencia como para la distribución. La derecha quiere que el juego tenga unas reglas «justas»(15), las que favorecen a los ricos a expensas de los demás. Ha intentado condicionar el debate a fin de insinuar que existe un único conjunto de reglas que sería el mejor para todos. Pero, a lo largo de todo el libro, hemos visto que eso, sencillamente, no es cierto.

La teoría económica ha demostrado que los mercados funcionan bien cuando la rentabilidad privada y la rentabilidad social están bien alineadas, y que no funcionan bien cuando no lo están. Los fallos de los mercados son omnipresentes. Nuestros bancos contaminaron la economía mundial con hipotecas tóxicas, y sus fallos llevaron a la economía mundial al

borde de la ruina, lo que ha impuesto enormes costes a los trabajadores y a los ciudadanos de todo el mundo. En principio, algunos de esos fallos de los mercados son fáciles de corregir: se puede obligar a una empresa que está contaminando a que pague por la contaminación que está creando. Pero las distorsiones provocadas por la información imperfecta y asimétrica están presentes por doquier, y no son tan fáciles de corregir. Los directivos no siempre actúan en beneficio de los «interesados» (incluidos los accionistas), y estos no pueden hacer gran cosa para remediarlo. Como veíamos en el capítulo 4, la remuneración por incentivos, que supuestamente tenía que alinear sus intereses, no lo hacía; los directivos se beneficiaban, a expensas de todos los demás[452].

Pero si únicamente escucháramos los argumentos de la derecha, cabría pensar que los mercados siempre han funcionado y que el gobierno siempre ha fallado. La derecha ha hecho todo lo posible por crear esa percepción en el seno del público, simplemente ignorando los fallos de los mercados privados y los éxitos del gobierno. Y han intentado ignorar —y que los demás ignoren— las consecuencias para la distribución de esos fallos de los mercados, quién gana y quién pierde cuando las recompensas privadas y las rentabilidades sociales no están bien alineadas. La crisis ha dado un buen ejemplo en el que resulta fácil reconocer a los ganadores y a los perdedores; pero en casi todos los casos, ya sean de contaminación medioambiental, o de préstamos usurarios, o de abusos en la gobernanza de las grandes empresas, quienes salen ganando siempre son los de arriba, y quienes salen perdiendo siempre son los demás.

Por supuesto, no todos los esfuerzos del gobierno tienen éxito, o tanto éxito como habrían querido sus defensores. De hecho, cuando el gobierno se hace cargo de la investigación (o apoya nuevos proyectos de alto riesgo del sector privado), tendría que haber fracasos. La ausencia de fracasos significa que no se están asumiendo suficientes riesgos. Los éxitos se producen cuando las rentabilidades de los proyectos que

triunfan son más que suficientes para compensar las pérdidas de los proyectos que fracasan. Y las evidencias en el caso de los proyectos de investigación del gobierno dicen inequívoca y abrumadoramente que la rentabilidad de las inversiones del gobierno en tecnología, como media, han sido muy, muy altas—basta con pensar en Internet, en el proyecto del genoma humano, en los aviones a reacción, en el navegador, en el telégrafo, en los aumentos de la productividad de la agricultura en el siglo XIX, que aportó la base para la transición de Estados Unidos desde la agricultura hacia el sector manufacturero—. Cuando fui presidente del Consejo de Asesores Económicos, evaluamos la rentabilidad social media de las actividades de I+D del gobierno, y resultó ser muy superior al 50 por ciento, mucho mayor que en otras áreas de inversión (incluida la I+D del sector privado)[453].

Los gobiernos son instituciones humanas, y todas las personas, y las instituciones que estas crean, son falibles. Hay fallos del gobierno, igual que hay fallos de los mercados. Las últimas aportaciones a la teoría económica han explicado en qué momento es más probable que falle cada una de ellas, y cómo pueden complementarse mutuamente los gobiernos y los mercados (y otras instituciones civiles, como las que se encargan de vigilar tanto a las grandes empresas como a los gobiernos) y ofrecer un sistema de límites y contrapesos. Hemos visto infinidad de ejemplos de este tipo de complementariedad: una iniciativa del gobierno creó Internet, pero empresas privadas como Google elaboraron muchos de los productos y aplicaciones que han colocado Internet en el centro de la vida de la gente y de nuestra economía. Puede que el gobierno creara el primer navegador, pero el sector privado y el movimiento de código abierto lo han perfeccionado.

Está claro que hay éxitos y fracasos tanto en el sector público como en el privado. Y sin embargo, da la impresión de que mucha gente de derechas piensa que únicamente puede fallar el gobierno. Una parte de la causa de semejante disparidad de percepciones sobre los mercados y los gobiernos

tiene que ver con la teoría de las ficciones sobre el equilibrio que describíamos anteriormente. Quienes creen en los mercados minimizan la información acerca de los fallos de estos, mientras que atribuyen una enorme relevancia a los ejemplos de los fallos del gobierno. Son capaces de recordar con facilidad ejemplos de programas gubernamentales fallidos, pero se olvidan rápidamente de los gigantescos errores de nuestro sistema financiero en los prolegómenos de la Gran Recesión y los califican de anomalía o los achacan al gobierno.

Lo cierto es que no ha existido ninguna gran economía que haya tenido éxito sin que el gobierno haya desempeñado un importante papel, y en los países con un crecimiento más rápido (como China) y en los que tienen los niveles de vida más altos (como los países escandinavos)[454], el gobierno desempeña un papel muy importante. Sin embargo, la ideología que predomina entre la derecha es tan fuerte que sigue habiendo una gran presión a favor de una reducción del tamaño del gobierno, a favor de subcontratar y privatizar los servicios públicos e incluso una resistencia a la normativa.

La derecha omite reconocer no solo los éxitos del gobierno, sino también los fallos de los mercados. No obstante, tras las repercusiones de la crisis de 2008, resulta difícil ignorar las reiteradas crisis financieras que han caracterizado el capitalismo desde sus orígenes[455]. Los sucesivos rescates a los bancos han impuesto un elevado coste a los contribuyentes. Si sumáramos las pérdidas derivadas de la mala asignación de capital por parte del sector financiero antes de la crisis y la diferencia entre la producción potencial de la economía y la producción real después del estallido de la burbuja, obtenemos una cifra del orden de varios billones de dólares.

Después de la Gran Depresión, el gobierno consiguió regular con éxito el sector financiero, lo que dio lugar a casi cuatro décadas de estabilidad financiera y de rápido crecimiento, donde los bancos se dedicaban al crédito, a suministrar el dinero requerido para una rápida expansión de

nuestras empresas. El gobierno contribuyó a conseguir que los mercados actuaran de la forma que se supone que deben funcionar, reduciendo las oportunidades para el fraude y el engaño a los consumidores, y favoreciendo la competencia. Pero a partir de la presidencia de Reagan, y también durante la de Clinton, el gobierno dio un paso atrás. La desregulación dio lugar a la inestabilidad; con una menor supervisión hubo más fraude y menos competencia.

Y tampoco es ese el único ejemplo. Las compañías aseguradoras privadas del sector sanitario son mucho menos eficientes que el programa Medicare gestionado por el gobierno [456]. Las empresas privadas de seguros de vida son mucho menos eficientes que el programa de la Seguridad Social del gobierno[457].

Por poner otro ejemplo: un estudio reciente revelaba que, como media, los contratistas «cobran al gobierno federal más del doble de lo que el gobierno paga a los trabajadores de la administración central» por realizar unos servicios similares[458]. Hasta uno de cada cuatro dólares del dinero gastado en contratos en Irak y en Afganistán se derrochó o se gastó mal, según la Comisión de Contratos en Tiempo de Guerra en Irak y Afganistán[459]. En un estudio anterior, Linda Bilmes y yo demostramos que el gobierno podría haber ahorrado miles de millones de dólares ordenando que el ejército prestara esos servicios[460]. Pero esa experiencia —y muchas otras— sugiere que lo que ha impulsado la agenda de los contratos y la privatización no ha sido solo la ideología: ha sido la búsqueda de rentas.

La liberalización y la privatización

Lo irónico es que los defensores de la privatización (traspasar al sector privado empresas anteriormente gestionadas por el sector público) y la liberalización (reducir al mínimo la normativa) durante mucho tiempo han alegado que ese tipo de políticas son necesarias para poner coto a la búsqueda de rentas. Apuntan a la corrupción en el sector

público, pero muy raramente reconocen que por cada empleado del sector público que acepta un soborno hay un sobornador, y ese sobornador habitualmente es privado. El sector privado está involucrado de lleno en la corrupción. Y lo que es peor, en un sentido básico, la agenda de la privatización y la liberalización en sí misma se ha corrompido: ha cosechado cuantiosas rentas a quienes han utilizado su influencia política para impulsarla[461].

Por todo el mundo, son legión los ejemplos de privatizaciones fallidas, desde las carreteras en México hasta los ferrocarriles en el Reino Unido.

La privatización más importante que ha habido en Estados Unidos durante los últimos años —de la empresa que fabrica uranio enriquecido, que se utiliza en las centrales nucleares y para hacer bombas atómicas (USEC, acrónimo de U.S. Enrichment Corporation)— ha estado plagada de críticas por prácticas deshonestas. Aunque los antiguos funcionarios del gobierno que diseñaron la privatización y el banco de inversiones que la hizo posible ganaron millones de dólares, la compañía nunca consiguió obtener beneficios. Durante más de quince años después de la privatización, las subvenciones del gobierno eran la base de su modelo de negocio. Los resultados han sido tan inquietantes que ha habido propuestas de renacionalizar USEC[462].

Pero si el presidente George W. Bush se hubiera salido con la suya, se habría producido una privatización mucho, muchísimo mayor: la privatización (parcial) de la Seguridad Social, que fue el tema principal de su discurso sobre el estado de la Unión de 2005. Por supuesto, los estadounidenses ahora se sienten aliviados de que fracasaran los esfuerzos de Bush. Porque si hubieran tenido éxito, los ancianos de Estados Unidos se habrían visto en una situación aún peor que la que tienen hoy: quienes habían puesto su dinero en la Bolsa habrían visto cómo se esfumaba gran parte del patrimonio que tenían para su jubilación; quienes pusieron su dinero en los seguros Bonos del

Tesoro estarían pasando apuros para sobrevivir, ya que la Reserva Federal está bajando los tipos de interés a un nivel próximo a cero. Pero incluso antes de la crisis, saltaba a la vista que la privatización era un mal negocio para la mayoría de estadounidenses. Antes señalábamos que la Seguridad Social es más eficiente que los proveedores privados de pensiones de jubilación. Las aseguradoras privadas tienen unas comisiones mucho más altas. De hecho, ese era el meollo de la privatización: para los ancianos, las comisiones son malas; pero para el sector financiero, son muy buenas. Son sus ingresos. De eso viven. Esperaban poder llevarse una tajada de los cientos de miles de millones de dólares[463] que la gente ingresa cada año en sus cuentas de jubilación de la Seguridad Social[464].

Las iniciativas de liberalización y desregulación han tenido un historial tan diverso como las iniciativas de privatización, y las más tristemente célebres han sido la desregulación del sector financiero y la liberalización del mercado de capitales. Para los fervientes creyentes en la ideología de la derecha, esos fallos son un misterio. Para los que estamos más al corriente de las limitaciones del mercado, los fallos son predecibles —y se predicen a menudo—. Eso también es válido para las iniciativas de liberalización, como la desastrosa liberalización del mercado de la electricidad en California. Enron, uno de los grandes partidarios de la liberalización, y uno de los más categóricos defensores de las maravillas del mercado (hasta que quebró en 2001, en lo que hasta aquel momento fue la mayor bancarrota de una gran empresa en toda la historia), manipuló el mercado de la electricidad de California para ganar millones y millones de dólares, una transferencia de dinero desde los bolsillos de los ciudadanos corrientes de aquel estado hacia los de Ken Lay, el presidente de la compañía, y los de otros directivos. Los altos funcionarios de Bush le echaron la culpa de la escasez que Enron se esforzó por crear a una excesiva normativa de protección al medio ambiente, que desincentivaba la construcción de nuevas infraestructuras. La realidad era bien distinta: en cuanto se pusieron en evidencia las manipulaciones

del mercado por parte de Enron, a fin de inflar los precios, y nada más restablecerse la normativa, la escasez desapareció.

La innovación y la resistencia a la normativa

Los que se oponen a la normativa siempre se quejan de que es mala para los negocios. La normativa que impide la contaminación, por supuesto, es mala para las empresas que, de lo contrario, habrían contaminado. La normativa que impide el trabajo infantil es mala para las empresas que habrían explotado a los niños. La normativa que impide que las compañías estadounidenses participen en sobornos o en abusos contra los derechos humanos puede ser mala para las empresas que participan en sobornos y abusos contra los derechos humanos. Como hemos visto, las recompensas privadas y las rentabilidades sociales a menudo difieren; y cuando lo hacen, los mercados no funcionan bien. La tarea del gobierno es alinearlas.

Incluso si fuera cierto, como algunos han afirmado, que la nueva normativa de la banca va a estrangular la innovación, aun así tendríamos que ponderar los beneficios de la normativa frente a sus costes. Si la normativa es capaz de evitar otro cuasi hundimiento del sistema bancario, los beneficios serían enormes, probablemente del orden de varios billones de dólares. Y una normativa bien diseñada, efectivamente, consiguió garantizar la estabilidad de nuestro sistema financiero durante décadas, de modo que la normativa puede dar resultado. Por añadidura, ese periodo de estricta normativa financiera también fue una época de un rápido crecimiento económico, un periodo en que los frutos de ese crecimiento estuvieron mejor repartidos de lo que lo están hoy en día. Por el contrario, durante el periodo de «liberalización», el crecimiento de los ingresos de un ciudadano típico fue mucho menor que durante la etapa de mayor regulación.

Hay un motivo muy simple para el fracaso de la liberalización: cuando la rentabilidad social y las recompensas privadas están mal alineadas, toda la actividad económica se ve

distorsionada, incluida la innovación. La innovación del sector financiero fue concebida no para mejorar el bienestar de los estadounidenses, sino para mejorar el bienestar de los banqueros. Por lo menos durante un tiempo, lo logró; pero fracasó estrepitosamente a la hora de mejorar las condiciones de vida del estadounidense corriente, o incluso de espolear el crecimiento en el conjunto de la economía del país.

ÉXITOS EN LA BATALLA DE LAS IDEAS

Ya he descrito la guerra de las ideas —incluidas las ideas que resultan cruciales para las políticas que determinan la desigualdad social—, y aunque los ricos (y las grandes empresas) han tenido un enorme éxito a la hora de condicionar las percepciones en la dirección que les beneficia, por lo menos han perdido, o están perdiendo, algunas batallas. El mercado de las ideas, aunque dista mucho de ser perfecto, sigue siendo competitivo. Hay motivos para la esperanza.

En los siguientes apartados describo tres de esas batallas, donde las tendencias se han ido invirtiendo: la de las ayudas a las grandes empresas; la que se refiere al FMI, a su gobernanza y a algunas de las políticas que solía impulsar; y la batalla acerca de los objetivos primordiales de las políticas públicas.

La lucha de clases y la asistencia pública a las grandes empresas

Cuando el presidente Clinton asumió el cargo, había al mismo tiempo un alto índice de desempleo y un gran déficit, aunque los niveles de desempleo y de deuda pública palidecen en comparación con los de hoy en día. Era lógico que pretendiéramos hacer recortes presupuestarios que incrementaran la eficiencia sin poner en riesgo el núcleo de la agenda, que consistía en «dar prioridad a la gente», y tal vez, a base de reorientar el gasto, incluso estimular la economía. Los candidatos evidentes para los recortes eran grandes partidas de gasto, para lo que Robert Reich (a la sazón ministro de Trabajo) y yo denominábamos asistencia pública a las empresas, subvenciones a las grandes corporaciones estadounidenses. El

Consejo de Asesores Económicos recibió el encargo de confeccionar una lista de recortes —lo cual no era tan fácil como podría parecer, porque gran parte de las subvenciones a las empresas están ocultas en el código tributario—. Incluso entonces, en la parte alta de la lista, estaban las subvenciones a los bancos (por ejemplo a través de rescates del FMI), a la agricultura y a las compañías carboníferas y de otros recursos naturales.

Yo pensaba que iba a haber un amplio consenso en el seno de la Administración sobre los principios, pero considerables reservas respecto a la política. Esperaba que los ministerios que repartían las subvenciones intentarían defender su parcela. Lo que me sorprendió fue la enérgica reacción por parte de Bob Rubin, presidente del Consejo Económico Nacional (y posteriormente secretario del Tesoro): Rubin sugirió que estábamos intentando librar una lucha de clases. Por supuesto, era totalmente falso. Aquellas cuantiosas subvenciones que distorsionaban la economía e incrementaban la desigualdad no tenían ningún sentido para una Administración demócrata que estaba intentando centrar su atención en la recuperación económica y en ayudar a la gente. Además, fingir que en nuestra sociedad no existían grandes desigualdades, grandes divisiones, era como esconder la cabeza en la arena. Warren Buffett lo expresó acertadamente cuando dijo: «Durante los últimos veinte años ha habido una guerra de clases, y mi clase ha vencido»[465]. Pero la acusación de guerra de clases sugería que quienes estábamos intentado reducir la asistencia pública a las grandes empresas teníamos la intención de crear división.

En la Administración Clinton tan solo conseguimos pequeños avances a la hora de recortar la ayuda pública a las grandes empresas. Las grandes subvenciones a la agricultura y al sector energético se mantuvieron. Igual que lo hicieron las más modestas, pero muy simbólicas, subvenciones a los aviones privados de las corporaciones.

Pero durante la crisis de 2008, el bienestar social de las

grandes empresas alcanzó nuevas cotas. Durante el gran rescate de la Gran Recesión, una sola empresa, AIG, recibió más de 150.000 millones de dólares, más de lo que se había gastado en prestaciones sociales para los pobres entre 1990 y 2006[466].

A medida que han ido aumentando los déficits, se ha ido examinando cada vez más minuciosamente el presupuesto, y los recortes en la asistencia pública a las grandes empresas —se llame como se llame— han estado sobre la mesa. Ya se han producido algunos recortes: como señalábamos anteriormente, a principios de 2012 se puso fin a la subvención de 6.000 millones de dólares al etanol, una subvención que estuvo vigente durante tres décadas. Pero me temo que las industrias y las empresas más poderosas conseguirán conservar gran parte de lo que reciben.

El gobierno tiene la responsabilidad de ofrecer una red de seguridad, en materia de «protección social», pero tendría que ser para proteger a los individuos y a las familias contra los riesgos a los que se enfrentan, sobre todo contra los que no pueden asegurarse; no debería estar protegiendo a las grandes compañías para que no tengan que afrontar las consecuencias de sus malas decisiones empresariales, ni para concederles subvenciones a fin de que llenen sus arcas. Los mercados no pueden funcionar si no hay una cierta disciplina, si las empresas únicamente se llevan la parte buena de los riesgos, mientras que los contribuyentes tienen que cargar con las pérdidas.

El FMI: el emperador va desnudo

En El malestar en la globalización, yo describía las intensas batallas libradas entre el FMI y algunos responsables de los países en vías de desarrollo y de los mercados emergentes en distintos ámbitos —en las políticas de ayuda al desarrollo, en las políticas de transición desde el comunismo a una economía de mercado y en la gestión de la crisis de Asia Oriental—. Explicaba que el FMI había impuesto unas políticas de

contracción a los países que afrontaban una crisis económica, y explicaba que sus políticas de «ajuste estructural» —forzar la privatización y la liberalización— a menudo no habían generado crecimiento, sino por el contrario dificultades económicas, sobre todo entre los pobres.

En la época en que yo escribí aquel libro, el FMI estaba considerado como la autoridad en la materia, sobre todo en Occidente. Muchos responsables del mundo en vías de desarrollo se mostraban escépticos: veían que las políticas que imponía el FMI a menudo fracasaban. Percibían que el FMI favorecía los intereses del sector financiero mundial, así como los intereses de las grandes empresas de los países industrializados avanzados. Pero habitualmente tenían la sensación de que no les quedaba más remedio que cumplir las restricciones del FMI. Necesitaban su dinero. Yo me propuse demostrar que el emperador iba desnudo: que las políticas por las que se inclinaba el FMI no se basaban en una buena ciencia económica; por el contrario, muchas de las doctrinas que había impuesto el FMI ya habían quedado totalmente desacreditadas por las investigaciones en materia de economía a lo largo del anterior cuarto de siglo.

También intenté dejar en evidencia tanto algunas incoherencias intelectuales como los fallos en la gobernanza. A lo largo de aquel periodo, el FMI se había centrado cada vez más en la «gobernanza», y sin embargo, su propia gobernanza dejaba mucho que desear. El sector financiero tenía demasiada influencia, los países en vías de desarrollo tenían muy poca. La excesiva influencia del sector financiero ayudaba a explicar la devoción del FMI por las políticas de contracción —su primera prioridad era que los acreedores occidentales recuperaran su dinero, y eso significaba que los países tenían que recortar su gasto, para poder destinar más dinero a pagar las deudas—. También ayudaba a explicar su defensa de la liberalización del mercado de capitales, el desmantelamiento de la normativa que afectaba a los flujos de dinero (sobre todo del dinero caliente a corto plazo) que entraban y salían de un país. Aunque había

escasas evidencias de que la liberalización del mercado de capitales daba lugar a un crecimiento más rápido, había abundantes evidencias de que generaba más inestabilidad. Pero desde el punto de vista de los países industrializados avanzados, seguía siendo algo deseable, porque daba más oportunidades para que las compañías financieras occidentales entraran en los países en vías de desarrollo y obtuvieran más beneficios allí. Evidentemente, el FMI había sido presa de una combinación autorreafirmante de ideología e intereses.

No es de extrañar que al FMI no le gustaran demasiado aquellos puntos de vista, y su reacción fue personal e injuriosa. La sugerencia de que en determinadas circunstancias los controles del capital podían ser deseables se acogió con insinuaciones de que yo no era más que un charlatán de feria.

Diez años después, el campo de batalla tiene un aspecto distinto. Ha habido un importante cambio en las percepciones, al que puede que haya contribuido mi libro, y existe un amplio consenso en la necesidad de una reforma de la gobernanza —algunas reformas ya están en marcha, y hay más cambios previstos para un futuro—.

El FMI ha admitido que los controles del capital pueden ser deseables en determinadas circunstancias [467]. En algunos de sus programas, como en el programa para Islandia, el FMI ha aceptado que haya controles del capital y ha impuesto mucha menos austeridad de lo que acostumbraba. Entre bastidores, en algunos países europeos en crisis, el FMI ha impulsado la reestructuración de la deuda, obligando a que los acreedores carguen con una parte mayor de los costes y los contribuyentes con una parte menor. Pero ha habido unas poderosas fuerzas de signo contrario, incluido el Banco Central Europeo. Mientras que en Grecia finalmente se aceptó la idea de una profunda reestructuración de la deuda, en Irlanda se protegió incluso a los obligacionistas no garantizados —consiguieron una alta rentabilidad, supuestamente por soportar el riesgo, pero al final se les protegió, lo que supuso un gran coste para los

contribuyentes irlandeses—.

En busca de las metas equivocadas

Estados Unidos ha estado persiguiendo desafortunadamente unas metas equivocadas. Nos hemos perdido. Pensábamos que simplemente incrementando el PIB todo el mundo se beneficiaría, pero no ha sido así. Aunque la economía estadounidense produce más bienes y servicios, si, un año tras otro, la mayoría de los estadounidenses tienen unos ingresos cada vez más bajos, significa que nuestra economía no está funcionando bien.

Es evidente que la forma estándar de medir el rendimiento económico, el nivel de PIB real per cápita (la suma de todos los bienes y servicios que se producen dentro del país, dividida por el número de habitantes del país, descontando la inflación) y el ritmo al que está aumentando, no es una buena medida del éxito. A Estados Unidos le han ido bastante bien las cosas en términos de PIB real per cápita, y esas cifras le llevaron a creer que todo iba bien. (Aun así, Estados Unidos no ha sido el mejor en ese aspecto: Luxemburgo, Noruega, Suiza, Dinamarca y la «socialista» Suecia[468] tuvieron un PIB per cápita mayor en 2010)[469].

Por poner un ejemplo de cómo el PIB puede dar una falsa impresión del éxito de un país, el PIB per cápita mide mal el valor de los bienes y servicios producidos en numerosos sectores, como la sanidad y el sector público —dos sectores cuya importancia hoy en día es mucho mayor que cuando empezó a medirse el PIB, hace medio siglo—. Estados Unidos, por ejemplo, obtiene unos resultados peores en sanidad, en términos de longevidad o de prácticamente cualquier otro indicador sanitario, pero gasta más dinero. Si estuviéramos midiendo las prestaciones, la menor eficiencia del sector en Estados Unidos contaría en su contra, y la producción del sector sanitario de Francia sería mayor. Tal y como están las cosas, ocurre justo lo contrario: la ineficiencia contribuye a inflar la cifra del PIB de Estados Unidos.

Nuestro indicador estándar de rendimiento, el PIB, no tiene en cuenta la sostenibilidad —tanto los individuos como los países pueden vivir por encima de sus posibilidades, pero solo durante un tiempo—. Por supuesto, eso es lo que le ha ocurrido a Estados Unidos. No solo la mayoría de individuos estaba pidiendo dinero prestado para mantener su nivel de vida; también lo hacía el país en su conjunto. Lo que impulsó la economía durante gran parte de la primera década de este siglo fue una burbuja inmobiliaria, una especie de unidad de cuidados intensivos artificial que dio lugar a un consumo insostenible.

Y, lo que es más importante para el propósito de este libro, nuestros indicadores convencionales de renta no reflejan adecuadamente una sensación más genérica de lo que le ha venido ocurriendo a la mayoría de los ciudadanos. Como veíamos en el capítulo 1, puede que el PIB per cápita estuviera aumentando, pero la mayoría de los ciudadanos del país estaban estancados, o incluso peor que antes, un año tras otro: precisamente lo que ha ocurrido en Estados Unidos.

Y al igual que existen grandes desigualdades de renta, hay grandes desigualdades en casi todas las demás dimensiones que contribuyen a nuestro bienestar general, y ninguna de ellas se refleja en el PIB como indicador de rendimiento económico. Tomemos, por ejemplo, la sanidad, la educación o el medio ambiente. El movimiento de justicia medioambiental ha llamado la atención sobre las adversas condiciones medioambientales en que viven muchos pobres —las únicas viviendas que pueden permitirse están al lado de fábricas contaminantes o de aeropuertos o vías férreas ruidosas—[470].

La forma en que se mide el rendimiento es un aspecto de la batalla por las percepciones, y resulta decisiva, sobre todo en nuestra sociedad, tan orientada al rendimiento. Nuestros sistemas de medida afectan a nuestra percepción de lo bien que nos va y del rendimiento relativo de los distintos sistemas

económicos. Si medimos la magnitud equivocada, corremos el riesgo de hacer algo equivocado y de sacar las conclusiones equivocadas acerca de en qué consiste un buen sistema económico.

Si medimos nuestro éxito en términos del PIB, eso será lo que nos mueva, y no le prestaremos suficiente atención a lo que le está ocurriendo a la mayoría de los estadounidenses. Por poner otro ejemplo: quienes critican, por ejemplo, la normativa medioambiental, sugieren que resulta muy costosa, que reduce el crecimiento. Pero la forma en que vemos esa correlación depende de cómo midamos la producción. Si en nuestra medida del PIB tenemos en cuenta el coste del deterioro medioambiental, una normativa mejor en materia de medio ambiente podría, de hecho, mejorar el PIB medido correctamente.

Durante años, el indicador estándar del rendimiento económico era el PNB, el producto nacional bruto, aproximadamente igual a los ingresos brutos de los ciudadanos de un país. Pero entonces, hacia 1990, se cambió al PIB, el valor de los bienes y servicios que se producen dentro de un país. Para un país aislado, que no comercia con otros países ni recibe inversiones de fuera, las dos cifras son equivalentes. Pero el cambio se produjo precisamente cuando estaba aumentando el ritmo de la globalización, lo que tuvo profundas repercusiones: si los ingresos asociados con los bienes producidos en el país se iban a otra parte, el PIB podía subir mientras que el PNB disminuía. Y no se trataba solo de una sutileza teórica. Las minas de oro de Papúa Nueva Guinea (PNG) fueron explotadas por empresas extranjeras, procedentes de Australia, Canadá y otros países. La mayor parte del valor que se producía iba a parar a manos de las empresas extranjeras. PNG recibía una miseria, ni siquiera lo suficiente como para compensar la destrucción de su medio ambiente u otros efectos adversos para su economía o para la salud de su pueblo[471]. Centrarse exclusivamente en el PIB animaba a los países a emprender ese tipo de proyectos —mejoraba el indicador de su éxito—. Pero si

se hubieran centrado en el antiguo indicador, el PNB, es posible que se hubiera rechazado ese tipo de proyectos.

Cuando yo era presidente del Consejo de Asesores Económicos, intenté animar a Estados Unidos a que afrontara algunos de estos problemas, como por ejemplo, elaborando una contabilidad del «PIB verde» que tuviera en consideración el agotamiento de los recursos naturales y el deterioro del medio ambiente. Supe que había tocado un tema delicado cuando la industria del carbón reaccionó con vehemencia, y cuando los representantes parlamentarios de los estados productores de carbón llegaron a amenazar con suspender la financiación de los trabajos en ese ámbito. La industria del carbón se dio cuenta de que las percepciones eran importantes: si se reconocía de forma generalizada que, con una medición correcta, la industria del carbón podría estar haciendo una contribución negativa a la producción del país, ese reconocimiento habría tenido unas significativas repercusiones en las políticas.

Hoy en día existe un reconocimiento casi universal del hecho de que tenemos que cambiar nuestros sistemas de medida. Como presidente de Francia, Nicolas Sarkozy creó la Comisión Internacional Para la Medición de las Prestaciones Económicas y el Progreso Social, que yo presidí[472]. Se reclutaron expertos del ámbito de la estadística, de la economía, de las ciencias políticas y de la psicología, y el grupo incluía a tres premios Nobel. Estuvimos unánimemente de acuerdo en que el PIB no solo era un indicador deficiente, y potencialmente muy engañoso, sino que podía mejorarse[473]. En este momento no sabría decir si hemos ganado del todo esta batalla, pero las cosas han cambiado. Incluso Estados Unidos ha empezado a trabajar para ampliar sus indicadores. El G-20 avaló los trabajos para encontrar mejores indicadores. La OCDE, la organización de los países industrializados avanzados, ha emprendido un amplio proyecto a raíz de nuestro trabajo. Y muchos países de todo el mundo —Australia, Nueva Zelanda, Escocia,

Reino Unido, Alemania, Francia, Corea del Sur, Italia y otros— han emprendido iniciativas en esa misma línea.

En las sociedades democráticas, incluso teniendo en cuenta el poder de los ricos para controlar los medios y condicionar las percepciones, es imposible suprimir completamente las ideas. Y cuando esas ideas resuenan en la mente de tantos ciudadanos, pueden adquirir vida propia.

COMENTARIOS FINALES

En la política, las percepciones son cruciales. En cada uno de los bandos, los ideólogos más fervientes eligen cuidadosamente los ejemplos y extraen de ellos amplias generalizaciones. Como hemos intentado argumentar, muchos individuos perciben o recuerdan únicamente las evidencias que concuerdan con sus convicciones iniciales. Tal vez eso es válido sobre todo en asuntos con una carga ideológica, como el papel del gobierno, en particular a la hora de abordar la desigualdad. Puede que ese fenómeno en sí sea un reflejo de la elevada desigualdad que hay en Estados Unidos. El 1 por ciento se juega muchísimo dinero en el resultado de este debate. Por consiguiente, se hace más difícil, no más fácil, sopesar todas las consideraciones de una forma equilibrada.

En este capítulo he intentado aportar argumentos a favor de un enfoque matizado y equilibrado del adecuado papel del mercado y del gobierno. No decidimos si una determinada intervención médica es buena o mala teniendo en cuenta exclusivamente los éxitos, ni exclusivamente las historias terroríficas. Por el contrario, intentamos comprender las condiciones en las que una intervención médica tiene probabilidades de dar resultado o no. ¿Cuáles son los riesgos de no hacer nada? ¿Cuáles son las limitaciones de intervenir? Habría que adoptar esa misma cautela tanto con las «grandes» ideas que acabamos de examinar como con las intervenciones más específicas que llevan a cabo las políticas.

Los poderosos intentan encuadrar la discusión de una forma que beneficie a sus intereses, porque son conscientes de que, en una democracia, no pueden simplemente imponer su dominio sobre los demás. De una forma o de otra, tienen que «integrar» al resto de la sociedad para que favorezca su agenda.

Y ahí, una vez más, los ricos tienen ventaja. Las percepciones y las convicciones son maleables. Este capítulo ha mostrado que los ricos tienen los instrumentos, los recursos y los incentivos necesarios para condicionar las convicciones en un sentido que favorezca sus intereses. No siempre ganan, pero la batalla dista mucho de ser equilibrada.

Hemos visto cómo los poderosos manipulan la percepción pública apelando a la equidad y a la eficiencia, mientras que los resultados reales únicamente les benefician a ellos. En el próximo capítulo veremos cómo lo logran no solo en el foro de la opinión pública, sino también en el foro de los tribunales de Estados Unidos.

Capítulo 7

¿JUSTICIA PARA TODOS? CÓMO LA DESIGUALDAD ESTÁ EROSIONANDO EL IMPERIO DE LA LEY

Cada mañana, los escolares a lo largo y ancho de Estados Unidos juran lealtad a la bandera y «a la República que representa, una nación, ante Dios, con libertad y justicia para todos». Esa promesa implícita, de libertad y justicia para todos, refleja uno de los valores esenciales que contribuyen a definir el sentido de identidad de Estados Unidos. En nuestra mejor versión, somos un país donde prevalece el imperio de la ley, donde un individuo es inocente hasta que se demuestra que es culpable y donde todos son iguales ante la ley. Esos valores también son esenciales para nuestra forma de entender el lugar de Estados Unidos en el mundo. Hemos abogado por ellos ante otros países. Sin embargo, raramente se asume lo que ese juramento significa de verdad. Y tampoco se menciona una cuestión más genérica: si verdaderamente Estados Unidos ha hecho realidad sus promesas.

Este capítulo examina uno de los tres campos de batalla cruciales donde se libra la lucha para crear una sociedad más equitativa, o más desigual: la batalla por las leyes y las normativas que rigen nuestra economía y por cómo se aplican. El capítulo siguiente analiza la batalla de los presupuestos y el capítulo 9 examina la gestión de la política monetaria y de la macroeconomía.

Este capítulo empieza planteando una serie de preguntas bastante abstractas, pero cruciales: ¿cuál es el cometido de las leyes y normativas que son esenciales para el funcionamiento de nuestra economía? ¿Por qué necesitamos un imperio de la ley? ¿Puede haber más de un «imperio de la ley» y, en caso afirmativo, qué repercusiones tienen las diferentes opciones? El

mensaje central se hace eco del de los capítulos anteriores: existen marcos jurídicos alternativos. Cada uno de ellos tiene consecuencias para la eficiencia y el reparto. Un imperio de la ley inadecuado puede contribuir a mantener y a incrementar las desigualdades.

Aunque se supone que un buen «imperio de la ley» debe proteger a los débiles contra los poderosos, veremos cómo esos marcos jurídicos a veces han hecho precisamente lo contrario, y el efecto ha sido una enorme transferencia de riqueza desde la parte inferior y media hacia lo más alto[474]. Irónicamente, aunque los defensores de esos marcos jurídicos argumentaban a su favor diciendo que promueven una economía eficiente, en realidad han dado lugar a una economía distorsionada.

POR QUÉ NECESITAMOS UN IMPERIO DE LA LEY

Como dice el poema, «Ningún hombre es una isla»(16). En cualquier sociedad, lo que hace una persona puede perjudicar, o beneficiar, a los demás. Los economistas se refieren a esos efectos con el término «externalidades». Cuando quienes causan daño a otros no tienen que asumir las consecuencias plenas de sus actos, tendrán unos incentivos inadecuados para no causarles daño y para tomar las debidas precauciones a fin de evitar el riesgo de un perjuicio. Tenemos leyes destinadas a proporcionar incentivos para que cada uno de nosotros evite daños a los demás, a sus bienes, a su salud y a los bienes públicos (como la naturaleza) de los que disfrutan.

Los economistas se han centrado en cómo aportar mejores incentivos para que los individuos y las empresas tengan en cuenta sus externalidades: habría que obligar a los productores de acero a pagar por la contaminación que generan, y quienes provocan accidentes deberían pagar las consecuencias. Nosotros encarnamos esas ideas, por ejemplo, en el principio de «quien contamina, paga», que afirma que los que contaminan deben asumir íntegramente el coste de sus actos. No pagar en su totalidad las consecuencias de nuestras propias acciones —por ejemplo, por la contaminación provocada

por la producción— es una subvención. Es equivalente a no pagar íntegramente el precio de la mano de obra o del capital. Algunas grandes empresas que se resisten a pagar por la contaminación que generan hablan de una posible destrucción de puestos de trabajo. Ningún economista sugeriría que habría que mantener unas subvenciones distorsionadoras a la mano de obra o al capital para salvar empleos. No pagar los costes que se imponen al medio ambiente es una forma de subvención que no debería parecer más aceptable. La responsabilidad de mantener la economía en el pleno empleo es tarea de otros, de las políticas monetaria y fiscal.

Los frecuentes éxitos que cosechan las grandes empresas a la hora de no tener que asumir todas las consecuencias de sus actos son un ejemplo de cómo modelan a su favor las reglas del juego económico. Como consecuencia de unas leyes que limitan la cuantía de sus responsabilidades, las centrales nucleares y las plataformas petrolíferas en alta mar están exentas de asumir los costes íntegros en caso de que explotaran[475]. Y la consecuencia es que tenemos más centrales nucleares y más plataformas petrolíferas en alta mar de las que tendríamos en otras circunstancias —de hecho, es discutible que, en ausencia de subvenciones del gobierno, existiera siquiera una sola central nuclear—[476].

En ocasiones, los costes que las empresas imponen a los demás no son visibles de inmediato. Las grandes empresas a menudo asumen grandes riesgos, y es posible que nada salga mal durante años y años. Pero cuando algo sí sale mal (como en el caso de la central nuclear de la empresa TEPCO en Japón, o con la fábrica de Union Carbide en Bhopal, India), los perjudicados pueden ser miles. Obligar a las grandes empresas a indemnizar a los perjudicados realmente no deshace el daño causado. Aunque se indemnice a la familia de un obrero que fallece debido a las malas condiciones de seguridad laboral, esa persona no resucita. Por eso no podemos confiar únicamente en los incentivos. Algunas personas son aficionadas a correr riesgos, sobre todo cuando son los demás quienes soportan la

mayor parte de ese riesgo. La explosión a bordo de la plataforma Deepwater Horizon en abril de 2010 provocó un vertido que derramó millones de barriles de petróleo de la empresa British Petroleum a las aguas del golfo de México. Los directivos de BP se la habían jugado: escatimar en medidas de seguridad incrementaba los beneficios a corto plazo. En aquel caso se la jugaron y perdieron, pero quienes perdieron todavía más fueron el medio ambiente y los habitantes de Luisiana y de los demás Estados del Golfo.

En el pleito resultante, las grandes empresas que realmente causan daños pueden tener más fuerza que los damnificados. Es probable que las empresas puedan compensar con una miseria a los damnificados, ya que mucha gente no puede aguantar tanto tiempo a la espera de una indemnización digna, ni puede permitirse pagar unos abogados del mismo nivel que los de la compañía. Uno de los papeles del gobierno es reequilibrar la balanza de la justicia —y en el caso del desastre de BP, lo hizo, pero muy tímidamente, y al final quedó claro que lo más probable era que muchas de las víctimas iban a recibir una indemnización que no era más que una pequeña parte del perjuicio que sufrieron—[477].

Ronald Coase, un economista de Chicago, y galardonado con el Premio Nobel, explicaba que las distintas formas de asignar los derechos de propiedad eran igualmente eficientes para afrontar la cuestión de las externalidades, o por lo menos lo serían en un mundo hipotético sin costes de transacción[478]. En una habitación donde hay fumadores y no fumadores, sería posible asignar los «derechos del aire» a los fumadores, y si los no fumadores valoraran el aire limpio más de lo que los primeros valoran fumar, podrían sobornarlos para que no fumaran. Pero también se podría asignar los derechos del aire a los no fumadores. En ese caso, los fumadores podrían sobornar a los no fumadores para que les permitieran fumar, siempre y cuando los fumadores valoraran el derecho a fumar más que los que no fuman valoran el aire limpio. En un mundo de costes de transacción —en mundo real, donde, por ejemplo,

cuesta dinero recaudar el dinero de un grupo para pagar a otro grupo—, una de las dos asignaciones puede ser mucho más eficiente que la otra[479]. Pero, lo que es más importante, las distintas asignaciones pueden tener importantes consecuencias en la distribución. Concederle a los no fumadores los derechos del aire les beneficia a expensas de los fumadores.

Por muchas vueltas que le demos, es imposible obviar las cuestiones de distribución, incluso cuando se trata de los problemas más simples a la hora de organizar una economía[480]. El inconveniente de la interrelación entre la cuestión de los «derechos de propiedad»/externalidades y la distribución es que es imposible distinguir las nociones de «libertad» y «justicia». Las libertades de todo individuo deben restringirse cuando causan perjuicio a los demás. La libertad de contaminar de un individuo priva a otro de su salud. La libertad de una persona de conducir a toda velocidad priva a otra de su derecho a no resultar herida[481]. Pero ¿qué libertades son las más importantes? Para responder a esta pregunta básica, las sociedades desarrollan las reglas y las normativas. Esas reglas y normativas afectan al mismo tiempo a la eficiencia del sistema y a la distribución: algunos salen ganando a expensas de los demás.

Por eso el «poder» —el poder político— es tan importante. Si el poder económico de un país acaba repartiéndose de una forma demasiado desigual, tendrá consecuencias políticas. Aunque habitualmente pensamos que el imperio de la ley fue concebido para proteger a los débiles contra los fuertes, y a los ciudadanos corrientes contra los privilegiados, los ricos utilizan su poder político para condicionar el imperio de la ley a fin de que proporcione un marco donde ellos puedan explotar a los demás[482]. Además, los ricos utilizan su poder político para garantizar el mantenimiento de las desigualdades, en vez de para lograr una economía y una sociedad más igualitarias y justas. Si determinados grupos controlan el proceso político, lo utilizarán para diseñar un sistema económico que los favorezca: mediante las leyes y normativas que afectan específicamente a

una industria, o a través de las normas que rigen las quiebras, la competencia, la propiedad intelectual o los impuestos, o bien, indirectamente, a través de los costes del acceso al sistema judicial. En efecto, las grandes empresas argumentan que tienen derecho a contaminar y piden subvenciones para dejar de hacerlo; o que tienen derecho a imponer a los demás el riesgo de contaminación nuclear y pedirán lo que, en realidad, son subvenciones ocultas, limitaciones a su responsabilidad, a fin de protegerse contra las demandas en caso de que su central explote.

Mi experiencia en el gobierno me dice que quienes detentan posiciones de poder quieren creer que están haciendo lo correcto, que lo único que persiguen es el interés general. Pero sus convicciones son por lo menos lo suficientemente maleables como para dejarse convencer por los «intereses especiales» de que lo que ellos quieren es por el interés general, cuando, en realidad, lo creen por su propio interés. En los siguientes apartados de este capítulo vamos a examinar este motivo en tres contextos donde las reglas y las normativas desempeñan un papel crucial a la hora de determinar la forma en que ha venido funcionando la economía de mercado de Estados Unidos en los últimos años: los préstamos usurarios, la legislación sobre quiebras y el proceso de desahucio.

EL CRÉDITO USURARIO

Ya al principio de la burbuja de la vivienda saltaba a la vista que los bancos no solo se estaban dedicando a conceder créditos de una forma temeraria —tan temeraria que acabaría poniendo en peligro a todo el sistema económico—, sino también a los préstamos usurarios, aprovechándose de las personas con menor nivel educativo y más inexpertas en cuestiones financieras de nuestra sociedad, a base de venderles unas costosas hipotecas y ocultando los detalles de las comisiones entre la letra pequeña y en unos términos incomprensibles para la mayoría de la gente. Algunos estados intentaron hacer algo al respecto. Por ejemplo, en octubre de 2002, el Parlamento de Georgia, tras observar que la actividad de crédito hipotecario del

estado estaba plagada de fraude y depredación, intentó ponerle fin con una ley de protección a los consumidores. La reacción de los mercados financieros fue inmediata y furibunda.

Las agencias de calificación, que hoy son sobradamente conocidas por haber calificado lotes de hipotecas de pésima calidad como títulos de clase A, también desempeñaron un papel en el mantenimiento de las prácticas crediticias fraudulentas. Tendrían que haber aplaudido las iniciativas de estados como Georgia: la ley implicaba que las agencias no iban a necesitar evaluar si las hipotecas de un determinado lote eran fraudulentas o inapropiadas. En vez de hacer eso, Standard & Poor's, una de las principales agencias de calificación, amenazó con no calificar ninguna hipoteca suscrita en Georgia. Sin esas calificaciones, habría resultado difícil titular las hipotecas, y sin una titulación (en el modelo de negocio de aquellos tiempos) cabía la posibilidad de que se cerrara el grifo de los préstamos hipotecarios. Evidentemente, a las agencias de calificación les preocupaba que si la práctica se extendía a otros estados, el flujo de malas hipotecas, con cuya «calificación» ganaban tantísimo dinero, se reduciría enormemente. La amenaza de S&P surtió efecto: el estado rápidamente revocó la ley[483].

También en otros estados hubo intentos de poner fin a los préstamos usurarios, y en todos los casos los bancos utilizaron toda su influencia política para impedir que los estados promulgaran leyes dirigidas a limitar los créditos abusivos[484]. El resultado, como hoy en día sabemos, no fue solo un fraude masivo, sino también un crédito de mala calidad: demasiado endeudamiento, con unos productos financieros que podían explotar por un cambio en los tipos de interés, o por la coyuntura económica, y de hecho muchos de esos productos explotaron[485].

En un mundo más sencillo, el viejo dicho de *caveat emptor* («que tenga cuidado el comprador») habría resultado apropiado; pero no en el complejo mundo de hoy en día. Es

necesaria una agencia reguladora de los productos financieros para evitar no solo el fraude, sino también los productos abusivos, engañosos e inapropiados[486].

Incluso muchas instituciones financieras reconocían que hacía falta alguna regulación: sin una normativa para los bancos y las aseguradoras, que garantizara la solidez de esas instituciones, los individuos serían reacios a entregar su dinero a los bancos y a las aseguradoras, por temor a no recuperarlo nunca. Los individuos, por sí solos, nunca serían capaces de evaluar la situación financiera de esas grandes y complejas instituciones; es algo que ha resultado difícil incluso para los experimentados reguladores del gobierno[487].

Pero el sector bancario de Estados Unidos se resistió a la sugerencia de que se ampliara la normativa a fin de proteger a los consumidores, a pesar de su terrible historial de créditos malos y de prácticas crediticias deficientes antes de la crisis, lo que había suscitado un apoyo generalizado a que algún organismo se encargara de hacerlo. Y cuando se incluyó una disposición para crear dicho organismo en la Ley Dodd-Frank, las instituciones financieras lanzaron una campaña para asegurarse de que Elizabeth Warren, profesora de Derecho de la Universidad de Harvard, con todas las credenciales necesarias para dirigir aquel organismo, incluida su pericia y su compromiso con la defensa de los consumidores, no fuera nombrada para dirigirlo. Los bancos ganaron. (De hecho, mucha gente mencionaba a Warren como la promotora de la idea de un organismo de ese tipo, y como una infatigable activista a favor de su creación, un pecado que la comunidad financiera no podía perdonarle. Y, lo que es aún peor, Warren prestó servicio como presidenta del Comité de Supervisión del Congreso, y supervisó el programa de rescates del gobierno. El comité reveló que la Administración estaba dando a los bancos grandes cantidades de dinero y que recibía de estos unas acciones preferentes que valían aproximadamente la mitad de lo que les estaba dando el gobierno)[488].

LA LEGISLACIÓN SOBRE QUIEBRAS

Existe una legión de leyes y normativas que condicionan el mercado y, por consiguiente, afectan al reparto de la riqueza y el bienestar. La ley de quiebras (que especifica lo que ocurre cuando un individuo o una sociedad anónima no puede devolver lo que debe) tiene una relevancia particular para dos sectores de la sociedad: los de arriba del todo (los banqueros) y los de abajo del todo, que pasan apuros para llegar a fin de mes.

La ley de quiebras está concebida para que los individuos puedan empezar de nuevo. El concepto de que en determinadas circunstancias hay que condonar las deudas tiene una larga tradición que se remonta hasta el Libro del Levítico, donde las deudas se perdonaban en el año del jubileo. Prácticamente todas las economías modernas tienen una ley sobre quiebras. Esas leyes pueden ser más indulgentes con el deudor, o bien más favorables para el acreedor, lo que hace más fácil o más difícil cancelar las deudas. Evidentemente, la forma en que se configuran las leyes tiene fuertes repercusiones en la distribución, pero los efectos sobre los incentivos pueden ser igualmente poderosos. Si es imposible cancelar las deudas, o no pueden cancelarse fácilmente, los prestamistas tienen menos incentivos para ser cautos con sus préstamos y más para dedicarse a los préstamos abusivos.

En 2005, justo cuando empezaba el boom de las hipotecas de alto riesgo, el Congreso aprobó una nueva ley de quiebras favorable a los acreedores, que daba aún más predominio a los bancos y hacía más difícil que los prestatarios en apuros pudieran cancelar sus deudas. El cambio en la ley introducía un sistema de «servidumbre parcial de trabajo». Se podía obligar a un individuo que tuviera unas deudas equivalentes, por ejemplo, al 100 por ciento de sus ingresos, a entregarle al banco el 25 por ciento de sus ingresos brutos, antes de impuestos, durante el resto de su vida. Eso sucedía porque el banco podía sumarle, pongamos, un 30 por ciento de intereses cada año a lo que debía esa persona. Al final, el titular de una hipoteca acababa debiendo mucho más de lo que el

banco le prestó en su día. A todos los efectos, el deudor acabaría trabajando la cuarta parte de su tiempo para el banco[489].

Todo préstamo tiene un prestamista por voluntad propia y un prestatario por voluntad propia; se supone que los bancos son expertos en finanzas, que conocen la cuantía de la deuda a la que pueden hacer frente los individuos. Pero un sistema financiero distorsionado ponía más énfasis en las comisiones iniciales, que se reflejaban rápidamente en la cuenta de resultados del banco, que en las pérdidas que podían producirse más adelante. Envalentonados por la nueva ley de quiebras, tenían la sensación de que de alguna forma iban a poder exprimirle todo el dinero a sus incautos prestatarios, pasara lo que pasara con el mercado de la vivienda y con el desempleo. Esa política crediticia irresponsable, combinada con prácticas engañosas, y a veces con tipos de interés usurarios, ha colocado a muchas familias al borde de la ruina económica. A pesar de las denominadas reformas, los bancos siguen cobrando unos tipos de interés próximos al 30 por ciento anual (lo que significa que una deuda de 100 dólares puede aumentar hasta los 1.000 en el breve plazo de nueve años). Y además de eso, los bancos pueden cobrar unas comisiones asfixiantes. Aunque se ha puesto coto a algunos de los peores abusos, como los relacionados con los descubiertos en las cuentas corrientes (que generaban literalmente miles de millones de dólares al año en beneficios[490], un dinero que salía de los bolsillos de los ciudadanos corrientes), sigue habiendo muchos abusos.

Cuando se aprobó la nueva ley sobre quiebras, se cambiaron los derechos de propiedad, pero en un sentido que favorecía a los bancos. En el momento en que los prestatarios habían contraído su deuda, una ley sobre quiebras más humanitaria les daba la posibilidad de empezar desde cero si la carga de la devolución de la deuda llegaba a ser demasiado onerosa. Los bancos no se quejaron de aquel cambio en los derechos de propiedad; al fin y al cabo, habían presionado ruidosamente para conseguirlo. Por supuesto, cuando las cosas

son al revés, los titulares de la propiedad se quejan de que se están cambiando las reglas del juego sobre la marcha y exigen una compensación[491].

Los programas de créditos a los estudiantes

Anteriormente veíamos que la desigualdad en Estados Unidos ha ido aumentando drásticamente, y es probable que siga haciéndolo. Una de las razones es la creciente desigualdad de oportunidades, que en parte tiene que ver con las oportunidades en la educación. Los jóvenes y sus padres saben de la importancia de la educación, pero hemos creado un sistema donde esforzarse por conseguir una buena educación, de hecho, puede dar lugar a más desigualdad. Uno de los motivos es que, a lo largo de los últimos veinticinco años, los estados han ido recortando el apoyo a la educación superior[492]. Este problema ha aumentado con la recesión.

Otro motivo es que los aspirantes a estudiantes están cada vez más endeudados[493]. La ley de quiebras de 2005 hizo imposible que pudieran cancelar sus deudas por estudios incluso en caso de bancarrota personal [494]. Eso anula cualquier incentivo que puedan tener los bancos, y los centros educativos con ánimo de lucro con los que trabajan, de proporcionar una educación que acabe teniendo un rendimiento económico[495]. Aunque la educación carezca de valor, el prestatario no se libra de pagar. Y en el caso de muchos estudiantes, su educación a menudo carece prácticamente de valor. Aproximadamente el 80 por ciento de los estudiantes no se licencia[496], y la verdadera recompensa económica de la educación llega exclusivamente una vez finalizados los estudios —y aun así es posible que no se materialice—. Pero en esta conspiración entre los centros educativos con ánimo de lucro (muchos de ellos, en mayor o menor medida, son propiedad de empresas de Wall Street) y los bancos con ánimo de lucro, no hay nadie que prevenga a los estudiantes. En vez de «satisfacción garantizada, o le devolvemos su dinero», la realidad es «la insatisfacción está casi garantizada, pero usted tendrá que cargar con esas deudas durante el resto de su vida». Ni los

centros ni los prestamistas dicen: «Es casi seguro que usted no va a conseguir un buen empleo, del tipo con el que usted sueña. Nosotros nos aprovechamos de sus sueños; no cumplimos nuestra promesa». Cuando el gobierno propuso unos estándares —los centros cumplirían los requisitos para obtener créditos respaldados por el gobierno únicamente si tenían una adecuada tasa de culminación de estudios y un suficiente índice de satisfacción de los alumnos, y si por lo menos un número mínimo de estudiantes conseguían los empleos que se les prometía—, los centros y los bancos contraatacaron, con bastante éxito.

No se trataba de que el gobierno estuviera intentando regular una industria privada que aparentemente funcionaba bien por sí sola (aunque, en parte, a base de aprovecharse de los pobres y de los peor informados). Los centros educativos con ánimo de lucro existían en gran medida debido al gobierno federal. Los centros con ánimo de lucro de la industria de la educación, que factura 30.000 millones de dólares al año, reciben hasta un 90 por ciento de sus ingresos de los programas federales de créditos a los estudiantes y de las ayudas del gobierno central. Estaban beneficiándose de los más de 26.000 millones de dólares que recibían del gobierno federal; era una cantidad lo suficientemente grande como para que valiera la pena invertir fuertes sumas en lobbys y en contribuciones a las campañas electorales, a fin de asegurarse de que nadie les exigiría que rindieran cuentas[497].

En el caso de los créditos a los estudiantes, los bancos consiguieron durante años sacar beneficios casi sin riesgo: en muchos casos, el gobierno avalaba los créditos; en otros, el hecho de que los créditos nunca puedan cancelarse —son a prueba de quiebras— los hace más seguros que cualquier otro tipo de crédito a individuos de características similares. Y sin embargo, el tipo de interés que se cobraba a los estudiantes era totalmente desproporcionado a dichos riesgos: los bancos han utilizado los programas de créditos estudiantiles (sobre todo los que tienen un aval del gobierno) como una fuente fácil de dinero

—tanto es así que cuando el gobierno finalmente recortó el programa en 2010, tanto el gobierno como los estudiantes consiguieron ahorrarse decenas de miles de millones de dólares que anteriormente iban a parar a los bancos—[498].

Estados Unidos marca la pauta

La usura (cobrar unos tipos de interés desorbitados)[499], por supuesto, no se limita a Estados Unidos. De hecho, por todo el mundo los pobres se están cargando de deudas como consecuencia de la difusión del mismo capitalismo granuja. India tuvo su propia versión de una crisis de las hipotecas de alto riesgo: los planes de microcréditos, que tuvieron un enorme éxito, que proporcionaron créditos a los agricultores pobres y que transformaron sus vidas, se pervirtieron cuando se introdujo el móvil del beneficio. Los planes de microcréditos, inicialmente desarrollados por Muhammad Yunus, del Grameen Bank, y sir Fazle Hasan Abed, del BRAC(17) de Bangladesh, transformaron la vida de millones de personas al conceder acceso a pequeños créditos a los más pobres, que nunca habían tenido tratos con un banco. Las mujeres eran las principales beneficiarias. Al poder criar gallinas y emprender otras actividades productivas, las mujeres conseguían mejorar el nivel de vida de sus familias y sus comunidades. Pero entonces los bancos con ánimo de lucro descubrieron que «había dinero en la base de la pirámide»[500]. La gente de clase más baja tenía poco dinero, pero era tan numerosa que valía la pena quitarle a cada uno una pequeña cantidad. Los bancos de todo el mundo acogieron con entusiasmo las microfinanzas para los pobres. En India, los bancos aprovecharon las nuevas oportunidades, al darse cuenta de que las familias pobres estaban dispuestas a pagar altos tipos de interés por unos créditos destinados no solo a mejorar sus condiciones de vida, sino también para comprar medicinas para sus padres enfermos o para financiar la boda de una hija[501]. Podían camuflar esos créditos bajo el manto de la virtud cívica, calificándolos de «microcréditos», como si fueran lo mismo que estaban haciendo el banco Grameen y el BRAC en la vecina Bangladesh, hasta que una oleada de suicidios de agricultores sobrecargados de deudas llamó la atención sobre el

hecho de que no eran lo mismo.

LA CRISIS DE LAS HIPOTECAS Y LA ADMINISTRACIÓN DEL IMPERIO DE LA LEY

Cuando por fin terminó de estallar la crisis de las hipotecas de alto riesgo, precipitando la Gran Recesión de 2008, la respuesta del país a la avalancha de desahucios que se produjo a continuación puso a prueba el «imperio de la ley» en Estados Unidos. En el núcleo de los derechos de propiedad y de protección al consumidor, existen fuertes salvaguardas procedimentales (como llevar un registro) para quienes suscriben contratos. Ese tipo de salvaguardas estaba en vigor a fin de proteger a los propietarios de las viviendas así como a los prestamistas. Si el banco afirmaba que una persona le debía dinero, por ley tenía que presentar pruebas antes de que pudiera echar a esa persona a la calle así como así. Cuando una hipoteca (un pagaré de un propietario de una vivienda a un prestamista) se traspassa de un prestamista a otro, la ley dice que la hipoteca debe ir acompañada de un claro registro de lo que el prestatario ha devuelto, y de lo que debe.

Los bancos habían suscrito tantas hipotecas, tan deprisa, que habían dejado a un lado las salvaguardas procedimentales básicas. Y cuando los bancos y otros prestamistas se lanzaron a prestar más y más dinero, no es de extrañar que las prácticas fraudulentas se volvieran endémicas. Las investigaciones del FBI aumentaron espectacularmente[502]. La combinación de unas frecuentes prácticas fraudulentas y del desprecio hacia las salvaguardas procedimentales resultó letal.

Los bancos querían un método más rápido y menos costoso de trasladar las reclamaciones, así que crearon su propio sistema, denominado MERS (sistema electrónico de registro de hipotecas), pero, al igual que muchas otras cosas que habían hecho los bancos en la época de la fiebre del oro, resultó ser un sistema deficiente, sin salvaguardas, y se convirtió en una estratagema para burlar un sistema jurídico concebido para proteger a los deudores. En palabras de un

experto en derecho, «el MERS y sus miembros creían que podían reescribir las leyes de la propiedad sin un mandato democrático»[503].

Cuando finalmente estalló la burbuja de la vivienda, quedaron en evidencia los peligros de la imprudencia de los bancos en sus préstamos y en sus registros. Por ley, se suponía que los bancos tenían que ser capaces de demostrar la cantidad de dinero que se les debía. Resultó que, en muchos casos, eran incapaces de hacerlo.

Todo ello ha complicado el proceso de poner orden en el caos que se produjo a continuación. La simple cifra de hipotecas impagadas, que ascendía a varios millones, dificultaba aún más las cosas. La inmensidad de la tarea llevó a los bancos a inventar la «firma robotizada». En vez de contratar a gente para que examinara los registros, para que verificara que el individuo efectivamente debía la cantidad que se le reclamaba y firmara una declaración jurada al final donde se decía que lo habían hecho, muchos bancos encargaron que una sola persona firmara cientos de declaraciones sin echar siquiera un vistazo a los expedientes. Verificar los expedientes y cumplir así los procedimientos legales habría perjudicado la cuenta de resultados del banco. Los bancos adoptaron una política de mentir al tribunal. Los directivos de los bancos lo sabían —el sistema se había organizado de una forma que les resultaba imposible examinar los expedientes, como ellos alegaban haber hecho—.

Eso dio lugar a un giro inesperado de la vieja doctrina de «demasiado grande para quebrar». Los grandes bancos sabían que eran tan grandes que si perdían en sus apuestas de préstamos arriesgados habría que rescatarlos. También sabían que eran tan grandes que, aunque los descubrieran mintiendo, eran demasiado poderosos para tener que rendir cuentas. ¿Qué podía hacer el gobierno? ¿Anular los millones de desahucios que ya se habían ejecutado? ¿Multar a los bancos con miles de millones de dólares, como habrían tenido que hacer las

autoridades? Pero eso habría vuelto a poner a los bancos en una situación precaria y habría exigido otro rescate del gobierno, para el que este no tenía ni el dinero ni la voluntad política suficientes. Normalmente, mentir a un tribunal es un asunto muy grave. Mentir a los tribunales de forma continuada, cientos de veces, tendría que haber sido un delito aún mayor. Había una verdadera pauta criminal. Si las grandes empresas hubieran sido personas físicas[504], en un estado que aplicara la norma de los «tres strikes»(18) (a la tercera condena, aunque sea por hurto en una tienda, el acusado es condenado a cadena perpetua), esos delincuentes reincidentes habrían sido condenados a varias cadenas perpetuas, sin posibilidad de libertad condicional. En realidad, ningún directivo de un banco ha ido a la cárcel por esos delitos. De hecho, en el momento de escribir este libro, ni el fiscal general, Eric Holder, ni ninguno de los demás fiscales de distrito de Estados Unidos han presentado demandas por fraude en los desahucios. En cambio, a consecuencia de la crisis de las cajas de ahorro, hasta 1990 el Departamento de Justicia había tramitado 7.000 expedientes criminales, que en 1992 dieron lugar a 1.100 inculpaciones y a 839 condenas (de las que aproximadamente 650 fueron penas de prisión)[505]. Hoy, los bancos simplemente están negociando qué multas tendrán que pagar, y en algunos casos es posible que estas sean de una cuantía menor que los beneficios que cosecharon los bancos con sus actividades ilícitas[506].

Lo que hicieron los bancos no fue simplemente cuestión de no cumplir con unos cuantos tecnicismos. No se trató de un crimen sin víctimas. Para muchos banqueros, el perjurio que se cometía al firmar declaraciones para acelerar los desahucios era tan solo un detalle que podía pasarse por alto. Pero un principio básico del imperio de la ley y del derecho de propiedad es que nadie debería poder echar a alguien de su casa a menos que sea capaz de demostrar que esa persona le debe dinero. Sin embargo, los bancos llevaron adelante su política de desahucios con tanto ahínco que llegaron a echar de sus casas a personas que no debían nada. Para algunos prestamistas, eso no es más que un daño colateral; mientras, los bancos les están diciendo a

millones de estadounidenses que deben entregar sus casas —aproximadamente ocho millones desde que empezó la crisis, y se estima que todavía quedan entre tres y cuatro millones por embargar—[507]. El ritmo de los desahucios habría sido mayor todavía de no ser por la intervención del gobierno, que puso fin a las firmas robotizadas.

La defensa de los bancos —afirman que la mayor parte de la gente a la que han echado de su casa sí les debía dinero— era una prueba de que Estados Unidos se había apartado del imperio de la ley y de una comprensión básica de este. Se supone que uno es inocente hasta que se demuestra que es culpable. Pero según la lógica del banco, el propietario de la vivienda tenía que demostrar que no era culpable, que no debía dinero. En nuestro sistema de justicia, condenar a una persona inocente es un acto reprobable, y debería ser igualmente reprobable desahuciar a alguien que no debe dinero por la compra de su casa. Se supone que tenemos un sistema que protege a los inocentes. El sistema judicial estadounidense exige una carga de la prueba y fija unas salvaguardas procedimentales a fin de que se cumpla ese requisito. Pero los bancos cortocircuitaron esas salvaguardas.

De hecho, el sistema que estaba en vigor facilitaba que los bancos salieran impunes de esos atajos, por lo menos hasta que se levantó un clamor popular contra ellos. En la mayoría de los estados, los propietarios de viviendas podían ser desahuciados de sus casas sin una vista oral ante un tribunal. Sin un juicio, es muy difícil que un individuo consiga impedir un desahucio injusto. Para algunos observadores, esa situación se parece a lo que ocurrió en Rusia en los tiempos del «salvaje Este», tras el derrumbe del comunismo, donde el imperio de la ley —y en particular la ley de quiebras— se utilizó como un mecanismo legal para poner a un grupo de propietarios en lugar de otro. Se sobornaba a los tribunales, se falsificaban documentos y el proceso transcurría sin sobresaltos. En Estados Unidos, la venalidad opera a un nivel más alto. No se compra a los jueces en particular, sino las propias leyes, a través de las

contribuciones a las campañas electorales y a los lobbys, en lo que ha venido en llamarse «corrupción a la americana». En algunos estados, los jueces son elegidos, y en esos estados existe una relación todavía más estrecha entre el dinero y la «justicia». Los intereses económicos utilizan las contribuciones a las campañas electorales para conseguir unos jueces que sean solidarios con sus causas[508].

La respuesta de la Administración a las masivas violaciones del imperio de la ley por parte de los bancos refleja nuestro nuevo estilo de corrupción: la Administración Obama en realidad luchó contra los intentos de los estados de exigir responsabilidades a los bancos. De hecho, uno de los bancos controlados por la Administración central[509] amenazó con dejar de hacer negocios en Massachusetts cuando la fiscal general de aquel estado demandó a los bancos.

La fiscal general de Massachusetts, Martha Coakley, había intentado durante más de un año llegar a un acuerdo extrajudicial con los bancos, pero estos se habían mostrado intransigentes y poco dispuestos a cooperar. Para ellos, los delitos que habían cometido eran solo una cuestión a negociar. Los bancos (como acusaba Coakley) habían actuado engañosa y fraudulentamente; no solo habían desahuciado de forma impropia a los prestatarios en apuros (y citaba catorce casos), basándose en una documentación jurídica fraudulenta para llevarlo a cabo, sino que, en muchos casos, también habían prometido modificar los créditos de los propietarios de viviendas y después se habían retractado de sus promesas. Los problemas no eran fortuitos, sino sistemáticos, debido a que el sistema de registro MERS «corrompía» el marco que el estado había puesto en vigor para registrar la propiedad. La fiscal general de Massachusetts rechazaba explícitamente el argumento de «demasiado grande como para rendir cuentas»: «Puede que los bancos piensen que son demasiado grandes para quebrar, o demasiado grandes para pensar en las consecuencias de sus actos, pero estamos convencidos de que no son demasiado grandes como para tener que cumplir las leyes»[510].

A finales de febrero de 2012, el Wall Street Journal reveló otro desagradable aspecto de la crisis de los desahucios en Estados Unidos. De la misma forma que en el capítulo 3 señalábamos que había habido discriminación en la suscripción de las hipotecas, también la hubo en el proceso de desahucio; esta vez no basada en la raza, sino en los ingresos. Como media, a los bancos les llevaba dos años y dos meses ejecutar el desahucio de las hipotecas de más de 1 millón de dólares, seis meses más que hacerlo con las hipotecas de menos de 100.000 dólares. Habría muchas razones para explicarlo, como que los bancos se esforzaban más por llegar a un acuerdo con esos grandes deudores y que los prestatarios contaban con mejores abogados para defenderse[511].

Lo que hemos visto en este capítulo, junto con lo que veíamos en el capítulo 6, ha mostrado que el sector financiero se asegura de que el «imperio de la ley» funciona a su favor casi siempre, y en contra de los estadounidenses corrientes. El sector financiero tiene los recursos, la organización y los incentivos suficientes para hacerlo; y logró lo que se había propuesto, a través de un ataque en muchos frentes, que incluía reformar la ley de quiebras para aumentar su poder sobre los prestatarios, para garantizar que los centros de enseñanza privados con ánimo de lucro pudieran tener acceso a los créditos para estudiantes, casi desentendiéndose de los estándares de calidad, aboliendo las leyes contra la usura, evitando que la legislación limitara los créditos abusivos y burlando las salvaguardas procedimentales, que ya eran débiles de por sí, y que garantizaban que únicamente los individuos que de verdad debían dinero pudieran perder sus hogares. Pero en los préstamos y los desahucios, los bancos eligieron como blanco a los débiles, a los poco educados, a los pobres. Los escrúpulos morales se dejaron a un lado en su gran misión de trasladar el dinero desde la parte de abajo hasta lo más alto.

En el capítulo 6 explicábamos que una gran parte de la propia crisis de los desahucios podría haberse evitado, tan solo

con haber permitido que los bancos tuvieran tanta influencia, si se hubiera permitido una reestructuración ordenada de las deudas, igual que se hace con las grandes empresas. A cada paso del camino, desde la concesión inicial del crédito hasta el desahucio final, había alternativas y normativas que habrían puesto límites a los préstamos imprudentes y abusivos y que habrían reforzado la estabilidad económica —acaso incluso evitando la propia Gran Recesión—, pero con un sistema político donde el dinero es lo que cuenta, esas alternativas no tenían ninguna posibilidad.

La debacle de las hipotecas y la persistencia del crédito usurario, así como la «reforma» de la ley de quiebras, han planteado profundas preguntas acerca del «imperio de la ley», que es el sello distintivo universalmente aceptado de una sociedad avanzada y civilizada. Se supone que el imperio de la ley debería proteger a los débiles frente a los fuertes y garantizar un trato justo a todo el mundo. Tras la crisis de las hipotecas de alto riesgo, el imperio de la ley no ha hecho ninguna de esas dos cosas. En lugar de un imperio de la ley que protegiera a los débiles, teníamos unas leyes y una normativa, y un sistema para su cumplimiento, que concedían aún más poder a los ya de por sí poderosos bancos. Al trasladar el dinero desde abajo hacia lo más alto, los bancos empeoraron los problemas de la desigualdad a ambos extremos de la distribución de ingresos y de riqueza.

«DE HECHO» CONTRA «DE DERECHO»

Gestionar un sistema judicial resulta costoso, y las reglas del juego determinan lo grandes que son esos costes y quién los soporta. Si se diseña un sistema caro donde las propias partes cargan con los costes, se está diseñando un sistema injusto, aunque en principio no lo parezca. Si se diseña un sistema judicial lento, también puede resultar injusto. No es solo que la «justicia con demora es justicia denegada», sino que los pobres no pueden soportar los costes de la demora igual que los ricos. Las grandes empresas lo saben. En las negociaciones con sus oponentes menos adinerados, una táctica estándar es realizar

una pequeña oferta inicial y amenazar con imponer un proceso largo y costoso, con un resultado incierto si no se acepta la oferta[512].

Incluso el acceso al sistema judicial es caro, y eso les concede una ventaja a las grandes empresas y a los ricos. Hablamos de la importancia de la propiedad intelectual, pero hemos diseñado un régimen caro e injusto de propiedad intelectual, que funciona más en beneficio de los abogados especializados en patentes y de las grandes corporaciones que en el fomento de las ciencias y de los pequeños innovadores[513]. Las grandes empresas pueden invadir los derechos de propiedad intelectual de las empresas más pequeñas casi con impunidad, sabiendo que en la consiguiente batalla legal podrán derrotarlas. Los deshonestos «trolls de patentes» son bufetes de abogados que adquieren patentes durmientes (patentes que aún no han sido utilizadas para poner productos en el mercado) a bajo precio, y posteriormente, cuando una empresa tiene éxito en ese mismo campo, alegan invasión de derechos y amenazan con poner fin a la actividad de dicha empresa como una forma de extorsión.

Eso fue lo que le ocurrió a la empresa Research in Motion, que produce el popular teléfono móvil BlackBerry, y que se convirtió en el blanco de una demanda por infracción de patentes por parte de NTP, Inc., una «empresa propietaria de patentes». En la actualidad, esa empresa también está litigando contra Apple, Google, Microsoft, Verizon Wireless, AT&T, Yahoo! y T-Mobile USA[514]. Ni siquiera estaba claro si las patentes que supuestamente se habían infringido eran válidas. Pero hasta que sus demandas se revisen y se declaren no pertinentes, lo que puede llevar años y años, los «dueños» de la patente pueden cerrar cualquier empresa que la infrinja, a menos que pague cualquier cantidad y que acepte cualesquiera condiciones que se le impongan, incluyendo la de que no se impugne la patente. En este caso, BlackBerry cedió a las exigencias y pagó más de 600 millones de dólares a NTP[515].

En fechas más recientes, la industria de los teléfonos móviles se ha visto envuelta en una maraña de disputas sobre patentes (que enfrentan a Apple, Samsung, Ericsson, Google, Microsoft, Motorola, Nokia, RIM, LG, HP con una empresa propietaria de patentes, Acacia Research Corporation) en varios foros judiciales de distintos países. Aunque el resultado es incierto —si ganan determinadas partes en litigio, el abanico de opciones de que dispondrán los consumidores puede verse reducido drásticamente y es posible que suban los precios—, lo que sí es seguro es que los grandes ganadores de esas batallas serán los abogados.

El sistema judicial en sí obtiene grandes rentas, como señalábamos en el capítulo 2. Las grandes batallas legales para hacer cumplir las leyes existentes —por ejemplo, sobre si Microsoft vulneró o no las leyes destinadas a mantener un mercado competitivo, o si los bancos cometieron fraude o no— implican batallones de abogados. Ha habido una carrera de armamento; y se trata de una carrera de armamento donde los bancos que se dedican a cometer fraude o las empresas que se dedican a prácticas anticompetitivas tienen una gran ventaja, sobre todo teniendo en cuenta que las empresas privadas hacen todo lo que pueden para limitar la capacidad de gasto del gobierno. La consecuencia queda de manifiesto en la forma en que la Securities Exchange Commission (SEC) ha perseguido los reiterados casos de fraude cometidos por los bancos estadounidenses.

La SEC y el fraude de los títulos

Ya he descrito cómo los bancos intentaron aprovecharse de los simples propietarios de viviendas en el mercado de las hipotecas. Pero también intentaron aprovecharse de la gente con más experiencia financiera. La SEC (la Comisión del Mercado de Valores de Estados Unidos, encargada de aplicar las leyes federales sobre valores) ha adoptado en reiteradas ocasiones medidas de aplicación del derecho civil contra Citibank y otros importantes bancos por infringir las leyes contra el fraude.

Lo que ocurre después normalmente sigue este camino: los bancos amenazan con una batalla jurídica interminable. A continuación se llega a un compromiso: los bancos pagan una fuerte multa, sin admitir ni negar su culpabilidad. Además, prometen no volver a hacer nada parecido. Pero nada más prometerlo, vuelven a dedicarse a conductas similares. Entonces vuelven a llevarse otra regañina y otra multa que pueden pagar fácilmente.

Es una solución cómoda: el gobierno tiene unos recursos limitados para llevar adelante sus litigios y hay muchos casos de fraude. Tras llegar a un acuerdo extrajudicial en uno de ellos, el gobierno puede pasar a enfrentarse a otro. El sistema también le resulta cómodo a los bancos: el coste es reducido, en relación con los beneficios que cosechan con sus conductas fraudulentas, y, de haber admitido su culpabilidad, podría haberse utilizado esa prueba contra ellos en las demandas privadas interpuestas por los damnificados por el fraude que intentarían recuperar lo que han perdido. Los bancos saben que la mayoría de sus víctimas no tienen los recursos legales suficientes como para enfrentarse a ellos sin la ayuda del gobierno. Nadie puede afirmar que se hace justicia de verdad con este sistema. Un sistema económico donde existe una pauta de semejantes abusos no puede funcionar bien: el fraude distorsiona la economía y socava la confianza.

Los acuerdos de la SEC tienen que ser aprobados por un tribunal, y normalmente los tribunales los aprueban pro forma. Pero a un juez, finalmente el nivel de fraude acabó por parecerle excesivo. A finales de noviembre de 2011, el juez Rakoff, del Tribunal del Distrito de Estados Unidos en Manhattan, rechazó una propuesta de acuerdo extrajudicial cifrada en 285 millones de dólares a cargo de Citigroup por una acusación de fraude. El juez señaló que el banco había cometido un delito continuado, que era «reincidente». Estaba claro que las medidas de cumplimiento de la SEC tuvieron poco efecto en la conducta del banco, en parte porque la SEC no presentaba acusaciones de

desacato contra los delincuentes reincidentes como Citibank por incumplir sus promesas.

En este caso, Citibank (igual que muchos otros bancos, como Goldman Sachs) había elaborado unos títulos formados por unas hipotecas que el banco creía que iban a hundirse, en parte para que el propio banco (o en el caso de otros bancos, los clientes preferentes) pudiera apostar contra esos mismos títulos. Cuando los valores se desplomaron, el banco (o sus clientes preferentes) consiguió enormes beneficios a expensas de los clientes del banco que habían adquirido los títulos. Muchos de los bancos no revelaron lo que estaban haciendo. Una variante de su defensa era la máxima caveat emptor: «Nadie debería fiarse de nosotros, y quienquiera que lo haga es un estúpido». Pero en el caso cuyo acuerdo rechazó el juez Rakoff, Citibank y algunos otros bancos habían ido más allá de callarse los riesgos: habían mentido a los inversores, diciéndoles que un organismo independiente iba a escoger las inversiones de la cartera. Mientras que los inversores perdieron 700 millones de dólares con aquel negocio, Citibank ganó 160 millones.

Si se tratara de un caso aislado, podría achacarse a unos cuantos individuos. Pero el diario New York Times, en un análisis de los acuerdos extrajudiciales por fraude de la SEC, «encontró 51 casos, que afectaban a 19 compañías, donde el organismo alegaba que una compañía había infringido unas leyes contra el fraude que anteriormente se había comprometido a no quebrantar jamás»[516].

Cabría pensar que tenemos un sistema económico y judicial que proporciona incentivos para las malas conductas: la remuneración de los directivos aumenta cuando los beneficios aumentan, aunque esos beneficios se basen en el fraude; pero quienes pagan las multas son los accionistas de la compañía. En muchos casos, los directivos que fueron responsables de las conductas fraudulentas hace tiempo que se marcharon. Cabe decir algo en este apartado a favor de perseguir penalmente a los directivos. Si los accionistas pagan las multas, y los

directivos se pagan a sí mismos una remuneración basada en el rendimiento a corto plazo, ocultando los riesgos situados en los extremos de la curva de distribución de rentabilidades (los acontecimientos que ocurren con muy poca probabilidad, como que a uno le descubran, le inculpen y le impongan una multa), estas pautas persistentes de fraude no deberían sorprendernos. En semejantes circunstancias, tendríamos que ir más allá de multar a la empresa: quienes toman las decisiones y adoptan medidas son las personas, y ellas deberían asumir las responsabilidades de sus actos. Quienes cometen esos delitos no pueden simplemente trasladar su responsabilidad a una entidad abstracta llamada la «sociedad anónima».

COMENTARIOS FINALES

La necesidad de un firme imperio de la ley es algo aceptado por todos, pero también es importante el tipo de normas que existen y cómo se administran. A la hora de diseñar el sistema de leyes y normativas que gobiernan una economía y una sociedad, hay ventajas e inconvenientes: algunas leyes y normativas favorecen a un grupo, otras benefician a otro.

Hemos examinado varios ejemplos donde tal vez era previsible lo que ha ocurrido: las leyes y normativas, y la forma en que se aplican, reflejan los intereses del estrato más alto de la sociedad, más que el de la gente de los sectores medios e inferiores.

Una desigualdad creciente, combinada con un sistema defectuoso de financiación de las campañas, plantea el riesgo de convertir el sistema judicial de Estados Unidos en un simulacro de justicia. Puede que algunos sigan llamándolo el «imperio de la ley», pero hoy en día, en Estados Unidos, la orgullosa reivindicación de «justicia para todos» está siendo sustituida por la más modesta «justicia para quienes puedan permitírsela». Y la cantidad de gente que puede permitírsela está disminuyendo rápidamente.

Capítulo 8

LA BATALLA DE LOS PRESUPUESTOS

Con la llegada de la Gran Recesión, los ingresos del gobierno cayeron en picado y el déficit y la deuda del país aumentaron vertiginosamente. Enseguida surgió un clamor en Estados Unidos y en Europa para que se pusiera freno a los déficits lo antes posible, normalmente mediante drásticos recortes en unos programas denominados de austeridad.

El presidente Obama formó un comité bipartidista para la reducción del déficit, presidido por Alan K. Simpson, antiguo senador por Wyoming, y por Erskine Bowles, antiguo jefe de gabinete del presidente Bill Clinton[517]. Otro comité asesor de Washington, el Centro Bipartidista de Políticas, apareció con su propia propuesta[518]. El presidente del Comité Presupuestario de la Cámara de Representantes, Paul Ryan, de Wisconsin, ofreció otra más[519]. Para el verano de 2011, el debate sobre los presupuestos se había vuelto hostil, y los republicanos de la Cámara tenían, a todos los efectos, al país como rehén y se negaban a autorizar un aumento del techo de gasto, a menos que viniera acompañado de una sustancial reducción del déficit, ya fuera recortando gastos o aumentando los impuestos[520].

Esta política presupuestaria suicida ocultaba los verdaderos desafíos económicos a los que se enfrentaba el país: el problema inmediato que planteaba el elevado índice de desempleo y la brecha que había entre la producción potencial de la economía y su producción real, así como el problema a largo plazo de la creciente desigualdad. La actitud suicida distraía la atención de esos problemas y la centraba en las cuestiones del déficit y de la reducción de la deuda.

Cuando llegaron las recomendaciones de las distintas

comisiones, algunas incluso proponían reducir los impuestos a los de arriba y aumentar los impuestos a los de en medio. Ignoraban en primer lugar cómo había llegado a producirse el déficit —la brecha entre los gastos y los ingresos del gobierno—. Si se hubieran centrado en las verdaderas causas del déficit, se habrían dado cuenta de que había formas más directas de ponerlo bajo control. En este capítulo me propongo volver a plantear el debate. Mostraré cómo, en realidad, las políticas presupuestarias, tributarias y de gastos pueden utilizarse para reducir la desigualdad de nuestro país, al mismo tiempo que fomentan el crecimiento económico y ponen freno al déficit.

LA HISTORIA DE LOS DÉFICITS

Es posible que ahora resulte difícil recordarlo, pero tan solo una década antes de que los déficits aparentemente descontrolados se auparan a lo más alto de la agenda de las políticas del país, este tuvo grandes superávits de aproximadamente el 2 por ciento del PIB. Los superávits eran tan grandes que el presidente de la Reserva Federal, Alan Greenspan, se inquietaba por la posibilidad de que pronto se hubiera pagado la totalidad de la deuda nacional, lo que habría dificultado la gestión de la política monetaria. (La forma en que la Reserva Federal aumenta o reduce los tipos de interés es vendiendo o comprando bonos del Tesoro del gobierno, pero si no hubiera deuda, no habría bonos del Tesoro que comprar ni vender). Había (según él) una respuesta a esa crisis potencial: la bajada de impuestos propuesta por Bush, la mayor parte de cuyos beneficios fueron a parar a los ricos. El apoyo de Greenspan a la bajada de impuestos de 2001 fue crucial[521].

Ese argumento tendría que haberse contemplado con escepticismo: si las previsiones hubieran sido acertadas, con el riesgo de que en un futuro próximo la deuda nacional quedara saldada, él y el presidente podrían haber recurrido al Congreso para aumentar el gasto o bajar los impuestos. Resulta inconcebible que no hubieran podido adoptar medidas con la suficiente rapidez para evitar el desastre supuestamente inminente de la eliminación de la deuda nacional. Para los

críticos de aquellas bajadas de impuestos, daba la impresión de que los planes de Greenspan tenían menos que ver con la política monetaria que con reducir el tamaño del gobierno. Y a quienes les preocupaba la creciente desigualdad del país, la combinación de unas bajadas de impuestos dirigidas a los de arriba y la reducción de los programas de protección social para los estadounidenses de rentas bajas y medias, que inevitablemente vendría a continuación, al hacerse más estrictas las limitaciones fiscales, era particularmente alarmante.

No pasó mucho tiempo hasta que los superávits se convirtieron en déficits bajo la influencia de cuatro fuerzas principales. La primera fue la propia rebaja de impuestos. Los años transcurridos desde entonces han demostrado la medida en que aquellas bajadas de impuestos excedían de lo que el país podía permitirse: en 2010, la Oficina Presupuestaria del Congreso (CBO) predecía que si se prorrogaban las bajadas de impuestos durante la década siguiente, los costes presupuestarios para el periodo 2011 - 2020 serían de 3,3 billones de dólares[522]. Del déficit presupuestario de 2012, aproximadamente una quinta parte puede achacarse a las bajadas de impuestos de Bush[523].

El segundo factor que contribuyó al drástico cambio en la situación fiscal del país fueron los gastos ocasionados por las guerras de Irak y Afganistán, con unos costes presupuestarios estimados (a largo plazo) que superan los 2 o 3 billones de dólares. De hecho, los costes presupuestarios se prolongarán durante décadas: casi el 50 por ciento de los soldados desmovilizados cumplen los requisitos para recibir algún tipo de prestación por discapacidad, y esas prestaciones, sumadas a los costes de atención sanitaria para esos veteranos, probablemente ascenderán a 1 billón de dólares o más[524]. A pesar de que la guerra de Irak tocaba a su fin en 2011, el gasto en el conflicto seguía siendo responsable de, por lo menos, el 15 por ciento del déficit presupuestario de 2012[525]. En vez de subir los impuestos para financiar esas operaciones militares, las

cargamos a cuenta de la tarjeta de crédito, lo que agravó las consecuencias para la deuda, sobre todo durante los años previos a la Gran Recesión. A un tipo de interés del 5 por ciento, una deuda nacional de 2 billones de dólares exige 100.000 millones de dólares de intereses (aunque no se hiciera ningún esfuerzo para devolver el principal), un año tras otro. Ahora mismo, esa factura por los intereses es reducida, porque los tipos de interés están muy bajos; pero aumentará mucho cuando la economía se recupere y los tipos de interés vuelvan a la normalidad.

Al mismo tiempo que Estados Unidos luchaba en esas guerras, también incrementaba sus demás partidas de gastos militares en cientos de miles de millones de dólares[526] —como por ejemplo, en gastos en lo que los críticos decían que eran unas armas que no funcionaban, o contra unos enemigos que no existían—. Nadie habría dicho que la Guerra Fría se había terminado si echaba un vistazo a los gastos del Ministerio de Defensa y de la CIA. Estados Unidos estaba gastando como si la Guerra Fría continuara todavía: sus gastos militares ascendían a la suma de los gastos militares de todos los demás países del mundo juntos[527].

Aunque las decenas de miles de iraquíes y afganos, y los miles de jóvenes estadounidenses que quedaron discapacitados o murieron luchando en aquellas guerras, han pagado un alto precio, cada gasto público, cada operación militar, tiene unos ganadores y unos perdedores, y eso también es válido aquí: los contratistas de defensa consiguieron unos beneficios extraordinarios, una parte de los cuales fue «reciclada» en forma de contribuciones a las campañas electorales. Una parte de ese gasto asumió la forma de «rentas» (tal y como las definíamos en el capítulo 2), ya que el gobierno pagaba unos precios mayores que las tarifas competitivas del mercado. La contrata sin concurso público por valor de 7.000 millones que consiguió Halliburton al principio de la guerra de Irak fue un ejemplo clásico. En el capítulo 6 describíamos los elevados costes asociados con las contratas, donde el gobierno paga más de lo

que pagaría si esos mismos servicios los prestara el personal del gobierno. El coste de los sistemas de armamento se ha disparado, aunque el gobierno haya intentado ponerle freno: el avión de combate F-35 Joint Striker Fighter, de la empresa Lockheed Martin, con un coste de 382.000 millones de dólares, cuesta por sí solo el equivalente a la mitad de todo el programa de estímulo de Obama[528]. (Es comprensible que mucha gente esté indignada con las actuales prioridades presupuestarias: hay dinero para un avión de combate que los críticos dicen que no resulta muy útil en los tipos de conflictos en los que Estados Unidos está involucrado, y en los que probablemente se verá envuelto en un futuro, pero no hay más dinero para ayudar a que los propietarios de viviendas se queden en sus casas).

La tercera gran causa del aumento del déficit fue la nueva prestación de medicamentos de Medicare, y aunque la prestación en sí tenía sentido, una parte de su coste era otra gigantesca «renta» —esta vez no para los contratistas militares sino para la industria farmacéutica—. Anteriormente señalábamos que un pequeño detalle —una disposición en la ley que establecía la prestación de medicamentos a los beneficiarios de Medicare, que decía que el gobierno, el mayor comprador de fármacos del mundo, no podía negociar los precios con las compañías farmacéuticas— fue un regalo que ascendía, según algunas estimaciones, a medio billón de dólares en un plazo de diez años[529].

No obstante, la mayor diferencia entre el mundo de 2001, cuando esperábamos tener un gran superávit presupuestario federal, y el mundo de 2011, cuando teníamos que afrontar unos déficits abismales hasta donde alcanza la vista, ha sido la Gran Recesión. Cualquier recesión provoca una disminución de los ingresos y un aumento de los gastos (para el seguro de desempleo y para programas sociales), y una recesión de la magnitud de la de 2008 provoca un importante vuelco de la situación fiscal de un país. España e Irlanda también tenían superávits presupuestarios antes de la crisis, y ahora están al borde del colapso fiscal. Incluso cuando se suponía que la

economía estadounidense estaba entrando en una recuperación, en 2012 la crisis fue responsable de casi dos tercios del déficit; el 16 por ciento del déficit fue para financiar medidas de estímulo de la economía (un paquete de estímulos que incluía bajadas de impuestos, ayuda a los estados e inversión pública); pero casi la mitad (el 48 por ciento) del conjunto del déficit fue el resultado del bajo rendimiento de la economía, que implicó menos ingresos por impuestos y más gastos para el seguro del desempleo, para cupones de alimentos y para otros programas de protección social. Ese déficit refleja el hecho de que la previsión del PIB estadounidense para 2012 sea menor que su potencial en una cuantía de 900.000 millones de dólares[530].

La cuestión esencial que hay que tener presente cuando se piensa en reducir el déficit es que lo que lo provocó fue la recesión, y no al revés. Una mayor austeridad tan solo empeorará la crisis, y la ansiada mejora en la situación fiscal no se producirá.

MATAR TRES PÁJAROS DE UN TIRO

Las causas del vuelco en la situación fiscal de Estados Unidos ofrecen una clara receta de cómo asentarla sobre una base sólida: anulando las bajadas de impuestos para los millonarios de la era Bush, poniendo fin a las guerras y reduciendo el gasto en defensa, permitiendo que el gobierno negocie los precios de los medicamentos y, lo más importante, poniendo el país de nuevo a trabajar. Restablecer el pleno empleo en el país contribuirá más que ninguna otra cosa a mejorar la situación fiscal del país. Aunque todas esas medidas ayudarían a subsanar los actuales problemas presupuestarios, a mejorar el reparto de los ingresos y a que haya dinero disponible para inversiones que fomentaran el crecimiento en un futuro, hay algunas reformas que mejorarían ulteriormente las cosas[531].

Una de esas reformas es conseguir un sistema tributario justo. En este momento, como señalábamos en el capítulo 3, los especuladores pagan solo una pequeña parte de los impuestos

que pagan quienes se ganan la vida trabajando. Es un ejemplo excelente de cómo los integrantes del 1 por ciento han convencido al resto de la sociedad de que lo que va en su beneficio va en beneficio de todos. Los bajos tipos impositivos sobre las plusvalías de capital no dieron lugar a un aumento del crecimiento sostenible, sino que por el contrario alimentaron dos booms especulativos: no es casual que, tras las bajadas de impuestos a las plusvalías de capital de 1997 y de principios de la década de 2000, Estados Unidos experimentara una burbuja tecnológica y una burbuja inmobiliaria, una inmediatamente después de la otra[532].

Además, de la misma forma, en 2003 Bush argumentó con éxito a favor de una bajada (temporal) del impuesto sobre los dividendos, hasta un máximo del 15 por ciento, menos de la mitad del tipo impositivo que paga alguien que recibe unos ingresos comparables en forma de salario por horas o de sueldo. Se alegaba que eso daría lugar a más inversiones por parte de las empresas en instalaciones y equipos, pero no fue así. Podría decirse que tal vez tuvo el efecto contrario. Como observábamos en el capítulo 4, se animó a las empresas a repartir dividendos mientras los tipos impositivos estaban bajos, dejando menos fondos en la sociedad anónima para un buen proyecto de inversión, en caso de que hubiera surgido alguno[533].

Aparte de eso, conseguir un sistema tributario no solo más justo, sino también más progresivo, implicaría tapar los vacíos legales e introducir aumentos en los tipos impositivos para los tramos más altos y reducciones de los tipos para los tramos más bajos. La exención de intereses a los bonos municipales es un ejemplo de un «vacío» ineficiente que beneficia mucho más a los ricos que a los ayuntamientos, los supuestos beneficiarios. Que los bonos sean desgravables permite que las ciudades pidan dinero prestado a un tipo más bajo, pero solo ligeramente más bajo. Si, para simplificar los cálculos, el tipo de interés fuera del 10 por ciento, la exención de impuestos podría reducir el tipo de interés al que podría pedir prestado una ciudad hasta el 9 por ciento. Así pues, con

un bono de 100 millones de dólares, la ciudad se ahorra 1 millón de dólares al año. Los titulares de los bonos, muchos de los cuales están en el tramo más alto de ingresos, reciben 9 millones de dólares en intereses y no tienen que pagar impuestos por sus ingresos en concepto de intereses. Pero supongamos que tuvieran que hacer frente a un impuesto global, entre la parte federal y la parte estatal, del 40 por ciento. Tendrían que haber pagado 4 millones de dólares en impuestos, y habrían recibido una rentabilidad después de impuestos de 6 millones de dólares. Con nuestro actual sistema, se llevan a casa 9 millones de dólares. Aunque es cierto que la ciudad se ahorra 1 millón de dólares, para proporcionarle ese millón de dólares de ayuda, el gobierno estatal y el federal tienen que renunciar a 4 millones de dólares de ingresos por impuestos. Los adinerados titulares de los bonos reciben un beneficio tres veces mayor que el que reciben los ayuntamientos. Habría sido mucho más eficiente dar a las ciudades una subvención directa desde el gobierno federal[534].

Un principio básico de la teoría económica sostiene que es muy eficiente gravar las rentas porque ese tipo de impuestos no provoca ninguna distorsión. Un impuesto sobre las rentas de la tierra no provoca que la tierra desaparezca. De hecho, Henry George, el gran economista progresista del siglo XIX, argumentaba que el gobierno debería depender exclusivamente de ese tipo de impuesto[535]. Hoy en día, por supuesto, somos conscientes de que las rentas pueden asumir muchas formas, pueden cobrarse no solo por la tierra, sino por el valor de los recursos naturales, como el petróleo, el gas, los minerales y el carbón[536]. Hay otras fuentes de rentas, como las que se derivan del ejercicio de un poder monopolista. Un fuerte gravamen de todas las rentas de ese tipo no solo reduciría la desigualdad, sino también los incentivos para dedicarse al tipo de actividades de búsqueda de rentas que distorsionan nuestra economía y nuestra democracia.

La derecha sugiere que todos los impuestos son distorsionadores, pero, sencillamente, eso no es cierto: los

impuestos a las rentas en realidad mejorarían la eficiencia económica. Pero hay algunos impuestos nuevos que podrían hacerlo todavía más.

Un principio básico en economía es que es mejor gravar las cosas malas que las cosas buenas. En comparación con gravar el trabajo (un elemento productivo), es mejor gravar la contaminación, ya sea el petróleo que contamina nuestros mares por los vertidos de las compañías petrolíferas, o los residuos tóxicos producidos por las empresas químicas, o los activos tóxicos creados por las compañías financieras. Quienes contaminan no asumen los costes que imponen al resto de la sociedad. El hecho de que quienes contaminan el agua o el aire (incluyendo las emisiones de gases de efecto invernadero) no paguen los costes sociales de sus actos es una importante distorsión en la economía; un impuesto ayudaría a corregir esa distorsión, porque desincentivaría las actividades que crean externalidades negativas y trasladaría recursos donde las contribuciones sociales fueran mayores. Las empresas que no están pagando la totalidad de los costes que imponen a los demás están siendo subvencionadas a todos los efectos. Al mismo tiempo, un impuesto de esas características podría recaudar literalmente billones de dólares en un plazo de diez años.

Las empresas productoras de petróleo, de gas, de productos químicos, de papel y de muchas otras, han contaminado nuestro medio ambiente. Pero las compañías financieras contaminaron la economía mundial con hipotecas tóxicas. El sector financiero ha impuesto unas enormes externalidades al resto de la sociedad: como señalábamos, los costes totales de la crisis de la que el sector es sustancialmente responsable ascienden a varios billones de dólares. En los capítulos anteriores veíamos como el flash trading y otros tipos de especulación pueden generar volatilidad, pero no crear valor real: es posible que la eficiencia del conjunto de la economía de mercado incluso se vea reducida.

El principio de que «quien contamina, paga» dice que los contaminadores deberían pagar los costes que imponen a los demás. Mediante nuestros rescates y una miríada de subvenciones ocultas, en realidad, hemos estado subvencionando a todos los efectos al sector financiero. Hay una exigencia creciente de que se impongan distintos impuestos al sector financiero, como un impuesto a las transacciones financieras, un impuesto de tipo muy bajo sobre todas las transacciones financieras, o, por lo menos, sobre una gama escogida de ese tipo de transacciones, como las transacciones con divisas extranjeras. Francia ya está en vías de adoptar un impuesto de ese tipo. Reino Unido tiene una variante más limitada. Los presidentes de los gobiernos de España y Alemania, y la Comisión Europea, han defendido ese tipo de impuesto. Incluso con un tipo muy bajo, se recaudarían cuantiosos fondos.

Hay otras formas de conseguir ingresos: simplemente, dejando de malbaratar los recursos a unos precios inferiores a los del mercado a las compañías petrolíferas, gasistas y mineras. Hacerlo podría considerarse una subvención a esas compañías. El gobierno tiene que asegurarse de que no está regalando así como así miles de millones de dólares, como hace cuando permite que las emisoras de televisión utilicen el espectro radioeléctrico sin pagar, cuando permite que las compañías mineras paguen un canon minúsculo, en vez de subastar los derechos de explotación de esos recursos naturales, o cuando liquida a toda prisa las concesiones de petróleo y gas, en vez de realizar una subasta bien diseñada a fin de maximizar los ingresos para el público[537].

Hay muchas otras formas de conseguir más ingresos: acabando con las subvenciones indirectas a las grandes corporaciones que se encuentran ocultas en nuestro código tributario (lo que en el capítulo 6 denominábamos «asistencia pública a las empresas»), o eliminando los vacíos legales y otras disposiciones especiales que han permitido que muchísimas grandes empresas estadounidenses consigan eludir una gran

parte de los impuestos que tendrían que estar pagando.

En el capítulo 6 presentábamos pruebas de la importancia que la mayoría de los estadounidenses concede a la equidad. Los capítulos anteriores mostraban que, dado que quienes están en lo más alto están pagando un porcentaje menor de sus ingresos en concepto de impuestos que quienes no son tan adinerados, nuestro sistema impositivo no es justo —y la percepción generalizada es de que no lo es—. Nuestro sistema tributario depende, por lo menos en cierta medida, del cumplimiento voluntario; pero si se percibe que el sistema tributario no es justo, ese cumplimiento no podrá darse por descontado. Nos convertiremos en uno de tantos países donde el cumplimiento de las obligaciones tributarias, o bien es débil, o se logra únicamente mediante medidas intrusivas y coercitivas. Pero si se creara un sistema tributario más justo, también podrían recaudarse cuantiosos ingresos adicionales.

Recaudar más impuestos obedece a un simple principio: hay que ir donde está el dinero. Dado que el dinero ha ido fluyendo cada vez más hacia arriba, de ahí es de donde tienen que salir los ingresos adicionales por impuestos. Realmente es así de sencillo. La buena noticia es que los ricos se llevan una parte tan grande de la tarta de los ingresos nacionales que un aumento relativamente pequeño en los tipos impositivos para los ricos daría lugar a grandes ingresos. Antiguamente se decía que los de arriba no tenían suficiente dinero como para llenar el agujero del déficit; pero eso es cada vez menos cierto. Si el 1 por ciento más alto se está llevando más del 20 por ciento de los ingresos del país, un aumento del 10 por ciento en el impuesto sobre sus ingresos (sin vacíos legales) generaría unos ingresos equivalente a aproximadamente el 2 por ciento del PIB del país.

En resumen si nos tomáramos en serio la reducción del déficit, podríamos recaudar fácilmente billones de dólares durante los próximos diez años, simplemente a base de (a) subir los impuestos de los de más arriba —dado que reciben una parte tan grande de la tarta económica del país, incluso un

pequeño aumento en los tipos impositivos permitiría recaudar cuantiosos ingresos—; (b) eliminar los vacíos legales y el tratamiento especial que se da al tipo de ingresos que recibe en su inmensa mayoría la parte más alta —desde los bajos impuestos para los especuladores y los dividendos hasta la desgravación de los intereses municipales— ; (c) eliminar los vacíos legales y las disposiciones especiales del sistema del impuesto sobre las personas físicas y las sociedades con las que se subvenciona a las grandes empresas; (d) gravar las rentas con tipos impositivos más altos; (e) gravar la contaminación; (f) gravar al sector financiero, por lo menos para que refleje en parte los costes que ha impuesto reiteradamente al resto de la economía; y (g) obligar a que quienes consiguen utilizar o explotar los recursos de nuestro país —unos recursos que pertenecen legítimamente a todos los estadounidenses— paguen su precio íntegro. Esas fuentes de aumento de los ingresos no solo contribuirían a una economía más eficiente y reducirían sustancialmente el déficit, sino que también reducirían la desigualdad. Precisamente por esa razón estas sencillas ideas no han estado en el centro del debate presupuestario. Dado que la inmensa mayoría del 1 por ciento consigue una gran parte de sus ingresos de los sectores que reciben esos regalos —desde el petróleo, el gas y otras formas de actividades que contaminan el medio ambiente, a las subvenciones ocultas en el código tributario, la capacidad de hacerse con los recursos de nuestro país por muy poco dinero y la miríada de beneficios que se conceden al sector financiero—, esas propuestas no han sido el centro de atención de los planes estándar de reducción del déficit.

Igual que podemos diseñar un sistema tributario que recaude más dinero e incremente la eficiencia y la igualdad, también podemos hacerlo con el gasto público. En el capítulo 2 analizábamos el papel que desempeñan las rentas a la hora de incrementar las de los más ricos y señalábamos que algunas rentas son simplemente regalos del gobierno. En capítulos anteriores yo describía las importantes funciones que necesita desempeñar el gobierno. Una de ellas es la protección social:

ayudar a los pobres y proporcionar un seguro a todos los estadounidenses cuando el sector privado no logra hacerlo adecuadamente, o en unos términos razonables. Pero al mismo tiempo que se recortaban algunos programas de ayuda social para los pobres durante los últimos años, lo que en el capítulo 6 describíamos como asistencia pública para las grandes empresas, es decir, subvenciones a las corporaciones, ha ido en aumento.

Por supuesto, siempre que se menciona alguna propuesta para reducir o eliminar las subvenciones (directas u ocultas), sus beneficiarios intentan defenderlas en términos del interés general. Aquí hay una cierta ironía, ya que muchas de esas grandes empresas y muchos beneficiarios de la magnanimidad del gobierno argumentan al mismo tiempo en contra del gasto del gobierno, a favor de un gobierno pequeño. Que el interés propio condiciona las apreciaciones sobre lo que es justo está en la naturaleza humana. De hecho, la influencia puede ser subconsciente. Pero como hemos observado reiteradamente, esas subvenciones, y los esfuerzos que se realizan para conseguirlas, distorsionan nuestra economía y nuestro sistema político.

En el siguiente apartado explicaremos cómo, acabando con esas subvenciones, y gastando el dinero en otras cosas, podemos aumentar el empleo[538].

LA CUADRATURA DEL CÍRCULO: ESTIMULAR LA ECONOMÍA EN UNA ERA DE DÉFICITS PRESUPUESTARIOS Y ESCASA DEMANDA

Si la economía estuviera en el pleno empleo, podríamos centrarnos en los efectos sobre el «lado de la oferta» de las reformas del código tributario y de los programas de gastos: reformas como la eliminación de la asistencia pública a las grandes empresas reducen las distorsiones, con lo que aumenta la productividad y el PIB, aunque al mismo tiempo recaudan más ingresos.

No obstante, hoy en día, la derecha propugna una curiosa combinación de medidas por el lado de la oferta y por el lado de la demanda: la reducción del déficit, vienen a argumentar de alguna forma, restablecerá la confianza en el país y en su economía, y por consiguiente será algo positivo; y las bajadas de impuestos mejorarán la eficiencia de la economía y pondrán dinero en manos de quienes son capaces de gastarlo adecuadamente. Por supuesto, si hay que reducir los déficits al mismo tiempo que se bajan los impuestos, significa que hay que reducir muchísimo los gastos. Y esa es la verdadera intención: reducir el tamaño del gobierno. De hecho, dado que la mayor parte de la derecha quiere proteger los gastos militares, las reducciones necesarias en los presupuestos de educación, investigación e infraestructuras —todos los gastos que no estén relacionados con la defensa— vaciarían de contenido esos programas.

Pero esa dirección no solo pondría en peligro el futuro crecimiento del país; agravaría la actual crisis económica. En esta sección me propongo explicar cómo puede el gobierno estimular la economía sin perder de vista la deuda, y también que las prioridades de la derecha casi con toda seguridad resultarían desastrosas.

El gobierno podría pedir dinero prestado hoy para invertir en su futuro, por ejemplo, garantizando una educación de calidad para los estadounidenses pobres y de clase media, y desarrollando unas tecnologías que incrementen la demanda de mano de obra cualificada estadounidense, al mismo tiempo que se protege el medio ambiente. Esas inversiones de alta rentabilidad mejorarían el balance del país (que tiene en cuenta simultáneamente el activo y el pasivo) y tendrían una rentabilidad más que adecuada para devolver los bajos intereses a los que el país puede pedir dinero prestado. Todas las buenas empresas piden dinero prestado para financiar su expansión. Y si tienen unas inversiones de alta rentabilidad y afrontan un bajo coste del capital —como le ocurre hoy en día a Estados Unidos—, piden prestado a discreción.

Estados Unidos está en una posición especialmente favorable para llevar adelante esa estrategia, tanto porque la rentabilidad de las inversiones públicas es muy alta, debido a la insuficiente inversión del último cuarto de siglo, como porque puede pedir dinero prestado muy barato a largo plazo. Por desgracia, sobre todo entre la derecha (pero incluso, ¡ay!, entre muchos políticos de centro), el fetichismo del déficit ha ido ganando terreno. Las agencias de calificación —en las que se sigue confiando, a pesar de su increíblemente mala actuación en las últimas décadas— se han sumado a la refriega y han rebajado la calificación de la deuda estadounidense. Pero el test de calidad de la deuda es la prima de riesgo que exigen los inversores. En el momento de escribir estas páginas, la demanda de bonos del Tesoro estadounidense tiene un tipo de interés próximo a cero (y en términos reales es un interés negativo).

Aunque el fetichismo del déficit no puede justificarse sobre la base de los principios económicos, puede que esté pasando a formar parte de la realidad. La estrategia de invertir en el futuro del país a largo plazo reduciría la deuda nacional; pero a corto plazo, el gobierno tendría que pedir dinero prestado, y quienes han caído bajo el influjo del fetichismo del déficit argumentan que sería una insensatez.

Existe otra estrategia que puede estimular la economía, pese a la insistencia en que no aumente el déficit ahora; se basa en un principio comprobado desde hace tiempo denominado el multiplicador del presupuesto equilibrado. Si el gobierno aumenta los impuestos y aumenta el gasto al mismo tiempo —de forma que el déficit actual no varíe—, se estimula la economía. Por supuesto, los impuestos por sí solos desincentivan la economía, pero el gasto la estimula. El análisis muestra inequívocamente que el efecto estimulador es considerablemente mayor que el efecto de contracción. Si se escogen cuidadosamente los aumentos de impuestos y de gastos, el incremento en el PIB puede ser dos o tres veces mayor

que el aumento del gasto[539]. Y aunque el déficit no aumenta ni disminuye inmediatamente —por definición—, la deuda nacional se reduce a medio plazo, gracias al aumento de los ingresos por impuestos que provoca el aumento del crecimiento.

Hay una última forma de cuadrar el círculo —estimular la economía dentro de los límites de la deuda y el déficit— que da resultado aunque el gobierno no pueda aumentar el tamaño en su conjunto. Y ahí es donde resultan particularmente relevantes las reformas que hemos comentado en el apartado anterior.

Podemos aprovechar la medida en que los diferentes impuestos y gastos estimulan la economía gastando más en programas que tienen grandes multiplicadores (donde cada dólar de gasto genera un aumento de mayor cuantía en el conjunto del PIB) y menos en programas con multiplicadores bajos; subir los impuestos a los sectores que tienen multiplicadores bajos y, al mismo tiempo, bajárselos a los sectores que tienen multiplicadores altos. El dinero que se utiliza para pagar a los contratistas extranjeros en Afganistán no estimula la economía estadounidense; el dinero que se gasta para pagar prestaciones por desempleo a los parados de larga duración sí la estimula, sencillamente porque esos individuos están tan cortos de dinero que tienden a gastarse hasta el último dólar que se les da. Subir los impuestos a los muy ricos reduce el gasto, a lo sumo, aproximadamente en 80 centavos por dólar; bajárselos a los de abajo aumenta el gasto casi en 100 centavos por dólar. De ahí que hacer que el sistema tributario sea más progresivo no solo reduce la desigualdad, sino que también estimula la economía. La economía del goteo hacia arriba puede funcionar, incluso cuando la economía de goteo hacia abajo no funciona.

También los ricos pueden beneficiarse del aumento del PIB, en algunos casos incluso lo suficiente como para compensar el aumento de impuestos que tendrían que pagar. Dado que los programas del gobierno que incrementan las rentas (ya sea por pagar precios demasiado altos por las

contrataciones públicas, por las subvenciones a los granjeros ricos o por las ayudas públicas a las grandes empresas) van a parar en su inmensa mayoría a los de arriba, los recortes en dichos programas —destinando ese dinero al aumento de las inversiones y a la mejora de la protección social— aumentan la equidad, la eficiencia y el crecimiento; y en la situación actual, también se estimula la economía en su conjunto.

El factor griego

La crisis de la deuda que actualmente tiene lugar en Grecia, y otros problemas en distintos países de Europa, han infundido el miedo a la deuda en muchos sectores. Mucha gente, al contemplar la crisis de Europa, confirma sus prejuicios: eso es lo que ocurre cuando uno tiene unos elevados impuestos, mucha deuda y un sistema de bienestar social excesivamente generoso. Pero esta interpretación de lo que ha venido ocurriendo en Europa es errónea, y hay sensibles diferencias entre la situación de Grecia (y la de otros países europeos) y la situación de Estados Unidos, unas diferencias que derivan del sistema monetario.

Es posible que Grecia sea culpable de gastar demasiado, aunque, una vez más, parte de la culpa puede achacarse al sector financiero; un banco estadounidense ayudó a un gobierno anterior a ocultar su situación fiscal, tanto a sus ciudadanos como a la Unión Europea, a base de utilizar derivados financieros. Pero hay otros países en crisis a los que no se puede acusar de derroche fiscal: Irlanda y España tenían superávits fiscales antes de la crisis.

Una de las grandes diferencias entre Estados Unidos y Grecia (y esos otros países) es que aunque esos países deben dinero en euros, una divisa sobre la que no tienen control directo, la deuda estadounidense está denominada en dólares, y Estados Unidos controla la máquina de imprimir billetes. Por eso, la idea de que Estados Unidos pudiera no cumplir con el pago de su deuda (una idea apuntada por una de las agencias de calificación) raya en lo absurdo. Por supuesto, existe alguna

posibilidad de que, para pagar lo que se debe, hubiera que imprimir tantos dólares que estos acabaran no valiendo demasiado. Pero entonces la cuestión sería la inflación, y actualmente los mercados simplemente no creen que la inflación sea un riesgo significativo. Es algo que puede inferirse tanto por el muy bajo tipo de interés que tiene que pagar el gobierno por su deuda a largo plazo, como, sobre todo, por lo que tiene que pagar por sus bonos protegidos contra la inflación (o, más exactamente, por la diferencia entre la rentabilidad de los bonos corrientes y la de los bonos protegidos contra la inflación). Ahora bien, el mercado podría estar equivocado, pero entonces las agencias de calificación que rebajaron la nota a Estados Unidos tendrían que haber explicado por qué el mercado estaba equivocado y por qué creían que había un riesgo de inflación mucho más alto de lo que pensaba el mercado. Nadie ha ofrecido ningún tipo de respuesta.

Antes del euro, Grecia debía dinero en dracmas. Ahora debe dinero en euros. No solo Grecia debe dinero en euros, sino que el control del banco central recae en Europa. Estados Unidos sabe que la Reserva Federal comprará bonos del gobierno estadounidense. Grecia ni siquiera puede estar segura de que el Banco Central Europeo (BCE) vaya a comprar los bonos griegos que poseen sus propios bancos. De hecho, el BCE amenaza constantemente con no comprar los bonos soberanos de los países de la eurozona, a menos que dichos países hagan lo que dice el banco.

La alternativa de la derecha

La crisis de Europa no es fortuita, pero no la ha provocado ni una excesiva deuda ni un excesivo déficit a largo plazo, ni tampoco el Estado del «bienestar». La ha provocado un exceso de austeridad —unos recortes en los gastos del gobierno que, como era previsible, condujeron a la recesión de 2012— y un ordenamiento monetario defectuoso: el euro. Cuando se introdujo el euro, la mayoría de los economistas desinteresados se mostraron escépticos. Las variaciones en los tipos de cambio y en los tipos de interés son esenciales para ayudar a las

economías a realizar ajustes. Si todos los países europeos se vieran sacudidos por los mismos temblores, un único ajuste del tipo de cambio y del tipo de interés valdría para todos. Pero las diferentes economías europeas se ven sacudidas por temblores sensiblemente distintos. El euro eliminó dos mecanismos de ajuste, y no puso nada en su lugar. Se trataba de un proyecto político; los políticos pensaban que compartir una misma divisa acercaría más a los países, pero dentro de Europa no había cohesión suficiente para hacer lo que había que hacer a fin de que el euro funcionara. Lo único en lo que se pusieron de acuerdo fue en no tener excesivos déficits ni excesivas deudas. Pero como tan acertadamente demostraron España e Irlanda, eso no era suficiente. Había esperanzas de que, con los años, se concluyera el proyecto político. Pero cuando las cosas iban bien, faltaba impulso para ir hacia adelante; y después de la crisis, que afectó de forma tan diferente a los distintos países, no había voluntad. Los países únicamente fueron capaces de ponerse de acuerdo en apretarse aún más el cinturón, lo que empujó a Europa a una segunda recesión.

Si echamos un vistazo por toda Europa, entre los países a los que mejor les va están Suecia y Noruega, con sus sólidos Estados del bienestar y sus grandes gobiernos, pero esos países decidieron no incorporarse al euro. Reino Unido no está en crisis, aunque su economía está pasando por un mal momento: decidió no incorporarse al euro, pero también decidió aplicar el programa de austeridad.

Por desgracia, muchos miembros del Congreso quieren que Estados Unidos se suba a ese mismo carro de «austeridad y gobierno pequeño»: bajada de los impuestos y recorte de gastos. Hemos visto que unos incrementos equilibrados de los impuestos y los gastos estimulan la economía. En esa misma línea, las reducciones equilibradas de gastos e impuestos dan lugar a una contracción de la economía. Y si damos un paso más allá, como quiere hacer la derecha, y recortamos aún más los gastos, en un valeroso aunque inútil intento de reducir el déficit, la contracción será aún mayor.

DESENMASCARANDO LA AGENDA DEL DÉFICIT: MANTENER Y AMPLIAR LAS DESIGUALDADES

Podría parecer extraño, en un país donde los tipos impositivos más altos ya son inferiores a los de la mayoría de los demás países industrializados avanzados, que haya un programa de reducción del déficit que ponga el acento en la reducción de los tipos impositivos más altos y de los tipos del impuesto de sociedades, pero eso es exactamente lo que hizo la Comisión Bowles-Simpson para la Reducción del Déficit[540]. Proponía limitar el tipo impositivo máximo a un valor entre el 23 y el 29 por ciento, como parte de su agenda más genérica de limitar el tamaño del gobierno, poniendo un límite máximo al conjunto de sus ingresos por impuestos cifrado en el 21 por ciento del PIB. De hecho, aproximadamente tres cuartas partes de la reducción del déficit se consigue a base de recortes en el gasto del gobierno.

La teoría económica de Reagan, centrada en el lado de la oferta, que sostenía que reducir los tipos impositivos incrementaría la actividad económica, en una medida tal que los ingresos por impuestos aumentarían, ha sido desmentida (como señalábamos en el capítulo 3) por lo que ocurrió después de las bajadas de impuestos de Bush y de Reagan. Hoy, los tipos impositivos de la renta de las personas físicas son mucho más bajos que en 1980, lo que sugiere que una ulterior bajada de impuestos reduciría aún más los ingresos fiscales.

El argumento de que habría que bajar el impuesto de sociedades (a un valor de entre el 23 y el 29 por ciento, desde el 35 por ciento actual)[541] resultaba aún menos convincente, aunque la propuesta de la Comisión Bowles-Simpson de eliminar la miríada de vacíos legales, si se aplicara de verdad, significaría que muchas grandes empresas pagarían más impuestos aunque bajara el tipo impositivo oficial. En el capítulo 3, señalábamos que el tipo impositivo efectivo —el porcentaje de sus ingresos que las grandes empresas pagan realmente en impuestos— es mucho menor que el 35 por ciento,

y algunas de las principales corporaciones del país, como General Electric, no pagan impuestos. Pero aunque existen argumentos convincentes a favor de eliminar los vacíos legales, incluso centrándonos simplemente en la inversión y la creación de empleo, habría pocos argumentos a favor de una bajada generalizada del tipo del impuesto de sociedades. Al fin y al cabo, con la posibilidad de desgravar los intereses, el impuesto reduce proporcionalmente el coste de pedir dinero prestado y su rentabilidad. No hay ningún efecto adverso sobre la inversión en el caso de las inversiones financiadas mediante créditos, y una vez que se tienen en cuenta los tipos de interés favorables a los que puede depreciarse el capital (se permite que las empresas deduzcan de sus ingresos cierta cantidad a fin de reflejar el desgaste de su maquinaria), el código tributario, de hecho, fomenta la inversión[542]. Si a la comisión le preocupaba el efecto del impuesto en la inversión, había formas más precisas de afinar el código tributario que una bajada generalizada de impuestos: podría haber sugerido que se bajaran los impuestos a las empresas que crearan empleos e invirtieran en Estados Unidos, y que se subieran a las empresas que no lo hicieran. Una política de esas características aumentaría los ingresos y aportaría incentivos para una mayor inversión y más creación de empleo en Estados Unidos.

Cada uno de los grupos de reducción del déficit pretendía abordar aspectos distorsionadores del código tributario, disposiciones, muchas de ellas impuestas por los intereses especiales, que fomentan sectores específicos de la economía. Sin embargo, ningún grupo sugería un ataque frontal contra la asistencia pública a las grandes empresas ni contra las subvenciones ocultas (como las del sector financiero) que hemos destacado en este libro, en parte porque, como veíamos en el capítulo 6, la derecha ha logrado convencer a muchos estadounidenses de que un ataque contra la asistencia pública a las grandes empresas equivale a una «lucha de clases».

Las deducciones

Muchos de los defensores de la reducción del déficit le

han dedicado una particular atención a una serie de deducciones que han sido especialmente beneficiosas para la clase media —la desgravación del interés de las hipotecas y la deducción de las prestaciones de atención sanitaria—[543]. Pero eliminar esas deducciones significaría, a todos los efectos, un aumento de los impuestos sobre la clase media, cuyos ingresos llevan años estancados o en declive. Cualquiera que se preocupe por la situación de la clase media debería darse cuenta de que si se eliminaran las deducciones, habría que compensar a esos contribuyentes —y no a los de arriba— con unos tipos impositivos más bajos.

La mayoría de economistas habría apoyado la eliminación de la deducción por hipoteca de la vivienda habitual, que da lugar a un gasto excesivo en vivienda. Además, el inconveniente de la deducción por hipoteca es que fomenta un excesivo endeudamiento. El gobierno estaba, a todos los efectos, subvencionando el endeudamiento —otra subvención oculta a los banqueros, que se contaban entre los verdaderos beneficiarios de esas medidas—. Y dado que los individuos más ricos tienen que hacer frente a unos tipos impositivos más altos, se benefician más de la deducción por hipoteca que los individuos de ingresos bajos. La deducción fiscal, tal y como está diseñada actualmente, es al mismo tiempo distorsionadora e injusta. Y es posible que ni siquiera sea eficaz a la hora de fomentar la adquisición de viviendas en propiedad en las zonas urbanas, donde viven muchos individuos de bajos ingresos. En esas zonas, donde la oferta inmobiliaria es limitada, puede que la subvención a las hipotecas provoque una subida de los precios, haciendo menos asequible la compra de viviendas[544].

Pero el momento de la eliminación plantea un problema: suprimir la deducción haría que adquirir una vivienda resultara más caro, lo que empujaría hacia abajo los precios. Dado que la cuarta parte de los estadounidenses que tienen una hipoteca deben más por sus hipotecas que el valor de sus viviendas —aproximadamente once millones de familias—, la crisis en el sector inmobiliario no haría más que empeorar. Habría más

desahucios, más comunidades deprimidas y ese sector clave de la economía seguiría de capa caída durante años. Cuanto más tiempo siga en crisis el mercado de la vivienda, más tiempo permanecerá la economía en su actual estado de cuasi recesión.

Hay una forma de sortear el dilema. En 2009, una deducción de 10.000 dólares para quienes se compraban su primera vivienda contribuyó a apuntalar el mercado a base de suministrarles capital propio. Prorrogar y ampliar este programa a todas las familias de rentas bajas ayudaría a estimular el mercado inmobiliario, y al mismo tiempo, ayudaría a que se recuperara la salud de la economía y permitiría que las familias de bajos ingresos tuvieran acceso a la compra de una casa.

Más en general, toda una serie de disposiciones tributarias (como el tratamiento especial de las cuentas de jubilación) están diseñadas para animar a los individuos a ahorrar más; si realmente tienen el efecto de aumentar los ahorros es discutible, pero dado que benefician mucho más a los individuos de rentas altas, ayudan a enriquecerse a los ricos que, efectivamente, ahorran. Pero no hay nada parecido para los individuos de rentas bajas. Si el gobierno aportara una deducción fiscal en efectivo por las inversiones realizadas por las familias de rentas bajas (es decir, si complementara sus ahorros, aunque no pagaran impuestos), estas tendrían mayores incentivos para ahorrar, e incluso se podría reducir una parte de la desigualdad que hay entre la parte de abajo y la de arriba.

Un enfoque equitativo de la reducción del déficit

En resumen, aunque la reducción del déficit no es el problema principal y urgente que afronta la economía en la actualidad, la tarea de reducirlo no resulta demasiado difícil. Lo único que hay que hacer es anular las medidas que provocaron el vuelco de la posición fiscal del gobierno desde 2000 hasta ahora; hay que subir los impuestos a los más ricos; eliminar la asistencia a las empresas y las subvenciones ocultas; aumentar los impuestos a las sociedades que no invierten ni crean empleo

en Estados Unidos respecto a las que sí lo hacen; gravar con impuestos y tasas a quienes contaminan; poner fin a los regalos de los recursos de nuestro país; recortar el despilfarro en gastos militares; y no pagar de más por las compras del Estado, ya sea a las compañías farmacéuticas o a los contratistas de Defensa. En este programa hay dinero más que suficiente para cumplir el objetivo de reducción del déficit más ambicioso que pueda establecer cualquiera de las comisiones de reducción del déficit.

Si comparamos este programa con las reformas propuestas por las distintas comisiones, uno llega a dos conclusiones: o bien algunas de ellas estaban siguiendo deliberadamente por el camino de reestructurar nuestra economía para beneficiar a los de arriba a expensas de los demás; o bien se han dejado engañar por alguno de los mitos que han distorsionado la adopción de políticas económicas racionales.

LOS MITOS

El debate sobre los presupuestos se ha visto oscurecido por una serie de mitos, y ya hemos comentado algunos de ellos. El mito del lado de la oferta argumenta que gravar a los ricos reduce el trabajo y el ahorro, y que todo el mundo —no solo los ricos— sale perjudicado. Todas las industrias tienen su propia versión de ese mito: reducir el gasto militar supone perder empleos. Recortar los beneficios fiscales a la industria del carbón o del petróleo cuesta puestos de trabajo. Las industrias que contribuyen a la contaminación del aire o del agua o que generan residuos tóxicos alegan que obligar a quienes contaminan a pagar por los costes que imponen a los demás cuesta puestos de trabajo

Como hemos explicado, la historia y la teoría aportan argumentos convincentes en contra de la economía del lado de la oferta, pero hoy en día eso ya es casi irrelevante. Hoy nuestro problema no es la oferta sino la demanda: por lo menos las

grandes empresas disponen de dinero suficiente para realizar las inversiones que quieran; pero sin una demanda de sus productos, esas inversiones no se van a realizar. Para estimular la inversión, debemos centrarnos en cómo estimular la demanda de la mejor forma. Eso se conseguiría poniendo más dinero en los bolsillos de la gente de en medio y de abajo. Por esa razón, las propuestas de reducción del déficit que, a todos los efectos, impondrían una gran parte de la carga de las subidas de impuestos en las capas medias, simplemente empeorarían las cosas[545].

La responsabilidad de la política macroeconómica —de las políticas monetaria y fiscal— es mantener la economía en el pleno empleo. Cuando las cosas van bien y la economía está funcionando cerca del pleno empleo, un gasto militar excesivo y una generosa asistencia pública a las empresas no crean empleos. Simplemente distorsionan la economía, al trasladar mano de obra desde los sectores más productivos a otros menos productivos. Es cierto que si corregimos esas distorsiones, algunos trabajadores con una cualificación específica de un sector se verán perjudicados, ya que dejará de haber demanda de esa cualificación. Pero eso no es un argumento para mantener a esos trabajadores en sus puestos. Es un argumento a favor de un sólido programa de ayuda al reciclaje profesional para los trabajadores afectados, una ayuda a la que habitualmente la derecha se ha mostrado reacia.

Tal vez el mito que ha resultado más eficaz es la afirmación de que subirle los impuestos a los millonarios o a las grandes empresas perjudica a las pequeñas empresas, y que, por consiguiente, cuesta puestos de trabajo. En realidad, a muy pocas pequeñas empresas les afectaría siquiera ese tipo de impuestos —a menos del 1 por ciento—. Y además, lo único que se reduciría ligeramente serían sus beneficios. Si antes del impuesto era rentable contratar a un trabajador o comprar una nueva máquina, seguirá siéndolo después. Supongamos que contratar a un trabajador le supone a la empresa una rentabilidad de 100.000 dólares, y que la empresa tuviera que

pagar 50.000 dólares (con todos los impuestos incluidos): la firma consigue un bonito beneficio de 50.000 dólares. Si ahora el propietario tuviera que pagar un impuesto extra del 5 por ciento sobre ese beneficio, la cantidad que se llevaría disminuiría en 2.500 dólares, pero para él seguiría siendo muy rentable contratar al trabajador. Lo que sorprende tanto de las alegaciones en sentido contrario es que van en contra de la teoría económica elemental: ninguna inversión, ningún empleo que fuera rentable antes del aumento de impuestos, dejaría de ser rentable después.

Puede que exista una ligera preocupación por el hecho de que, en esta época de una limitada disponibilidad de crédito para las pequeñas empresas, una subida de impuestos a los millonarios podría reducir su capacidad de realizar inversiones deseables (sencillamente porque tendrían menos dinero después de impuestos para gastar). Irónicamente, los bancos, que recibieron un apoyo tan amplio durante la Gran Recesión, afirman que no es así: las buenas pequeñas empresas con buenos proyectos pueden, según los bancos, conseguir el dinero que necesitan. Según los banqueros, la falta de crédito para las pequeñas empresas no se debe a la negativa de los bancos a cumplir su parte del trato (cuando se dio dinero de forma tan copiosa a los bancos, se sobreentendía que era para que pudieran prestar dinero y siguieran haciéndolo); se debe a que la recesión ha eliminado las buenas oportunidades de crédito. Pero incluso si hubiera un problema con la capacidad de invertir, hay mejores formas de resolver el problema que entregarle un cheque en blanco a las grandes empresas y esperar que, de alguna forma, una parte del dinero gotee hacia abajo y acabe creando empleos[546].

Recortes en los seguros sociales

Cuando la derecha no está defendiéndose ferozmente contra aumentos, siquiera modestos, de los impuestos para los ricos, los integrantes del 1 por ciento y sus aliados defienden los recortes en los seguros sociales, tanto los seguros de atención sanitaria como la Seguridad Social (pensiones) para los

ancianos, que a menudo denominan despectivamente derechos sociales de clase media. La derecha luchó contra la adopción de ambos programas. Ahora les echa la culpa de las dificultades fiscales del país.

La derecha, en el escenario de sus sueños, privatizaría ambos servicios. La privatización, por supuesto, se basa en otro mito: que los programas gestionados por el gobierno tienen que ser ineficientes y que, por tanto, la privatización debe de ser mejor. De hecho, como señalábamos en el capítulo 6, los costes de gestión de la Seguridad Social y de Medicare son mucho, muchísimo más bajos que los de las empresas del sector privado que prestan unos servicios similares. Eso no debería sorprendernos. El objetivo del sector privado es conseguir beneficios —para las compañías privadas, los costes de gestión son algo bueno; la diferencia entre lo que cobran y lo que pagan es lo que ellas quieren maximizar—[547].

La brecha entre ingresos y gastos de los programas públicos, efectivamente, crea problemas a largo plazo. En el caso de la Seguridad Social, el desfase probablemente es relativamente pequeño, con un alto grado de incertidumbre. La situación fiscal de la Seguridad Social depende mucho de las previsiones sobre salarios, población y longevidad. Los pronosticadores económicos no hicieron un buen trabajo a la hora de predecir la Gran Recesión, ni siquiera un año antes de que se produjera, de forma que nadie debería poner mucha fe en los pronósticos económicos a cuarenta años vista. Incluso es posible que el programa esté en superávit, sobre todo si el nivel de inmigración sigue al ritmo anterior a la recesión, en relación al tamaño de la población. Por supuesto, tenemos que estar preparados para la posibilidad de que haya un gran déficit a largo plazo en el programa de la Seguridad Social y que haya que introducir cambios, ya sea en las cuotas o en las prestaciones.

Sí tiene sentido hacer unos cuantos ajustes ahora mismo: aumentar la renta máxima por la que hay que pagar cuotas (en

2011 solo se pagaban cuotas hasta una renta de 106.800 dólares, con la consecuencia de que menos del 86 por ciento de la masa salarial estaba sometida al gravamen(19); proseguir con el ajuste de la edad de jubilación, a medida que aumenta la longevidad (pero eso debe ir acompañado de un mayor apoyo a quienes tienen que jubilarse anticipadamente como consecuencia de una discapacidad parcial); y aumentar la progresividad del sistema para que refleje mejor la creciente desigualdad de nuestra sociedad. Actualmente, los de arriba reciben un poco menos de lo que aportan; los de abajo, un poco más. Inclinar la balanza algo más, junto con la ampliación de las cuotas a los individuos de ingresos más altos, ayudaría a los de abajo y, al mismo tiempo, supondría una base económica más sólida para la Seguridad Social. A largo plazo, puede que haya que hacer ajustes adicionales, por ejemplo, un pequeño aumento de los impuestos o una ligera disminución de las prestaciones; pero incluso en los escenarios estándar, el desfase es moderado[548].

El programa de la Seguridad Social ha tenido un éxito impresionante, ya que no solo ha eliminado prácticamente la pobreza entre los mayores[549], sino que también ha proporcionado un tipo de seguridad que no puede igualar ningún programa de seguro privado, ya que protege contra la volatilidad de los mercados de valores y también contra la inflación. Muchos estadounidenses que han confiado en los planes de pensiones privados saben de lo que estoy hablando: aunque los programas del gobierno procuran asegurarse de que las pensiones privadas están adecuadamente capitalizadas, las empresas les han tomado el pelo a sus empleados. Antes de que las empresas vayan a la quiebra, sus máximos directivos se marchan con una elevada remuneración; pero con ello se ponen en peligro los fondos de pensiones.

El plan del presidente Bush para la privatización de la Seguridad Social no consistía en aportar más dinero a los jubilados de Estados Unidos, ni más seguridad, ni en aumentar la eficiencia. Consistía únicamente en una sola cosa: conseguir

más dinero para el 1 por ciento a expensas del 99 por ciento, más dinero para Wall Street. Las magnitudes que hay en juego son potencialmente colosales. Basta pensar en los 2,6 billones de dólares que hay en el fondo de la Seguridad Social. Si Wall Street consiguiera quedarse solo con un 1 por ciento anual a cambio de gestionar ese dinero, para los gestores supondría un filón extra de 26.000 millones de dólares al año.

Medicare

Las cuestiones relacionadas con el programa Medicare son más complicadas, pero solo un poco. Estados Unidos tiene un sistema de atención sanitaria ineficiente, que proporciona una atención sanitaria de primera calidad a quienes tienen la suerte de tener un buen seguro de salud, o son lo suficientemente ricos como para permitirse pagarla sin necesidad de un seguro. Los elevados costes de transacción de la atención sanitaria, y un sistema plagado de distorsiones y rentas, alimentan los beneficios de las aseguradoras, y los elevados precios de sus fármacos alimentan los beneficios de la industria farmacéutica. Hay una forma de resolver el déficit a largo plazo asociado con Medicare y Medicaid: conseguir que el sector de la atención sanitaria sea más eficiente. Si el coste de la prestación de atención sanitaria en Estados Unidos fuera comparable al de otros países industrializados avanzados que consiguen mejores resultados, tal y como atestiguan, por ejemplo, la longevidad o la mortalidad infantil o materna, los problemas presupuestarios de Estados Unidos estarían resueltos[550].

Por el contrario, las comisiones de reducción del déficit, y las propuestas que plantearon en 2011, o bien hacían aspavientos —diciendo que había que poner un tope al aumento en los gastos de Medicare, sin decir cómo lograrlo—, o bien, como en el plan Ryan, sugerían la transformación de Medicare en un programa de cupones, donde se entregaría un vale a los individuos, que podrían utilizar para pagarse un seguro médico en el mercado privado[551]. Quienes no fueran capaces de complementar el cupón con su propio dinero tendrían que

arreglárselas con la meeor póliza que pudieran conseguir con el cupón. Está claro lo que implica ese sistema: si los costes de la atención sanitaria aumentaran en general, pero al mismo tiempo se pusiera un tope a los gastos en los ancianos, quienes pudieran permitirse pagar más de su bolsillo tendrían que hacerlo; y quienes no pudieran, tendrían que apañárselas sin ello —para ellos sería, a todos los efectos, un racionamiento—.

La mayoría de las reformas en la Seguridad Social y en Medicare tienen que aplicarse por fases, poco a poco, a lo largo del tiempo, y por esa razón esos recortes no tendrán un gran efecto inmediato en el déficit actual. Por un lado, esa es una gran ventaja: se puede hablar de la responsabilidad fiscal, pero no colapsar la economía ahora mismo[552]. Por el otro lado, para los verdaderos halcones del déficit, esa es la gran desventaja. Hablar es barato. La derecha quiere recortes reales del gasto ahora y la promesa de futuros recortes en los programas sociales. Pero aplicar recortes efectivos ahora exacerbaría la crisis económica y empeoraría la situación de los de en medio y de los de abajo.

La culpa es de la víctima

Otro de los muchos mitos es que los pobres únicamente pueden culparse a sí mismos. Los desempleados no tienen trabajo porque son unos vagos. No han buscado con suficiente ahínco[553]. Cuando se plantea una propuesta para ampliar las prestaciones por desempleo, a los defensores de esas ideas les preocupa el riesgo moral. A su juicio, proporcionar un seguro a los desempleados reduce su incentivo para buscar trabajo, lo que, a su vez, da lugar a un mayor índice de paro. No voy a entrar a discutir si esas afirmaciones son válidas cuando la economía está funcionando cerca del pleno empleo. Sin embargo, con cuatro solicitantes para cada empleo, debería resultar obvio que hoy en día el problema no es la falta de personas que buscan trabajo, sino la falta de empleos[554]. Si hubiera más gente buscando trabajo, simplemente habría más gente solicitando los pocos empleos disponibles. Básicamente, no habría cambios en el nivel de empleo[555].

Entre los responsables de los bancos centrales (y entre otros representantes de la derecha), es moneda corriente afirmar que no es que ellos no hayan conseguido gestionar la demanda total a fin de mantener la economía a pleno rendimiento. Por el contrario, les echan la culpa a los demás, en particular a los trabajadores, por exigir demasiada seguridad en el trabajo y unos salarios demasiado altos, con lo que vendrían a socavar el funcionamiento del mercado de trabajo. La crisis demostró lo equivocadas que eran esas ideas acerca del mercado de trabajo: Estados Unidos, que supuestamente tiene el mercado laboral más flexible, tuvo un rendimiento mucho peor que otros países con una mayor protección laboral (como Suecia y Alemania) [5 5 6]. Y la razón es obvia: los recortes salariales reducen la demanda total y agravan la crisis.

LA AUSTERIDAD

Los peores mitos son que la austeridad trae consigo la recuperación y que un mayor gasto del gobierno no lo hace. El argumento es que los hombres de negocios, al ver que el balance del gobierno tiene mejor aspecto, tendrán más confianza; más confianza dará lugar a más inversión. Curiosamente, sobre la base de este argumento, sus defensores deberían apoyar nuestra primera estrategia para la recuperación económica: un aumento de las inversiones públicas. Dado que hay oportunidades de inversión pública que todo el mundo considera que tienen expectativas de una alta rentabilidad —mucho más alta que el tipo de interés que tiene que pagar el gobierno para pedir dinero prestado—, un aumento de la inversión pública daría lugar a una menor deuda nacional a largo plazo; y la convicción de que eso es así debería infundir confianza y provocar un aumento aún más sólido de la actividad económica. Pero los defensores de la austeridad no apoyan un aumento de las inversiones públicas[557].

Otra forma de considerar los méritos de la austeridad es echando un vistazo a la historia. La historia demuestra que la austeridad casi nunca ha dado resultado, y la teoría explica por

qué eso no debería sorprendernos. Las recesiones las provoca la falta de demanda —la demanda total es menor de lo que la economía es capaz de producir—. Cuando el gobierno recorta el gasto, la demanda se reduce aún más y aumenta el desempleo.

Bajo el mito de que la austeridad aporta confianza, a menudo subyace otro mito, el de que el presupuesto del gobierno nacional es como el presupuesto de una economía doméstica. Cualquier familia, tarde o temprano, tiene que vivir dentro de sus posibilidades. Cuando una economía tiene un elevado índice de desempleo, esa sencilla regla no es válida para el presupuesto nacional, porque un aumento del gasto, en realidad, puede incrementar la producción al crear empleos que ocuparán personas que, de lo contrario, estarían paradas. Una única familia, al gastar más de lo que ingresa, no puede cambiar la macroeconomía. Un gobierno nacional sí puede. Y el aumento del PIB puede ser mucho mayor que la cantidad que ha gastado el gobierno.

Los que trabajan en las finanzas destacan la importancia de la confianza, pero la confianza no puede restablecerse mediante unas políticas que dan lugar a un mayor desempleo y a una menor producción. La confianza únicamente puede restablecerse a través de políticas que den lugar al crecimiento; y la austeridad hace justo lo contrario.

Los defensores de la austeridad presentan evidencias de países que sufrían una crisis económica, que impusieron austeridad y que se recuperaron. Pero un análisis minucioso muestra que esos países eran pequeños y tenían socios comerciales que estaban experimentando un boom[558]. En esas condiciones, un aumento de las exportaciones podía sustituir con facilidad la reducción del gasto del gobierno. Ese no es el caso de Estados Unidos y Europa hoy en día, cuyos socios comerciales también están sufriendo una crisis[559].

Cabría pensar que quienes propugnan la austeridad habrían aprendido de la multitud de experiencias anteriores

donde tuvo unas consecuencias desastrosas: la austeridad del presidente Herbert Hoover convirtió el crac de la Bolsa de 1929 en la Gran Depresión. La austeridad del FMI convirtió las crisis económicas de Asia Oriental y de Latinoamérica en recesiones y depresiones; actualmente, la austeridad autoimpuesta y forzosa en numerosos países europeos (Reino Unido, Letonia, Grecia, Portugal) está teniendo exactamente el mismo efecto. Pero no parece que sus defensores hayan tomado nota de esa evidencia abrumadora. Al igual que los médicos de la Edad Media, que creían en las sangrías, pero que cuando el paciente no mejoraba argumentaban que lo que realmente necesitaban era otra sesión, los sangradores de la teoría económica de siglo XXI no desfallecen. Exigen cada vez más austeridad y encuentran todo tipo de excusas para explicar por qué la primera dosis no dio el resultado que ellos predecían. Mientras tanto, el desempleo va en aumento, los salarios disminuyen y los programas del gobierno de los que dependen los estratos medios y bajos se van reduciendo.

En cambio, el gasto del gobierno ha tenido éxito. En última instancia, fue el gasto del gobierno, en previsión de la II Guerra Mundial, lo que sacó a Estados Unidos de la Gran Depresión. Aunque el New Deal aportó cierto estímulo y ayudó a que la economía se recuperara entre 1933 y 1936, el estímulo no fue lo suficientemente grande como para superar el efecto conjunto de la contracción del gasto a nivel estatal y local y de los problemas en la agricultura (los ingresos en ese sector, que constituía la cuarta parte de la población, disminuyeron drásticamente durante ese periodo: en un 50 por ciento tan solo entre 1929 y 1932)[560]. Después, al final del primer mandato de Roosevelt, en 1936, la preocupación por el déficit y las presiones de los conservadores fiscales indujeron al presidente a recortar el gasto federal. La recuperación de la economía se detuvo y el crecimiento pasó a ser negativo[561].

El mito del estímulo fallido

Los defensores de la austeridad rebaten a quienes argumentan a favor de un mayor gasto del gobierno diciendo

que eso no estimula la economía. Empiezan su crítica observando que los casi 800.000 millones de dólares del paquete de estímulo aprobado en febrero de 2009 no salvó a la economía de una profunda recesión, y que tampoco lo lograría un aumento del gasto del gobierno. Pero el estímulo sí dio resultado: de no haber sido por eso, el índice de desempleo habría superado el 12 por ciento, más de 2 puntos porcentuales por encima de los niveles que acabó alcanzando.

Efectivamente, la Administración cometió varios errores. En primer lugar, subestimó la profundidad y la duración de la crisis. Pensó que, sin el estímulo, el índice de desempleo alcanzaría un máximo de aproximadamente el 10 por ciento. Los economistas de la Administración, algunos de los cuales habían tenido que ver con la creación de la burbuja, subestimaron sus dimensiones. Sencillamente, se resistieron a creer que los precios de los inmuebles estuvieran tan hinchados; de forma que creyeron que la caída de los precios solo iba a ser temporal, y con la recuperación de los precios de la vivienda se restablecería el consumo. Como las empresas verían una rápida recuperación, se mostrarían reacias a despedir a sus mejores empleados. La realidad fue otra: se había producido una enorme burbuja y con unos precios que todavía, cinco años después de su estallido, siguen estando un 30 por ciento por debajo de los precios de antes de la crisis —y en algunos lugares más de un 50 por ciento por debajo—; cada vez está más claro que el sector inmobiliario seguirá deprimido todavía varios años más, aunque la salud del sector financiero se restableciera del todo[562]. Eso supone un problema, porque antes de la crisis, aproximadamente el 40 por ciento de todas las inversiones iban al sector inmobiliario.

Un segundo error fue que la Administración creyó que el problema principal era la crisis financiera y no reconoció la necesidad subyacente de una transformación estructural. Los enormes aumentos de la productividad en el sector manufacturero, muy superiores al aumento de la demanda, significaban inevitablemente que una parte de la mano de obra

tendría que abandonar ese sector —igual que los enormes aumentos de la productividad agrícola durante los años previos a la Gran Depresión significaron que una parte de la mano de obra tuvo que abandonar la agricultura y trasladarse al sector manufacturero—. Por añadidura, con la globalización, una parte cada vez mayor de los empleos en el sector manufacturero va a estar ubicada en los países en vías de desarrollo y en los mercados emergentes, agudizando la necesidad de una transformación estructural.

Además, la Administración no fue capaz de entender otro problema fundamental, la creciente desigualdad y su impacto en lo que había ocurrido antes de la crisis, y lo que probablemente iba a ocurrir después. Antes de la crisis, la tasa media de ahorro de los hogares era casi igual a cero, lo que significaba que muchos estadounidenses estaban desahorrando —que tenían una tasa de ahorros negativa—. Teniendo en cuenta que el 20 por ciento más alto de la población recibía aproximadamente el 40 por ciento de la renta nacional y ahorra aproximadamente el 15 por ciento (con lo que, en total, se estaba ahorrando aproximadamente un 6 por ciento de la renta nacional), el 80 por ciento inferior, que recibía el 60 por ciento restante de la renta nacional, tenía que estar desahorrando a una tasa del 10 por ciento de sus ingresos. Una vez más, aunque la salud de los bancos se hubiera recuperado del todo, y aunque se hubiera llevado a cabo un completo desendeudamiento del sector de las economías domésticas (esto es, amortizando su excesivo endeudamiento), estas no deberían volver a su caprichosa forma de consumir de forma persistente por encima de sus ingresos y los bancos no deberían prestarles dinero. Por eso resulta poco realista pensar que van a reanudarse los excesos en el consumo del nivel anterior a la crisis.

Y, por supuesto, la disminución de la participación de los salarios —la creciente desigualdad— hará que la recuperación resulte mucho más difícil sin la ayuda del gobierno.

Esos errores en el análisis económico han tenido consecuencias. La creencia de que la economía iba a recuperarse rápidamente por sí sola —una vez que se restableciera la salud de los bancos con la ayuda del gobierno— dio lugar a un paquete de estímulo que resultó ser demasiado pequeño y demasiado efímero. Como la Administración pensaba que la crisis económica iba a ser corta, pensó que las empresas retendrían a sus trabajadores; pero las empresas no pensaban lo mismo, y los despidos de trabajadores fueron mayores de lo que preveía la Administración. Por añadidura, el estímulo no estaba todo lo bien diseñado que cabría esperar; podría haber habido más estímulo por cada dólar de gasto. Pero es posible que la convicción de que solo se necesitaba un paliativo a corto plazo, hasta que se recuperara el sector financiero, provocara que la Administración se despreocupara de esos defectos[563].

Los errores de apreciación de la Administración en esa área se vieron agravados por otro error más: la idea de que si sus portavoces conseguían animar la economía con sus discursos y «restablecer la confianza», el todopoderoso consumidor estadounidense regresaría. En marzo de 2009 se empezó a hablar de brotes verdes; pero con la llegada del verano esos brotes se habían marchitado. En los años siguientes aparecía de vez en cuando un atisbo de esperanza, pero es posible que esos reiterados intentos de infundir confianza, en realidad, hayan acabado socavándola (y sobre todo tanto en la Administración como en la Reserva Federal): claramente, los líderes del país no se habían enterado bien de lo que estaba ocurriendo[564].

Por qué el gasto del gobierno puede ser muy eficaz

La lógica de por qué el gasto del gobierno puede ser —y ha sido— eficaz a la hora de estimular la economía es elocuente. Si el gobierno, supongamos, aumenta el gasto, el PIB aumenta en una cuantía mayor. La relación entre el aumento del PIB y el aumento del gasto del gobierno se denomina multiplicador. No es de extrañar que los exponentes de la derecha digan que el multiplicador es pequeño —e incluso próximo a cero—. Por

supuesto, cuando la economía está en el pleno empleo, un aumento del gasto del gobierno no incrementa el PIB. Tendría que desplazar a otros gastos. Si la Reserva Federal aumenta los tipos de interés o reduce la disponibilidad de crédito, con la intención de garantizar que el aumento del gasto del gobierno no provoque inflación, estará desplazando una parte de la inversión. Pero esas experiencias son irrelevantes a la hora de evaluar el impacto del gasto del gobierno cuando el desempleo es elevado (y es probable que siga así durante varios años) y cuando, por esa razón, la Reserva Federal se ha comprometido a no incrementar los tipos de interés. En esas circunstancias —las condiciones de la Gran Recesión—, es probable que los multiplicadores sean grandes, mucho mayores que 1[565].

Por supuesto, el gasto del gobierno puede ser todavía más eficaz si se destina a inversiones de alta productividad, como las que facilitan la reestructuración de la economía. Aparte de la elevada rentabilidad directa de ese tipo de inversiones, existen otros beneficios: se incrementa la rentabilidad de las inversiones privadas, de forma que se «atrae» a la inversión privada; se reduce el déficit a medio plazo, y eso no solo debería infundir confianza, sino que probablemente, los consumidores, al darse cuenta de que su futura carga fiscal será menor de lo que podría ser en otras circunstancias, consumirán más hoy[566]; se «atrae» incluso el consumo privado.

El dinero del gobierno que se gasta en reformas estructurales —que contribuye a trasladar recursos de los sectores anticuados y menos competitivos hacia nuevos sectores— estimula la economía, y el aumento de los ingresos proporciona a los individuos y a las empresas los recursos necesarios para adaptarse a los cambios en la economía.

En muchos de los países europeos que tienen que afrontar políticas de austeridad, existe al mismo tiempo una exigencia de reformas estructurales más rápidas. Las reformas estructurales en las que a menudo se centran esos países no implican la ayuda del gobierno para encauzar la economía hacia

nuevos sectores. Se refieren, más bien, a una mezcla de medidas contraproducentes (reducción del salario mínimo) y medidas para reducir las rentas (como una aplicación más eficaz de las leyes de la competencia y la reducción de las restricciones a la creación de empresas), junto con medidas de efectos ambiguos (privatizaciones apresuradas que, en muchos países, en realidad han incrementado las rentas y han afectado a la eficiencia). Esas reformas se adornan con mensajes de buena voluntad: son para aumentar la competitividad. Incluso si esas reformas se produjeran a un ritmo sin precedentes históricos, harían falta años antes de que se hicieran realidad todos sus beneficios. Pero, en el mejor de los casos, esas reformas (cuando están bien diseñadas, y muchas de ellas no lo están) mejoran el lado de la oferta de la economía; sin embargo, como hemos señalado reiteradamente, hoy en día la debilidad de la economía procede del lado de la demanda, y una reducción de los ingresos de los trabajadores, ya sea a consecuencia de despedirlos o de bajarles los salarios, simplemente disminuye la demanda total, reduciendo el PIB y debilitando las capacidades de llevar a cabo las transformaciones estructurales por parte de quienes deben realizarlas. Es probable que el ajuste se vea perjudicado. De hecho, a menos que se haga algo ahora para fomentar la demanda y el crecimiento (y al parecer, la mayoría de los programas europeos están haciendo poco o nada), las reformas estructurales que incrementan la eficiencia implican que harán falta menos trabajadores para producir los bienes y servicios que genere la economía, en la cantidad que sea. Por muy deseables que sean las reformas estructurales a largo plazo, con ellas se corre el riesgo de aumentar el desempleo y de reducir la producción a corto plazo.

COMENTARIOS FINALES

Los puntos de vista de los banqueros y de otros exponentes del 1 por ciento sobre cómo responder a la crisis —reduciendo los salarios y recortando los presupuestos— no devolverán a nuestras economías a la senda de la prosperidad. Ni siquiera está claro que las políticas que ellos defienden tengan mucho éxito a la hora de reducir el déficit en las

actuales condiciones de debilidad económica: un PIB menor y un mayor índice de desempleo implican menos ingresos por impuestos y más gastos. Ni tampoco está claro que esas políticas beneficien al 1 por ciento, aunque es fácil entender por qué sus miembros lo creen. Reducir los salarios («mayor flexibilidad del mercado de trabajo») aumentaría los beneficios, siempre y cuando se mantuvieran las ventas. Además, los banqueros siempre están pendientes de que les devuelvan los préstamos. Piensan en una familia que les debe dinero. Si la familia reduce sus gastos, dispone de más dinero para devolverle al banco. Pero la analogía entre la familia y la economía es falsa: reducir el gasto del gobierno destruye la demanda y destruye puestos de trabajo. La familia no tendrá dinero suficiente para devolverle el préstamo al banco si sus ingresos disminuyen en consonancia con los recortes en los gastos. Y la devolución de los préstamos será todavía más difícil si los ingresos disminuyen en una cuantía mucho mayor que los recortes del gasto —que es precisamente lo que la teoría económica ha demostrado que está ocurriendo—.

Lo más llamativo es la cantidad de gente —tanto expertos como gente corriente, ya sea en el gobierno o fuera de él— a la que ha seducido el mito de la austeridad y el mito de que el presupuesto del gobierno es como el presupuesto de una economía doméstica. Mucha gente se ha visto cautivada por un sutil argumento paralelo que alega la derecha en materia de macroeconomía: hubo un estímulo. La economía no mejoró. Incluso empeoró. Por consiguiente, el estímulo no dio resultado. Pero el estímulo sí que dio resultado; evitó que la tasa de desempleo fuera aún mayor.

El 1 por ciento se ha adueñado del debate presupuestario y lo ha distorsionado, utilizando su comprensible preocupación por un gasto excesivo con la intención de amparar un programa concebido para reducir el tamaño del gobierno, una medida que debilitaría la economía hoy, que reduciría el crecimiento en el futuro y, lo que es más importante para el asunto de este libro, que aumentaría la desigualdad. La derecha incluso ha

aprovechado la oportunidad de la batalla presupuestaria para argumentar a favor de una reducción de la progresividad de nuestro sistema tributario y de un recorte de los ya de por sí limitados programas de protección social de nuestro país.

Teniendo en cuenta los puntos débiles de la economía (tanto la falta de demanda de hoy en día como la falta de inversión en nuestro futuro), el fetichismo del déficit se centra en el problema equivocado, por lo menos por ahora. Pero incluso si uno se dejara llevar por el fetichismo del déficit, hemos demostrado que hay políticas alternativas de impuestos y gastos capaces, a un mismo tiempo, de incrementar la eficiencia económica, aumentar la producción del país, reducir su índice de desempleo y afrontar uno de los problemas más conflictivos del país: su creciente desigualdad.

La principal fuente de desigualdad, por abajo, es el desempleo. Quienes están sin trabajo lo están pasando mal, y también se resienten los que sí tienen, ya que el alto índice de paro ejerce una presión a la baja sobre los salarios. Dado que la parálisis política de Estados Unidos está limitando el uso de la política fiscal (los impuestos y los gastos) para devolver la economía al nivel de pleno empleo, las esperanzas se han depositado en la política monetaria. Como hemos apuntado en este capítulo, las cosas incluso pueden empeorar: el fetichismo del déficit puede conducir a la austeridad, lo que debilita ulteriormente la economía e impone una carga aún mayor sobre la política monetaria. Pero ¿la política monetaria está a la altura de las circunstancias? El capítulo siguiente explica por qué esta, en realidad, no ha prestado un buen servicio a nuestro país, como debería: en gran medida, la política monetaria ha sido diseñada para prestar servicio al sector financiero y a otros intereses de los de arriba.

Capítulo 9

UNA POLÍTICA MACROECONÓMICA Y UN BANCO CENTRAL POR Y PARA EL 1 POR CIENTO

Puede que a algunos lectores les sorprenda ver un capítulo sobre macroeconomía —la rama de la teoría económica que se ocupa del nivel general de la actividad económica, de la producción (PIB) y del empleo, de los tipos de interés y de la inflación— en un libro sobre la desigualdad. Nada influye más en el bienestar de la mayoría de los ciudadanos que el estado de la macroeconomía —si hay o no pleno empleo y crecimiento—. Y cuando fracasan las políticas macroeconómicas y el desempleo sube vertiginosamente, los de abajo son los que más sufren. Más en general, la política macroeconómica influye mucho en el reparto de los ingresos. Los responsables de las políticas deberían ser conscientes de ello, pero a menudo actúan como si no lo fueran. De hecho, la distribución de la renta raramente se menciona en macroeconomía, y esa es exactamente la cuestión.

La responsabilidad más importante de los encargados de decidir las políticas es mantener la estabilidad de la economía en su conjunto. La Gran Recesión nos ofrece una buena prueba de un fracaso colosal. Y ese fracaso ha impuesto una enorme carga a los estadounidenses corrientes, en su condición de trabajadores, de propietarios de viviendas, de contribuyentes, tal y como describíamos en el capítulo 1. Explicábamos que el fracaso de la macroeconomía acabó poniendo en primer plano los problemas de nuestro sistema económico. Cuando las cosas iban bien, la mayoría de la gente prosperaba y podía autoconvencerse de que quienes no lo lograban solo podían culparse a sí mismos. Pero con la recesión de 2008, la historia dejó de tener sentido. Demasiada gente que «había jugado limpio, que había estudiado mucho, que había trabajado duro» a duras penas conseguía salir adelante, o ni siquiera lo conseguía. El sistema no estaba funcionando.

Este libro ha argumentado que, en muchos sentidos, nuestro sistema económico ha beneficiado a los de arriba, a expensas de los demás, y que ese sistema dista mucho de lo que ha venido en llamarse «el modelo de determinación de renta basado en el rendimiento», donde los ingresos reflejan la aportación a la sociedad. En este capítulo nos centraremos en la contribución de nuestro sistema macroeconómico a este resultado antes, durante y después de la crisis.

Las políticas implican decisiones. Todas las políticas tienen consecuencias en la distribución. Un tema central de este libro es que algunas decisiones sobre políticas han conseguido, simultáneamente, aumentar la desigualdad —beneficiando a los de arriba— y dañar la economía.

Pero muchas decisiones son más complicadas e implican sacrificios. Si hay una correspondencia entre la inflación y el desempleo, aspirar a reducir la inflación significa aumentar el paro, y los trabajadores lo padecen; un desempleo menor significa una mayor inflación, y los obligacionistas ven cómo se erosiona el valor de sus activos. Hacer hincapié en la inflación da prioridad a los intereses de los obligacionistas. Imagínese lo diferente que podría haber sido la política monetaria si se hubiera centrado en mantener el índice de desempleo por debajo del 5 por ciento, en vez de en mantener la tasa de inflación por debajo del 2 por ciento.

Las distintas políticas también imponen diferentes riesgos a los distintos sectores de la sociedad. Si las cosas van mal, ¿quién cargará con las consecuencias? Si las cosas van bien, ¿quién recogerá los beneficios? La Reserva Federal se la jugó al confiar en que los bancos, por sí solos, eran capaces de gestionar el riesgo —una apuesta que a los bancos les resultó sumamente rentable, sobre todo para los banqueros, pero en la que los demás tuvieron que pagar los platos rotos—. La Reserva Federal habría podido poner coto a los préstamos imprudentes y usurarios, a las prácticas abusivas con las tarjetas de crédito, pero decidió no hacerlo. Una vez más, los que salieron ganando

fueron los bancos; los demás salieron perdiendo.

Así pues, las políticas monetarias y macroeconómicas y la actuación de la Reserva Federal contribuyeron al creciente problema de desigualdad en el país en múltiples sentidos. En la parte de abajo y de en medio, un índice de desempleo mayor de lo que en ocasiones era necesario (lo que implica salarios más bajos) significaba unos menores ingresos para los trabajadores. Una menor protección frente a las prácticas abusivas de los bancos perjudicaba su nivel de vida. Veremos, incluso, cómo las actuales políticas macroeconómicas pueden contribuir a una recuperación sin creación de puestos de trabajo (cuando la recuperación se ponga realmente en marcha). Las subvenciones ocultas a los bancos y el apoyo a la desregulación, que tanto contribuyeron a la financiarización de la economía, fomentaron la creciente desigualdad en la parte más alta, y las agresivas políticas para luchar contra la inflación implicaban que los adinerados obligacionistas no tuvieran que preocuparse de que la inflación erosionara el valor de sus activos.

Estos fallos no son casuales. Las disposiciones institucionales por las que se guía la política monetaria están diseñadas para dar una voz desproporcionada a los banqueros y a sus aliados. Eso se reflejaba incluso en los modelos que entraron a formar parte de la caja de herramientas estándar de los bancos centrales. Al mismo tiempo que se centraban en la inflación (algo de suma importancia para los obligacionistas), ignoraban la distribución (y a los banqueros no les gusta que el banco central preste demasiada atención a esa cuestión), aunque, como hemos argumentado, la creciente desigualdad fue esencial a la hora de crear inestabilidad en la economía.

De la misma forma que la Gran Recesión llamó la atención sobre la creciente desigualdad en Estados Unidos —haciendo añicos el mito de que todo el mundo se estaba beneficiando del crecimiento que se había producido durante el último cuarto de siglo—, también destruyó otros dos mitos: que la atención a la inflación era la piedra angular de la prosperidad

económica, y que la mejor forma de garantizar la estabilidad económica era tener un banco central independiente. Este capítulo intenta explicar cómo las políticas monetarias que se practicaron lograron, simultáneamente, debilitar el rendimiento económico en su conjunto e incrementar la desigualdad.

Existe un conjunto alternativo de políticas y de disposiciones institucionales que mantiene la promesa no solo de un crecimiento mejor y más estable, sino también de un reparto más equitativo de los beneficios de ese crecimiento.

CÓMO LA MACROECONOMÍA Y LAS POLÍTICAS MONETARIAS MODERNAS HAN PERJUDICADO AL 99 POR CIENTO

La atención de gran parte de la macroeconomía y de la política monetaria moderna está centrada en la inflación: mantener baja y estable la inflación supuestamente crea las condiciones macroeconómicas en las que puede prosperar una economía de mercado. La inflación —sobre todo los niveles muy altos y erráticos de inflación— puede ser un problema, pero Estados Unidos y Europa Occidental no han tenido que afrontar un problema grave de inflación durante más de un tercio de siglo[567]. Centrarse en los problemas del pasado puede distraernos de las cuestiones más urgentes del presente. Durante los años previos a la Gran Recesión, mucho más preocupantes que una posible ligera pérdida de eficiencia derivada de un ligero aumento de la inflación tendrían que haber sido las colosales pérdidas derivadas del hundimiento del sistema financiero[568]. Durante los años posteriores a la aparición de la Gran Recesión, mucho más preocupantes que una posible ligera pérdida de eficiencia derivada de un ligero aumento de la inflación tendrían que haber sido las grandes pérdidas derivadas del derroche de recursos a consecuencia de que la economía no funcionaba al nivel que marca su potencial.

Como señalábamos en el capítulo 4, quienes más padecen las crisis son los trabajadores y las pequeñas empresas, y eso ha sido especialmente cierto durante esta crisis, en la que los

beneficios de las grandes empresas siguen siendo elevados en muchos sectores[569], y a los bancos y a los banqueros les van bien las cosas. Un alto índice de desempleo perjudica a quienes dependen de su trabajo para vivir; la mayoría de quienes tienen un empleo tienen que afrontar reducciones de jornada y unos ingresos más bajos. Pero la crisis perjudica en especial a los de abajo del todo. Los trabajadores más cualificados desplazan a los menos cualificados, y los menos cualificados desplazan a los no cualificados. Aunque todos los grupos padecen los efectos de unos salarios más bajos, los más perjudicados son los que acaban siendo expulsados de sus empleos[570].

Un alto nivel de desempleo no solo afecta a quienes pierden su trabajo o a quienes ven reducida su jornada: perjudica al 99 por ciento inferior al empujar a la baja los salarios, ya que los trabajadores compiten por los empleos. Y la forma en que la mayoría de los bancos centrales gestionan la política monetaria crea un efecto de trinquete que lleva varias décadas funcionando implacablemente. En cuanto los salarios empiezan a recuperarse, los bancos centrales, con su inquebrantable atención a la inflación, agitan el fantasma del aumento de precios. Aumentan los tipos de interés y encarecen el crédito, a fin de mantener el desempleo a un nivel innecesariamente alto. Con demasiada frecuencia consiguen estrangular los aumentos salariales —con la consecuencia de que la productividad ha estado aumentando seis veces más deprisa que los salarios—[571]. (En el momento de la crisis de 2008, los trabajadores todavía no habían recuperado lo que habían perdido en la anterior recesión)[572].

A los bancos centrales les cuesta muchísimo limitar sus opiniones a las políticas monetarias y de regulación de la banca. (Si se hubieran dedicado a lo suyo y hubieran acertado con las políticas monetarias y reguladoras, la economía se encontraría en unas condiciones muchísimo mejores). Un tema recurrente en los responsables de los bancos centrales es que debería haber más «flexibilidad del mercado laboral», lo que normalmente significa bajar los salarios, y sobre todo el salario

mínimo y la protección al empleo. Pero el debilitamiento de los sistemas de protección social ha amplificado los efectos adversos de las políticas macroeconómicas equivocadas para el 99 por ciento de la población. El salario mínimo no se ha mantenido a la par con la inflación (de forma que el salario mínimo oficial real en Estados Unidos en 2011 es un 15 por ciento más bajo que hace casi un tercio de siglo, en 1980); y obviamente, eso ha facilitado la reducción de los salarios, sobre todo para los de abajo[573]. Tampoco el seguro de desempleo se ha mantenido a la par con los tiempos, de forma que quienes pierden su trabajo y tienen la suerte de tener un seguro de desempleo, reciben una cantidad mucho menor de lo que cobraban antes[574]. Y, como veíamos en el capítulo 1, la cifra de desempleados que no está recibiendo ninguna prestación ha aumentado a unos niveles asombrosos.

Pero el propio debilitamiento del sistema de protección social y las presiones para lograr unos mercados laborales más flexibles pueden haber amplificado las consecuencias macroeconómicas de unas políticas monetarias equivocadas. El principal problema económico de la Gran Recesión, como hemos señalado, es la escasez de la demanda total (o agregada). Con unos buenos sistemas de protección social, se mantienen los ingresos y el consumo de los trabajadores, incluso en caso de una «sacudida» hacia abajo de la economía. Los economistas se refieren a esos amortiguadores con el término de estabilizadores automáticos. Por otro lado, el declive de los salarios como respuesta a una coyuntura adversa de la economía amplifica sus efectos. Los bancos centrales, que apelaban a una mayor «flexibilidad de los salarios», centrándose en la inflación, y al mismo tiempo ignoraban los riesgos de la fragilidad financiera, estaban llevando a cabo, simultáneamente, una política que exponía a la economía al riesgo de una importante crisis y propugnando unas políticas que aseguraban que la crisis, cuando se produjera, iba a tener unas consecuencias profundas y graves.

Haciendo caso omiso de las consecuencias distributivas de la política monetaria

Como ya he señalado, los modelos macroeconómicos estándar ni siquiera reconocen que el reparto de los ingresos es importante, y por tanto no es de extrañar que la Reserva Federal a menudo haya hecho caso omiso en sus políticas de las repercusiones que tienen sus decisiones para la distribución. Incluso cuando la Reserva Federal sí se centra en el empleo, su incapacidad para tener en cuenta las consecuencias distributivas de sus medidas da lugar a que se adopten unas políticas que pueden resultar contraproducentes.

Por ejemplo, la Reserva Federal se centra en los tipos de interés, con la convicción equivocada de que las modificaciones de los tipos de interés son simplemente una «palanca» con la que puede controlar la economía: si se baja el tipo de interés, la economía se expande; si se sube el tipo de interés, la economía se ralentiza. Y aunque hay momentos y circunstancias en que el tipo de interés puede tener esos efectos, otras veces la relación es difusa, en el peor de los casos, y habrían dado mejor resultado otros instrumentos. Por ejemplo, en respuesta a la burbuja inmobiliaria, habría tenido más sentido elevar la cuantía de la entrada exigida para conceder una hipoteca que subir los tipos de interés; no había que frenar las inversiones productivas, únicamente había que moderar la burbuja. Ese tipo de regulaciones era anatema para la Reserva Federal, con su devoción religiosa por el sistema de precios y las maravillas del mercado.

Cuando la economía cayó en barrena, puede que una bajada de los tipos de interés hubiera salvado a los bancos, pero claramente no volvió a poner en marcha la economía. Aunque los menores tipos de interés que tenían que pagar los bancos por el dinero se hubieran trasladado a los prestatarios, en la mayoría de los sectores no habría habido un gran aumento de la inversión, teniendo en cuenta el bajo nivel de utilización de la capacidad —la economía tenía ya de por sí una capacidad más que suficiente para producir todo lo que se le demandara—. Así pues, aparte de dinero barato para los bancos —una subvención

oculta—, en realidad, bajar el tipo de interés no tenía muchas ventajas. Cuando la Reserva Federal bajó los tipos de interés ante el hundimiento de la burbuja tecnológica, no provocó una gran inversión por parte de las empresas, pero sí la burbuja inmobiliaria. Pero con unos precios de los inmuebles tan bajos como los de entonces, era casi inconcebible que unos tipos de interés más bajos tuvieran demasiado efecto en ese sector.

No obstante, hubo un coste: todos aquellos jubilados que habían invertido prudentemente en bonos del gobierno vieron cómo, de repente, se esfumaban sus ingresos. De esa forma, hubo una gran transferencia de riqueza desde las personas mayores hacia el gobierno, y desde el gobierno hacia los banqueros. Pero no se habló mucho del perjuicio que se causaba a los jubilados, y se hizo poco por compensarlo[575].

Es posible que los bajos tipos de interés disuadieran de los gastos en otros sentidos. Las personas que se aproximaban a la edad de jubilación, al ver que tendrían que invertir mucho más en los solventes bonos del gobierno para conseguir la renta de jubilación que deseaban, tendrían que ahorrar más. Lo mismo que los padres que estaban ahorrando para que sus hijos estudiaran en la universidad. Una mínima consideración a las consecuencias distributivas de ese tipo de políticas habría suscitado dudas acerca de la eficacia de la política de bajos tipos de interés[576].

No obstante, la Reserva Federal, con su permanente atención al 1 por ciento, sí sugirió que unos tipos de interés más bajos harían aumentar los precios de las acciones en la Bolsa —lo que suponía una ayuda para los de arriba, que, como hemos visto, poseen la abrumadora mayoría de las acciones que cotizan en Bolsa—, y que unos precios más altos de las acciones darían lugar a un aumento en el consumo, porque la gente sentiría que era más rica. Pero los tipos de interés no iban a permanecer para siempre en unos niveles tan bajos, lo que significaba que la plusvalía de los precios de las acciones probablemente no iba a ser permanente. Era improbable que

cualesquiera aumentos temporales de los precios de las acciones provocados por una bajada temporal de los tipos de interés, particularmente beneficiosa para los ricos, se tradujera en aumentos sustanciales del consumo[577].

Aunque la política de bajos tipos de interés de la Reserva Federal no había dado lugar a un resurgimiento de la inversión, tal y como se esperaba, sí animó a quienes estaban planeando inversiones con la intención de sustituir mano de obra por capital barato. En efecto, el capital tenía un precio artificial y temporalmente muy bajo, ¿y por qué no aprovechar aquella situación excepcional? Eso potenció unas pautas de innovación distorsionadas, que se centraban en ahorrar mano de obra en un momento en que esta era cada vez más abundante. Es curioso que, en una época en que hay un índice de desempleo tan alto entre los trabajadores sin cualificar, los supermercados y los grandes almacenes estén eliminando personal de caja y sustituyéndolo por máquinas automatizadas. La Reserva Federal estaba incrementando cada vez más la posibilidad de que, cuando llegara la recuperación, fuera una recuperación sin creación de empleo. De hecho, aquello se convirtió en el sello distintivo de la recuperación de la recesión de 2001, durante la cual la Reserva Federal había vuelto a poner los tipos de interés a unos niveles muy bajos[578].

Ayudando a los de arriba

Ya hemos apuntado numerosas formas en que la Reserva Federal ayudó a los bancos y a los banqueros, sobre todo durante la crisis. La Reserva Federal presta dinero a los bancos a unos tipos de interés muy bajos, unos tipos que, especialmente en tiempos de crisis, están muy por debajo del tipo del mercado. Si un banco puede pedir dinero prestado a un tipo de interés próximo a cero y comprar bonos a largo plazo del gobierno, que tienen una rentabilidad de, por ejemplo, el 3 por ciento, eso supone un lindo beneficio del 3 por ciento por no hacer nada[579]. Si al sistema bancario se le presta un billón de dólares al año, eso supone un regalo de 30.000 millones. Pero a menudo los bancos pueden conseguir todavía más, pueden

prestarle el dinero a las empresas de calificación «triple A», que son clientes escogidos, a un tipo de interés mucho mayor. Basta con que consigan prestar dinero al 10 por ciento, y la disposición de prestarles un billón de dólares a un interés próximo a cero supone un regalo de 100.000 millones de dólares anuales[580].

Los bancos también pueden depositar el dinero en la Reserva Federal, y actualmente, y por primera vez, reciben intereses por esos depósitos —otra transferencia oculta de los contribuyentes a los bancos—[581]. Curiosamente, esta novedosa modalidad de regalo puede haber desincentivado los préstamos. Pagar a los bancos para que no presten significaba que se reducía la cuantía de la rentabilidad adicional que estos recibían por prestar dinero[582].

Más en general, la estrategia de los rescates colocó los intereses de los bancos (y sobre todo de los grandes bancos) y de los banqueros por delante del resto de nuestra economía[583]. El dinero se daba supuestamente a los bancos para que no se interrumpiera el flujo de crédito, pero no se impusieron condiciones a las instituciones financieras que recibieron los fondos. Ni tampoco condiciones para mantener el flujo de los préstamos, ni condiciones de no utilizar el dinero para pagar bonificaciones. Gran parte del dinero que se entregó a los bancos se destinó a pagar bonificaciones, no a su recapitalización. El dinero fue a parar, en su inmensa mayoría, a los grandes bancos, que estaban más interesados en la especulación y en el mercado financiero que en el crédito. En la medida en que los bancos prestaron algún dinero, fue, en su inmensa mayoría, a las grandes empresas internacionales. El dinero del gobierno, en su mayor parte, no fue a parar a los bancos regionales y locales más pequeños, que se dedican sobre todo a prestar dinero a las pequeñas y medianas empresas [584]. No es de extrañar que cientos de esos pequeños bancos quebraran[585], y varios cientos más se encontraron en una situación tan precaria que tuvieron que limitar el crédito[586]. Para tratarse de una estrategia destinada a mantener el flujo del

crédito, las decisiones de la Reserva Federal (junto con el Tesoro) fueron profundamente deficientes.

La desregulación: crucial para aumentar la financiarización de la economía

Esa deferencia hacia los bancos constituye el núcleo de la contribución de la Reserva Federal, y de otros bancos centrales, a la desigualdad: su incapacidad de imponer una normativa adecuada y de hacer cumplir adecuadamente la normativa existente —la culminación de dos décadas de desregulación financiera que comenzaron en tiempos del presidente Reagan—. La Reserva Federal y su presidente, Alan Greenspan, fueron decisivos a la hora de desguzar la normativa que había sido tan importante para garantizar que el sistema financiero prestara un buen servicio al país durante las décadas posteriores a la Gran Depresión. También resultaron decisivos a la hora de evitar que la nueva normativa reflejara los cambios habidos en el sector financiero, como el desarrollo de los derivados, que suponían una amenaza para la estabilidad del sistema financiero y económico[587].

Aquella desregulación trajo aparejadas dos consecuencias, que ya hemos señalado anteriormente. En primer lugar, condujo a una creciente financiarización de la economía, con todas las distorsiones e inequidades que lleva asociadas. En segundo lugar, permitió a los bancos explotar al resto de la sociedad mediante créditos usurarios, comisiones abusivas en las tarjetas de crédito y otras prácticas. Los bancos desplazaron el riesgo hacia los pobres y hacia el contribuyente: cuando las cosas no salían como habían previsto los prestamistas, otros tenían que cargar con las consecuencias. La Reserva Federal no solo no intentó impedirlo: lo fomentó[588]. Está claro que, desde el punto de vista de la sociedad, los bancos no estaban ayudando a la gente a gestionar el riesgo; lo estaban creando. Pero cuando se trató de gestionar sus propios riesgos, los banqueros tuvieron más éxito. No tuvieron que asumir los inconvenientes de sus actos.

Como consecuencia de la crisis, la postura de la Reserva Federal en el debate sobre la regulación reveló de qué lado estaba su lealtad. Tendría que haber diseñado una normativa que animara a los bancos a volver al aburrido negocio de prestar dinero. Los responsables de la Reserva Federal, al constatar que los bancos demasiado grandes para quebrar tenían incentivos perversos, tendrían que haberse centrado en cómo limitar su tamaño y la interconexión entre ellos. Además, los bancos demasiado grandes para quebrar tienen una ventaja competitiva sobre los demás bancos: quienes les aportan financiación saben que, a todos los efectos, pueden contar con un aval del gobierno y, por consiguiente, están dispuestos a suministrarles fondos a un tipo de interés más bajo. Así pues, los grandes bancos pueden prosperar no tanto porque sean más eficientes, ni porque den un servicio mejor, sino porque a todos los efectos están subvencionados por los contribuyentes. Nuestra incapacidad de imponerles un impuesto que contrarreste esa ventaja supone, simplemente, hacer otro gran regalo a los bancos demasiado grandes para quebrar[589]. La constatación de que las gigantescas bonificaciones daban a los profesionales de las finanzas un incentivo para dedicarse a conductas miopes y a asumir excesivos riesgos también debería haber dado lugar a una normativa más estricta sobre el diseño de dichas primas. Y en reconocimiento del riesgo de los bancos insuficientemente capitalizados —donde una pequeña variación del valor de los activos puede ser suficiente para provocar la quiebra—, tendría que haber habido una estricta regulación de la cuantía de las primas y los dividendos hasta la plena recuperación del sistema bancario. Al constatar el papel que habían desempeñado la falta de transparencia y los derivados financieros en la crisis bancaria, la Reserva Federal tendría que haber insistido en que había que hacer algo al respecto.

Se hizo muy poco de todo lo anterior, y lo que se hizo a menudo se consiguió pese a la oposición de la Reserva Federal. La nueva ley reguladora (Dodd-Frank), aprobada en julio de 2010, otorgaba a la Reserva Federal una gran parte de la responsabilidad de aplicar la normativa, y el banco central, por

lo menos en determinadas áreas, volvió a demostrar de qué parte estaba. Por citar tan solo unos pocos ejemplos: en las discusiones previas a la aprobación de la Ley Dodd- Frank, el comité del Senado que tenía la responsabilidad de supervisar los derivados financieros había recomendado que no se permitiera emitir derivados a los bancos asegurados por el gobierno. Aunque no estaba claro si los derivados eran productos relacionados con los seguros o instrumentos para apostar, estaba claro que no eran créditos. Si eran productos de seguros, deberían estar regulados por la autoridad estatal sobre seguros; si eran productos para apostar, deberían estar regulados por la autoridad estatal sobre juegos de azar; pero en ningún caso deberían ir avalados por el gobierno de Estados Unidos, a través de la Corporación Federal de Seguro de Depósitos, el organismo del gobierno que asegura a los depositantes de los bancos. Pero Ben Bernanke, el director de la Reserva Federal, argumentó en sentido contrario (pese a la oposición de dos presidentes regionales de la Reserva Federal, que parecían abrigar la extraña idea de que los bancos deberían centrarse en la actividad bancaria). Bernanke, y los grandes bancos que ganaban miles de millones de dólares al año con los seguros por impago (CDS), se salieron con la suya.

Mientras tanto, surgió un amplio consenso entre los economistas y los responsables de las políticas (incluido por lo menos un gobernador regional de la Reserva Federal y el gobernador del Banco de Inglaterra, Mervyn King) en que había que hacer algo respecto a los bancos demasiado grandes para quebrar. King señalaba que si eran demasiado grandes para quebrar, eran demasiado grandes para existir. Antes de eso, Paul Volcker, antiguo presidente de la Reserva Federal, había observado que esos bancos, además, eran demasiado grandes para gestionarlos. Pero tanto el anterior presidente del Consejo de la Reserva Federal como el actual (Greenspan y Bernanke, responsables de provocar la crisis) nunca han parecido reconocer siquiera el problema, por lo menos no de un modo que sugiera que haya que hacer algo al respecto. Y se podían hacer muchas cosas: desde soluciones normativas que limitaran

el tamaño de los bancos y lo que pueden hacer, hasta impuestos para compensar las ventajas descritas anteriormente.

La Reserva Federal, por supuesto, nunca se propuso aumentar la desigualdad, ya fuera a causa de los beneficios que brindaba a los de arriba o de lo que le hizo a la gente de en medio y de abajo. De hecho, como explicaremos más adelante, la mayor parte de los miembros de su Consejo probablemente creían de verdad que las políticas del banco central —una normativa laxa, la lucha contra la inflación, la ayuda a los bancos, que son tan necesarios para el funcionamiento de nuestra economía— iban a promover un crecimiento del que se beneficiarían todos. Pero eso únicamente da fe de la medida en que la Reserva Federal había sido «captada» por los puntos de vista y la visión del mundo de los banqueros.

HACIA UN BANCO CENTRAL MÁS DEMOCRÁTICO[590]

Una tesis fundamental de las actuales creencias dominantes es que los bancos centrales deberían ser independientes. La idea es que si los bancos centrales están sometidos a las fuerzas políticas, los políticos acabarán manipulando la política monetaria en su propio beneficio a corto plazo, con un coste a largo plazo; estimularán la economía excesivamente antes de unas elecciones, con un precio —el aumento de la inflación— que habrá que pagar después. Por añadidura, con un banco central independiente y comprometido con una baja inflación, los mercados no incorporarán expectativas inflacionistas en su conducta, de forma que se moderará la inflación, y habrá un mejor rendimiento económico general.

El fracaso de los bancos centrales independientes

Los bancos centrales independientes de Estados Unidos y Europa no han tenido una actuación particularmente buena durante la última crisis. Desde luego, tuvieron una actuación mucho más deficiente que otros bancos centrales menos independientes, como los de India, China y Brasil. La razón era evidente: los bancos centrales de Estados Unidos y Europa

habían sido captados, a todos los efectos, por el sector financiero. Puede que no tuvieran que rendir cuentas democráticamente, pero sí obedecían a los intereses y los puntos de vista de los banqueros. Los banqueros querían una baja inflación, un sector financiero desregulado, con una supervisión laxa, y eso fue lo que consiguieron —aunque las pérdidas económicas derivadas de la inflación eran minúsculas comparadas con las que surgieron de un mercado financiero excesivamente desregulado—. No se dio la mínima importancia a las pérdidas de los consumidores corrientes por las prácticas crediticias abusivas —de hecho, los beneficios adicionales incrementaban la solidez financiera de los bancos—. La solidez financiera del sistema bancario era, al fin y al cabo, la primera misión del banco central.

La captación

En el capítulo 2 veíamos que un organismo regulador ha sido captado por aquellos a los que supuestamente tiene que regular cuando las políticas que aplica y la normativa que adopta reflejan los intereses y los puntos de vista de aquellos a quienes, supuestamente, el organismo tiene que regular más que el interés general. La captación se produce, en parte, como consecuencia del fenómeno de las «puertas giratorias», por el que los reguladores proceden del sector regulado y, tras su breve paso por la Administración, regresan a él. La «captación» es en parte lo que se denomina captación cognitiva, donde el regulador acaba adoptando la mentalidad del regulado. En Estados Unidos la captación también se ha producido de una forma más directa, como cuando Wall Street intervino enérgicamente en el asunto de los posibles nombramientos para el banco central. Tuve ocasión de observarlo durante la Administración Clinton, donde el nombramiento de dos excelentes candidatos fue vetado a todos los efectos por los mercados financieros, una porque había manifestado su preocupación acerca de la discriminación en los préstamos, y el otro porque parecía demasiado interesado en fomentar el crecimiento económico y el pleno empleo. El caso más curioso fue el que se produjo durante la Administración Obama, que

propuso como candidato a un brillante economista galardonado con el Premio Nobel que había realizado un trabajo pionero que mejoraba nuestra comprensión del desempleo y de sus factores determinantes (un asunto que tendría que haber sido del máximo interés para la Reserva Federal). Tal vez algunos responsables del sector financiero se dieron cuenta de que nombrar a un pensador crítico, que podía arrojar dudas sobre determinadas doctrinas convencionales de los bancos centrales que no se basaban ni en la teoría económica ni en la evidencia, resultaría inconveniente. Su candidatura ni siquiera llegó a recibir la aprobación del Comité de Banca del Senado[591].

A pesar de semejantes presiones, ha habido una considerable diversidad de puntos de vista entre los gobernadores de la Reserva Federal. Hubo incluso un gobernador de la Reserva Federal[592] que alertó sobre los malos créditos en el sector de la vivienda, pero fue ignorado a todos los efectos por los demás gobernadores. Durante esta recesión, varios gobernadores de la Reserva Federal se han empeñado en que el desempleo es la cuestión principal, y todo el mundo reconoce que el problema subyacente es una escasez de demanda. Algunos han llegado a formular la sugerencia herética (para los banqueros centrales) de que hasta que no se reduzca sustancialmente el índice de desempleo de la economía, el desempleo, y no la inflación, debería ser el «blanco» de la política monetaria.

Falta de fe en la democracia

La falta de fe en la responsabilidad democrática por parte de quienes argumentan a favor de la independencia de los bancos centrales debería resultarnos sumamente preocupante. ¿Dónde hay que trazar la línea a la hora de entregar una de las responsabilidades más importantes del gobierno a una autoridad independiente? Cabría aplicar esos mismos argumentos sobre la politización a las políticas tributarias y presupuestarias. Me temo que algunos responsables del mercado financiero se conformarían con entregar esas responsabilidades a «expertos técnicos». Pero he aquí la

intención oculta: los mercados financieros no se conformarían con un equipo de expertos técnicos cualesquiera. Prefieren, como hemos visto, «expertos» que compartan sus ideas, unas ideas acordes con sus intereses y su ideología. A la Reserva Federal y a sus presidentes les gusta fingir que están por encima de la política. Es muy conveniente no tener que rendir cuentas, ser independiente. Se ven a sí mismos simplemente como hombres y mujeres sabios, como servidores públicos, que ayudan a gobernar el complejo barco de la economía.

Pero si cupiera alguna duda de la naturaleza política de la Reserva Federal y de sus presidentes, se dispararía observando las posturas aparentemente volubles del banco central a lo largo de los últimos veinte años. En 1993, cuando Estados Unidos tenía un gran déficit fiscal y un alto índice de desempleo, el presidente de la Reserva Federal, Alan Greenspan, instó al gobierno a que adoptara enérgicas medidas para reducir el déficit, bien entendido que a continuación se reducirían los tipos de interés para devolver la economía al pleno empleo. Pero la economía padecía desempleo; no estaba sobrecalentada. No había razón para condicionar la bajada de los tipos de interés a una reducción del déficit; de hecho, bajar los tipos de interés e incrementar la disponibilidad del crédito habría contribuido al crecimiento de la economía, y eso habría obrado milagros para el déficit. Pero los tipos de interés se bajaron apenas por debajo del 3 por ciento —y es de suponer que si se hubieran bajado más, la economía habría tenido una recuperación más firme—. Después, en 2001, Greenspan instó al Congreso a que bajara los impuestos con lo que se creaba un gigantesco déficit, y reaccionó ante la recesión bajando los tipos de interés hasta un nivel mucho más bajo —al final, por debajo del 1 por ciento—. Una interpretación de estas posturas aparentemente incoherentes era que el verdadero objetivo era reducir el tamaño del gobierno y disminuir la progresividad fiscal[593].

En cualquier democracia, una institución pública —y por mucho que disimule, un banco central es una institución pública— debe tener cierto grado de responsabilidad. Tiene que

haber supervisión para garantizar que no haya irregularidades, y que el banco central funcione en consonancia con su mandato, y que el mandato en cuestión sea acorde con el interés general. En una sociedad democrática moderna, la gobernanza es una preocupación primordial. ¿Cómo se elige a los responsables de tomar decisiones cruciales? ¿Cómo se toman esas decisiones? ¿Hay suficiente transparencia como para que pueda haber un significativo control por parte del público?

Pocas cuestiones preocupan tanto a los ciudadanos como el funcionamiento de la economía, y la política monetaria es un factor crucial de dicho funcionamiento. De hecho, los modelos estándar de las ciencias políticas muestran que, sobre todo, el nivel de desempleo y su ritmo de cambio es el factor determinante más importante para los resultados electorales a la presidencia y al Congreso. Y sin embargo, da la impresión de que en el ordenamiento actual, a los altos cargos públicos se les está pidiendo que rindan cuentas por algo cuya principal palanca no controlan ellos.

De hecho, en Estados Unidos el sistema de gobernanza y rendición de cuentas de nuestro banco central en realidad debería parecernos deplorable. La política monetaria la establece un comité (denominado Comité del Mercado Abierto) formado por los siete miembros del Consejo de la Reserva Federal, más los doce presidentes regionales del Banco de la Reserva Federal, de los cuales solo tienen derecho a voto el presidente de la Reserva Federal de Nueva York y otros cuatro. Pero los presidentes regionales del Banco de la Reserva Federal se eligen a través de un proceso no transparente, que apenas da voz al público, y en el que los bancos (a los que se supone que tienen que regular) tienen demasiada influencia[594].

Aunque el actual presidente de la Reserva Federal, Ben Bernanke, se ha manifestado inequívocamente acerca de las virtudes de la transparencia[595], parece haber cambiado de opinión una vez que la tarea de prestar ayuda oculta a los

bancos pasó a ocupar un papel más importante en la agenda de la Reserva Federal. Cuando los medios de comunicación solicitaron información, del mismo tipo de la que los demás organismos del gobierno están obligados a revelar en virtud de la Ley de Libertad de Información, la Reserva Federal alegó que no estaba sujeta a esa ley. El Tribunal del Distrito Federal discrepó, pero la Reserva Federal se mostró impenitente: se negó a revelar lo que la prensa quería saber. La Reserva Federal recurrió la sentencia y el tribunal de apelación reafirmó que esta tenía que rendir cuentas. Se dice que la Reserva Federal habría recurrido al Tribunal Supremo, de no ser porque la Casa Blanca le dijo que, efectivamente, formaba parte del gobierno y que tenía que obedecer las leyes aplicables a los demás organismos del gobierno. El Congreso, de forma independiente, exigió una auditoría de lo que estaba haciendo la Reserva Federal, incluyendo a quién le estaba dando dinero.

Finalmente, la Reserva Federal cedió a la presión de los tribunales y del Congreso, y cuando se hizo pública la información, el pueblo estadounidense comprendió mejor por qué la Reserva Federal no había querido revelarlo antes. Resultó que la verdadera razón para tanto secreto era ocultar unas políticas que no iban a gozar del apoyo popular, así como para ocultar las incoherencias entre lo que decía la Reserva Federal y lo que estaba pasando[596].

En el gran rescate que marcó el comienzo de la Gran Recesión, el presidente de la Reserva Federal de Nueva York era uno de los miembros del triunvirato (junto con el presidente de la Reserva Federal y el secretario del Tesoro) que lo configuró, que decidió a quién se salvaba y a quién se ejecutaba, y quién recibía cuánto dinero y en qué términos. Y esa persona, a su vez, había sido propuesta por un comité formado por los banqueros y los máximos directivos de algunas de las mismas empresas que fueron rescatadas en las condiciones más favorables[597]. Eso tiene toda la apariencia de un conflicto de intereses, y bien podría ser la realidad. Los estadounidenses nunca comprendieron del todo por qué AIG consiguió un rescate

de aquella magnitud, o por qué, cuando se volvieron a comprar sus derivados, se pagaron a 100 centavos por dólar, un precio mucho más alto de lo necesario. Pero cuando salió a la luz quiénes eran, en última instancia, los beneficiarios del rescate a AIG, todo quedó claro: el máximo beneficiario era Goldman Sachs, y otros receptores eran grandes bancos extranjeros, algunos de los cuales eran sospechosos de tener complejos tratos financieros con Goldman Sachs. Resultaba particularmente extraño que Estados Unidos rescatara bancos extranjeros. Si los bancos extranjeros estaban pasando apuros, sus gobiernos tendrían que haber asumido la responsabilidad de rescatarlos.

A medida que se hacía pública más información, quedó claro que la Reserva Federal había estado prestando dinero de forma masiva a los bancos extranjeros mucho antes de la crisis de septiembre de 2008[598]. Evidentemente, la Reserva Federal de Estados Unidos era el prestamista de último recurso no solo para los bancos estadounidenses, sino también para los extranjeros[599]. ¿Acaso los bancos estadounidenses habían asumido unas exposiciones tan complejas y arriesgadas con aquellos otros bancos que si estos se hundían, los bancos estadounidenses corrían peligro? De ser cierto, era evidente que la Reserva Federal había fracasado en su tarea de supervisión, así como en sus responsabilidades reguladoras. También iba quedando cada vez más claro que, a pesar de las declaraciones de la Reserva Federal, que afirmaba que los problemas de las hipotecas de alto riesgo y el estallido de la burbuja estaban bien controlados[600], los mercados financieros de todo el mundo llevaban meses con problemas.

Los datos que la Reserva Federal se vio obligada a revelar también mostraban que durante los meses posteriores a la quiebra de Lehman Brothers, los grandes bancos, como Goldman Sachs, estaban pidiendo prestadas grandes cantidades de dinero de la Reserva Federal, pero, al mismo tiempo, afirmaban públicamente que su salud era excelente.

Nada de lo anterior debería sorprendernos: un banco central independiente, captado por el sector financiero, no tiene más remedio que tomar decisiones que representan las convicciones y los intereses de ese sector.

Aunque fuera deseable tener un banco central independiente del proceso político democrático, su consejo de administración debería por lo menos ser representativo y no estar dominado por miembros del sector financiero. Numerosos países no permiten que quienes pertenecen al sector financiero presten servicio en el consejo de su banco central, lo consideran un evidente conflicto de intereses. Existe una ingente cantidad de expertos fuera del sector financiero. De hecho, los integrantes del sector financiero están especializados en hacer negocios y no son expertos en las complejidades de las interdependencias macroeconómicas. Hoy en día, afortunadamente, hay verdaderos expertos en numerosas instituciones, además de en el sector financiero —como en el mundo académico, las ONG y los sindicatos—.

Quienes propugnan un banco central independiente a menudo suponen que las decisiones que toma el banco no llevan aparejados sacrificios. Los expertos técnicos pueden calcular la mejor forma de gestionar la economía, igual que pueden decidir el i^{\wedge} or diseño de un puente. Pero los sacrificios son la esencia de las decisiones sobre política económica. Como hemos argumentado, hay que tomar decisiones; algunos se beneficiarán de esas decisiones, otros saldrán perdiendo. A estas alturas, es evidente que la Reserva Federal no consiguió mantener la estabilidad económica y que, después de la crisis, no consiguió devolverle la salud a la economía; es evidente, asimismo, que las doctrinas económicas en las que se basaban sus políticas eran gravemente defectuosas. Ninguna política está exenta de riesgos. Pero las políticas escogidas por la Reserva Federal provocaron que la mayor parte del riesgo lo soportaran los propietarios de viviendas, los trabajadores y los contribuyentes, mientras que los beneficios se los quedaban los bancos. Existían otras políticas, con otros riesgos, con las que al

resto de nuestra sociedad le habría ido mucho mejor, y a los bancos les habría ido peor. Es preciso que reconozcamos que las decisiones que toma un banco central son esencialmente políticas; no deberían delegarse a los tecnócratas y, desde luego, no deben dejarse en manos de quienes, de una forma desproporcionada, representan uno de los intereses creados[601].

La crisis del euro: un ejemplo

Los fallos institucionales en el diseño del sistema de los bancos centrales para regular a los bancos y para determinar los tipos de interés en Estados Unidos también surgen en otros países de todo el mundo. Antes de la crisis, Estados Unidos se presentaba como un modelo de buen diseño institucional, y los países de otras regiones lo imitaban. Como consecuencia de la crisis, los fallos del sistema han quedado en evidencia, y Estados Unidos, y otros países que han adoptado un ordenamiento institucional parecido, deberían ir pensando en un cambio de diseño.

Con todo lo crítico que soy respecto a la Reserva Federal, creo que las cosas están aún peor en Europa. Oficialmente, se supone que el banco central estadounidense tiene que ocuparse de la inflación, el crecimiento y el empleo. El Banco Central Europeo (BCE), el equivalente europeo de la Reserva Federal, que gobierna la eurozona, formada por diecisiete países, supuestamente solo tiene que ocuparse de la inflación. El BCE también refleja la mentalidad de los bancos y la comunidad financiera, en mayor medida aún que la Reserva Federal. La respuesta del BCE a la gran crisis de la deuda que empezó con Grecia en enero de 2010 nos ofrece un buen ejemplo. Primero Grecia, después Irlanda y Portugal, y poco después España e Italia, tuvieron que hacer frente a unos tipos de interés por su deuda que resultaban insostenibles. El fantasma de una suspensión de pagos de Grecia pasó de ser una remota posibilidad en enero de 2010 a ser algo inevitable en julio de 2011, aunque se utilizaron unos términos algo más amables, como «reestructuración de la deuda». Grecia debía más de lo que

podía pagar sin infligir un perjuicio políticamente inaceptable a los ciudadanos del país. Cuando el único problema parecía ser el de Grecia, un sencillo parche en el sistema europeo podía haber resuelto el problema. Pero cuando países grandes como España e Italia tuvieron dificultades para financiar su deuda a unos tipos de interés razonables, quedó claro que el problema iba a requerir medidas más drásticas.

El BCE desempeñó, en el mejor de los casos, un papel ambiguo[602]. Por ejemplo, en el caso de Grecia, el BCE insistió en que cualquier reestructuración de la deuda (que consistía en pedirles a los acreedores que aceptaran una quita de la deuda y un aplazamiento de su devolución) fuera voluntaria. Decían que no podía permitirse que cualquier acuerdo al que se llegara provocara un «evento de crédito», es decir, un suceso que desencadenara el pago de los seguros por impago (CDS), los títulos de alto riesgo que resultarían rentables si Grecia suspendía pagos. Al decir eso, el BCE parecía estar colocando los intereses de los bancos muy por encima de los del pueblo griego. Grecia necesitaba una profunda reestructuración (otra forma de decir una gran reducción de la carga de su deuda), mucho más allá de la que podía surgir de una reestructuración voluntaria, pero solo una quita voluntaria podría no contar como un evento crediticio.

Hubo algo todavía más curioso en la postura del BCE. Se supone que los seguros por impago sirven para asegurar. Si uno tiene una póliza de seguro, quiere que la aseguradora sea generosa y declare que se ha producido un «evento asegurable»: es la única forma en que uno puede cobrar la prima de la póliza. De hecho, a veces la gente actúa para provocar eventos de ese tipo (así fue cómo surgió el término «riesgo moral»). En el caso de Grecia, el BCE dijo que no quería que se activaran esas pólizas de seguros. Si los derivados se hubieran adquirido como productos de seguros, los bancos habrían querido cobrar la prima, y el BCE, en calidad de protector de los bancos, también lo habría querido. Una explicación era que el BCE había fallado en su misión reguladora, y algunos bancos, en vez de adquirir

seguros, se habían dedicado a apostar y corrían el riesgo de perder en caso de que hubiera que pagar los CDS. Parecía que el BCE estaba poniendo los intereses de esos bancos no solo por delante de los intereses de Grecia, sino también de los bancos que habían sido más prudentes y sí habían contratado seguros[603].

Por supuesto, la responsabilidad del BCE y de las autoridades financieras europeas era asegurarse de que los bancos estaban adecuadamente capitalizados y no estaban excesivamente expuestos a los riesgos. Saltaba a la vista que habían fracasado estrepitosamente: unas semanas después de que las instituciones financieras europeas recibieran un certificado de buena salud (tras aprobar un test de estrés, supuestamente diseñado para garantizar que los bancos podían sobrevivir a un importante sobresalto económico), los bancos irlandeses se desplomaron. Pocas semanas después de que los bancos europeos recibieran un segundo sello de aprobación, supuestamente tras haber adoptado unos estándares más estrictos, quebró otro importante banco europeo (Dexia)[604].

LA POLÍTICA MONETARIA Y LA BATALLA DE LAS IDEAS

Un motivo central de este libro es que ha habido una batalla de ideas — acerca de qué tipos de sociedad, qué tipos de políticas, son las mejores para la mayoría de los ciudadanos— y que en esa batalla se ha visto un intento de convencer a todo el mundo de que lo que es bueno para el 1 por ciento, de que lo que le preocupa a los de arriba y lo que estos desean, es bueno para todos: bajar los impuestos a los de arriba, disminuir el déficit, reducir el tamaño del gobierno.

No es una coincidencia que la teoría monetaria/macroeconómica, actualmente de moda, tenga su origen en la obra de Milton Friedman, el influyente economista de la escuela de Chicago y firme defensor de la denominada economía de libre mercado, que minimizaba la importancia de las externalidades e ignoraba las imperfecciones de la información y otras cuestiones relacionadas con los problemas

de «agencia»[605]. Aunque sus estudios pioneros sobre los factores determinantes del consumo le valieron con toda justicia un Premio Nobel, su fe en el libre mercado se basaba más en una convicción ideológica que en el análisis económico. Recuerdo mis largas discusiones con él sobre las consecuencias de la información imperfecta o sobre los mercados de riesgo incompletos; mis propios trabajos y los de numerosos colegas habían demostrado que, en esas condiciones, normalmente los mercados no funcionaban bien. Friedman sencillamente no era capaz o no quería comprender esos resultados. No podía refutarlos. Se limitaba a saber que tenían que ser erróneos. Friedman, y otros economistas del libre mercado, tenían otras dos respuestas: aunque los resultados teóricos fueran ciertos, eran «curiosidades», excepciones que confirmaban la regla; y aunque los problemas fueran generalizados, no se podía confiar en que el gobierno los resolviera.

La teoría y la política monetaria de Friedman reflejaban su compromiso para asegurarse de que el gobierno fuera pequeño, y su discrecionalidad, limitada. La doctrina que propugnaba, denominada monetarismo, sostenía que el gobierno simplemente tenía que incrementar la oferta monetaria a un ritmo fijo (el ritmo de crecimiento de la producción, igual al ritmo de crecimiento de la población activa, más el ritmo de crecimiento de la productividad). Que la política monetaria no pudiera utilizarse para estabilizar la economía real —es decir, para asegurar el pleno empleo— no le preocupaba demasiado. Friedman creía que la economía, por sí sola, permanecería en el pleno empleo, o próxima a él. Cualquier desviación se corregiría rápidamente, siempre y cuando el gobierno no metiera la pata.

A juicio de Friedman, la Gran Depresión no fue un fracaso del mercado, sino un fracaso del gobierno: la Reserva Federal no había hecho lo que habría tenido que hacer. Dejó que disminuyera la oferta monetaria. En economía no tenemos la posibilidad de hacer experimentos. No podemos volver a vivir de nuevo la Gran Depresión y cambiar la política monetaria para ver las consecuencias. Pero en cierto sentido, la Gran Recesión

ha supuesto una maravillosa, aunque costosa, oportunidad de poner a prueba algunas ideas. Ben Bernanke, un estudioso de la Gran Depresión, estaba al tanto de las críticas a la Reserva Federal, y no quería que le acusaran de ignorar las lecciones aprendidas. Inundó de liquidez la economía. Una medida estándar de las acciones de política monetaria es el tamaño del balance de la Reserva Federal —cuánto dinero ha prestado al sistema bancario y cuánto ha comprado en bonos del gobierno y otros títulos—. El balance casi se triplicó, desde 870.000 millones de dólares (el 28 de junio de 2007) antes de la crisis, hasta 2,93 billones, en el momento del cierre de este libro (29 de febrero de 2012)[606]. Puede que ese aumento de la liquidez —junto con el rescate masivo realizado por el Tesoro— haya salvado a los bancos, pero no consiguió evitar la recesión. Puede que la Reserva Federal provocara la crisis por culpa de su imprecisa política monetaria y de su laxa normativa, pero no podía hacer mucho más para evitar o detener la crisis. Finalmente, su presidente lo admitió[607].

Friedman también tenía sus propias ideas sobre la normativa bancaria: pensaba que, al igual que la mayoría de las normativas, interfería con la eficiencia económica. Friedman era partidario de una «banca libre», la idea de que los bancos deberían funcionar sin ningún tipo de trabas, una idea que ya se había probado, y había fracasado, en el siglo XIX. Friedman encontró a un discípulo voluntarioso en la persona del dictador chileno Augusto Pinochet. Efectivamente, la banca libre generó un estallido de actividad económica, cuando se crearon nuevos bancos y el crédito fluía libremente. Pero, al igual que a la desregulada industria bancaria estadounidense no le llevó mucho tiempo provocar la ruina de la economía estadounidense, también Chile experimentó su crisis más profunda en 1982. A Chile le hizo falta más de un cuarto de siglo para devolver las deudas que contigo el gobierno a fin de solucionar el problema.

A pesar de esas experiencias, la idea de que los mercados financieros funcionan bien por sí solos —y que el gobierno no

debería interferir— se convirtió en un tema dominante durante el último cuarto de siglo, un tema impuesto, como hemos visto, por Alan Greenspan, el presidente de la Reserva Federal, y por toda una serie de secretarios del Tesoro. Y, como asimismo hemos señalado, esa idea prestó un buen servicio a los intereses del sector financiero y de otras gentes de arriba, aunque estuviera distorsionando la economía. Por añadidura, aunque el hundimiento del sistema financiero pareció pillar por sorpresa a la Reserva Federal, no tendría por qué haber sido así. Las burbujas han formado parte del capitalismo occidental desde sus comienzos, desde el furor por los bulbos de tulipán en los Países Bajos en 1637 hasta la burbuja de la vivienda de 2003 - 2007[608]. Y una de las responsabilidades de las autoridades monetarias, a la hora de garantizar la estabilidad económica, es impedir la formación de ese tipo de burbujas[609].

El monetarismo se basaba en el supuesto de que la velocidad de circulación —el número de veces que un billete de un dólar cambia de manos en un año— era constante. Y aunque en algunos países y en algunos lugares eso había sido cierto, en la siempre cambiante economía global de finales del siglo XX, no lo era. La teoría quedó totalmente desacreditada apenas unos años después de que hiciera furor entre los banqueros centrales. Una vez que abandonaron a toda prisa el monetarismo, buscaron una nueva religión que fuera acorde con su fe en la mínima intervención en los mercados. La encontraron en la teoría de los objetivos de inflación. Por ese sistema, los bancos centrales debían escoger una tasa de inflación (el 2 por ciento era una cifra muy de moda), y cuando la inflación superaba esa tasa, tenían que elevar los tipos de interés. La subida de los tipos de interés amortiguaba el crecimiento y, por consiguiente, frenaría la inflación[610].

La obsesión con la inflación

El método de objetivos de inflación se basa en tres hipótesis discutibles. La primera es que la inflación es el mal supremo; la segunda es que mantener una inflación baja y estable era condición necesaria, y casi suficiente, para mantener

una tasa de crecimiento real alta y estable; la tercera es que todo el mundo se beneficiaría de una baja inflación[611].

Una inflación alta —como la hiperinflación que azotó Alemania durante la República de Weimar a principios de la década de 1920— es un verdadero problema; pero no es el único problema económico, y a menudo tampoco es el más importante[612]. La inflación, como hemos apuntado, no ha vuelto a ser un problema importante en Estados Unidos ni en Europa durante el último tercio de siglo. Por lo menos en Estados Unidos, la Reserva Federal tenía un mandato equilibrado —inflación, desempleo y crecimiento—, pero en la práctica, la atención se centraba en la inflación, y hasta hace poco cualquier responsable del banco central que sugiriera otra cosa corría el riesgo de convertirse en un marginado. Incluso cuando Estados Unidos ha tenido que afrontar un índice de desempleo del 9 por ciento —además de un desempleo oculto que hacía que el verdadero índice de paro fuera mucho más elevado—, tres «halcones de la inflación» de la Reserva Federal votaron a favor de subir los tipos de interés debido a su inquebrantable preocupación por la inflación.

En 2008, poco antes de que se desplomara la economía mundial, se puso a prueba el método de objetivos de inflación. La mayoría de los países en vías de desarrollo padecía tasas de inflación más altas, no debido a una deficiente gestión macroeconómica, sino porque los precios del petróleo y de los alimentos estaban subiendo vertiginosamente, y esos productos representan una proporción mucho mayor del presupuesto de una familia media en los países en vías de desarrollo que en los países ricos. En China, por ejemplo, la inflación se aproximó al 8 por ciento o más. En Vietnam llegó al 23 por ciento[613]. De acuerdo con el método de objetivos de inflación, esos países en vías de desarrollo tenían que subir sus tipos de interés, pero la inflación de esos países era, en su mayor parte, importada. Subir los tipos de interés no iba a repercutir demasiado en los precios internacionales de los cereales o del combustible[614].

Mientras los países permanezcan integrados en la economía global —y no adopten medidas para amortiguar el impacto de los precios internacionales en los precios nacionales—, los precios nacionales de los alimentos y la energía no tienen más remedio que aumentar sensiblemente cuando lo hacen los precios internacionales[615]. Aumentar los tipos de interés puede reducir la demanda agregada, lo que puede ralentizar la economía y moderar los aumentos de precios de algunos bienes y servicios, sobre todo los que no pueden comercializarse en los mercados. Pero a menos que se lleven hasta un nivel intolerable, esas medidas por sí mismas no pueden reducir la inflación hasta el nivel objetivo. Si los precios mundiales de los alimentos y la energía están subiendo a un ritmo del 20 por ciento anual, para que la tasa de inflación en el conjunto de la economía sea del 2 por ciento, haría falta que disminuyeran los salarios y los demás precios. Eso implicaría, casi con total seguridad, un acusado estancamiento económico y un aumento del desempleo. El remedio sería peor que la enfermedad[616].

Para los halcones de la inflación, la economía siempre está al borde de un precipicio: una vez que la inflación se pone en marcha, será difícil controlarla. Y dado que el coste de neutralizar la inflación —la desinflación, así se llama— es tan grande, lo mejor es afrontarla inmediatamente. Pero esas ideas no se basan en una cuidadosa evaluación de las evidencias. No hay ningún precipicio, y los aumentos moderados de la inflación, cuando parezca que pueden volverse persistentes, pueden neutralizarse fácilmente limitando la disponibilidad del crédito[617]. En resumen, era sencillamente falso que la mejor manera de mantener un alto nivel de empleo y un fuerte crecimiento fuera centrarse en la inflación. La atención en la inflación distraía la atención de cosas que eran mucho más importantes: las pérdidas derivadas de una inflación incluso moderada eran desdeñables en comparación con las pérdidas derivadas del colapso financiero.

Haciendo un favor a otros

Como hemos visto, en los modelos económicos estándar existe una justificación para mantener baja la inflación, pero esos modelos son engañosos. Sobre la base de esos modelos, los defensores de mantener baja la inflación argumentan que sería bueno para la economía en su conjunto. No identifican a los obligacionistas como los grandes beneficiarios de una baja inflación. Como suele decirse, la inflación es el impuesto más cruel. Afecta a todo el mundo de forma indiscriminada, y sobre todo a los pobres, que son menos capaces de soportarla. Pero pregúntele a alguien que lleve cuatro años sin trabajo qué preferiría, si otro año sin empleo o un ligero aumento de la inflación, digamos de entre el 1 y el 2 por ciento. La respuesta es inequívoca. El precio que se cobra el desempleo en los trabajadores es enorme y difícil de soportar. Es mejor un empleo cuya remuneración ha disminuido en términos reales unos pocos puntos porcentuales que ninguno.

Los expertos de Wall Street solían argumentar que la inflación perjudica a los jubilados pobres, pero también ese argumento era incorrecto, ya que la Seguridad Social sube con la inflación[618], y por tanto, sus beneficiarios están protegidos. En los periodos en que los mercados funcionan bien, los trabajadores también están protegidos. Unos precios más altos incrementan la rentabilidad (marginal) para los trabajadores y, por tanto, deberían incrementar su remuneración en la misma medida[619]. Que los episodios de inflación a menudo vinieran acompañados de disminuciones en la renta real de los trabajadores se debía, sobre todo, a que en los periodos en que ha habido una alta inflación también la economía real estaba sometida a fuertes sacudidas.

Los obligacionistas no le están haciendo ningún favor a nadie cuando mantienen la vigilancia sobre la inflación y, sobre todo, cuando convencen a las autoridades monetarias de que suban los tipos de interés. Únicamente se están haciendo un favor a sí mismos. Y se trata de una apuesta unilateral: si los responsables del banco central son excesivamente cautos, y la inflación es menor de lo que esperaban, o incluso se provoca

una reducción de los precios, los obligacionistas saldrán ganando por partida doble, gracias al interés más alto que perciben y al mayor valor del dinero que recuperarán cuando madure la obligación.

Sin renunciar a nada

Los análisis económicos anteriores a la crisis no solo argumentaban que no era necesaria una intervención del gobierno —porque en general los mercados eran eficientes y estables—, sino también que esa intervención era ineficaz. Según esa lógica, las burbujas no existían. Pero incluso si hubiera una burbuja, el gobierno no podría estar seguro de si la había hasta que estallara; y aunque pudiera saberlo, el único instrumento a su disposición era el tosco instrumento de los tipos de interés. Era mejor dejar que la burbuja simplemente siguiera su curso, ya que arreglar el desaguado después iba a resultar más barato que distorsionar la economía para evitar que apareciera.

Si los dirigentes de la Reserva Federal no hubieran estado tan entusiasmados con la idea de que no había burbujas, les habría parecido obvio (igual que se lo parecía a algunos economistas como Robert Shiller, de la Universidad de Yale, uno de los más importantes expertos en vivienda del país) [620] que el aumento sin precedentes de los precios de la vivienda, en relación con las rentas, constituía casi con total seguridad una burbuja. Por añadidura, la Reserva Federal no tenía por qué recurrir a un cambio en los tipos de interés para amortiguar la burbuja, podía haber aumentado los requisitos de la cuantía de la entrada inicial o imponer unos estándares más estrictos a los créditos. El Congreso le había otorgado a la Reserva Federal la potestad de hacerlo en 1994. La Reserva Federal, fiel al fundamentalismo del mercado, se había atado sus propias manos.

De forma análoga, los economistas han proporcionado a la Reserva Federal motivos para no intentar afrontar el problema del desempleo. En una economía dinámica, las

personas tienen que cambiar de un empleo a otro, y eso lleva tiempo, lo que crea un índice natural de desempleo. Forzar a la economía más allá de ese índice natural la empuja a una inflación cada vez más acelerada (según ese punto de vista). Cuando el índice de desempleo baja, aunque sea brevemente, por debajo del índice natural, la inflación aumenta; pero entonces los participantes acaban anticipando esa tasa de inflación y la incorporan a sus incrementos de salarios y precios. Al final —y, a juicio de esos economistas, muy pronto—, el banco central tendrá que echarse atrás y permitir que el desempleo vuelva a su índice natural. Pero entonces, según ese punto de vista, habrá que pagar un precio adicional para conseguir que baje la tasa de inflación. Para lograrlo, el índice de desempleo tendrá que ser mayor que el índice natural. De lo contrario, la inflación simplemente persistirá. Alegan que los beneficios de un bajo índice de desempleo, que es temporal, son mucho menores que los costes —por la alta inflación y el posterior aumento del desempleo—.

Esas ideas aportaban consuelo intelectual a los responsables del banco central, que no querían hacer nada respecto al desempleo. Pero había sólidas razones para el escepticismo hacia esas ideas: algunos países, como Ghana e Israel, han conseguido bajar sus tasas de inflación muy deprisa y con un coste reducido. La hipótesis subyacente de que hay una relación estable entre el índice de desempleo y la tasa de aceleración de la inflación no ha resistido la prueba del tiempo, y la hipótesis, todavía más audaz, que subyace a la afirmación de que los costes de la desinflación son mayores que los beneficios de permitir una inflación ligeramente más alta, en realidad nunca se ha demostrado adecuadamente[621].

El uso del término índice de desempleo «natural» sugiere que es natural, y las cosas naturales son buenas, o por lo menos, inevitables. Sin embargo, no hay nada natural en el alto índice de desempleo al que asistimos hoy en día. Y esas ideas están siendo utilizadas por quienes no quieren que el gobierno adopte medidas para solucionarlo. A mi juicio existe un amplio

margen para reducir el índice de desempleo. Hay millones de estadounidenses que trabajan pero a tiempo parcial o por horas simplemente porque no hay una suficiente demanda total en la economía. Cualquiera que sea la cifra que uno aventure acerca del nivel del índice de desempleo «natural» actual —e independientemente de si uno cree o no que el concepto de desempleo natural tiene alguna relevancia—, está claro que un aumento de la demanda agregada sería beneficioso[622].

Por supuesto, el gobierno necesita hacer algo más que aumentar simplemente la demanda total; tiene que ayudar a los individuos a cambiar de sector productivo, desde donde se les necesitaba ayer hacia donde se les necesitará mañana. Esas «políticas activas del mercado de trabajo» han demostrado ser eficaces en numerosos países, sobre todo en Escandinavia. Los recortes en el gasto del gobierno para ese tipo de programas no solo reducirán la renta total a base de disminuir la demanda, sino que también darán lugar a un mayor nivel de desempleo natural, si es que existe tal cosa. Los recortes de la financiación estatal a la educación superior —que han sido especialmente cuantiosos en el ámbito de las ciencias, de la ingeniería y de la atención sanitaria, debido a que la enseñanza en esos campos resulta particularmente cara— significan que muchos empleos de esas especialidades quedan vacantes, y los recortes reducen de forma abrumadora la capacidad de los pobres para recibir más formación y conseguir un buen trabajo[623].

COMENTARIOS FINALES

Para la mayoría de la gente, su sueldo es su principal fuente de ingresos. Las políticas macroeconómicas y monetarias que dan lugar a un aumento del desempleo —y a unos salarios más bajos para los ciudadanos corrientes— son una importante fuente de desigualdad en nuestra sociedad hoy en día. A lo largo del último cuarto de siglo, las políticas y las instituciones macroeconómicas y monetarias no han logrado generar estabilidad; no han conseguido generar un crecimiento sostenible; y, lo más importante, no han generado un crecimiento que beneficie a la mayoría de los ciudadanos de

nuestra sociedad.

A la luz de estos espectaculares fallos, cabría esperar una búsqueda de un marco macroeconómico y monetario alternativo. Pero de la misma manera que los bancos —que argumentan que ningún sistema está a prueba de accidentes, que ellos han sido las víctimas de una inundación que se da una vez cada cien años y que nuestra actual recesión no es motivo para cambiar un sistema que funciona— han tenido un notable éxito a la hora de resistirse a su regulación, muchos de los que sostenían las convicciones equivocadas sobre macroeconomía que dieron lugar a las políticas monetarias defectuosas se han mostrado impenitentes. Han sido reacios a cambiar esas convicciones. La teoría era correcta, alegan; solo hubo algunos fallos en su puesta en práctica[624].

Lo cierto es que los modelos macroeconómicos no prestaban la suficiente atención a la desigualdad y al efecto que tenían las políticas en la distribución. Las políticas basadas en esos modelos defectuosos contribuyeron a crear la crisis y, al mismo tiempo, han resultado ineficaces a la hora de remediarla. Incluso es posible que estén contribuyendo a garantizar que, cuando se produzca la recuperación, sea sin creación de puestos de trabajo. Y lo que es más importante para el propósito de este libro, las políticas macroeconómicas han contribuido al elevado nivel de desigualdad de Estados Unidos y de otros países.

Aunque es posible que los defensores de esas políticas afirmen que son las mejores para todos, eso no es cierto. No existe una única política que sea la mejor. Como he subrayado en este libro, las políticas tienen efectos distributivos, de forma que hay que elegir entre sacrificar los intereses de los obligacionistas y los deudores, los de los jóvenes y los de los mayores, los del sector financiero y los de otros sectores, etcétera. No obstante, también he recalcado que hay políticas alternativas que habrían dado lugar a un mejor rendimiento económico general, sobre todo si evaluamos el rendimiento

económico por lo que ocurre con el bienestar de la mayoría de los ciudadanos. Pero si queremos implementar esas alternativas, el ordenamiento institucional por el que se toman las decisiones tendrá que cambiar. No podemos tener un sistema monetario dirigido por personas cuya forma de pensar ha sido captada por los banqueros y que, a todos los efectos, se gestiona para beneficiar a los de arriba.

Capítulo 10

EL CAMINO A SEGUIR: OTRO MUNDO ES POSIBLE

No tiene sentido hacer como si nada. A pesar de la inveterada creencia de que los estadounidenses gozan de una mayor movilidad social que los europeos, Estados Unidos ha dejado de ser el país de las oportunidades.

Nada ilustra más gráficamente lo que ha ocurrido que la situación de los que hoy tienen veinte años. En vez de empezar una nueva vida, cargada de entusiasmo y esperanza, muchos de ellos tienen que afrontar un mundo de ansiedad y temor. Sobrecargados con unos créditos para pagar sus estudios, que saben que les costará mucho esfuerzo devolver, y que no podrían quitarse de encima aunque se declararan en quiebra, buscan un buen trabajo en un mercado deprimente. Si tienen la suerte de conseguir un empleo, sus salarios serán decepcionantes, a menudo tan bajos que tendrán que seguir viviendo con sus padres[625].

Al mismo tiempo que los progenitores de cincuenta y tantos años se preocupan por sus hijos, también están preocupados por su propio futuro. ¿Acabarán perdiendo su vivienda? ¿Se verán obligados a jubilarse anticipadamente? ¿Conseguirán salir del paso con sus ahorros, enormemente reducidos por culpa de la Gran Recesión? Saben que en caso de dificultades es posible que no puedan recurrir a sus hijos para que les ayuden. Desde Washington llegan noticias aún peores: se están estudiando en profundidad nuevos recortes en Medicare, que provocarán que a algunos grupos el acceso a la atención sanitaria les resulte inasequible. También parece que se anuncian recortes en la Seguridad Social. Cuando los mayores estadounidenses afrontan los años de su ocaso, el sueño de una jubilación cómoda parece un espejismo. El sueño de una vida mejor, más próspera para sus hijos, puede ser tan anticuado como algo salido de una película de los cincuenta.

Lo que ha venido ocurriendo en Estados Unidos también ha ocurrido en muchos países de todo el mundo. Pero no es inevitable. No es el funcionamiento inexorable de la economía de mercado. Hay sociedades que han gestionado mucho mejor las cosas, incluso en un mundo donde las fuerzas del mercado y el paradigma dominante en materia de políticas dan lugar a una sustancial desigualdad debido a las diferencias en capacidad, en esfuerzo y en suerte. Esas sociedades producen un nivel de vida más alto que el de Estados Unidos para la mayoría de sus ciudadanos, medido no solo en términos de ingresos, sino también en términos de salud, educación, seguridad y muchos otros aspectos que resultan cruciales para determinar la calidad de vida. Y algunas sociedades donde la desigualdad era mucho peor que en Estados Unidos se asomaron al precipicio, vieron lo que podía ocurrir en un futuro y dieron marcha atrás: han conseguido reducir el grado de desigualdad, ayudar a los pobres y extender la educación.

Otro mundo es posible. Podemos lograr una sociedad más acorde con nuestros valores fundamentales, con mayor igualdad de oportunidades, una renta nacional total mayor, una democracia más fuerte y un nivel de vida más alto para la mayoría de individuos. No será fácil. Hay algunas fuerzas del mercado que nos empujan en dirección contraria. Esas fuerzas del mercado están condicionadas por la política, por las reglas y las normativas que adoptamos como sociedad, por la forma en que actúan nuestras instituciones (como la Reserva Federal, nuestro banco central, y otros organismos reguladores). Hemos creado una economía y una sociedad donde las grandes fortunas se amasan a través de la búsqueda de rentas, a veces mediante transferencias directas desde el sector público a los ricos, más frecuentemente a través de unas normas que permiten que los ricos recauden «rentas» del resto de la sociedad gracias al poder monopolista y otras formas de explotación.

Este libro no trata sobre la política de la envidia: en general, el 99 por ciento inferior no tiene envidia de las

contribuciones sociales que han realizado algunos de los integrantes del 1 por ciento, de sus ingresos bien merecidos. Por el contrario, este libro trata sobre la política de la eficiencia y la equidad. El argumento central es que el modelo que describe mejor la determinación de los ingresos en la parte más alta no se basa en la contribución de los individuos a la sociedad (la «teoría de la productividad marginal» que presentábamos en un apartado anterior), aunque, por supuesto, algunos de los de arriba han realizado enormes contribuciones. En cambio, una gran parte de los ingresos de los de arriba corresponde a lo que hemos denominado rentas. Esas rentas han trasladado los dólares desde la parte de abajo y la de en medio hacia arriba, y han distorsionado el mercado en beneficio de unos y en perjuicio de otros.

Además, lograríamos una economía más eficiente y una sociedad más justa si consiguiéramos que los mercados funcionaran como verdaderos mercados —que fueran más competitivos, menos abusivos— y moderando sus excesos. Las reglas del juego son importantes no solo para la eficiencia del sistema económico, sino también para el reparto de la riqueza. Unas reglas equivocadas dan lugar a una economía menos eficiente y a una sociedad más dividida.

Invertir más en nuestra sociedad —en educación, en tecnología y en infraestructuras— y proporcionar más seguridad a los ciudadanos corrientes dará lugar a una economía más eficiente y dinámica, más acorde con lo que afirmamos ser, y que ofrezca más oportunidades a un sector más amplio de la sociedad. Incluso el 1 por ciento (los que están ahí en este momento) podrían beneficiarse de que no se desperdicien las capacidades de tanta gente que está abajo. Y mucha más gente tendría una oportunidad de llegar algún día a estar en el 1 por ciento.

Por último, conseguir una sociedad más equitativa probablemente afectará a la ideología predominante que condiciona nuestras políticas microeconómicas y

macroeconómicas. Hemos identificado numerosos mitos que alimentan esa ideología. Podemos romper el círculo vicioso por el que el dominio político de los de arriba se traduce en unas creencias y unas políticas que refuerzan ese dominio y potencian la desigualdad económica.

Durante un tercio de siglo los trabajadores estadounidenses han visto cómo su nivel de vida primero se estancaba y después empeoraba. A quienes, en el abismo de la Gran Depresión, decían que las fuerzas del mercado acabarían prevaleciendo y devolviendo a la economía al nivel del pleno empleo, Keynes les respondía al respecto que sí, que es posible que a largo plazo los mercados funcionen, pero a largo plazo estamos todos muertos. Pero yo dudo de que ni siquiera Keynes tuviera en mente un plazo tan largo como el periodo durante el que los trabajadores estadounidenses han visto cómo se iba deteriorando su nivel de vida.

En este capítulo me propongo pasar revista a lo que hay que hacer para crear ese otro mundo, las reformas que necesitamos en nuestra economía y en nuestra política. Por desgracia, vamos en la dirección equivocada; existe el riesgo de que los cambios políticos y económicos empeoren las cosas. Y concluyo con una nota que recalca lo que tiene que ocurrir si realmente queremos cambiar de rumbo, una cauta nota de optimismo.

Cuando pensamos en cómo fortalecer nuestra economía, es imprescindible que no sucumbamos al fetichismo del PIB. Ya hemos visto (en los capítulos 1 y 4) que el PIB no es un buen indicador del rendimiento económico; no refleja con exactitud los cambios en el nivel de vida, definido en sentido amplio, de la mayoría de los ciudadanos, y no nos dice si el crecimiento que estamos experimentando es sostenible o no.

LA AGENDA DE REFORMAS ECONÓMICAS

Una verdadera agenda de reformas económicas conseguiría, al mismo tiempo, mejorar la eficiencia económica,

la equidad y la igualdad de oportunidades. La mayoría de los estadounidenses saldría ganando; los únicos perdedores serían tal vez algunos integrantes del 1 por ciento —por ejemplo, aquellos cuyos ingresos dependan de la búsqueda de rentas y quienes estén excesivamente vinculados a ellas—. Las reformas se ajustan estrictamente a nuestro diagnóstico: tenemos un problema en la parte más alta, en la parte de en medio y en la parte baja. Las soluciones simples no serían suficientes. Hemos identificado múltiples factores que contribuyen al elevado nivel de desigualdad y al bajo nivel de igualdad de oportunidades que padece actualmente el país. Aunque los economistas a menudo discuten la importancia relativa de cada uno de estos factores, hemos explicado que resolver esa cuestión es una tarea casi imposible. Aparte de eso, la desigualdad de oportunidades en Estados Unidos ha aumentado hasta tal punto que no tenemos más remedio que hacer todo lo que esté en nuestra mano. Puede que algunas de las causas de la desigualdad estén, en gran medida, más allá de nuestro control, y que haya otras causas sobre las que solo podamos influir gradualmente, a largo plazo, pero sigue habiendo otras que podemos abordar de inmediato. Necesitamos un ataque en todos los frentes, un ataque cuyos principales elementos expongo a continuación.

PONER COTO A LOS EXCESOS EN LA PARTE MÁS ALTA

El capítulo 2 mostraba que una gran parte de la riqueza de los de arriba procedía, de una forma u otra, de la búsqueda de rentas y de unas reglas del juego sesgadas en favor de los de arriba. Las distorsiones y las perversiones de nuestro sistema económico son generalizadas, pero las siete reformas siguientes supondrían una gran diferencia.

Reducir la búsqueda de rentas y nivelar el terreno de juego

Poner coto al sector financiero. Puesto que una gran parte del aumento de la desigualdad tiene que ver con los excesos del sector financiero, es el lugar más idóneo para iniciar un programa de reformas. La Ley Dodd-Frank es un comienzo, pero solo un comienzo. He aquí otras seis reformas urgentes:

(a) Poner coto a la excesiva asunción de riesgos y a las instituciones financieras demasiado grandes para quebrar y demasiado interconectadas para quebrar; son una combinación letal que ha dado lugar a los reiterados rescates que han caracterizado los últimos treinta años. Las restricciones sobre el endeudamiento y la liquidez son cruciales, ya que los bancos, de alguna manera, creen que pueden crear recursos de la nada gracias a la magia del endeudamiento. Eso no es posible. Lo único que crean es riesgo y volatilidad[626].

(b) Hacer que los bancos sean más transparentes, sobre todo en su trato de los derivados financieros no bursátiles, que deberían estar restringidos de una forma mucho más estricta y no deberían ser emitidos por instituciones financieras avaladas por el gobierno. Los contribuyentes no deberían verse involucrados a la hora de respaldar esos productos de alto riesgo, independientemente de si los consideramos instrumentos de seguros, de apuestas o, en palabras de Warren Buffett, armas financieras de destrucción masiva[627].

(c) Hacer que los bancos y las compañías de tarjetas de crédito sean más competitivos y asegurarnos de que actúan de forma competitiva. Tenemos la tecnología necesaria para crear un eficiente mecanismo de pagos electrónicos para el siglo XXI, pero tenemos un sistema bancario que está decidido a mantener un sistema de tarjetas de crédito y débito que no solo abusa de los consumidores, sino que impone grandes comisiones a los comerciantes por cada transacción.

(d) Dificultar que los bancos se dediquen a los créditos usurarios y a las prácticas abusivas con las tarjetas de crédito, por ejemplo, estableciendo unos límites más estrictos a la usura (tipos de interés excesivamente altos).

(e) Poner coto a las bonificaciones que fomentan una excesiva asunción de riesgos y a las conductas cortas de miras.

(f) Clausurar los centros bancarios en paraísos fiscales (y

sus correspondientes centros asociados en territorio nacional), que han logrado burlar con tanto éxito la normativa, así como promover el fraude y la evasión fiscal. No tiene sentido que haya tanta actividad financiera en las islas Caimán; ni el país ni su clima tienen nada que favorezca la actividad bancaria. Tan solo existe por una razón: burlar la normativa.

Muchas de estas reformas están interrelacionadas: un sistema bancario más competitivo tiene menores posibilidades de dedicarse a las prácticas abusivas, menos probabilidades de tener éxito en la búsqueda de rentas. Poner coto al sector financiero será difícil, porque los bancos son muy astutos a la hora de burlar la normativa. Aunque se limitara el tamaño de los bancos —lo que ya de por sí es una tarea difícil—, podrían suscribir contratos entre ellos (como los derivados financieros) que garantizaran que están demasiado interrelacionados para quebrar.

Unas leyes sobre competencia más estrictas y aplicadas con mayor rigor. Aunque todos los aspectos de nuestro código jurídico y normativo son importantes tanto para la eficiencia como para la equidad, las leyes que rigen la competencia, la gobernanza de las grandes empresas y la quiebra son especialmente relevantes.

Los monopolios y los mercados con competencia imperfecta son una importante fuente de rentas. La banca no es el único sector donde la competencia es más débil de lo que debería. Si examinamos los distintos sectores de la economía, llama la atención cuántos de ellos están dominados por dos, tres o cuatro empresas a lo sumo. Antiguamente se consideraba que eso estaba bien, que en la competencia dinámica asociada a los cambios tecnológicos, una empresa dominante podía sustituir a otra. Había competencia por el mercado en vez de competencia en el mercado. Pero ahora sabemos que eso no es suficiente. Las empresas dominantes tienen herramientas con las que eliminar a la competencia, e incluso a menudo consiguen eliminar las innovaciones. Los precios más altos que

cobran esas empresas no solo distorsionan la economía, sino que también funcionan como un impuesto, y sin embargo, sus ingresos no se destinan a una finalidad pública, sino que, por el contrario, van a enriquecer las arcas de los monopolistas.

Mejorar la gobernanza de las grandes empresas, sobre todo con el fin de limitar el poder de los máximos directivos para desviar una parte tan importante de los recursos corporativos en su propio beneficio. A los directivos de las grandes empresas se les concede demasiado poder, demasiada deferencia hacia su supuesta sabiduría. Hemos visto que ellos utilizan ese poder para desviar una parte demasiado grande de los recursos de la sociedad anónima en su propio beneficio. Una ley que concediera voz a los accionistas en materia de remuneración resultaría muy útil. Y lo mismo podría decirse de una normativa contable que permitiera que los accionistas supieran claramente cuánto dinero les están dando a sus directivos.

Reforma integral de las leyes sobre quiebras, desde el tratamiento de los derivados hasta las viviendas con hipotecas bajo el agua (underwater) y los créditos para estudiantes. La ley sobre quiebras supone otro ejemplo de que las reglas básicas del juego que determinan cómo funcionan los mercados tienen importantes consecuencias para la distribución, así como efectos en la eficiencia. Al igual que en muchas otras áreas, las reglas han ido favoreciendo cada vez más a los de arriba.

Todo crédito es un contrato libremente suscrito entre un prestatario y un prestamista, pero se supone que una de las partes comprende mucho mejor el mercado que la otra; hay una enorme asimetría en la información y en la capacidad de negociación. Por consiguiente, el prestamista es quien debería cargar con el grueso de las consecuencias de un error, no el prestatario.

Conseguir que la ley de quiebras fuera más indulgente con el deudor supondría un incentivo para que los bancos tuvieran más cuidado a la hora del prestar dinero. Tendríamos

menos burbujas crediticias y menos estadounidenses excesivamente endeudados. Uno de los ejemplos más atroces de las malas prácticas crediticias es, como ya hemos apuntado, el programa de créditos para estudiantes; y en ese caso, las malas prácticas han sido fomentadas por la imposibilidad de cancelar la deuda en caso de quiebra personal.

En resumen, una ley sobre quiebras desequilibrada ha contribuido a inflar el sector financiero, a la inestabilidad económica, a la explotación de los pobres y los menos expertos en materia de finanzas y a la desigualdad económica.

Acabar con los regalos del gobierno, ya sea por la forma de disponer de los activos públicos o por las compras del gobierno. Las cuatro reformas anteriores se centran en restringir la capacidad de los de arriba, incluidos los responsables del sector financiero, para explotar a los consumidores, a los prestatarios, a los accionistas y a otros en las transacciones privadas. Pero gran parte de la búsqueda de rentas adopta la forma de explotación de los contribuyentes. Esa explotación asume formas muy distintas, algunas de las cuales pueden describirse sencillamente como regalos y otras bajo el epígrafe de asistencia pública a las grandes empresas.

Como veíamos en el capítulo 2, la cuantía de los regalos del gobierno a las grandes empresas es enorme, y va desde la disposición que prohíbe la negociación del precio de los fármacos, o los contratos a porcentaje sobre los costes de Halliburton en Defensa, hasta las subastas de diseño deficiente de las concesiones petrolíferas, la cesión gratuita del espectro radioeléctrico a la televisión y la radio o los derechos de explotación minera por debajo de los precios de mercado. Esas dádivas son una pura transferencia, desde el resto de la población a las grandes empresas y a los ricos; pero en un mundo de limitaciones presupuestarias, son más que eso, ya que tienen como consecuencia un menor gasto en inversiones públicas de alta rentabilidad.

Acabar con la asistencia pública a las grandes empresas,

incluyendo las subvenciones ocultas. En anteriores capítulos explicábamos que el gobierno, con demasiada frecuencia, en vez de ayudar a las personas que necesitan asistencia, gasta su valioso dinero ayudando a las grandes empresas, a través de la ayuda pública. Muchas de las subvenciones están ocultas en el código tributario. Aunque todos los vacíos legales, las excepciones, las exenciones y las preferencias reducen la progresividad del sistema tributario y distorsionan los incentivos, es algo especialmente válido en el caso de la asistencia empresarial. Las grandes empresas que no pueden apañárselas solas deberían desaparecer. Puede que sus trabajadores necesiten ayuda para cambiar de ocupación, pero ese es un asunto muy distinto al de la asistencia a la empresa.

Gran parte de esta asistencia es cualquier cosa menos transparente —tal vez porque si los ciudadanos supieran de verdad todo el dinero que están regalando, no lo permitirían—. Además de la asistencia a las empresas integrada en el código tributario, está la que se deriva del crédito barato y de los avales gubernamentales a los créditos. Entre sus formas más peligrosas están las que limitan las responsabilidades por los daños que pudieran causar las industrias, ya sea la responsabilidad limitada de las centrales nucleares o los daños medioambientales provocados por la industria del petróleo.

No asumir los costes íntegros de nuestras propias acciones es una subvención implícita, de forma que todas aquellas industrias que imponen, por ejemplo, costes medioambientales a los demás, están siendo subvencionadas a todos los efectos. Al igual que muchas otras reformas que examinamos en este apartado, estas tendrían un triple beneficio: una economía más eficiente, menos excesos por parte de los de arriba y una mejora del bienestar para el resto de la economía.

Reforma jurídica: democratizar el acceso a la justicia y reducir la carrera armamentista. El sistema judicial genera

unas enormes rentas a expensas del resto de la sociedad. No disponemos de un sistema donde haya justicia para todos. Tenemos un sistema donde hay una carrera armamentista, y quienes tienen los bolsillos más llenos están en las mejores condiciones para luchar y ganar. Los detalles de la reforma de nuestro sistema judicial me llevaría más allá de los límites de este libro —o incluso requeriría un tomo mucho mayor—. Basta con decir que la reforma necesaria es mucho más profunda que la reforma de los litigios que propugna la derecha, y muy distinta. Adoptar la agenda de reforma de los conservadores, como acertadamente señalan los abogados litigantes, dejaría desprotegidos a los estadounidenses corrientes. Pero otros países[628] han desarrollado, por ejemplo, sistemas de responsabilidad y protección donde se exigen responsabilidades a los médicos que incurren en negligencias, y quienes sufren daños, ya sea a consecuencia de las negligencias médicas, o simplemente de la mala suerte, son adecuadamente compensados.

Reforma fiscal

Todas y cada una de las siete reformas que hemos descrito producen un doble dividendo: aumentan la eficiencia económica e incrementan la igualdad. Pero incluso después de hacerlo, subsisten grandes desigualdades, y a fin de conseguir ingresos para las inversiones públicas y otras necesidades públicas, a fin de apoyar a los pobres y a las clases medias, a fin de garantizar la igualdad de oportunidades para todos los sectores de la población, tendremos que establecer unos impuestos progresivos y, lo que es más importante, hacer mejor las cosas a la hora de tapar los vacíos legales. Como hemos visto, durante las últimas décadas hemos estado creando un sistema tributario cada vez menos progresivo.

Crear un sistema de impuesto sobre la renta de las personas físicas y de sociedades más progresivo, con menos vacíos legales. Nuestro sistema tributario, aunque nominalmente es progresivo, lo es mucho menos de lo que parece. Está plagado, como ya hemos apuntado, de vacíos

legales, exenciones, excepciones y preferencias. Un sistema tributario justo gravaría a los especuladores por lo menos con el mismo tipo con el que grava a quienes trabajan para ganarse la vida. Eso garantizaría que los de arriba pagaran, al menos, un porcentaje de su renta en impuestos igual que los que perciben rentas más bajas[629]. Habría que reformar el sistema del impuesto de sociedades, tanto para eliminar los vacíos legales como para fomentar más creación de empleo y más inversión.

En el capítulo 4 yo explicaba que, en contra de lo que dice la derecha, podríamos tener un sistema tributario más eficiente que sea, a todos los efectos, más progresivo. Anteriormente he citado estudios que demostraban, sobre la base de la respuesta a los ahorros y a la oferta de trabajo, que el tipo impositivo máximo debería estar muy por encima del 50 por ciento, y plausiblemente por encima del 70 por ciento[630]. Y esos estudios no han tenido del todo en cuenta la medida en que los ingresos muy altos proceden de las rentas[631].

Crear un impuesto de sucesiones más eficaz, y aplicarlo con más rigor, para evitar la creación de una nueva oligarquía. El restablecimiento de un impuesto de sucesiones coherente contribuiría a evitar la aparición de una nueva oligarquía o de una plutocracia en Estados Unidos, y lo mismo cabría decir de la eliminación del trato preferencial a las plusvalías de capital. Probablemente los efectos adversos serían mínimos: la mayoría de quienes acumulan esos grandes patrimonios lo hacen gracias a la suerte o al ejercicio del poder monopolista, o están motivados por motivos no pecuniarios[632].

AYUDAR A LOS DEMÁS

Podemos evaluar nuestro sistema por sus resultados, y si lo hacemos, tenemos que ponerle un suspenso: hace no mucho tiempo los de abajo y los de en medio tenían un mínimo atisbo del sueño americano, pero la realidad de hoy en día es que para un amplio sector de la población ese sueño se ha esfumado.

Algunas de las reformas que he descrito anteriormente no

solo ponen coto a los de arriba, sino que ayudan a los demás. Por ejemplo, acabar con las prácticas abusivas y monopolistas sería suficiente para aumentar el bienestar real del resto de la sociedad. La gente corriente pagaría menos por las tarjetas de crédito, por los teléfonos, por los ordenadores, por los seguros médicos y por muchísimos otros productos.

Varias medidas adicionales supondrían, a mi juicio, una gran diferencia en las condiciones de vida del 99 por ciento. Algunas de ellas exigen recursos, y las reformas que he descrito anteriormente, y que he explicado por extenso en el capítulo 8, generarían los ingresos necesarios.

Mejorar el acceso a la educación. La igualdad de oportunidades depende, más que nada, del acceso a la educación, y la dirección que hemos tomado (unas comunidades residenciales segregadas por niveles de renta, una drástica disminución del apoyo público a la educación superior y los consiguientes drásticos aumentos de las tasas en las universidades públicas y las restricciones de plazas disponibles en las carreras de ingeniería y otras especialidades de gran demanda pero de elevado coste) también puede invertirse, pero ello requeriría un esfuerzo nacional coordinado. Lo que puede hacerse para mejorar el acceso a la educación, y, en particular, para mejorar la calidad de la educación pública, requeriría de por sí un libro entero[633].

Pero hay una cosa que puede hacerse rápidamente: los centros educativos con ánimo de lucro, tanto los financiados mediante créditos del gobierno como mediante créditos con aval del gobierno o mediante créditos privados, con la espada de Damocles de la imposibilidad de cancelar la deuda, no han conseguido aumentar la igualdad de oportunidades, y, de hecho, han contribuido mucho a impedir el ascenso de los estadounidenses pobres con aspiraciones. Es posible que algunos de ellos consigan culminar sus estudios y conseguir mejores empleos, pero la inmensa mayoría solo conseguirá terminar sus estudios arrastrando una deuda mayor que antes.

Sería una insensatez que siguiéramos permitiendo esta actividad depredadora, y todavía más teniendo en cuenta que, en realidad, se financia con dinero público. El dinero público debería utilizarse para ampliar el apoyo a los sistemas de enseñanza superior estatales y sin ánimo de lucro y para proporcionar becas, a fin de garantizar que los pobres tengan acceso a la universidad.

Ayudar a los estadounidenses corrientes a ahorrar. La dinámica de la riqueza depende, tanto en la parte más alta como en la más baja, de las políticas del gobierno. Hemos descrito cómo el sistema tributario ayuda a los ricos a acumular y a legar el dinero a sus herederos mediante distintos incentivos. Los pobres no reciben ninguna ayuda de ese tipo del sistema tributario. Los incentivos del gobierno para que los pobres ahorren (por ejemplo una subvención de una cuantía igual a la cantidad desembolsada, o una ampliación de los programas de compra de primera vivienda)[634] ayudarían, con el tiempo, a crear una sociedad más justa, con más seguridad e igualdad de oportunidades, y con una mayor proporción de la riqueza del país en la parte baja y la parte media.

Atención sanitaria para todos. Los dos principales impedimentos para que un individuo cumpla sus aspiraciones económicas son la pérdida de su empleo y una enfermedad. Las dos cosas juntas forman una combinación mortífera, a menudo asociada con la bancarrota personal. Tradicionalmente, la atención sanitaria en Estados Unidos la proporcionan los empleadores. Este sistema ineficiente y anticuado ha contribuido mucho a la realidad de que Estados Unidos tiene, en conjunto, el sistema de atención sanitaria más ineficiente y con peores prestaciones de todos los países industrializados avanzados. El problema de nuestro sistema de atención sanitaria no es que gastemos demasiado; es que no recibimos una buena contrapartida por nuestro dinero y que hay demasiada gente que no tiene acceso a la atención sanitaria. La reforma sanitaria de Obama afronta parcialmente el segundo problema, aunque los recursos ante los tribunales, junto con los

recortes de la financiación pública, pueden socavar la eficacia de las reformas. Pero esa reforma hizo muy poco (por lo menos a corto plazo) por mejorar la eficiencia[635]. Nuestros elevados costes se deben, en parte, a la búsqueda de rentas por parte de las aseguradoras y la industria farmacéutica. Otros países han puesto coto a esas rentas. Nosotros no. Otros países no tan prósperos como Estados Unidos han conseguido ofrecer un acceso universal a la sanidad. La mayoría de los países consideran el acceso a la medicina como un derecho humano básico. Pero aun sin enfocar la cuestión desde el punto de vista de los principios, nuestra incapacidad de ofrecer acceso a la atención sanitaria incrementa la ineficacia de nuestro sistema de salud. Al final, con mucho retraso, sí prestamos cierta asistencia sanitaria a quienes la necesitan desesperadamente. Pero eso ocurre en las salas de urgencias, y a menudo los costes aumentan mucho como consecuencia del retraso en el tratamiento.

La falta de acceso a la atención sanitaria contribuye significativamente a la desigualdad, y a su vez esa desigualdad socava el rendimiento de nuestra economía.

Reforzar otros programas de protección social. La crisis ha demostrado lo penosamente inadecuado que es nuestro sistema de seguro de desempleo. No tendríamos que asistir a una importante batalla política, donde los parados se utilizan como rehenes, cada pocos meses, cuando concluye el apoyo financiero para la prórroga del seguro de desempleo. La nueva realidad es que, teniendo en cuenta la magnitud de la recesión de 2008, y la magnitud de la transformación estructural que está experimentando nuestra economía, va a haber un alto número de parados de larga duración durante bastante tiempo.

Los programas del gobierno (como la desgravación fiscal de los ingresos devengados, Medicaid, los cupones de alimentos y la Seguridad Social) han demostrado ser muy eficaces a la hora de reducir la pobreza. Un mayor gasto en estos programas podría reducirla aún más.

Suavizar la globalización: crear un terreno de juego más nivelado y acabar con la «carrera hacia los mínimos»

Tanto la globalización como la tecnología contribuyen a la polarización de nuestro mercado de trabajo, pero no se trata de unas abstractas fuerzas del mercado que, sin más, nos llueven del cielo; por el contrario, dependen de nuestras políticas. Ya hemos explicado que la globalización —sobre todo nuestra globalización asimétrica— está sesgada, ya que pone a los trabajadores en una posición negociadora desventajosa frente al capital. Aunque es posible que la globalización beneficie a la sociedad en su conjunto, ha dejado atrás a mucha gente, lo que no es de extrañar, teniendo en cuenta que, en gran medida, ha sido gestionada por los intereses de las grandes empresas, y otros intereses especiales, en su propio beneficio. Con demasiada frecuencia, la respuesta a la amenaza de la globalización es empeorar todavía más la situación económica de los trabajadores, no solo reduciendo sus salarios, sino también disminuyendo la protección social. El crecimiento del movimiento antiglobalización es, en estas circunstancias, totalmente comprensible.

Hay infinidad de formas con las que podríamos devolver a la globalización a un equilibrio mejor[636].

En muchos países, la ofensiva del dinero caliente que entra y sale del país ha sido devastadora; ha provocado estragos en forma de crisis económicas y financieras. Es necesaria una normativa para los flujos transnacionales de capital, sobre todo los de tipo especulativo a corto plazo. En la mayoría de los países, algunas restricciones a los flujos sin trabas del capital crearían no solo una economía más estable, sino también una economía donde los mercados de capitales ejercerían una influencia menor sobre el resto de nuestra sociedad. Puede que esta política no resulte fácil de conseguir en Estados Unidos. Pero teniendo en cuenta el papel dominante que desempeñamos en la economía global, sí tenemos posibilidades de ayudar a dar forma a la globalización, unas posibilidades de las que no

disponen otros países.

A la hora de reconfigurar la globalización, tenemos que ser conscientes de que se ha producido una carrera de mínimos con la que todos hemos salido perdiendo. Estados Unidos está en la mejor situación para poner fin a eso (si su política lo permitiera); puede luchar a favor de una mejora en los derechos y las condiciones de los trabajadores, de una mejora en la normativa financiera, de una mejora en las condiciones medioambientales. Pero los demás países, trabajando juntos, también pueden luchar contra esta carrera de mínimos.

Incluso los defensores de la globalización deberían comprender que suavizarla va en su propio beneficio. Ya que si la globalización no se gestiona mejor que hasta ahora, existe un riesgo real de retirada hacia políticas proteccionistas o hacia formas de empobrecer al vecino.

Existen políticas específicas que Estados Unidos puede emprender para reequilibrar la globalización en una dirección que sea coherente con el aumento de la equidad y la eficiencia globales. Por ejemplo, la actual legislación tributaria de Estados Unidos, donde se grava a las grandes empresas estadounidenses únicamente por los beneficios que repatrian, fomenta la deslocalización de puestos de trabajo. Nuestro sistema de competencia global anima a las empresas a ubicarse no sobre la base de la eficiencia mundial, sino de la competencia tributaria; aunque es comprensible que eso sea muy del agrado de las empresas, ya que la competencia tributaria incrementa sus beneficios después de impuestos, distorsiona la economía global y socava la capacidad de imponer unos gravámenes justos sobre el capital. Por ejemplo, Estados Unidos está en condiciones de gravar a las grandes empresas que operan en el país íntegramente sobre la base de los beneficios que obtienen de sus ventas en Estados Unidos, independientemente de dónde tiene lugar su producción[637].

Recuperar y mantener el pleno empleo

Una política fiscal para mantener el pleno empleo con igualdad. La política del gobierno más importante a la hora de influir en el bienestar, con las consecuencias más importantes para la distribución, es mantener el pleno empleo. Si Estados Unidos no tiene cuidado, podría acabar en una situación parecida a la de algunos países europeos, con un elevado índice de desempleo permanente —un enorme desperdicio de recursos—, que podría dar lugar a una mayor desigualdad y, al mismo tiempo, debilitar tanto nuestra situación económica como nuestra situación fiscal. Durante setenta y cinco años hemos dominado los principios básicos de cómo mantener la economía en el pleno empleo o próxima a él. El capítulo 8 explicaba que unas políticas macroeconómicas bien diseñadas pueden incluso lograr los tres objetivos simultáneamente: reducir la deuda y el déficit, un crecimiento más rápido y un aumento del empleo y una mejora de la distribución de la renta.

Una política monetaria y unas instituciones financieras que mantengan el pleno empleo. No obstante, históricamente, se ha confiado mucho más en la política monetaria que en la política fiscal para la estabilización a corto plazo, sencillamente porque puede ajustarse más rápidamente a unas circunstancias cambiantes. Pero las deficiencias en la gobernanza, y los modelos económicos predominantes, han dado lugar a un fracaso masivo de la política monetaria. El capítulo 9 explicaba que hacen falta reformas en la teoría, en la gobernanza y en las políticas: un banco central más responsable ante los ciudadanos y más representativo, y un abandono de la excesiva atención a la inflación, en aras de una atención más equilibrada en el empleo, en el crecimiento y en la estabilidad financiera.

Corregir los desequilibrios comerciales. Una de las razones de que la demanda total sea tan débil es que Estados Unidos importa mucho, más de medio billón de dólares más de lo que exportamos[638]. Si las exportaciones crean empleo, las importaciones lo destruyen; y hemos estado destruyendo más empleo del que hemos estado creando. Durante un tiempo, mucho tiempo, el gasto del gobierno (los déficits) compensaban la diferencia, lo que permitía que Estados Unidos mantuviera el

pleno empleo a pesar del desfase. Pero ¿cuánto tiempo podemos seguir pidiendo prestado a ese ritmo? Como yo argumentaba en el capítulo 8, los beneficios de pedir dinero prestado, sobre todo para las inversiones de alta rentabilidad, siguen siendo muy superiores a los costes; pero en algún momento, puede que dentro de no mucho tiempo, tal vez eso deje de ser cierto. En cualquier caso, la política de Estados Unidos está poniendo difícil sostener los déficits, incluso para financiar inversiones. Si eso sigue así, y persiste nuestro déficit comercial, mantener el pleno empleo puede resultar prácticamente imposible[639]. Por añadidura, y lo que tal vez es más importante, con una población que está envejeciendo, Estados Unidos tendría que estar ahorrando para el futuro, no viviendo por encima de sus posibilidades.

Desde un punto de vista global, hay otro motivo para intentar corregir los desequilibrios comerciales: las grandes diferencias entre las importaciones y las exportaciones (déficits en el caso de Estados Unidos, superávits en el caso de China, Alemania y Arabia Saudí) son motivo de preocupación desde hace tiempo. Es posible que tales desequilibrios (o, para ser más precisos, una «evolución desordenada» de estos, cuando los mercados llegan a la conclusión de que son insostenibles y se produce una abrupta variación en los tipos de cambio) no hayan sido la causa de la pasada Gran Recesión, pero podrían serlo de la próxima.

Restablecer el equilibrio comercial ha resultado ser extraordinariamente difícil. Estados Unidos ha intentado la devaluación competitiva —bajar los tipos de interés por debajo de los de sus competidores, lo que normalmente reduce los tipos de cambio—. Pero yo comparo los tipos de cambio con los concursos de belleza negativos: por muy malas que sean la política y la gestión económica de Estados Unidos, parece que Europa nos ha superado; y los desequilibrios comerciales han persistido[640].

Los tipos de cambio dependen en gran medida de los

flujos de capital, y las finanzas prestan poca atención a sus consecuencias: cuando el capital busca un refugio seguro en Estados Unidos, el tipo de cambio sube, se perjudica la exportación, se fomenta la importación, el desequilibrio comercial aumenta y se destruye empleo. Pero aunque se ponga en riesgo el sustento de los trabajadores, el dinero de los financieros se siente más seguro. Eso, por supuesto, no es más que una consecuencia del funcionamiento de las fuerzas del mercado, pero de unas fuerzas del mercado condicionadas por unas reglas y una normativa que permiten la libre circulación del dinero sin limitaciones. No es más que otro ejemplo de cómo el bienestar de las finanzas se coloca por delante de los intereses de los trabajadores corrientes.

Hay algunas propuestas interesantes que restablecerían el equilibrio comercial y ayudarían a devolver la economía al pleno empleo. No obstante, uno de los problemas es que las reglas de la globalización —diseñadas en gran medida por abogados especialistas en comercio que se centran en los impedimentos que afrontan determinadas industrias, en vez de en las cuestiones generales asociadas con el rendimiento del sistema en su conjunto— son tales que algunas de las reformas podrían contravenir las normas existentes[641].

Políticas activas del mercado de trabajo y mejora de la protección social.

Nuestra economía está pasando por una gran transformación estructural[642]. Los cambios que la globalización y la tecnología han traído consigo requieren grandes trasvases de trabajadores de unos sectores a otros, de unos empleos a otros, y los mercados por sí solos no son capaces de manejar bien esos cambios. Para garantizar que en este proceso haya más ganadores y menos perdedores, el gobierno tendrá que desempeñar un papel activo. Los trabajadores necesitarán asistencia activa que les ayude en su transición desde los empleos que se están perdiendo a los nuevos que se están creando, con cuantiosas inversiones en

educación y tecnología, a fin de garantizar que los nuevos empleos son, por lo menos, tan buenos como los que se han perdido. Las políticas activas del mercado de trabajo pueden dar resultado pero, por supuesto, solo si hay empleos en los que la gente pueda reciclarse. Si no somos capaces de reformar nuestro sistema financiero para hacer que vuelva a su función esencial de aportar financiación a las nuevas empresas del futuro, es posible que el gobierno incluso tenga que asumir un papel más activo en la financiación de esas nuevas empresas.

Un nuevo pacto social

Apoyar la acción colectiva de los trabajadores y los ciudadanos. Las reglas del juego influyen en la capacidad de negociación de los distintos participantes. Hemos creado unas reglas del juego que debilitan el poder negociador de los trabajadores frente al capital, y por consiguiente los trabajadores han salido perjudicados. La escasez de puestos de trabajo y las asimetrías de la globalización han creado una competencia en el empleo donde los trabajadores han salido perdiendo y los dueños del capital han salido ganando. Tanto si eso es consecuencia de una evolución fortuita, como si es el resultado de una estrategia deliberada, ha llegado la hora de reconocer lo que ha ocurrido y de invertir el rumbo.

Mantener un tipo de sociedad y un tipo de gobierno que está al servicio de todo el pueblo —que sea coherente con los principios de justicia, de juego limpio y de igualdad de oportunidades— no ocurre así como así. Alguien tiene que velar por ello. De lo contrario, nuestro gobierno y nuestras instituciones acaban siendo captadas por intereses especiales. Como mínimo, necesitamos unos poderes que hagan de contrapeso. Pero nuestra sociedad y nuestro sistema de gobierno han acabado estropeándose. Todas las instituciones humanas son falibles; todas tienen sus puntos débiles. Nadie está proponiendo abolir las grandes empresas por el hecho de que muchas de ellas exploten a sus trabajadores, o dañen el medio ambiente, o se dediquen a prácticas anticompetitivas. Por

el contrario, constatamos los peligros, imponemos normativas, intentamos modificar las conductas, sabiendo que nunca lo lograremos del todo, pero que esas reformas pueden mejorar las conductas.

Y sin embargo, nuestra actitud hacia los sindicatos ha sido la contraria. Los sindicatos son vilipendiados, y en muchos estados hay intentos explícitos de debilitarlos, pero no hay un reconocimiento del importante papel que pueden desempeñar a la hora de contrarrestar otros intereses especiales y de defender las protecciones sociales básicas que hacen falta si es que pretendemos que los trabajadores acepten los cambios y se ajusten a un entorno económico cambiante[643].

Discriminación positiva, a fin de eliminar el legado de la discriminación. Una de las fuentes más injustas —y más difíciles de erradicar— de la desigualdad es la discriminación, tanto la que tiene lugar en la actualidad como la heredada del pasado. Asume diferentes formas en los distintos países, pero en casi todas partes existe discriminación racial y de género. Las fuerzas del mercado, por sí solas, no pueden erradicarla. Hemos descrito cómo las fuerzas del mercado, en combinación con las fuerzas sociales, pueden hacer posible que persista. Pero ese tipo de discriminación corroe nuestros valores básicos, el sentido básico de nuestra identidad, nuestro concepto de que constituimos una nación. Es esencial una firme legislación que la prohíba; pero todavía subsisten los efectos de la discriminación del pasado, y por consiguiente, aunque lográramos eliminar la de hoy en día, sus consecuencias seguirían presentes. Afortunadamente, hemos aprendido a paliar las circunstancias a través de los programas de discriminación positiva, que son más flexibles que las cuotas en sentido estricto, pero que, si se aplican con buenas intenciones, pueden ayudar a que nuestra sociedad evolucione en un sentido coherente con nuestros principios básicos. Dado que la educación es la clave para la igualdad de oportunidades, probablemente ese tipo de programas son aún más importantes en ese campo que en otros ámbitos.

Recuperar el crecimiento sostenible y equitativo

Una agenda para el crecimiento, basada en las inversiones públicas. Anteriormente explicábamos por qué la economía de goteo hacia abajo no da resultado: el crecimiento no beneficia de forma automática a todo el mundo. Pero sí proporciona los recursos con los que afrontar algunos de los problemas más complicados de nuestra sociedad, como los que plantea la pobreza. Actualmente, el principal problema que afrontan las economías de Estados Unidos y de Europa es la escasez de demanda. Pero al final, cuando la demanda total sea suficiente como para utilizar íntegramente nuestros recursos —y volver a poner a Estados Unidos a trabajar—, el lado de la oferta sí será importante. En ese momento la limitación será la oferta, no la demanda. Pero esa no es la teoría económica del lado de la oferta en la que hace hincapié la derecha. Es posible subir los impuestos a las grandes empresas que no inviertan y bajárselos a las que inviertan y a las que creen empleo. Haciendo eso, es más probable que se genere crecimiento que mediante las bajadas de impuestos indiscriminadas que exigen algunas empresas. Aunque la economía del lado de la oferta que propugna la derecha ha exagerado la importancia de los incentivos fiscales, sobre todo en lo referente al impuesto de sociedades, ha subestimado la importancia de otras políticas. Las inversiones del gobierno —en infraestructuras, en educación y en tecnología—apuntalaron el crecimiento durante el siglo pasado y pueden suponer la base para el crecimiento durante este siglo. Esas inversiones expandirán la economía y harán que las inversiones privadas resulten aún más atractivas. Como ha señalado el historiador económico Alex Fields[644], las décadas de los treinta, cuarenta, cincuenta y sesenta fueron periodos de grandes incrementos de la productividad —más elevados que las décadas anterior y posterior—, y gran parte de aquel éxito tuvo que ver con las inversiones públicas.

Reorientar la inversión y la innovación para conservar los puestos de trabajo y el medio ambiente. Necesitamos reorientar la inversión y la innovación, y pasar de ahorrar mano de obra

(que en las actuales circunstancias es un eufemismo que significa crear desempleo) a ahorrar recursos. No va a resultar fácil; tendrá que haber medidas que disuadan de lo primero y que fomenten lo segundo. Por ejemplo, en materia de innovación, podemos conseguirlo mediante el tipo de investigación básica y aplicada que financia el gobierno y, al mismo tiempo, obligando a las empresas a pagar por la totalidad de los daños medioambientales que provoquen. Eso les dará incentivos para ahorrar en recursos y desviará su atención de eliminar puestos de trabajo. En vez de unos tipos de interés bajos para todo el mundo (como ahora), que fomentan la sustitución incluso de los trabajadores de baja cualificación por máquinas, podríamos utilizar desgravaciones fiscales a la inversión para incentivar la inversión; pero las desgravaciones se concederían únicamente a las inversiones que ahorren recursos y mantengan puestos de trabajo, no a las que los destruyan.

A lo largo de este libro, he subrayado que lo importante no es solo el crecimiento, sino qué tipo de crecimiento (o, como se dice a veces, la calidad del crecimiento). Un crecimiento donde la mayoría de los individuos está en peores condiciones, donde la calidad de nuestro medio ambiente se resiente, donde la gente padece angustia y alienación, no es el tipo de crecimiento al que deberíamos aspirar. La buena noticia es que a veces es posible configurar las fuerzas del mercado para mejor y, al mismo tiempo, conseguir ingresos que puedan utilizarse para promover el crecimiento y aumentar el bienestar de la sociedad.

LOS ASUNTOS MÁS URGENTES

He planteado un programa de reformas económicas a largo plazo, pero ahora mismo las mayores causas de sufrimiento entre el 99 por ciento están en el mercado de trabajo y en la vivienda.

En materia de vivienda, veíamos que los estándares contables eran un importante obstáculo para la

reestructuración de las deudas, y que los programas del gobierno para la reestructuración estaban diseñados para no imponer, y ni siquiera para fomentar, quitas en el principal de la deuda. Las reglas del juego favorecían a los bancos frente a los propietarios, y es necesario cambiar esas reglas. Lo vimos en nuestro análisis de los desahucios en el capítulo 7.

Es preciso dar incentivos a los bancos para que reestructuren las hipotecas, y tal vez sea necesario exigirselo. Exigirles que reconozcan las pérdidas de sus hipotecas —lo que se denomina «ajustar al mercado»— eliminaría un importante obstáculo para la reestructuración. Los incentivos fiscales —permitir un trato favorable de las pérdidas cuando sean consecuencia de reestructurar ahora, y un trato menos favorable de las pérdidas derivadas del desahucio— podrían suponer un aliciente. Y si eso no diera resultado, puede que sea necesario imponer una reestructuración.

En nuestro código sobre quiebras tenemos una disposición, el capítulo 11, que concede a las grandes empresas que se han endeudado demasiado (aunque sea a consecuencia de su estupidez) la posibilidad de empezar desde cero; reconocemos el valor de mantener una empresa en funcionamiento, el valor de los empleos que se conservan. Pero, como argumentábamos en el capítulo 6, si es deseable conceder un nuevo comienzo a las grandes empresas, es igual de valioso concedérselo a las familias. La actual política está destrozando a las familias y a las comunidades. Necesitamos un capítulo 11 para propietarios de vivienda que aplique una quita a lo que debe la familia, a cambio de una participación en la plusvalía de capital cuando se venda la casa.

La Administración Obama, a través de Fannie Mae y Freddie Mac, las dos compañías hipotecarias privadas[645] que nacionalizó el gobierno cuando se hundieron al principio de la crisis, actualmente es propietaria de un porcentaje sustancial de todas las hipotecas. Resulta inaudito que esas compañías no hayan reestructurado las hipotecas que tienen suscritas[646].

Sería beneficioso para los contribuyentes, para los propietarios y también para nuestra economía.

Solucionar el problema de las hipotecas es una condición necesaria para conseguir que se ponga en marcha nuestra economía, pero no suficiente. También el mercado de trabajo está patas arriba, y casi uno de cada seis trabajadores querría tener un empleo a tiempo completo pero no consigue encontrarlo. Un estímulo más agresivo de la economía, a través de la política fiscal, tal y como se describe en el capítulo 8, podría reducir sustancialmente el índice de desempleo, y más políticas activas del mercado laboral podrían formar a los trabajadores para los nuevos empleos que vaya creando a medida que se recupere —empleos que pueden ser diferentes de los antiguos puestos de trabajo en el sector manufacturero y en el sector inmobiliario que se han destruido—.

LA AGENDA DE REFORMAS POLÍTICAS

La teoría económica está clara, y ahora la pregunta es: ¿qué hay de la política? ¿Consentirán nuestros procesos políticos la adopción siquiera de los mínimos elementos de esa agenda? Si queremos que eso suceda, debe ir precedido de importantes reformas políticas.

Todos nos beneficiamos de tener una democracia y una sociedad que funcionen bien. Pero como todos nos beneficiamos, cualquiera puede aprovecharse del sistema[647]. Por consiguiente, hay una insuficiente inversión en que nuestra democracia funcione correctamente, lo que tal vez es el bien público más importante de todos. En efecto, hemos privatizado en gran medida el apoyo y el mantenimiento del interés general, con consecuencias desastrosas. Hemos permitido que las grandes empresas privadas y los individuos adinerados se gasten dinero a fin de «informarnos» de las ventajas de unas políticas y de unos candidatos alternativos. Y esos actores tienen todo tipo de incentivos para distorsionar la información que dan.

Son posibles otros ordenamientos institucionales, pero, una vez más, es posible que vayamos en una dirección equivocada. Una reforma de la financiación de las campañas electorales limitaría la posibilidad de que las financien las grandes compañías, pero el Tribunal Supremo, en el caso de *Citizens United*, eliminó las restricciones a las contribuciones empresariales[648]. Conseguiríamos que las corporaciones fueran más responsables ante sus accionistas si las obligáramos a acudir a ellos para que votaran sobre las contribuciones a las campañas, pero dado que las grandes empresas controlan el Congreso, ha sido imposible conseguir que se adopte, ni tampoco que se discuta seriamente, esa legislación y otras parecidas, que pondrían coto al poder político de las corporaciones. Podríamos reducir la necesidad de contribuciones a las campañas con una mayor financiación pública, o exigiendo a las cadenas de radio y televisión espacios electorales gratuitos. Pero ni las cadenas (que ganan ingentes sumas de dinero con la propaganda electoral) ni las grandes empresas (que quieren que las cosas sigan como están, por razones obvias) apoyan ese tipo de reformas, y su oposición hace casi imposible que el Congreso las apruebe.

Podríamos intentar garantizar un mayor acceso a una información menos sesgada, como hacen varios países escandinavos. En vez de tener unos medios exclusivamente controlados por los magnates —que en su inmensa mayoría proceden del 1 por ciento, y cuyos medios reflejan, sobre todo, el punto de vista de sus propietarios— han intentado, con cierto éxito, crear unos medios más democráticos. Igual que se hace en muchos países europeos, en Estados Unidos podríamos proporcionar apoyo público a distintos grupos de opinión independientes para garantizar un debate más equilibrado sobre lo acertado de las políticas alternativas.

Podríamos hacer que el dinero fuera menos importante en el proceso político introduciendo el voto obligatorio (con multas económicas por no votar), como hacen Australia, Bélgica y Luxemburgo. Además, eso haría que los esfuerzos de los

partidos políticos se centraran en intentar informar a los votantes en vez de en intentar que vayan a votar. No es de extrañar que la participación electoral en estos países (que en Australia supera el 90 por ciento) sea muchísimo mayor que en Estados Unidos[649]. Y hay reformas políticas que conseguirían facilitar el registro de los votantes y la emisión del voto, y lograrían que el acto de votar fuera más significativo, con lo que aumentaría la participación electoral, porque se garantizaría que el proceso político responde mejor a las preocupaciones del 99 por ciento. Algunas reformas supondrían cambios fundamentales en nuestro sistema político [650], pero otras, como reducir las posibilidades de manipulación de los distritos electorales o el alcance de las estrategias obstruccionistas, podrían llevarse a cabo en el seno de nuestras estructuras políticas actuales.

Ninguna de estas recetas es infalible; es probable que solo consigan reducir ligeramente el poder político del 1 por ciento. Y sin embargo, en combinación con el programa de reformas económicas del apartado anterior, ofrecen perspectivas de una nueva era para nuestra economía, nuestra política y nuestra sociedad.

Y eso nos lleva a una última cuestión.

¿HAY ESPERANZA?

La agenda de reformas políticas y económicas de este capítulo presupone que aunque las fuerzas del mercado desempeñan cierto papel en la creación de nuestro actual nivel de desigualdad, estas, en última instancia, vienen determinadas por la política. Podemos reformular esas fuerzas del mercado en una dirección tal que promuevan más igualdad. Podemos conseguir que los mercados funcionen, o por lo menos que funcionen mejor. Análogamente, nunca conseguiremos crear un sistema con una total igualdad de oportunidades. La Gran Recesión no creó la desigualdad del país, pero la agravó mucho, tanto que consiguió que fuera difícil ignorarla y limitó aún más el acceso a las oportunidades para un amplio sector de la

población. Con las políticas adecuadas, siguiendo las directrices de la agenda que hemos expuesto en este capítulo, podemos conseguir que las cosas mejoren. No se trata de eliminar la desigualdad, ni de crear una plena igualdad de oportunidades. Simplemente se trata de reducir una y aumentar la otra. La pregunta es: ¿podemos conseguirlo?

Nuestra democracia, por muy sesgada que esté, ofrece dos caminos por los que podrían producirse las reformas. Los integrantes del 99 por ciento podrían llegar a darse cuenta de que han sido engañados por el 1 por ciento: que lo que conviene al 1 por ciento no es lo que les conviene a ellos. El 1 por ciento ha hecho todo lo posible por convencer a los demás de que no es posible un mundo alternativo; que hacer cualquier cosa que no quiera el 1 por ciento perjudicará inevitablemente al 99 por ciento. Una gran parte de este libro está dedicada a destruir ese mito, y a argumentar que, en realidad, podríamos tener una economía más dinámica y más eficiente y al mismo tiempo una sociedad más justa.

En 2011 vimos cómo millones de personas salían a la calle para protestar por las condiciones políticas, económicas y sociales de las sociedades opresivas en las que viven. Se derrocaron los gobiernos de Egipto, Túnez y Libia. Estallaron protestas en Yemen, Bahreín y Siria. Las familias gobernantes de otros países de la región asistían nerviosamente a los acontecimientos desde sus áticos con aire acondicionado. ¿Serán ellos los siguientes? Tienen motivos para estar preocupados.

Se trata de unas sociedades donde una minúscula fracción de la población —menos del 1 por ciento— controla la parte del león de la riqueza; donde la riqueza es un determinante fundamental del poder, tanto político como económico; donde la corrupción endémica, de un tipo o de otro, es una forma de vivir; y donde los más ricos a menudo interfieren activamente en contra de las políticas que mejorarían la vida de la gente en general. Cuando contemplamos el fervor

popular en las calles, podríamos plantearnos algunas preguntas. ¿Cuándo llegará a Estados Unidos? ¿Cuándo llegará a otros países de Occidente? En muchos aspectos fundamentales, nuestro propio país se ha convertido en algo parecido a uno de esos lugares agitados, en un país que está al servicio de los intereses de una minúscula élite. Nosotros tenemos una gran ventaja: vivimos en una democracia, pero se trata de una democracia que ha ido reflejando cada vez menos los intereses de amplios sectores de la población. La gente se da cuenta, y eso se refleja en el poco apoyo que manifiesta por el Congreso y en una participación electoral abismalmente baja.

Y esa es la segunda vía por la que podrían producirse las reformas: el 1 por ciento podría darse cuenta de que lo que ha venido ocurriendo en Estados Unidos no solo es incoherente con nuestros valores, sino también con sus propios intereses. Alexis de Tocqueville describió una vez lo que a él le parecía un elemento primordial del peculiar talento de la sociedad estadounidense, algo que él denominaba «el interés propio bien entendido». Las dos últimas palabras son cruciales. Todo el mundo posee un interés propio en sentido estricto: ¡Yo quiero lo que es bueno para mí ahora mismo! El interés propio «bien entendido» es distinto. Significa que prestar atención al interés propio de todo el mundo —en otras palabras, al bienestar común—, en última instancia, es una precondition para el bienestar de uno mismo[651]. Tocqueville no sugería que hubiera nada noble ni idealista en ese punto de vista. Más bien sugería lo contrario: era un rasgo distintivo del pragmatismo estadounidense. Aquellos astutos estadounidenses comprendían un hecho esencial: preocuparse por los demás no solo es bueno para el alma; es bueno para los negocios.

El 1 por ciento más alto dispone de las mejores casas, de la mejor educación, de los mejores médicos y del mejor estilo de vida, pero hay una cosa que aparentemente el dinero no ha conseguido comprar: la constatación de que su destino está ligado a cómo vive el 99 por ciento restante. Se trata de una lección que, a lo largo de la historia, el 1 por ciento acaba

aprendiendo. Sin embargo, a menudo, lo aprende demasiado tarde.

Hemos visto que la política y la economía son inseparables, y que si pretendemos conservar un sistema de «una persona, un voto» —y no de «un dólar, un voto»—, harán falta reformas en nuestro sistema político; pero es improbable que consigamos un sistema político justo y receptivo en el marco de un sistema económico caracterizado por el grado de desigualdad que tiene el nuestro. Hemos visto muy recientemente que nuestro sistema político no puede funcionar si no existe un sentimiento de comunidad más profundo; pero ¿cómo podemos tener ese sentimiento de comunidad si nuestro país está tan dividido? Y al contemplar la creciente división de nuestra economía, no tenemos más remedio que preguntarnos: ¿qué presagia esto para el futuro de nuestra política?

Hay dos visiones de Estados Unidos para dentro de cincuenta años. Una es una sociedad más dividida entre ricos y pobres, un país donde los ricos viven en urbanizaciones cerradas, envían a sus hijos a colegios caros y tienen acceso a una atención sanitaria de primera calidad. Mientras tanto, el resto vive en un mundo marcado por la inseguridad, por una educación a lo sumo mediocre y una atención sanitaria racionada a todos los efectos, donde la gente espera y reza por no ponerse gravemente enferma. En la parte más baja hay millones de jóvenes alienados y sin esperanza. He visto ese cuadro en muchos países en vías de desarrollo; los economistas incluso le han puesto un nombre: economía dual, dos sociedades que viven una al lado de la otra, pero que apenas se conocen, que apenas imaginan cómo es la vida al otro lado. Ignoro si nosotros caeremos en las profundidades de algunos de esos países, donde las barreras son cada vez más altas y las sociedades se distancian cada vez más. No obstante, esa es la pesadilla hacia la que avanzamos lentamente.

La otra visión es una sociedad donde la diferencia entre los ricos y los pobres se ha reducido, donde hay un sentimiento

de un destino compartido, un compromiso común con la igualdad de oportunidades y la equidad, donde las palabras «libertad y justicia para todos» realmente quieren decir lo que parecen, donde nos tomamos en serio la Declaración Universal de los Derechos Humanos, que subraya la importancia no solo de los derechos civiles, sino también de los derechos económicos, y no solo de los derechos de propiedad, sino de los derechos económicos de los ciudadanos corrientes. En esa visión, tenemos un sistema político cada vez más saludable, muy diferente de ese sistema donde el 80 por ciento de los jóvenes están tan distanciados que ni siquiera se molestan en votar.

Creo que esta segunda visión es la única acorde con nuestro legado y con nuestros valores. En esa visión, el bienestar de nuestros ciudadanos —e incluso nuestro crecimiento económico, sobre todo si se mide de la forma adecuada— será mucho mayor del que podemos lograr si nuestra sociedad sigue estando profundamente dividida. Estoy convencido de que aún no es demasiado tarde para que este país cambie de rumbo y para que recupere los principios fundamentales de equidad e igualdad de oportunidades sobre los que se fundó. Sin embargo, es posible que el tiempo se esté acabando. Hace cuatro años hubo un momento en que la mayoría de los estadounidenses se atrevió a tener esperanza. Podrían haberse invertido unas tendencias que llevan gestándose más de un cuarto de siglo. Por el contrario, esas tendencias se han agravado. Hoy en día, esa esperanza se está desvaneciendo.

Anotaciones

NOTAS DEL PRÓLOGO

(*) En castellano en el original [N. del T.].

(**) Prolífico escritor de novelas juveniles (1832 - 1899), muy popular en su época [N. del T.].

(***) Community Reinvestment Act, ley de 1977 que fomenta la disponibilidad de crédito para inversiones en barrios desfavorecidos [N. del T.].

NOTAS

PREFACIO

[1] Mayo de 2011, disponible en <http://www.vanityfair.com/society/features/2011/05/top-one-percent-201105> (visitado el 25 de junio de 2012).

[2] Véase el capítulo 1 para una descripción de lo desigual que se ha vuelto Estados Unidos, y para las citas.

[3] La naturaleza de los fallos del mercado difería, por supuesto, de un país a otro. En Egipto, por ejemplo, las reformas neoliberales de mercado habían fomentado cierto crecimiento, pero los beneficios de ese crecimiento no habían goteado hacia abajo a la mayoría de los ciudadanos.

[4] No todos aparecen en la estadística «oficial» de desempleo, que estaba en el 8,3 por ciento. Algunos estaban buscando activamente un trabajo a tiempo completo y no podían encontrarlo, otros habían aceptado un empleo a tiempo parcial porque no había ofertas a tiempo completo, y otros estaban tan desanimados por la escasez de empleos que se habían retirado de la población activa. Las cifras de Europa son parecidas.

[5] Los medios informaron ampliamente de ello; véase, por ejemplo, <http://www.dailymail.co.uk/news/article-2048754/Occupy-Wall-Street-Bloomberg-backs-dawn-eviction.html> (visitado el 25 de junio de 2012).

[6] USA Today, disponible en <http://www.usatoday.com/news/nation/story/2011-10-17/poll-wall-street-protests/50804978/1>.

[7] Es posible que los no estadounidenses se sorprendan al saber que normalmente el seguro de desempleo en Estados Unidos solo cubre seis meses. El capítulo 1 describe las batallas para conseguir su prórroga durante la recesión, así como la gran cantidad de gente que no está cubierta por este seguro.

[8] Ese tipo de divisiones oían a análisis marxista, lo que era anatema durante la Guerra Fría, y en algunos lugares, incluso después.

[9] Como veremos en el capítulo 1. Los sociólogos destacan que el concepto de clase tiene que ver con más cosas aparte de los ingresos.

[10] Aportaremos pruebas de ello en capítulos posteriores.

[11] Una respuesta sería dejar de hablar de valores. La retórica sobre la igualdad, la equidad, el proceso debido y cosas así no tiene nada que ver con cómo funciona el mundo. En política a ese énfasis en la realidad lo llamaríamos realpolitik. Los defensores del «realismo» en economía a menudo propugnan una especie de darwinismo económico;

dejemos que el sistema evolucione y que sobrevivan los más aptos. Los sistemas defectuosos, como el comunismo, no sobrevivirán. Por ahora, el capitalismo al estilo americano es el mejor sistema. Durante el siglo XIX esas ideas se denominaban «darwinismo social». Una variante de ese concepto se hizo muy popular entre la derecha. Un argumento de ese tipo (a menudo no manifestado) parece haber influido en ocasiones en los defensores del capitalismo al estilo americano. No obstante, esta perspectiva adolece de numerosos problemas. A un nivel teórico, ese punto de vista teleológico sobre la evolución —que conduce al mejor sistema posible— carece de justificación. Ni tampoco es seguro que un sistema que funcione ahora vaya a tener la capacidad de resistencia suficiente como para afrontar los retos del futuro. Es precisamente esa incapacidad de evaluar la capacidad de resistencia lo que constituye uno de los defectos de la economía de mercado moderna. Véase también J. E. Stiglitz, *Whither Socialism?*, Cambridge, MIT Press, 1994.

[12] A fecha de agosto de 2011, para jóvenes de entre 16 y 24 años de edad. Véase el ciber sitio del Bureau of Labor Statistics, <http://www.bls.gov/news.release/youth.nr0.htm> (visitado el 25 de junio de 2012).

[13] Que nuestro sistema judicial se ha visto socavado por la creciente desigualdad ha sido el argumento de algunas discusiones recientes. Véase, por ejemplo, Glenn Greenwald, *With Liberty and Justice for Some: How the Law Is Used to Destroy Equality and Protect the Powerful*, Nueva York, Metropolitan Books/Henry Holt, 2011. Otros también han llamado la atención sobre cómo el fracaso de nuestra política

—la exagerada influencia de los intereses particulares— está socavando nuestra economía, y ya lo hacía antes de que la crisis financiera quedara en evidencia. Véase Robert Kuttner, *The Squandering of America: How the Failure of Our Politics Undermines Our Prosperity*, Nueva York, Knopf, 2007.

[14] Ese es el punto de vista que yo argumentaba en mis libros anteriores, *El malestar en la globalización*, Madrid, Taurus, 2003, *Cómo hacer que funcione la globalización*, Madrid, Taurus, 2006, *Los felices noventa*, Madrid, Taurus, 2003, y *Caída libre*, Madrid, Taurus, 2010. Entre otros autores que han indagado en temas similares están los excelentes libros de Robert Kuttner, *Everything for Sale: The Virtues and Limits of Markets*, Nueva York, Knopf, 1997; John Cassidy, *Por qué quiebran los mercados*, Barcelona, RBA Libros, 2010; Michael Hirsh, *Capital Offense: How Washington's Wise Men Turned America's Future Over to Wall Street*, Nueva York, Wiley, 2010; y Jeff Madrick, *The Age of Greed: The Triumph of Finance and the Decline of America, 1970 to the Present*, Nueva York, Knopf, 2011.

[15] Nueva York, Simon and Schuster, 2010.

[16] Nueva York, Twelve, 2011.

[17] Nueva York, Russell Sage, 2008.

[18] Nueva York, MIT Press, 2008. Estos libros siguen una larga tradición en la que se incluye Greg Palast, *La mejor democracia que se puede comprar con dinero*, Barcelona, Crítica, 2003.

[19] Una interpretación alternativa, que examino brevemente en el capítulo 5, es la de Thomas Frank, en *What's the Matter with Kansas? How Conservatives Won the Heart of America*, Nueva York, Metropolitan Books, 2004.

[20] Ese capítulo de mi tesis se publicó con el título de «The Distribution of Income and Wealth Among Individuals», *Econometrica*, 37, n.º 3 (julio de 1969), pp. 382 - 397. Entre otros artículos que surgieron de aquellos trabajos iniciales hay dos en colaboración con George Akerlof, con quien compartí el Premio Nobel de 2001, «Investment, Income and Wages» (resumen), *Econometrica*, 34, n.º 5, número extra (1966), p. 118, y «Capital, Wages and Structural Unemployment»,

Economic Journal, 79, n.º 314 (junio de 1969), pp. 269-281; un trabajo con mi supervisor de tesis, Robert Solow, «Output, Employment and Wages in the Short Run», Quarterly Journal of Economics, 82 (noviembre de 1968), pp. 537 - 560; y otro capítulo de mi tesis, «A Two-Sector, Two-Class Model of Economic Growth», Review of Economic Studies, 34 (abril de 1967), pp. 227 - 238.

[21] Describo algunas de las influencias que han contribuido a la evolución de mi forma de pensar, sobre todo en lo que respecta al papel de las imperfecciones de información, en mi conferencia de aceptación del Premio Nobel, «Information and the

Change in the Paradigm in Economics», en Les Prix Nobel-The Nobel Prizes 2001, Tore Frangmyr, ed., Estocolmo, Fundación Nobel, 2002, pp. 472 - 540. También disponible en http://www.nobelprize.org/nobel_prizes/economics/laureates/2001/stiglitz-lecture.pdf (visitado el 25 de junio de 2012), y en forma abreviada con el título «Information and the Change in the Paradigm in Economics», American Economic Review, 92, n.º 3 (junio de 2002), pp. 460 - 501. Véase también la breve autobiografía que escribí para la fundación Nobel, «Nobel Memoirs», en Les Prix Nobel-The Nobel Prizes 2001, pp. 447 - 471, y «Reflections on Economics and on Being and Becoming an Economist», en The Makers of Modern Economics, vol. 2, Arnold Heertje, ed., Nueva York, Harvester Wheatsheaf, 1994, pp. 140 - 183.

Capítulo 1

EL PROBLEMA DE ESTADOS UNIDOS CON EL 1 POR CIENTO

[22] Entre enero de 2007 y diciembre de 2011 se iniciaron más de 8,2 millones de expedientes de desahucio y se realizaron 4 millones de desahucios. Véase Realtytrac, 2010, «2012 Foreclosure Market Outlook», 13 de febrero, disponible en <http://www.realtytrac.com/content/news-and-opinion/slideshow-2012-foreclosure-marketoutlook-7021> (visitado el 25 de junio de 2012). Sigue habiendo muchos desahucios en ciernes: hay aproximadamente 5,9 millones de inmuebles con

30 días o más de carencia o en proceso de desahucio; véase Mortgage Monitor Report, Lender Processing Services (marzo de 2012), disponible en <http://www.lpsvcs.com/LPSCorporateInformation/NewsRoom/Pages/20120321.aspx> (visitado el 25 de junio de 2012). Además, 11,1 millones del total de inmuebles residenciales con hipoteca en Estados Unidos, es decir el 22,8 por ciento, estaban «bajo el agua» (tenían un capital acumulado negativo a finales del cuarto trimestre de 2011); véase «Negative Equity Report», Corelogic (Q4, 2011), disponible en http://www.corelogic.com/about-us/researchtrends/asset_upload_file360_14435.pdf (visitado el 25 de junio de 2012).

[23] La cantidad exacta varía de un año a otro. Para los datos sobre desigualdad de ingresos, me baso, sobre todo, en la obra de Emmanuel Saez y Thomas Piketty. El trabajo inicial más importante es T. Piketty y E. Saez, «Income Inequality in the United States, 1913 - 1998», *Quarterly Journal of Economics*, 118, n.º 1, (2003), pp. 1 - 39. Se ha publicado una versión más extensa y actualizada en A. B. Atkinson y T. Piketty, eds., *Top Incomes over the Twentieth Century: A Contrast between Continental European and English-Speaking Countries*, Nueva York, Oxford University Press, 2007. Hay tablas y figuras actualizadas hasta 2010 en formato Excel en el cbersitio de Saez, <http://www.econ.berkeley.edu/~saez/>. Saez tiene un sumario accesible de ese trabajo en su cbersitio, «Striking It Richer: The Evolution of Top Incomes in the United States». Obsérvese que los datos de Saez se basan en los ingresos por impuesto sobre la renta de las personas físicas, y por consiguiente son de alta calidad, pero también por ello cubren únicamente los ingresos declarados. En la medida que los contribuyentes de elevados ingresos tienen más facilidad para evitar declarar sus ingresos, por ejemplo manteniéndolos en el extranjero, en sociedades anónimas que ellos controlan, los datos pueden subestimar la magnitud de la desigualdad. También me baso en un reciente informe de la Oficina Presupuestaria del Congreso (CBO), «Trends in the Distribution of Household Income between 1979 and 2007», octubre de

2011, disponible en <http://www.cbo.gov/sites/default/files/cbofiles/attachments/10-25-HouseholdIncome.pdf>; y en un trabajo reciente de J. Bakija, A. Cole y B. T. Hein en «Jobs and Income Growth of Top Earners and the Causes of Changing Income Inequality: Evidence from U.S. Tax Return Data», ponencia de trabajo, enero de 2012, disponible en <http://web.williams.edu/Economics/wp/BakijaColeHeimJobIncomeGrowthTopEarners.pdf>. Las tablas históricas del censo proporcionan datos sobre la mediana de ingresos de las familias a lo largo del tiempo, disponibles en <http://www.census.gov/hhes/www/income/data/historical/household/index.html>. Las fuentes básicas de datos para las comparaciones dentro del país son OCDE, «Divided We Stand: Why Inequality Keeps Rising», 5 de diciembre de 2011; Banco Mundial, Indicadores de Desarrollo del Banco Mundial, disponibles en <http://data.worldbank.org/indicator>; y el Luxembourg Income Study. El Instituto de Política Económica ofrece excelentes interpretaciones y actualizaciones en su cibernético, <http://www.epi.org/>.

[24] Lawrence Mishel y Josh Bivens, «Occupy Wall Streeters Are Right about Skewed Economic Rewards in the United States», EPI Briefing Paper 331, 26 de octubre de 2011, disponible en [https://docs.google.com/viewer?url=http://www.epi.org/files/2011/BriefingPaper331.pdf](https://docs.google.com/viewer?url=http://www.epi.org/files/2011/BriefingPaper331.pdf&hl=en_US&chrome=true) &hl=en_US&chrome=true (visitado el 25 de junio de 2012). Otra manifestación de la creciente desigualdad es que, en 1979, la relación de los ingresos medios en el 0,1 más alto, incluyendo plusvalías de capital, era «solo» aproximadamente 50 veces mayor que la media de ingresos del 90 por ciento inferior. Para 2010, esa relación era de 164 veces la media del 90 por ciento inferior de los perceptores de rentas. Mientras tanto, la relación de los ingresos de una familia media del 1 por ciento más alto respecto a la del 90 por ciento inferior se ha triplicado, desde 14 a 1 hasta 42 a 1. Basado en los datos de Piketty y Saez, «Income Inequality in the United States, 1913 - 1998», y en las actualizaciones disponibles en el cibernético de Saez, citado en la n. 23.

[25] Más exactamente, el 1 por ciento más alto controla

aproximadamente el 35 por ciento de la riqueza. Si se excluye el valor de la vivienda, es decir «riqueza no residencial», la cifra es considerablemente mayor: el 1 por ciento más alto es dueño del 40 por ciento de la riqueza del país. Edward N. Wolff compara ambas cifras en «Recent Trends in Household Wealth in the United States: Rising Debt and the Middle-Class Squeeze—an Update to 2007», Levy Institute, ponencia de trabajo n.º 589, marzo de 2010, disponible en http://www.levyinstitute.org/pubs/wp_589.pdf (visitado el 25 de junio de 2012). La Reserva Federal es la fuente original de las cifras de valor neto, incluyendo el patrimonio con vivienda; véase Arthur B. Kennickell, «What's the Difference? Evidence on the Distribution of Wealth, Health, Life Expectancy and Health Insurance Coverage», ponencia preparada para el 11.º Simposio Bial CDC/ATSDR, 23 de septiembre de 2007, disponible en <http://www.federalreserve.gov/pubs/oss/oss2/papers/CDC.final.pdf> (visitado el 25 de junio de 2012). Obsérvese que el 1 por ciento más alto por ingresos puede no corresponderse exactamente con el 1 por ciento más alto por riqueza, se trata de dos categorías diferentes. El 1 por ciento más alto de perceptores de rentas «solo» posee en torno al 25 por ciento de la riqueza del país. Véase Arthur B. Kennickell, «Ponds and Streams: Wealth and Income in the U.S., 1989 to 2007», ponencia de trabajo para la Finance and Economics Discussion Series, Federal Reserve Board, Washington D.C., 7 de enero de 2009, p. 36, disponible en <http://www.federalreserve.gov/pubs/feds/2009/200913/200913pap.pdf> (visitado el 25 de junio de 2012).

[26] Basado en los datos de Piketty y Saez, «Income Inequality in the United States, 1913 - 1998», y en las actualizaciones disponibles en el ciber sitio de Saez, citado en la n. 23.

[27] El 1 por ciento más alto de perceptores de rentas recibió aproximadamente el 60 por ciento de las plusvalías durante la expansión económica del país entre 1979 y 2007. Mientras que la renta real después de impuestos de las familias del 1 por ciento aumentó un 275 por ciento durante ese periodo, la renta real después de impuestos de las familias del 20 por

ciento inferior aumentó tan solo un 18 por ciento. De hecho, el 90 por ciento inferior de los perceptores de rentas ganó tan solo una cuarta parte de lo que ganó el 0,1 por ciento más alto. Basado en los datos de Piketty y Saez, «Income Inequality in the United States, 1913 - 1998», y en las actualizaciones disponibles en el cbersitio de Saez, citado en la n. 23. Véase el EPI Briefing Paper, 26 de octubre de 2011 citado en la n. 24; y Josh Biven, «Three- Fifths of All Income Growth from 1979 - 2007 Went to the Top 1%», Economic Policy Institute, 27 de octubre de 2011, disponible en <http://www.epi.org/publication/fifths-income-growth-1979-2007-top-1/> (visitado el 28 de junio de 2012). El estudio de la Oficina Presupuestaria del Congreso, citado en la n. 22, presenta un cuadro parecido.

[28] Utilizamos el término «típico» para referirnos a la mediana de ingresos, es decir, un nivel de ingresos tal que la mitad de todos los trabajadores tiene unos ingresos mayores que esa cifra y la otra mitad, unos ingresos menores. La mediana de ingresos de las familias era, de hecho, más baja en 2010 (49.445 dólares) que en 1997, descontando la inflación (50.123 en dólares de 2010). A lo largo de un periodo más amplio, entre 1980 y 2010, la mediana de ingresos de las familias básicamente se estancó, ya que creció a una tasa anual de tan solo el 0,36 por ciento. Basado en la Tabla H-9 de las tablas históricas del censo, disponible en <http://www.census.gov/hhes/www/income/data/historical/household/index.html>.

[29] Descontando la inflación, la mediana de ingresos de los varones en 2010 fue de 32.137 dólares; en 1968 fue de 32.844 dólares. Véase la Tabla T-5 del informe de ingresos de la Oficina del Censo de Estados Unidos, disponible en <http://www.census.gov/hhes/www/income/data/historical/people/index.html>. (visitado el 25 de junio de 2012). (Por supuesto, el trabajador mediano de hoy en día es una persona distinta de la persona mediana de 1968, y esas cifras pueden verse afectadas por la inmigración de trabajadores no cualificados).

[30] En abril de 2010, los precios de las acciones que cotizan en Bolsa (S&P 500), que habían caído un 56 por ciento

entre el máximo, en octubre de 2007, y el mínimo, en marzo de 2009, habían subido un 78 por ciento respecto al mínimo (aunque en el momento de escribir estas páginas siguen estando un 13 por ciento por debajo del máximo).

[31] Véase la actualización de 2012 de los datos de Piketty y Saez, «Income Inequality in the United States, 1913 - 1998».

[32] Los precios de las viviendas son todavía, en el momento de escribir esto (febrero de 2012) un 33 por ciento más bajos, y para quienes viven en determinadas zonas del país (por ejemplo, en Miami, Florida) el descenso sigue siendo mayor del 50 por ciento (utilizando los Índices de Precios de la Vivienda de S&P/Case-Shiller). Véase «All Three Home Price Composites End 2011 at New Lows According to the S&P/Case-Shiller Home Price Indices», nota de prensa de S&P/Case-Shiller Home Price Indices, 28 de febrero de 2012, disponible en <http://www.standardandpoors.com/servlet/BlobServer?blobheadername3=MDT-Type&blobcol=urldocumentfile&blobtable=SPComSecureDocument&blobheadervalue2=inline%3B+filename%3Ddownload.pdf&blobheadername2=Content-Disposition&blobheadervalue1=application%2Fpdf&blobkey=id&blobheadername1=content-type&blobwhere=1245329497678&blobheadervalue3=abinary%3B+charset%3DUTF-8&blobnocache=true> (visitado el 25 de junio de 2012).

[33] Según Lawrence Mishel y Josh Bivens, «Occupy Wall Streeters Are Right about Skewed Economic Rewards in the United States», Economic Policy Institute Briefing Paper 331, disponible en <http://www.epi.org/files/2011/BriefingPaper331.pdf> (visitado el 25 de junio de 2012). Otros estudios dan cifras ligeramente distintas; no obstante, todos reflejan ratios más o menos elevados entre la remuneración de los máximos directivos respecto al trabajador mediano.

[34] Las cifras son de 1983. Véase Piketty y Saez, cit. en n. 23. Surgen algunos problemas a la hora de estimar los cambios en la proporción de los ingresos a lo largo de extensos periodos de tiempo. Antes de 1986, gracias a que el impuesto de sociedades era relativamente bajo, a algunos contribuyentes de

rentas altas les valía la pena ocultar sus ingresos en una sociedad anónima, dado que eso permitía el aplazamiento del pago de los elevados tipos del impuesto sobre la renta de las personas físicas mientras el dinero permaneciera dentro de la empresa. Eso cambió en 1986, lo que dio lugar a unos ingresos más altos de los individuos en sus declaraciones sobre la renta de las personas físicas. Aunque eso explica un porcentaje sustancial del aumento de los ingresos declarados en fechas próximas a 1986, si miramos más allá de ese periodo —de 1988 en adelante— está claro que ha habido un enorme aumento de la proporción de las rentas que ha ido a parar a los de arriba. Véase Jon Bakija et al., «Jobs and Income Growth of Top Earners and the Causes of Changing Income Inequality: Evidence from U.S. Tax Return Data»; Roger Gordon y Joel Slemrod, «Are "Real" Responses to Taxes Simply Income Shifting between Corporate and Personal Tax Bases?», en *Does Atlas Shrug? The Economic Consequences of Taxing the Rich*, Joel Slemrod, ed., Cambridge, Harvard University Press, 2000; y Joel Slemrod, «High Income Families and the Tax Changes of the 1980s: The Anatomy of Behavioral Response», en *Empirical Foundations of Household Taxation*, Martin Feldstein y James Poterba, eds., Chicago, University of Chicago Press, 1996. Es importante señalar que la composición del 1 por ciento (o la del 0,1 por ciento) está cambiando con los años. No es que los ingresos de quienes estaban en el 1 por ciento en 2002 fueran un 65 mayores, de media, en 2007. Hay cierta movilidad, pero, como comentaremos más adelante en este capítulo, mucha menos de lo que se supone generalmente. La estadística solo dice que quienes estaban en la parte más alta en los últimos años se llevaron una porción mucho mayor de la tarta económica del país que quienes estaban en la posición más alta hace diez años, o hace veinticinco.

[35] Aunque los de abajo y los de en medio han visto cómo bajaban sus ingresos en este siglo, la diferencia entre los ricos y los pobres lleva aumentando durante un tercio de siglo. Entre 1979 y 2007, la renta después de impuestos del 1 por ciento más alto de los perceptores de ingresos aumentó un 275 por ciento. Para los percentiles entre el 21.º y el 80.º, el aumento fue

un poco menor que el 40 por ciento. Para el 20 por ciento de abajo, el aumento fue solo del 18 por ciento. El resultado neto de ello es que «la proporción de ingresos de las familias después de transferencias e impuestos federales que fueron a parar al quintil de renta más alto aumentó desde el 43 por ciento en 1979 hasta el 53 por ciento en 2007» (para el 1 por ciento el aumento fue desde el 8 por ciento hasta el 17 por ciento), mientras que la proporción de ingresos después de impuestos y transferencias de todos los demás quintiles disminuyó (todos ellos entre un 2 y un 3 por ciento). Véase CBO, «Trends in the Distribution of Household Income». El umbral para pertenecer al 1 por ciento más alto de perceptores de renta en 2010, cuando se incluyen las plusvalías de capital, según Piketty y Saez, «Income Inequality in the United States, 1913 - 1998», y los datos anexos actualizados en el ciber sitio de Saez, es de 352.055 dólares. Para el 0,1 por ciento más alto, el umbral era de 1.492.175 dólares. (No se han actualizado los datos más allá de 2010). Por el contrario, la mediana de ingresos de las familias en 2010 fue de 49.455 dólares (en dólares de 2010) según los datos del censo, Tabla H-9, citados en la n. 28. Diferentes estudios han utilizado unos cálculos ligeramente distintos para evaluar el umbral del 1 por ciento más alto, pero el cuadro es básicamente el mismo.

[36] Presuponiendo un año laboral de 2.000 horas, los 1,3 millones de dólares anuales se traducen en, aproximadamente, 650 dólares por hora, es decir, aproximadamente 80 veces el salario mínimo. Las cifras proceden de la CBO, Average Federal Tax Rates in 2007, junio, disponible en <http://www.cbo.gov/sites/default/files/cbofiles/ftpdocs/115xx/doc11554/averagefederaltaxrates2007.pdf> (visitado el 25 de junio de 2012). Véase la Tabla 1. Una vez más, las distintas fuentes de datos aportan cifras ligeramente diferentes, pero el cuadro es básicamente el mismo. Según Piketty y Saez, «Income Inequality in the United States, 1913 - 1998», el «1 por ciento más alto» (quienes tuvieron unos ingresos superiores a 352.055 dólares en 2010) tuvo unos ingresos medios, incluyendo las plusvalías de capital realizadas, de 1,4 millones de dólares en 2007 (que disminuyeron hasta 1,0 millón en 2010).

[37] Véase CBO, Average Federal Tax Rates in 2007. La Tabla 1 cifra los ingresos medios después de impuestos del quintil más alto en 198.300 dólares, mientras que la suma de las medias de los ingresos después de impuestos de los demás quintiles es de $77.700 + 55.300 + 38.000 + 17.700 = 188.700$ dólares.

[38] La pobreza se redujo en un 40 por ciento. Utilizando el estándar nacional para la pobreza, el porcentaje de personas por debajo del umbral de la pobreza disminuyó desde casi el 36 por ciento en 2003 hasta el 21 por ciento en 2009. También se redujo la participación en los ingresos del 10 por ciento más alto, desde el 46,7 por ciento hasta el 42,5 por ciento entre 2001 y 2009. Véase http://www.unicef.org/infobycountry/brazil_statistics.html#0; [http://web.worldbank.org/wbsite/external/countries/lacext/brazilextn/0,menuPK:322367~pagePK:](http://web.worldbank.org/wbsite/external/countries/lacext/brazilextn/0,menuPK:322367~pagePK:141132~piPK:141109~theSitePK:322341,00.html)

[141132~piPK:141109~theSitePK:322341,00.html; Indicadores de Desarrollo del Banco Mundial: http://data.worldbank.org/indicador.](http://data.worldbank.org/indicador)

[39] Entre 2004 y 2010 la economía brasileña creció a una tasa media del 4,4 por ciento anual; si excluimos 2009, un año de recesión mundial, la media es de casi el 5,3 por ciento, mucho más alta de lo que fue, digamos entre 1985 y 1994. Véase Indicadores de Desarrollo del Banco Mundial, disponibles en

<http://data.worldbank.org/indicador/ny.gdp.mktp.kd.zg?page=2> (visitado el 25 de junio de 2012).

[40] El crecimiento durante los últimos treinta años (1981 - 2011) no fue tan sólido como en los treinta años anteriores (una tasa media de crecimiento anual del 2,8 por ciento frente a una del 3,6 por ciento). Federal Reserve Bank of St Louis, Real Gross Domestic Product growth rate, disponible en <http://research.stlouisfed.org/fred2/series/GDPC1/downloaddata?cid=106>.

[41] Entre 1992 y 2000, el quintil más bajo creció a un ritmo del 2,6 por ciento, más deprisa que cualquiera de los demás quintiles, a excepción del más alto, que creció a un ritmo del 3,5 por ciento. Oficina del Censo de Estados Unidos, citado

por Alan B. Krueger, «The Rise and Consequences of Inequality in the United States», discurso pronunciado en el Center for American Progress, 12 de enero de 2012.

[42] Ha habido una redistribución desde la parte más baja y la parte media, y casi todo lo que se ha redistribuido ha ido a parar a la parte más alta, al 1 por ciento de arriba. Se trata de una consecuencia directa del hecho de que los ingresos de abajo y de en medio han venido disminuyendo, mientras que los de la parte más alta han estado aumentando. CBO, «Trends in the Distribution of Household Income».

[43] Véase también Krueger, «The Rise and Consequences of Inequality».

[44] Véase National Center for Education Statistics, «Fast Facts», acerca de la pregunta «What is the average income for young adults?», disponible en <http://nces.ed.gov/fastfacts/display.asp?id=77>.

[45] Basado en la mediana de ingresos para familias con un miembro de por lo menos 25 años de edad y que tenga como mínimo un título de grado. Véase Tabla Histórica de Ingresos del Censo H-13, «Table H-13. Educational Attainment of Householder— Households with Householder 25 Years Old and Over by Median and Mean Income: 1991 to 2010», disponible en <http://www.census.gov/hhes/www/income/data/historical/household/> (visitado el 25 de junio de 2012). La mediana de ingresos de mujeres con educación universitaria durante el mismo periodo no ha aumentado y actualmente está en dos tercios del nivel de ingresos de los varones. Véase Oficina del Censo, Tabla Histórica de Ingresos P-16, disponible en <http://www.census.gov/hhes/www/income/data/historical/people/>.

[46] Como ha señalado Paul Krugman, «casi dos tercios de la creciente participación del percentil superior en los ingresos, de hecho, fue a parar a manos del 0,1 por ciento [...] cuyos integrantes vieron aumentar su renta real en más del 400 por ciento» entre 1979 y 2005. «Oligarchy, American Style», New York Times, 4 de noviembre de 2011, disponible en <http://www.nytimes.com/2011/11/04/opinion/oligarchy-american-style.html> (visitado el 25 de junio

de 2012). Según los datos de Piketty y Saez, «Income Inequality in the United States, 1913 - 1998», y del ciber sitio de Saez, citado en la n. 2, los ingresos del 0,1 más alto en 1979 suponían tan solo el 3,44 por ciento de los ingresos totales, pero para 2005, su porcentaje se había multiplicado por más de tres, hasta el 10,98 por ciento. Bakija et al., «Jobs and Income Growth of Top Earners», informan de que la participación del 0,1 más alto en los ingresos antes de impuestos pasó del 2,2 por ciento al 8 por ciento entre 1981 y 2006. Otras series de datos ofrecen unas cifras ligeramente distintas, pero corroboran el enorme aumento de la participación del 0,1 por ciento más alto.

[47] Es decir que los ingresos de una familia constan de sueldos, salarios por horas y dividendos del capital. Hay un tercer determinante, que comentaremos más adelante en este capítulo: el gobierno puede incrementar las rentas (mediante los programas de transferencias) o reducirlas (mediante los impuestos). Como señalamos a continuación, los programas del gobierno se han ido haciendo cada vez menos progresivos, es decir, quitan menos a los de arriba y dan menos a los de abajo.

[48] Más exactamente, a lo largo del periodo 1979 - 2006, el 1 por ciento más alto vio crecer sus salarios en un 144 por ciento; el 0,1 por ciento más alto, en un 324 por ciento. Incluso el 1 por ciento más alto recibe más de 20 veces más que el 90 por ciento inferior. Lawrence Mishel, Jared Bernstein y Heidi Shierholz, *The State of Working America 2008/2009*, Ithaca, ILR Press, un sello de Cornell University Press, 2009, Tabla 3.10, citado en Mishel y Biven, «Occupy Wall Streeters Are Right».

[49] Cuando las cifras son grandes ya de por sí: 125 a 1 y 131 a 1, respectivamente. De Mishel y Biven, «Occupy Wall Streeters Are Right», basado en un análisis de Edward

Wolff, un análisis no publicado del U.S. Federal Reserve Board, *Survey of Consumer Finances and Federal Reserve Flow of Funds*, preparado para el Instituto de Política Económica, en Sylvia Allegretto, *The State of Working America's Wealth, 2011: Through Volatility and Turmoil the Gap Widens*, Economic Policy Institute Brief Paper 292, Washington D.C., EPI, 2010.

[50] Mishel y Biven, «Occupy Wall Streeters Are Right», basado en datos de la CBO, p. 8. Por esa razón los datos sobre

desigualdad de ingresos muestran mucha más desigualdad que los datos que se centran únicamente en la desigualdad de salarios y ganancias.

[51] Entre 1979 y 2007. Mishel y Biven, «Occupy Wall Streeters Are Right», p. 9, análisis del EPI de datos procedentes de la recopilación de datos de la CBO sobre los impuestos federales efectivos.

[52] «Six Wal-Mart Heirs Are Wealthier Than U.S. Entire Bottom 30%», Los Angeles Times, 9 de diciembre de 2011, citando un análisis realizado por la economista de UC-Berkeley Sylvia Allegretto, disponible en http://latimesblogs.latimes.com/money_co/2011/12/six-walmart-heirs-wealthier-than-bottom-30-percent.html (visitado el 25 de junio de 2012).

[53] Larry Katz, de la Universidad de Harvard, ha popularizado el término en numerosos trabajos que ha escrito en colaboración con otros autores (y que se citan en el capítulo siguiente). Véase David H. Autor, Lawrence F. Katz y Melissa S. Kearney, «The Polarization of the Labor Market», *American Economic Review*, 96, n.º 2 (mayo de 2006), pp. 189 - 194; y Claudia Goldin y Lawrence F. Katz, «Long-Run Changes in the Wage Structure: Narrowing, Widening, Polarizing», *Brookings Papers on Economic Activity*, 2 (2007), pp. 135 - 164, y las referencias que se citan allí. Autor, Katz y Kearney citan a Maarten Goos y Alan Manning, «Lousy and Lovely Jobs: The Rising Polarization of Work in Britain», *London School of Economics, Center for Economic Performance Discussion Papers*: n.º DP0604, 2003, como su primera fuente para el término «polarización».

[54] Una forma de expresarlo numéricamente es la siguiente: el ratio de los ingresos de los de arriba (por ejemplo, a la altura del 95.º percentil, es decir, tan solo el 5 por ciento de la población tiene unos ingresos mayores) respecto al de los que están en medio ha aumentado, mientras que el ratio de los ingresos de los de en medio respecto a los de abajo (digamos a la altura del 20.º percentil) no ha variado. Los datos, desde Piketty y Saez, «Income Inequality in the United States, 1913 - 1998», hasta las tablas históricas del Censo de Estados Unidos (H-9 y

H-1), muestran que el ratio que hay entre las familias del 95.º percentil y la mediana en 1980 era de 2,6; el ratio entre la mediana de ingresos familiares y el 20.º percentil era de 2,4. En 2010, el ratio de los ingresos del 95.º percentil con la mediana de ingresos era de 3,0; el ratio de la mediana de ingresos con el 20.º percentil seguía siendo de 2,4.

[55] Otra forma de ver el vaciamiento de la clase media es que la proporción de los ingresos que están cerca del punto medio —en un intervalo que va desde un 50 por ciento más que la mediana hasta un 50 por ciento menos— ha disminuido desde 1970 desde poco más del 50 por ciento hasta poco más del 42 por ciento. Krueger, «The Rise and Consequences of Inequality», citando cálculos del Council of Economic Advisers basados en el Current Population Survey.

[56] Bureau of Labor Statistics, Employment Situation Summary, noviembre de 2011, disponible en <http://www.bls.gov/news.release/empsit.nr0.htm>.

[57] Para una excelente narración de algunas de esas historias, véase Peter Goodman, *Past Due: The End of Easy Money and the Renewal of the American Economy*, Nueva York, Times Books, 2009. Véase también Lisa A. Goodman, Leonard Saxe y Mary Harvey, «Homelessness as Psychological Trauma: Broadening Perspectives», *American Psychologist*, 46, n.º 11 (noviembre de 1991), pp. 1219 - 1225.

[58] Véase U.S. Census Bureau, «Income, Poverty, and Health Insurance Coverage in the United States: 2010», publicado en septiembre de 2011, pp. 60 - 239.

[59] Himmelstein et al. estiman «conservadoramente» que el «62,1 por ciento de todas las quiebras personales de 2007 fueron médicas», es decir, que tuvieron como factor determinante alguna razón médica. Por añadidura, «la mayoría de deudores por razones médicas tenían un buen nivel educativo, eran dueños de viviendas y tenían empleos de clase media. Tres cuartas partes tenían un seguro médico. Utilizando unas definiciones idénticas, entre 2001 y 2007, la proporción de quiebras personales achacables a problemas médicos aumentó en un 49,6 por ciento». D. Himmelstein, D. Thorne, E. Warren y S. Woolhandler, «Medical Bankruptcy in the United States,

2007: Results of a National Study», *American Journal of Medicine*, 122, n.º 8 (2009), pp. 741 - 746. En términos de llegar a un indicador más informal, es decir, de estimar el efecto directo de un trastorno de salud en la decisión de si declararse o no en quiebra personal, Gross y Notowidigdo han descubierto que «los costes médicos abonados por el paciente son cruciales en, aproximadamente, el 26 por ciento de las quiebras personales entre las familias de bajos ingresos». Tal Gross y Matthew J. Notowidigdo, «Health Insurance and the Consumer Bankruptcy Decision: Evidence from Expansions of Medicaid», *Journal of Public Economics*, 95, n.º 7 - 8 (2011), pp. 767 - 778.

[60] Washington State Child Care Resource and Referral Network, boletín de datos de 2010. Coste medio en el estado de un niño en edad preescolar y un niño en edad de aprender a andar. Presupone que los niños están en una guardería a tiempo completo, todo el año. Disponible en <http://www.childcarenet.org/partners/data> (visitado el 25 de junio de 2012).

[61] Bureau of Labor Statistics, Employment Situation, disponible en <http://www.bls.gov/news.release/empsit.toc.htm> (visitado el 25 de junio de 2012).

[62] Véase, por ejemplo, Stephane Pallage, Lyle Scruggs y Christian Zimmermann, «Unemployment Insurance Generosity: A Trans-Atlantic Comparison», IZA Discussion Papers 3869, Institute for the Study of Labor (IZA), 2008.

[63] Muy recientemente, antes del cierre de este libro, en febrero de 2012.

[64] Un informe del Servicio de Estudios del Congreso señala que 2 millones de los 14,4 parados, a fecha de junio de 2011, llevaban más de 99 semanas desempleados. G. Mayer, «The Trend in Long-Term Unemployment and Characteristics of Workers Unemployed for More Than 99 Weeks», 12 de septiembre de 2011, disponible en <http://big.assets.huffingtonpost.com/crsreport.pdf>. El BLS informa de que el 9 por ciento de los parados en 2010 había llegado a una duración de desempleo de 99 semanas. Véase R. Ilg, «How Long before the Unemployed Find Jobs or Quit Looking?», Bureau of Labor Statistics, mayo de 2011, disponible

en http://www.bls.gov/opub/ils/summary_11_01/unemployed_jobs_quit.htm.

[65] A fecha de octubre de 2001. En diciembre de 2007, el ratio era de 1,8; en el punto álgido de la Gran Recesión, llegó al 6,1. Bureau of Labor Statistics, «Job Openings and Labor Turnover Survey—October 2011», 13 de diciembre de 2011, disponible en http://www.bls.gov/web/jolts/jlt_labstatgraphs.pdf.

[66] A algunos políticos y a unos pocos economistas les preocupaba que el seguro de desempleo disuadiera de buscar trabajo. Pero buscar durante más tiempo solo habría significado colas más largas, no más empleo.

[67] Michael Cooper y Allison Kopicki, «Jobless Go Without, But Stay Hopeful, Poll Finds», *New York Times*, 27 de octubre de 2011, pp. A1, A16.

[68] Para los que tienen entre 45 y 54 años, la duración media del desempleo en enero de 2012 fue de 43 semanas, para los que tienen entre 55 y 64 la media ya supera el año, con casi 57 semanas. Véase Household Data, Tabla A-6, en Bureau of Labor Statistics, «Unemployed Persons by Age, Sex, Race, Hispanic or Latino Ethnicity, Marital Status, and Duration of Unemployment», enero de 2012, disponible en <http://www.bls.gov/web/empsit/cpseea36.pdf> (visitado el 25 de junio de 2012).

[69] Véase, por ejemplo, Steven J. Davis y Till von Wachter, «Recessions and the Costs of Job Loss», noviembre de 2011, preparado para el Brookings Papers on Economic Activity, disponible en http://www.columbia.edu/~vw2112/papers//Recessions_and_the_Costs_of_Job_Loss_23_November_2011.pdf (visitado el 25 de junio de 2012). Véase también P. Oreopoulos, T. von Wachter y A. Heisz, «The Short- and Long- Term Career Effects of Graduating in a Recession: Hysteresis and Heterogeneity in the Market for College Graduates», NBER, ponencia de trabajo, n.º 12159 (2006); o L. Kahn, «The Long-Term Labor Market Consequences of Graduating from College in a Bad Economy», *Labour Economics*, 12, n.º 2 (abril de 2010), pp. 306 - 316.

[70] Una cuestión que se explica en Domenico Delli Gatti,

Mauro Gallegati, Bruce C. Greenwald, Alberto Russo y Joseph E. Stiglitz, «Sectoral Imbalances and Long Run Crises», actas del Beijing 2012 World Congress of the International Economic Association.

[71] Uno de cada cuatro titulares de hipotecas, aproximadamente 14 millones de estadounidenses, están «bajo el agua», con un total de capital propio negativo de 700.000 millones de dólares. M. Zandi, «To Shore Up the Recovery, Help Housing», Special Report, Moody's Analytics, 25 de mayo de 2011.

[72] Quienes suscribieron hipotecas entre 2004 y 2008 salieron especialmente perjudicados; de entre quienes recibieron créditos en ese periodo, 2,7 millones de familias ya tienen abiertos expedientes de desahucio, y otros 3,6 millones están en grave riesgo. D. Gruenstein Bocian, W. Li y C. Reid, «Lost Ground, 2011: Disparities in Mortgage Lending and Foreclosures», Center for Responsible Lending, noviembre de 2011, disponible en <http://www.responsiblelending.org/mortgage-lending/research-analysis/Lost-Ground-2011.pdf>.

[73] M. Zandi, «To Shore Up the Recovery...», cit.

[74] Pew Research Center, «Wealth Gaps Rise to Record Highs between Whites, Blacks, Hispanics Twenty-to-One» (2011), disponible en <http://www.pewsocialtrends.org/2011/07/26/wealth-gaps-rise-to-record-highs-between-whites-blacks-hispanics/>.

[75] Banco Mundial, Expectativa de Vida en el Nacimiento (años), disponible en http://data.worldbank.org/indicator/SP.DYN.LE00.IN?order=wbapi_data_value_2009+wbapi_data_value+wbapi_data_value-last&sort=desc.

[76] Según el Banco Mundial, en 2010 la tasa de mortalidad de Estados Unidos para los niños menores de 5 años fue de 8 por 1.000. Eso lo sitúa en el puesto 45.º en el mundo en ese indicador, peor que, por ejemplo, Cuba (6 por 1.000), Bielorrusia (7) y los Emiratos Árabes Unidos (7). En Islandia, la tasa es cuatro veces mejor (2). Datos disponibles en http://data.worldbank.org/indicator/SH.DYN.MORT?order=wbapi_data_value_2010+wbapi_data_value+

wbapi_data_value-last&sort=asc. El cuadro de los datos sobre la tasa de mortalidad materna del Banco Mundial es parecido, es decir, que el desempeño de Alemania es tres veces mejor que el de Estados Unidos.

[77] En 2002, la esperanza de vida del decil inferior era de 73,2 años, en contraste con los 79,8 de la parte más alta. De hecho, la diferencia entre los extremos superior e inferior ha ido aumentando. En 1982, el decil más alto tenía una esperanza de vida de 76,3, comparado con los 71,0 del decil inferior. (Sin embargo, algunos indicadores de desigualdad en materia de salud, como el coeficiente de Gini, sí reflejan una mejora). S. Peltzman, «Mortality Inequality», *Journal of Economic Perspectives*, 23, n.º 4 (otoño de 2009), pp. 175 - 190. Las desigualdades en materia de salud son inveteradas y generalizadas. Como se indica en David Cutler, Angus Deaton y Adriana Lleras-Muney, «The Determinants of Mortality», *Journal of Economic Perspectives*, 20, n.º 3 (verano de 2006), pp. 97 - 120, «Los estadounidenses que están en el 5 por ciento inferior de la distribución de renta, en 1980, tenían una esperanza de vida en todas las edades aproximadamente un 25 por ciento más baja que la correspondiente de los integrantes del 5 por ciento más alto de la distribución de renta (Rogot, Sorlie, Johnson y Schmitt, 1992)» (p. 98). Y prosiguen (p. 99): «En 2002, los negros estadounidenses tenían una esperanza de vida 5,4 años menor que la de los blancos estadounidenses. En Inglaterra y Gales, en 1997 - 2001, los operarios varones podían esperar vivir 8,4 años menos que los profesionales, una brecha que ha aumentado desde principios de la década de 1970».

[78] Aproximadamente 5,9 millones de personas de entre 25 y 34 años de edad vivían en casa de sus padres, un aumento del 14 por ciento respecto a los 4,7 millones de antes de la recesión. Véase «America's Families and Living Arrangements: 2011», una serie de tablas del Estudio de Población Actual. K. Newman, *The Accordion Family*, Boston, Beacon Press, 2012, informa de que hay una proporción de padres estadounidenses que viven con sus hijos mayor que en cualquier otra época desde la década de 1950.

[79] Carol Morello, «Married Couples at a Record Low»,

Washington Post, 14 de diciembre de 2011, citando datos aportados por Rose Kreider, una demógrafa de la Oficina del Censo. La tendencia, por supuesto, estaba presente antes de la recesión, pero la magnitud del cambio fue espectacular y tuvo mucho que ver con la recesión. El número total de parejas que convivían sin estar casadas era de 7,5 millones en 2010. En muchos países pobres, la falta de recursos económicos es un obstáculo para el matrimonio o implica que la gente se case más tarde; en cierto sentido, las costumbres de los estadounidenses están siguiendo la misma pauta.

[80] Parte del problema es que los individuos sin un historial de delitos violentos pueden ser condenados a largas penas de prisión por posesión de drogas. Pero una parte del problema refleja un alto índice de violencia. Aunque la pauta de encarcelamiento sugiere que hay otras fuerzas sociales (como la discriminación) en juego. Véase Texas Tough, Nueva York, Metropolitan Books, 2010; y Michelle Alexander, The New Jim Crow, Nueva York, New Press, 2010.

[81] FBI, «Crime in the US, 1991 - 2010», Uniform Crime Reports, disponible en <http://www.fbi.gov/about-us/cjis/ucr/crime-in-the-u.s/2010/crime-in-the-u.s.-2010/>. Los homicidios aumentaron drásticamente en la década de 1970, hasta alcanzar un máximo del 10,2 por 100.000 en 1980, para disminuir ligeramente a mediados de los ochenta, antes de volver a aumentar hasta un 9,8 por 100.000 en 1991 y volver a disminuir desde entonces. En 2010 la tasa era del 4,8 por 100.000. U.S. Department of Justice, Homicide Trends in the United States, 1980 - 2008, noviembre de 2011. La tasa de delitos violentos alcanzó su nivel más alto, 758 por 100.000 personas, en 1991 (los datos abarcan el periodo comprendido entre 1960 - 2010). En 2009 la tasa había bajado hasta 429. FBI, Uniform Crime Reports, confeccionado por el National Archive of Criminal Justice Data, disponible en herramienta de datos de UCR, <http://www.ucrdatatool.gov/index.cfm> (visitado el 25 de junio de 2012).

[82] Las tasas de encarcelamiento y supervisión proceden de L. Glaze, Correctional Populations in the United States, 2010, United States Bureau of Justice Statistics, NCJ 231681,

2011. Según ese mismo informe, el número total de personas bajo supervisión correccional a fecha de 2010 es aún mayor: más de siete millones. Las comparaciones internacionales proceden del International Centre for Prison Studies, disponible en http://www.prisonstudies.org/info/worldbrief/wpb_stats.php?area=all&category=wb_poprate, según el cual la siguiente tasa de encarcelamiento más alta del mundo es la de Ruanda, con aproximadamente 595, y Rusia, con una tasa de 542. Para más datos sobre comparaciones entre estados dentro de Estados Unidos véase también Pew Center on the States, 2008, *One in 100: Behind Bars in America 2008*, disponible en <http://www.pewcenteronthestates.org/uploadedFiles/üne%20in%20100.pdf>.

[83] Entre 1987 y 2007 la relación entre el gasto (fondos generales) en actividades correccionales y el gasto en educación superior aumentó en todos los estados menos en dos. En Nueva York esa relación aumentó en un 0,61. Oregón gasta 1,06 dólares en actividades correccionales por cada dólar que gasta en educación superior; Michigan, 1,19 dólares. Pew Center on the States, *One in 100: Behind Bars in America 2008*, disponible en http://www.pewcenteronthestates.org/uploadedFiles/8015PCTS_Prison08_FINAL_2-1-1_FORWEB.pdf.

[84] Que el PIB da una impresión engañosa de la salud de la economía es el principal mensaje de la Comisión para la Medida del Rendimiento Económico y el Progreso Social. Jean-Paul Fitoussi, Amartya Sen y Joseph E. Stiglitz, con J. Fitoussi y A. Sen, *Mismeasuring Our Lives: Why GDP Doesn't Add Up*, Nueva York, New Press, 2010, también disponible en <http://www.stiglitz-sen-fitoussi.fr/en/index.htm> (visitado el 25 de junio de 2012).

[85] La población reclusa estadounidense es de aproximadamente 2,27 millones, según el Ministerio de Justicia. Véase «Correctional Population in the United States, 2010», U.S. Department of Justice, Bureau of Justice Statistics, diciembre de 2011, NCJ 236319, disponible en <http://bjs.ojp.usdoj.gov/content/pub/pdf/cpus10.pdf> (visitado el 25 de junio de 2012). Si se sumara esa población, que está desempleada, a la

población activa civil a enero de 2012, que asciende a 154,40 millones, y a los 12,76 millones que actualmente figuran como desempleados, el índice de desempleo aumentaría desde el 8,3 por ciento hasta el 9,5 por ciento. Las cifras del paro proceden del Bureau of Labor Statistics' «Unemployment Situation Report—January 2012», disponible en <http://www.bls.gov/news.release/pdf/empsit.pdf> (visitado el 25 de junio de 2012). Un estudio, realizado en 1999, cuando la población penitenciaria era algo menor, mostraba que el índice de desempleo podría ser hasta un 2 por ciento más alto si en su cálculo se incluyera la población penitenciaria. Véase, por ejemplo, Bruce Western y Katherine Beckett, «How Unregulated Is the U.S. Labor Market? The Penal System as a Labor Market Institution», *American Journal of Sociology*, 104, n.º 4 (enero de 1999), pp. 1030 - 1060. No obstante, el encarcelamiento en sí puede contribuir a un mayor índice de desempleo entre la población no reclusa, porque, como señalamos en el capítulo 3, quienes han cumplido penas de cárcel tienen unas perspectivas de trabajo mucho peores, y eso es especialmente válido en el caso de los afroamericanos.

[86] Los umbrales de pobreza a nivel nacional fueron desarrollados a mediados de los sesenta por Mollie Orshansky en la Administración de la Seguridad Social. Sobre la base de los trabajos de campo, que indicaban que en aquella época las familias se gastaban aproximadamente un tercio de sus ingresos en comida, la línea de la pobreza se calculó como tres veces el coste del plan económico de alimentos de la USDA. Los umbrales son utilizados por la Oficina del Censo y se actualizan anualmente para descontar la inflación. Las directrices sobre la pobreza a nivel nacional son una herramienta administrativa (publicada por el Departamento de Salud y Servicios Humanos) y han sido institucionalizados en numerosos e importantes programas de asistencia social. Obviamente, los indicadores presentan problemas (como ha señalado la propia Orshansky), sobre todo en que el coste de la alimentación respecto a, por ejemplo, la vivienda y la atención sanitaria, ha variado espectacularmente. En 2011, el nivel de pobreza para una familia de cuatro personas estaba en 22.350 dólares. U.S.

Department of Health and Human Services Poverty Guidelines, disponible en <http://aspe.hhs.gov/poverty/11poverty.shtml>.

[87] H. Luke Shaefer y Kathryn Edin, «Extreme Poverty in the United States, 1996 to 2011», National Poverty Center Policy Brief n.º 28, febrero de 2012, disponible en http://npc.umich.edu/publications/policy_briefs/brief28/policybrief28.pdf (visitado el 25 de junio de 2012). Las cifras aumentaron de 636.000 a 1,46 millones. Las familias pasaban por lo menos un mes al año en situación de extrema pobreza. El estudio incluye únicamente ingresos en metálico y, por tanto, no contempla las prestaciones en especie. Aun así, tan solo una de cada cinco familias recibía cupones para pagar el alquiler o vivía en viviendas de titularidad pública. Incluso si la familia no gastara nada en alimentos ni atención sanitaria, ya solo conseguir alojamiento para una familia de tres miembros a 180 dólares al mes —y quedándose sin dinero para nada más— es casi imposible.

[88] Véase OCDE, Factbook 2011—2012: Economic, Environmental and Social Statistics, disponible en <http://www.oecd-ilibrary.org/> (visitado el 25 de junio de 2012).

[89] A fecha de octubre de 2011, aproximadamente 46,3 millones de personas recibían cupones de alimentos, y aun así el 14,5 por ciento de los estadounidenses sigue padeciendo inseguridad alimentaria. Véase «Supplemental Nutrition Assistance Program: Number of Persons Participating», datos aportados por el U.S. Department of Agriculture, disponible en <http://www.fns.usda.gov/pd/29snapcurrppp.htm> (visitado el 25 de junio de 2012), y «Food Security in the United States: Key Statistics and Graphics», U.S. Department of Agriculture, disponible en http://www.ers.usda.gov/briefing/foodsecurity/stats_graphs.htm (visitado el 25 de junio de 2012). La inseguridad alimentaria se mide de la forma siguiente: «En ocasiones, a lo largo del año, esas familias no estaban seguras de tener, o eran incapaces de adquirir, suficientes alimentos para satisfacer las necesidades de todos sus miembros por no tener dinero u otros recursos para conseguirlos».

[90] Según la nueva medida, el número de personas en situación de pobreza aumentó de 43,6 millones en 2009 hasta

46,2 millones en 2010, y el número de personas en situación de pobreza según la nueva medida era, de hecho, mayor que según la antigua. En 2010, el umbral de la pobreza era de 17.568 dólares para una madre sola con dos hijos. Como habrá quedado claro por lo comentado anteriormente en este capítulo, vivir en la mayoría de nuestras ciudades, conseguir guardería, alimentos, alojamiento y ropa por esa cantidad —dejando un mínimo para las diversiones de una vida moderna— resulta difícil de imaginar. Los cupones de alimentos aligeran la carga, y conceden a la familia un máximo de 526 dólares al mes, es decir 6 dólares al día por persona. Véase U.S. Census, «The Research Supplemental Poverty Measure 2010», noviembre de 2011. Este análisis no ha subrayado lo suficiente las muchas dimensiones de la pobreza. Cuando yo era economista jefe en el Banco Mundial, realizamos una encuesta entre 10.000 personas para evaluar qué aspectos de su vida les agobiaban más. La falta de ingresos era lo más evidente. Pero destacaban una y otra vez la inseguridad y la falta de voz, su incapacidad de dar forma a las decisiones que afectaban a sus vidas. Deepa Narayan et al., *Can Anyone Hear Us? Voices of the Poor*, Nueva York, publicado por Oxford University Press para el Banco Mundial, 2000; y Banco Mundial, *World Development Report 2000 - 2001: Attacking Poverty*, Nueva York, Oxford University Press, 2000 - 2001.

[91] De los 46,2 millones de personas que viven por debajo del umbral de pobreza, solo 3,5 millones tienen 65 años o más, aproximadamente el 7,6 por ciento de los que están en situación de pobreza. En el conjunto de la población, las personas de 65 años o más suponen aproximadamente el 13 por ciento. La reducción en la pobreza entre los ancianos se debe, principalmente, a la Seguridad Social. Según la Oficina del Censo, «En 2010, el número de personas de 65 años o más años de edad en situación de pobreza sería mayor en una cuantía de 14 millones si se excluyeran los pagos de la Seguridad Social de sus ingresos en dinero, lo que quintuplicaría el número de ancianos en situación de pobreza» (p. 22). U.S. Census Bureau, «Income, Poverty, and Health Insurance Coverage in the United States: 2010», publicado en septiembre, y U.S. Census, «The

Research Supplemental Poverty Measure: 2010», noviembre de 2011.

[92] Véase U.S. Census 2011, «Child Poverty in the United States 2009 and 2010: Selected Race Groups and Hispanic Origin», disponible en <http://www.census.gov/prod/2011pubs/acsbr10-05.pdf> (visitado el 25 de junio de 2012). Para algunos grupos, la tasa es mucho más alta: en 2010, casi el 40 por ciento de los niños afroamericanos vivían en situación de pobreza.

[93] Katharine Bradbury (p. 26) concluye, basándose en los datos procedentes del Panel Study of Income Dynamics, que «distintos indicadores señalan que la movilidad de ingresos de las familias estadounidenses ha disminuido durante el periodo 1969 - 2010, y sobre todo a partir de la década de 1980». K. Bradbury, «Trends in U.S. Family Income Mobility, 1969 - 2006», Federal Reserve Bank of Boston, ponencias de trabajo, n.º 11 - 10, 2011, disponible en <http://www.bos.frb.org/economic/wp/wp2011/wp1110.pdf>.

[94] «Does America Promote Mobility As Well As Other Nations?», Economic Mobility Project of the Pew Charitable Trusts (noviembre de 2011), p. 2, disponible en http://www.economicmobility.org/assets/pdfs/CRITA_FINAL.pdf (visitado el 25 de junio de 2012).

[95] Por ejemplo, Mark Huggett, Gustavo Ventura y Amir Yaron, «Sources of Lifetime Inequality», *American Economic Review*, 101, n.º 7 (diciembre de 2011), pp. 2923-2954, demuestran que «las diferencias en las condiciones iniciales explican una mayor parte de la variación en las ganancias, el patrimonio y la utilidad a lo largo de toda la vida que las diferencias en los traumas padecidos a lo largo de la vida laboral». La relación entre los ingresos de los padres y los de sus hijos es, de hecho, muy parecida a la que hay entre la estatura de unos y otros. Alan Krueger, presidente del Consejo de Asesores Económicos del presidente Obama, y un distinguido profesor de la Universidad de Princeton, ha señalado: «La probabilidad de que una persona nacida en una familia que esté en el 10 por ciento más bajo de la distribución de ingresos ascienda al 10 por ciento más alto cuando sea adulto es

aproximadamente la misma que la probabilidad de que un padre que mida 1,68 m. tenga un hijo que de mayor mida más de 1,85 m. Ocurre, pero no a menudo». Krueger, «The Rise and Consequences of Inequality». La correlación entre la estatura o los ingresos de un hijo y la de sus padres es de aproximadamente 0,5.

[96] Krueger, «The Rise and Consequences of Inequality», alude a esa relación sistemática entre desigualdad y un indicador estándar de movilidad (la elasticidad intergeneracional de ingresos) con el término la curva del Gran Gatsby. [El protagonista de la novela de F. Scott Fitzgerald, que al principio de la historia aparece como un multimillonario, es de origen humilde (N. del T.)].

[97] Jason DeParle, «Harder for Americans to Rise from Lower Rungs», New York Times, 4 de enero de 2012, citando un trabajo de Markus Jantti. En particular, véase M. Jantti, B. Bratsberg, K. Roed, O. Raaum, R. Naylor, E. Osterbacka, A. Bjorklund y Tor Eriksson, «American Exceptionalism in a New Light: A Comparison of Intergenerational Earnings Mobility in the Nordic Countries, the United Kingdom and the United States», IZA, ponencia de discusión n.º 1938, 2006, disponible en <http://users.abo.fi/~mjantti/dp1938.pdf>.

[98] Con una plena igualdad de oportunidades, tan solo el 40 por ciento de la categoría inferior permanecería en el 40 por ciento más bajo. Cifras procedentes de DeParle, «Harder for Americans to Rise from Lower Rungs», citando un trabajo de Markus Jantti et al., «American Exceptionalism in a New Light...», cit.

[99] Aproximadamente el 62 por ciento de los hijos de los integrantes del quintil superior acaban en el 40 por ciento más alto. DeParle, «Harder for Americans to Rise from Lower Rungs», citando a J. B. Isaacs, I. V. Sawhill y R. Haskins, «Getting Ahead or Losing Ground: Economic Mobility in America», Brookings/Pew Economic Mobility Project, febrero de 2008, disponible en http://www.economicmobility.org/assets/pdfs/PEW_EMP_GETTING_AHEAD_FULL.pdf.

[100] Jonathan Chait, «No Such Thing as Equal Opportunity», New York, 7 de noviembre de 2011, pp. 14 - 16.

[101] Aproximadamente el 29 por ciento de los estudiantes de bajos ingresos con buenas notas en los exámenes de fin de ciclo de secundaria acaban sus estudios universitarios, comparado con el 30 por ciento de los estudiantes de elevados ingresos con peores notas en los exámenes de secundaria que acaban consiguiendo una licenciatura.

[102] Aproximadamente el 19 por ciento de los niños nacidos en el 20 por ciento inferior de ingresos que consigue una licenciatura universitaria logra llegar al 20 por ciento más alto, mientras que el 23 por ciento de los hijos nacidos en el grupo más alto que no terminan sus estudios universitarios permanecen en la categoría más alta.

[103] Basado en exámenes estandarizados. OECD Programme for International Student Assessment (PISA), resultados de 2009, sobre todo las clasificaciones, disponibles en <http://www.pisa.oecd.org/dataoecd/54/12/46643496.pdf> (visitado el 25 de junio de 2012).

[104] Utilizando diferentes definiciones de en qué consiste una «universidad de alto nivel», distintos estudios han proporcionado cifras reveladoras acerca de la falta de diversidad económica en la élite de las universidades. Un estudio de Anthony P. Carnevale y Stephen J. Rose, citado por Lawrence Mishel, Jared Bernstein y Heidi Shierholz en *The State of Working America 2008/2009*, Ithaca, ILR Press, mostraba que a principios de la década pasada aproximadamente el 74 por ciento de los alumnos de primer curso de las universidades de alto nivel procedía de familias del cuartil más alto, mientras que solo el 6 por ciento y el 3 por ciento procedía de los cuartiles tercero y cuarto, respectivamente. (También resulta llamativo que haya tan poca diferencia entre el cuartil más bajo y el siguiente. Eso se debe, en parte, a que las universidades han centrado sus esfuerzos en reclutar a los más pobres y a las minorías). Otros estudios confirman esa tendencia; véase, por ejemplo, Alexander Astin y Leticia Osequera, «The Declining "Equity" of Higher Education», *Review of Higher Education*, 27, n.º 3 (2004), pp. 321 - 341.

[105] Janet Currie aporta convincentes pruebas de que

«los niños nacidos de madres menos educadas y pertenecientes a minorías tienen más probabilidad de quedar expuestos a la contaminación en el útero». Currie estudió una base de datos que contenía 11 millones de nacimientos en cinco estados entre 1989 y 2003, combinándola con información sobre la ubicación de los lugares donde se aplicó el programa «Superfund» de limpieza de residuos tóxicos y con información de las instalaciones que figuran en el Inventario de Vertidos Tóxicos (TRI) de la Agencia de Protección Medioambiental. Mientras que el 61 por ciento de las madres negras vive en un radio de 2.000 metros de ese tipo de lugares, tan solo vive allí el 41 por ciento de las madres blancas. El análisis de Currie le lleva a la conclusión (p. 12) de que «estas estimaciones respaldan sólidamente las afirmaciones de la literatura sobre justicia medioambiental en el sentido de que las minorías y la gente de un estatus socioeconómico inferior tienen más probabilidades de verse expuestas a contaminantes potencialmente dañinos por motivos que no pueden explicarse ni por su amplia distribución geográfica, ni por su educación ni por otras características observables». Véase Currie, «Inequality at Birth: Some Causes and Consequences», *American Economic Review: Papers and Proceedings*, 101, n.º 3 (2011), pp. 1 - 22. Anteriormente hemos dado algunos datos que mostraban el gran porcentaje de estadounidenses que padecen inseguridad y el gran porcentaje de niños en situación de pobreza. Está plenamente demostrado que el hambre y la falta de una nutrición adecuada dificultan el aprendizaje.

[106] Véase, por ejemplo, Samuel Bowles, Steven N. Durlauf y Karla Hoff, eds., *Poverty Traps*, Nueva York, Russell Sage Foundation; Princeton, Princeton University Press, 2006.

[107] Pew Economic Mobility Project, «Economic Mobility and the American Dream: Where Do We Stand in the Wake of the Great Recession?», Washington, Pew Charitable Trusts, 2011, disponible en <http://www.economicmobility.org/poll2011>.

[108] «Las compañías que cotizan en las Bolsas de Japón pagaron a sus máximos directivos una media de 580.000 dólares entre salarios y otras remuneraciones el pasado año

fiscal, estima PWC, aproximadamente 16 veces más que el trabajador japonés típico. La media de remuneración de los máximos directivos en las 3.000 empresas más grandes de Estados Unidos es de 3,5 millones de dólares, incluyendo opciones sobre acciones y bonificaciones, según Corporate Library, un grupo de estudios». J. Clenfield, «In Japan, Underpaid—and Loving It», Bloomberg Businessweek, 2010, disponible en http://www.businessweek.com/magazine/content/10_28/b4186014341924.htm.

[109] Como hemos señalado, las distintas fuentes dan cifras ligeramente diferentes, pero todas presentan el mismo cuadro. Una de ellas (en http://www.ips-dc.org/reports/executive_excess_2010) informa de que la remuneración de los máximos directivos de las principales corporaciones estadounidenses es aproximadamente 263 veces mayor que los ingresos del trabajador medio. Informan de que, una vez descontada la inflación, la remuneración de los máximos directivos en 2009 era casi 8 veces mayor que en la década de 1970. Anteriormente hemos presentado datos de Mishel, Bernstein y Shierholz, *The State of Working America*. Allí se mostraba que la relación entre la remuneración de los máximos directivos respecto a la del trabajador típico en una gran empresa se había multiplicado por diez, desde 24 a 1 en 1965 hasta 243 a 1 en 2010. Mientras que la remuneración de los máximos directivos aumentó tan solo en un 0,8 por ciento anual entre 1950 y 1975, desde entonces ha ido creciendo a un ritmo de más del 10 por ciento anual. Véase C. Frydman y D. Jenter, «CEO Compensation», *Annual Review of Financial Economics*, 2, n.º 1 (diciembre de 2010), pp. 75 - 102. Frydman y Saks estiman que el «ratio entre las 3 máximas remuneraciones y el trabajador medio» era de 33 entre 1970 y 1979. Ese ratio (que debería ser ligeramente más bajo que el de la remuneración de los máximos directivos respecto al trabajador medio) aumentó a un ritmo del 4,7 por ciento durante la década de 1980, del 8,9 por ciento durante la década de 1990 y del 6 por ciento entre 2000 y 2003, subiendo hasta un nivel de 219 (véase Tabla 6, p. 45). C. Frydman y R. Saks, «Historical Trends in Executive Compensation 1936 - 2003», ponencia de trabajo, noviembre de

2005, disponible en <http://faculty.chicagobooth.edu/workshops/AppliedEcon/archive/pdf/FrydmanSecondPaper.pdf> (visitado el 25 de junio de 2012).

[110] Véase Joseph E. Stiglitz, *Los felices noventa*, Madrid, Taurus, 2003.

[111] Véase «Cheques with Balances: Why Tackling High Pay Is in the National Interest», informe final del UK High Pay Commission, p. 24, disponible en http://highpaycommission.co.uk/wp-content/uploads/2011/11/HPC_final_report_WEB.pdf (visitado 25 de junio de 2012).

[112] *Ibid.*, p. 21. Incluso el Institute of Directors (la organización británica de directores de grandes empresas) sugiere que hay algo fuera de lugar. Véase el comunicado del prensa del Institute of Directors, «The Answer to High Executive Pay Lies with Shareholders and Boards, Says IoD», 28 de octubre de 2011, disponible en <http://press.iod.com/2011/10/the-answer-to-high-executive-pay-lies-with-shareholders-says-iod/> (visitado el 25 de junio de 2012).

[113] OCDE, «Divided We Stand». Entre los países de la OCDE, tanto Turquía como México tienen una desigualdad sustancialmente mayor si se mide por el coeficiente de Gini. Véase la discusión sobre este indicador en las páginas siguientes.

[114] Estas comparaciones se basan en los datos del coeficiente de Gini suministrados por los Indicadores Internacionales de Desarrollo Humano de Naciones Unidas, pero los confirman también otras bases de datos. El coeficiente de Gini es un indicador imperfecto de la desigualdad, pero resulta útil para comparaciones internacionales generales como esta. En notas posteriores comento algunas de las dificultades que entraña comparar los datos de Gini.

[115] Véanse las estadísticas del Informe de Naciones Unidas sobre Desarrollo Humano, disponibles en <http://hdr.undp.org/en/statistics/> (visitado el 25 de junio de 2012). El único país donde la desigualdad tenía un efecto negativo mayor era Colombia.

[116] Véanse Indicadores del Banco Mundial, disponibles en <http://data.worldbank.org/indicator>.

[117] Base de datos de los Indicadores de Desarrollo Humano de Naciones Unidas, disponible en <http://hdrstats.undp.org/en/tables/> (visitado el 25 de junio de 2012).

[118] Hay que tener cierta cautela al hacer comparaciones entre países. Los datos necesarios para calcular el coeficiente de Gini son difíciles de conseguir, sobre todo en los países pobres. Por añadidura, la desigualdad de ingresos puede no captar de forma adecuada la desigualdad en «bienestar», sobre todo a la hora de comparar unos gobiernos que proporcionan sólidas redes de seguridad y sistemas de protección social. Además, una parte de la desigualdad en países grandes (como China) puede achacarse a la geografía. Existen distintas fuentes de datos que comparan los coeficientes de Gini entre países, como el Banco Mundial, Naciones Unidas, la CIA y el Global Peace Index. Véanse, respectivamente, <http://data.worldbank.org/indicator/>

SI.POV.GINI?page=2&order=wbapi_data_value_2009%20wbapi_data_value%20wbapi_data_value-last&sort=asc;
<http://hdrstats.undp.org/en/indicators/67106.html>;
<https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/rankorder/2172rank.html>
<http://www.visionofhumanity.org/>.

[119] Calculado entre 1999 y 2009 basándose en datos de la Oficina del Censo de Estados Unidos. Véase la Tabla Histórica H-4, Gini Ratios for Households, by Race and Hispanic Origin of Householder, disponible en <http://www.census.gov/hhes/www/income/data/historical/household/index.html>.

[120] Véase la base de datos de los Indicadores de Desarrollo Humano de Naciones Unidas. Cabe señalar que los datos son bastante incompletos para los últimos años y que el cálculo por Naciones Unidas del coeficiente de Gini en Estados Unidos en 2000 (40,8) es diferente del cálculo del Censo de Estados Unidos para ese mismo año (46,2). Intento hacer comparaciones únicamente con un conjunto de datos cada vez.

[121] Véanse datos de Eurostat sobre los coeficientes de

Gini europeos, disponibles en http://appsso.eurostat.ec.europa.eu/nui/show.do?dataset=ilc_di12&lang=en (visitado el 25 de junio de 2012).

[122] Basado en la comparación de los datos del Banco Mundial, disponibles en <http://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.PCAP.KD?page=6> (visitado el 25 de junio de 2012). El PIB per cápita de Estados Unidos en 2010, en dólares constantes de 2000 fue de 35.527 dólares, y en 1980 fue de 20.004 dólares.

[123] En economía existe una teoría estándar que afirma que el consumo debería reflejar las diferencias en los ingresos a lo largo de la vida (o permanentes). Véase Milton Friedman, *Una teoría de la función de consumo*, Madrid, Alianza, 1985. Así pues, las grandes desigualdades en el consumo apuntan a grandes desigualdades en los ingresos a lo largo de la vida. Obsérvese que las variaciones de ingresos de un año a otro también pueden tener consecuencias para el bienestar, si los mercados de capitales son imperfectos (y lo son), de modo que los individuos no pueden suavizar el consumo. Utilizando datos de ingresos anuales de la Administración de la Seguridad Social, Wojciech Kopczuk, Emmanuel Saez y Jae Song encuentran que «la mayor parte de la varianza de los ingresos anuales (log) se debe a aumentos en la varianza de los ingresos anuales (log), con modestos aumentos en la varianza de los ingresos transitorios (log)». Así, de hecho, el aumento de la desigualdad de ingresos está en los ingresos permanentes. Por añadidura, esos autores creen que sigue siendo difícil que alguien ascienda en la distribución de ingresos (aunque sí encuentran movilidad ascendente para las mujeres a lo largo de su vida). Véase su trabajo titulado «Earnings Inequality and Mobility in the United States: Evidence from Social Security Data since 1937», *Quarterly Journal of Economics*, 125, n.º 1 (2010), pp. 91 - 128. En la medida que la desigualdad en el consumo puede haber sido menor que la desigualdad de ingresos antes de la crisis, y que creció más despacio que la desigualdad de ingresos, fue en parte debido al endeudamiento desenfrenado. Con el hundimiento del mercado de la vivienda, la capacidad de

consumir por encima de los ingresos se ha reducido. Eso supone una importante crítica de anteriores análisis del consumo, por ejemplo Dirk Krueger y Fabrizio Perri, «Does Income Inequality Lead to Consumption Inequality? Evidence and Theory», *Review of Economic Studies*, 73 (enero de 2006), pp. 163 - 192.

[124] En 1995, el Congreso solicitó que un comité de expertos de la Academia Nacional de Ciencias emitiera un informe que investigara las revisiones del umbral de la pobreza. National Research Council. *Measuring Poverty: A New Approach*, Washington, The National Academies Press, 1995.

[125] La Heritage Foundation se ha quejado en fecha reciente: «En 2005, la familia típica definida como pobre por el gobierno tenía coche y aire acondicionado. Como entretenimiento, la familia tenía dos televisores en color, televisión por cable o satélite, un reproductor de DVD y un vídeo. Si tenían hijos, sobre todo niños, en el hogar, la familia tenía un sistema de videojuegos, como una Xbox o una PlayStation. En la cocina, la familia tenía una nevera, un horno, una cocina y un microondas. Entre otros electrodomésticos de la casa había una lavadora, una secadora, ventiladores de techo, un teléfono inalámbrico y una cafetera». R. Rector y R. Sheffield, 2011, «Air Conditioning, Cable TV, and an Xbox: What Is Poverty in the United States Today?», 19 de julio de 2011, disponible en <http://www.heritage.org/research/reports/2011/07/what-is-poverty>. Por supuesto, vender el televisor (o cualquiera de los demás electrodomésticos) no les daría para conseguir mucha comida, atención médica, vivienda o acceso a buenos colegios. Hay otra área importante, que explora la relación entre consumo y felicidad, que se remonta por lo menos hasta la Teoría de la clase ociosa, de Veblen (1899), Madrid, Alianza, 2011, que introducía el concepto de «consumo conspicuo». Más recientemente, Richard Wilkinson y Kate Pickett, en *Desigualdad: un análisis de la (in)felicidad colectiva*, Madrid, Turner, 2009, argumentan que una mayor igualdad puede mejorar la felicidad a base de reducir las «angustias por la evaluación social» y los motivos de estrés relacionadas con ello.

[126] Véase U.S. Census, «The Research Supplemental Poverty Measure: 2010», noviembre de 2011.

[127] Como explicaremos en el capítulo 3, este argumento tiene dos vertientes (ambas equivocadas). La primera es que gravar a los de arriba con tipos impositivos más altos reducirá sus incentivos para trabajar y ahorrar, tanto que los ingresos por impuestos podrían incluso disminuir; la segunda es que ayudando a los pobres lo único que se consigue es generar más pobreza, al inducirlos a no trabajar.

[128] Mitt Romney en el programa Today Show, 11 de enero de 2012: «Creo que lo mejor es hablar de esas cosas en lugares discretos [...] Es un enfoque [...] muy condicionado por la envidia y creo que fracasará». Disponible en http://blogs.chicagotribune.com/news_columnists_ezorn/2012/01/shhhhh.html (visitado el 25 de junio de 2012).

CAPÍTULO 2

LA BÚSQUEDA DE RENTAS Y LA CREACIÓN DE UNA SOCIEDAD DESIGUAL

[129] Esa es una de las razones por las que un buen comportamiento de la Bolsa ya no es un indicador de una economía saludable. Es posible que la Bolsa vaya bien porque los salarios son bajos y porque la Reserva Federal, preocupada por la economía, mantiene los tipos de interés próximos a cero.

[130] Tucídides, *The Peloponnesian War*, trad. Richard Crawley, Nueva York, Modern Library, 1951, p. 331 (libro 5.89) [Historia de la guerra del Peloponeso, Madrid, Alianza, 1989].

[131] Por eso son tan interesantes los casos en que quienes detentan el poder renuncian voluntariamente a parte de él. En algunos casos es porque los poderosos son conscientes de sus propios intereses a largo plazo —y de los de aquellos a los que supuestamente sirven—. Eso fue lo que ocurrió, por ejemplo, cuando en 2007 el rey de Bután insistió en convertir su país en una monarquía constitucional. Tuvo que convencer a sus ciudadanos que ese era el mejor camino para ellos. En el siglo XIX, las élites de los países que extendieron la educación

debían de saber que corrían el riesgo de que, con el tiempo, eso debilitara su dominio del derecho al voto; sin embargo, las ventajas a corto plazo de tener un lugar de trabajo con un nivel educativo más alto, al parecer, prevalecieron sobre las consecuencias políticas a largo plazo. Véase François Bourguignon y Sébastien Dessus, «Equity and Development: Political Economy Considerations», 1.^a parte de *No Growth without Equity?*, Santiago Levy y Michael Walton eds., Nueva York, Palgrave Macmillan, 2009. Daron Acemoglu y James Robinson plantean que la democratización es la forma en que las élites gobernantes se comprometen a una futura redistribución, y de esa forma evitan el extremo de la revolución cuando se enfrentan al malestar social. Si la rebelión no tiene suficiente fuerza, puede que baste con la represión o con reformas (o transferencias) temporales. Acemoglu y Robinson, *Economic Origins of Dictatorship and Democracy*, Cambridge, Cambridge University Press, 2006.

[132] Véase Karl Polanyi, *La gran transformación*, Madrid, Endymion, 1989. Una de las teorías que se desarrollaron en respuesta a Marx fue la de Nassau Senior, el primer titular de la cátedra Drummond en la Universidad de Oxford, quien argumentaba que el beneficio que conseguían los capitalistas era una compensación por su «abstinencia» (es decir, por ahorrar, o no consumir).

[133] La formalización de esta idea se denomina el «primer teorema del bienestar de la teoría económica». Afirma que en determinadas circunstancias —cuando los mercados funcionan bien— nadie puede mejorar su situación económica sin empeorar la de otro. Pero, como explicaremos en breve, hay muchos casos en que los mercados no funcionan bien. Un reciente análisis muy popular es Kaushik Basu, *Beyond the Invisible Hand: Groundwork for a New Economics*, Princeton, Princeton University Press, 2011. Basu utiliza la metáfora de un espectáculo de magia para describir el modo en que la forma de hablar de economía de la derecha política llama la atención sobre la conclusión de este teorema —que los mercados son eficientes— y la aparta de las condiciones muy peculiares y no realistas en las que es válida la conclusión —unos mercados

perfectos—. Igual que un buen mago, un economista del libre mercado sale airoso atrayendo la atención de los espectadores hacia lo que él quiere que vean —el conejo que salta del sombrero—, mientras distrae su atención de otras cosas —para empezar, de cómo ha entrado el conejo en el sombrero—.

[134] Adam Smith, *The Wealth of Nations*, 1776; Nueva York, P. F. Collier, 1902, p. 207 [La riqueza de las naciones, Madrid, Alianza, 2010].

[135] Véase Carmen Reinhart y Kenneth Rogoff, *Esta vez es distinto: ocho siglos de necesidad financiera*, Madrid, Fondo de Cultura Económica, 2011.

[136] Un derivado es simplemente un instrumento financiero cuya rentabilidad se deriva de otra cosa, por ejemplo el comportamiento de una acción, o el precio del petróleo, o el valor de un bono. Unos cuantos bancos se han beneficiado enormemente gracias a la falta de transparencia que han mantenido en este mercado, con lo que han cosechado para sí mismos una suma que generalmente se estima en más de 20.000 millones de dólares al año.

[137] El 31 de octubre de 2011, MF Global Holdings, una empresa de corredores de Bolsa, dirigida por Jon Corzine, presentó un expediente de quiebra en Nueva York. Era la octava quiebra más grande de una gran empresa en la historia de Estados Unidos, y el mayor hundimiento de una empresa de valores desde que Lehman Brothers Holdings Inc. presentó su expediente de quiebra en septiembre de 2008.

[138] Aunque puede ser motivo de debate cuándo resulta poco ético aprovecharse de las asimetrías de información (plasmado en la máxima *caveat emptor*, que atribuye al comprador la obligación de guardarse de posibles asimetrías de información), no cabe duda de que los bancos se pasaron de la raya. Véase la discusión en capítulos posteriores de las grandes multas que tuvieron que pagar por unas prácticas que eran fraudulentas y engañosas.

[139] Esas conductas depredadoras asumieron numerosas formas. Una de ellas era cobrar unos tipos de interés muy altos, a veces disimulados como comisiones. La abolición de las leyes contra la usura (que limitan los tipos de

interés que pueden cobrar los prestamistas) dio a los prestamistas mayores posibilidades de cobrar tipos de interés desorbitados; y los prestamistas encontraron formas de burlar cualquier tipo de normativa vigente. La empresa Rent-a-Center afirmaba que alquilaba mobiliario; en realidad lo estaba vendiendo y, simultáneamente, prestando dinero a unos tipos de interés extraordinariamente elevados. Muchos estados intentaron limitar las actividades de la empresa, pero esta utilizó su influencia política (tenía en su consejo de administración a expolíticos veteranos, incluido un antiguo líder de los republicanos en la Cámara de Representantes) para intentar conseguir prelación federal (por la que las normas federales más laxas prevalecen sobre el derecho de los estados a regular). En 2006 el estado de California puso una demanda contra Rent-a-Center (que tenía unos ingresos a nivel nacional de más de 2.000 millones de dólares) por prácticas comerciales engañosas, y la ganó. Véase http://oag.ca.gov/news/press_release?id=1391. Las tarjetas de crédito y los créditos sobre las nóminas también eran terreno abonado para las prácticas abusivas. Entre las muchas discusiones sobre el tema, véase, por ejemplo, Robert Faris, «Payday Lending: A Business Model That Encourages Chronic Borrowing», *Economic Development Quarterly*, 17, n.º 1 (febrero de 2003), pp. 8 - 32; James H. Carr y Lopa Kolluri, *Predatory Lending: An Overview*, Washington, Fannie Mae Foundation, 2001.

[140] Un sector financiero que funcione bien es absolutamente esencial para el buen rendimiento de la economía. Asigna el capital, gestiona el riesgo y se encarga del mecanismo de pagos. Como explico en *Caída libre*, Madrid, Taurus, 2010, en los prolegómenos de la crisis de 2008 - 2009, el sector no desempeñó bien esas funciones. En parte se debió a que se centró más en burlar la normativa y en las actividades abusivas, como los créditos usurarios. La naturaleza de suma negativa se refleja en las inmensas pérdidas para el sector inmobiliario. Al sector financiero le gusta afirmar que ha sido sumamente innovador y que esas innovaciones están en la raíz del éxito de la economía en su conjunto. Pero como señaló Paul

Volcker, antiguo presidente de la Reserva Federal, hay pocas evidencias de que dichas innovaciones hayan tenido algún efecto significativo en el crecimiento económico o en el bienestar de la sociedad (a excepción del cajero automático). Pero incluso admitiendo que el sector financiero hubiera contribuido ligeramente al crecimiento del país durante los años previos a la crisis, las pérdidas asociadas con la crisis contrarrestan sobradamente cualquiera de esos beneficios.

[141] Un estudio reciente ha demostrado que las personas con un estatus/renta mayor tienen menos reparos en infringir las normas, tienen más probabilidades de guiarse por su propio interés, más probabilidades de engañar y más probabilidades de comportarse de formas que generalmente se considerarían poco éticas. Paul K. Piff, Daniel M. Stancato, Stephane Cote, Rodolfo Menoza-Denton y Dacher Keltner, «Higher Social Class Predicts Increased Unethical Behavior», *Proceedings of the National Academy of Sciences*, 27 de febrero de 2012. Aunque lo que es «justo» o «poco ético» depende de las «normas», y puede haber discrepancias sobre lo que es justo o no, el experimento se centraba en situaciones donde existiría un amplio consenso sobre lo que sería justo o ético. Análogamente, gran parte de la conducta del sector financiero que critico más adelante infringe prácticamente cualquier sentido de «justicia» o de «ética».

[142] Este problema ha venido en llamarse la «maldición de los recursos naturales». Hay otros motivos por los que ese tipo de países no han prosperado: gestionar los recursos naturales puede ser difícil (los precios fluctúan y los tipos de cambio pueden llegar a estar sobrevalorados). Para un reciente estudio de algunos de esos problemas, y de cómo pueden afrontarse, véase *Escaping the Resource Curse*, M. Humphreys, J. Sachs y J. E. Stiglitz, eds., Nueva York, Columbia University Press, 2007. Véase también, por ejemplo, Michael Ross, *The Oil Curse: How Petroleum Wealth Shapes the Development of Nations*, Princeton, Princeton University Press, 2012; e, ídem, *Timber Booms and Institutional Breakdown in Southeast Asia*, Nueva York, Cambridge University Press, 2001.

[143] Según Indicadores del Banco Mundial, disponibles en <http://data.worldbank.org/indicator>, el 50 por ciento de la

población vivía por debajo del umbral de pobreza nacional en 1998, antes de que Chávez asumiera la presidencia en 1999.

[144] Compartió el Premio Nobel de Física de 1964 con los científicos soviéticos Nikolái Basov y Aleksandr Projórov por «trabajos fundamentales en el campo de la electrónica cuántica, lo que ha dado lugar a la construcción de osciladores y amplificadores basados en el principio del máser-láser».

[145] Recibieron el Premio Nobel de Física de 1956 «por sus investigaciones sobre los semiconductores y su descubrimiento del efecto transistor».

[146] El World Wide Web Consortium que él fundó decidió que sus estándares debían basarse en una tecnología sin derechos de autor, a fin de que cualquiera pudiera adoptarlos. A menudo se proclama que, al igual que Steve Jobs, Bill Gates es un innovador, pero aunque la adopción de sus productos ya es casi universal, se debe más a su perspicacia para los negocios —y al semimonopolio del mercado— que a la genialidad de la tecnología que vende.

[147] Bakija et al. (p. 3) encontraron que «los directivos, los gestores, los supervisores y los profesionales de las finanzas constituyen aproximadamente el 0,1 por ciento más alto de los perceptores de ingresos de los últimos años, y puede atribuírseles el 70 por ciento del aumento de la proporción de la renta nacional que ha ido a parar al 0,1 por ciento más alto de la distribución de ingresos entre 1979 y 2005». En 2005, la composición del 1 por ciento más alto era: un 31 por ciento, «directivos, gestores, supervisores (no financieros)»; un 15,7 por ciento, «médicos», un 13,9 por ciento, «profesionales financieros, incluidos directivos», y un 8,4 por ciento, «abogados». La proporción de financieros casi se duplicó a lo largo de ese periodo, aumentando desde un 7,7 por ciento en 1979 hasta un 13,9 en 2005. (Los directivos no financieros y los médicos disminuyeron ligeramente; los abogados aumentaron marginalmente). Estas estadísticas se basan en una medida de renta que excluye las plusvalías de capital. Eso es muy importante, porque aproximadamente la mitad de todas las plusvalías de capital se acumulan en manos del 0,1 por ciento más alto. En el caso de los 400 máximos perceptores de rentas,

el 60 por ciento de sus ingresos es en forma de plusvalías de capital, J. Bakija, A. Cole y B. T. Hein, «Jobs and Income Growth of Top Earners and the Causes of Changing Income Inequality: Evidence from U.S. Tax Return Data». Véanse también los comentarios de C. Rampell, «The Top 1%: Executives, Doctors and Bankers» New York Times, 17 de octubre de 2011, disponible en <http://economix.blogs.nytimes.com/2011/10/17/the-top-1-executives-doctors-and-bankers/>;

y Laura D'Andrea Tyson, «Tackling Income Inequality», New York Times, 18 de noviembre de 2011, disponible en <http://economix.blogs.nytimes.com/2011/11/18/tackling-income-inequality/>.

[148] Véase la lista Forbes de los multimillonarios del mundo en www.forbes.com/wealth/billionaires/; la clasificación corresponde a 2011.

[149] El Grupo Carso de Slim, France Telecom y Southwestern Bell pagaron 1.700 millones de dólares en diciembre de 1990 para adquirir «una participación de control del 20,4 por ciento en Telmex, que incluye el 51 por ciento de los votos en la compañía». Véase Keith Bradsher, «Regulatory Pitfall in Telmex Sale», New York Times, 7 de diciembre de 1990, disponible en <http://www.nytimes.com/1990/12/27/business/talking-deals-regulatory-pitfall-in-telmex-sale.html?scp=1&sq=telmex%20southwestern%20bell%201990&st=cse> (visitado el 25 de junio de 2012).

[150] A mediados de los noventa, Rusia pidió prestada una gran cantidad de dinero del sector privado, ofreciendo como aval sus acciones en empresas petrolíferas y de recursos naturales. Pero todo fue una estratagema para entregarle los activos del Estado a los oligarcas. Aquello se denominó «préstamos por acciones». Véase Chrystia Freeland, *Sale of the Century: Russia's Wild Ride from Communism to Capitalism*, Nueva York, Crown Business, 2000. A menudo se alegan distintos argumentos engañosos para justificar ese tipo de privatizaciones. Muy recientemente, se ha presionado a Grecia para que privatice, como condición para recibir ayuda de

Europa y del FMI. Para un análisis de la privatización y de los argumentos que se utilizan a favor de ella, véase *El malestar en la globalización*, Madrid, Taurus, 2003. No todos los países ni todas las privatizaciones han padecido una transferencia de activos del Estado a manos privadas a unos precios por debajo de los precios justos del mercado. Muchos creen que las privatizaciones del Reino Unido en tiempos de Margaret Thatcher, con emisiones públicas de acciones y con un estricto límite del número de acciones que podía adquirir una persona o una empresa, se realizaron deliberadamente de esa forma a fin de evitar ese tipo de resultados.

[151] Véase la lista Forbes de los máximos directivos mejor pagados de Estados Unidos, disponible en <http://www.forbes.com/lists/2011/12/ceo-compensation-11rank.html>.

[152] Se trata, obviamente, de una afirmación polémica: puede que los máximos directivos argumenten que en realidad no reciben más que una pequeña fracción de lo que aportan al valor que consiguen los accionistas. Pero, como argumentamos más adelante, las denominadas estructuras de incentivos están mal diseñadas, ya que establecen muy poca relación entre la parte del aumento del valor de mercado atribuible a los esfuerzos del máximo directivo y la que es una consecuencia de las fuerzas del mercado en general — unos costes o insumos menores o un aumento del precio de las acciones en general—. Por añadidura, algunos estudios han sugerido que, una vez que se tiene en cuenta la remuneración total (incluyendo los ajustes de las primas cuando la Bolsa no va bien), hay muy poca relación entre las prestaciones de la empresa y la remuneración. Para un análisis más amplio de esta cuestión, véase J. E. Stiglitz, *Los felices noventa*, Madrid, Taurus, 2003; y sobre todo, Lucian Bebchuk y Jesse Fried, *Pay without Performance: The Unfulfilled Promise of Executive Compensation*, Cambridge, Harvard University Press, 2004.

[153] Otro grupo más son los magnates del sector inmobiliario, que se benefician de disposiciones especiales del código tributario y a menudo perciben rentas a consecuencia de las diferencias de los gobiernos locales en las leyes de

recalificación de terrenos.

[154] Suelen denominarse monopolios naturales. Incluyen los ejemplos que hemos puesto anteriormente, donde las externalidades de red son muy grandes.

[155] Los defensores de unos derechos de propiedad intelectual más estrictos, por supuesto, dicen otra cosa. Curiosamente, en Estados Unidos, entre los que se han opuesto a determinadas propuestas realizadas por los responsables del sector farmacéutico y de la industria del entretenimiento para que se refuercen los derechos de propiedad intelectual están muchas de las empresas más innovadoras, las de Silicon Valley. Puede decirse que las últimas revisiones de la ley sobre patentes han concedido a las grandes empresas una ventaja frente a las nuevas compañías, lo que viene a ilustrar el hecho, que se repite en el capítulo siguiente, de que cualquier marco legal tiene importantes consecuencias para el reparto de la riqueza. Para un análisis de cómo nuestro actual marco sobre propiedad intelectual podría estar incluso desincentivando la innovación, véase J. E. Stiglitz, *Cómo hacer que funcione la globalización*, Madrid, Taurus, 2006, y Claude Henry y J. E. Stiglitz, «Intellectual Property, Dissemination of Innovation, and Sustainable Development», *Global Policy*, 1, n.º 1 (octubre de 2010), pp. 237 - 251.

[156] Véase, por ejemplo, A. Dixit, «The Role of Investment in Entry-Deterrence», *Economic Journal*, 90, n.º 357 (marzo de 1980), pp. 95 - 106; y J. Tirole y D. Fudenberg, «The Fat Cat Effect, the Puppy Dog Ploy and the Lean and Hungry Look», *American Economic Review*, 74 (1984), pp. 361 - 368. Las prácticas empleadas por Microsoft para deshacerse de sus rivales (que se describen a continuación) también contribuyeron a evitar la entrada de nuevos competidores.

[157] Está claro que hacen falta estándares; nadie quiere que le opere un médico sin cualificar. Pero, por ejemplo, podría haberse incrementado la oferta de médicos cualificados sencillamente aumentando el número de plazas en las facultades de Medicina.

[158] En 1890, el Congreso aprobó la Ley Sherman Antimonopolio, y su aplicación se aceleró en el siglo XX. En

1911, el Tribunal Supremo ordenó la disolución de la Standard Oil Company y de la American Tobacco Company, lo que acabó con los dos poderosos monopolios industriales. En 1984, el tribunal desmembró el monopolio de AT&T, a consecuencia del proceso Estados Unidos contra AT&T. Véase Charles R. Geisst, *Monopolies in America: Empire Builders and Their Enemies from Jay Gould to Bill Gates*, Nueva York, Oxford University Press, 2000.

[159] El término «escuela de Chicago» se aplica a menudo a este grupo de economistas, en parte porque el sumo sacerdote de esa religión, Milton Friedman (y muchos de sus acólitos), enseñó en la Universidad de Chicago. Pero debería quedar claro que muchos economistas de esa gran universidad no son devotos de esa escuela de pensamiento, y que hay muchos devotos que pertenecen a otras universidades de todo el mundo. Sin embargo, el término ha pasado a utilizarse de forma generalizada para abreviar.

[160] Un grupo llegó al extremo de argumentar que los mercados se comportan de forma competitiva aunque solo haya una empresa, siempre y cuando exista una competencia potencial. Ese argumento desempeñó un importante papel en la desregulación de las compañías aéreas, donde se argumentaba que aunque hubiera una sola aerolínea para una ruta determinada, se vería obligada a no cobrar precios de monopolio por la amenaza de entrada de competidores. Tanto la teoría como la experiencia han demostrado que ese argumento es erróneo, siempre y cuando existan costes sumergidos (costes irrecuperables si una empresa entra en el negocio y posteriormente lo abandona), independientemente de lo reducidos que sean esos costes. Véase Joseph Farrell, «How Effective Is Potential Competition?», *Economics Letters*, 20, n.º 1 (1986), pp 67 - 70; J. E. Stiglitz, «Technological Change, Sunk Costs, and Competition», *Brookings Papers on Economic Activity*, 3 (1987), pp. 883 - 947; y P. Dasgupta y J. E. Stiglitz, «Potential Competition, Actual Competition, and Economic Welfare», *European Economic Review*, 32, n.º 2 - 3 (marzo de 1988), pp. 569 - 577.

[161] Para un análisis y ejemplos de la contribución de las

fundaciones conservadoras a los programas de la escuela de Chicago en materia de Derecho y Económicas, véase Alliance for Justice, *Justice for Sale: Shortchanging the Public Interest for Private Gain*, Washington, Alliance for Justice, 1993.

[162] El Ministerio de Justicia presentó una demanda contra American Airlines a principios de este siglo. Yo pensaba que las pruebas de que American Airlines se había dedicado a conductas abusivas eran especialmente elocuentes, pero al juez no le hizo falta examinar las pruebas: el Tribunal Supremo había dictaminado que había una presunción demasiado fuerte en contra de la existencia de unas tarifas abusivas como para que resultara posible inculpar a la compañía.

[163] Uno de los fundadores de Netscape, Marc Andreessen, formaba parte del equipo de la Universidad de Illinois en Urbana-Champaign que desarrolló Mosaic, el primer navegador de Internet de uso generalizado, que fue un proyecto del National Center for Supercomputing Applications, perteneciente a dicha universidad (una de las sedes originales de la National Science Foundation's Supercomputer Centers Program). Véase el ciber sitio del NCSA, <http://www.ncsa.illinois.edu/Projects/mosaic.html> (visitado el 25 de junio de 2012); y John Markoff, «New Venture in Cyberspace by Silicon Graphics Founder», *New York Times*, 7 de mayo de 1994, disponible en <http://www.nytimes.com/1994/05/07/business/new-venture-in-cyberspace-by-silicon-graphics-founder.html?ref=marcandreessen> (visitado el 25 de junio de 2012).

[164] Para una visión general del caso Microsoft, véase Geisst, *Monopolies in America*.

[165] Véase Steven C. Salop y R. Craig Romaine, «Preserving Monopoly: Economic Analysis, Legal Standards, and Microsoft», *George Mason Law Review*, 4, n.º 7 (1999), pp. 617 - 1055.

[166] Véase la memoria anual de Microsoft.

[167] Como dijo John Hicks, el desaparecido profesor de Oxford y premio Nobel: «El mejor de todos los beneficios de un monopolio es una vida tranquila», J. R. Hicks, «Annual Survey of

Economic Theory: The Theory of Monopoly», *Econometrica*, 1, n.º 8 (1935). Kenneth Arrow señalaba que, dado que los monopolistas limitan la producción, se reduce el ahorro que consiguen de reducir los costes. Véase Arrow, «Economic Welfare and the Allocation of Resources for Invention», en *The Rate and Direction of Inventive Activity: Economic and Social Factors*, Princeton, Princeton University Press, 1962, pp. 609 - 626. Los monopolios, por supuesto, no duran eternamente: las nuevas tecnologías y el movimiento de código abierto ya están empezando a amenazar el dominio de Microsoft.

[168] Calculado por activos totales de los bancos comerciales, a fecha de 3 de septiembre de 2011. Véase Estadísticas de la Banca del FDIC, disponibles en <http://www2.fdic.gov/SDI/SOB/index.asp>; y Federal Reserve Statistical Release Large Commercial Banks, disponible en <http://www.federalreserve.gov/releases/lbr/current/default.htm>.

[169] Por añadidura, los bancos no compiten en el precio de los servicios que ofrecen. Si uno quiere realizar una fusión o una absorción, todos los grandes bancos cobran el mismo porcentaje en concepto de comisión. Cuando las OPA eran de cientos de millones de dólares, los consiguientes honorarios eran grandes; cuando pasaron a ser de miles de millones de dólares, los honorarios se volvieron astronómicos, prácticamente por la misma cantidad de trabajo realizado por el mismo número de personas.

[170] Desde el cuarto trimestre de 2010 hasta el tercer trimestre de 2011 (el último año disponible), las instituciones aseguradas por la FDIC consiguieron unos beneficios agregados de 115.000 millones de dólares. Véase FDIC Quarterly, disponible en

<http://www.fdic.gov/bank/analytical/quarterly/index.html>. Pero esas cifras, en realidad, no reflejan la magnitud de los beneficios de los bancos, ya que son los beneficios después de pagar las astronómicas bonificaciones a sus directivos, que en algunas empresas pueden llegar hasta más del 50 por ciento de los ingresos después de deducir otros costes, es decir, que los «verdaderos» beneficios pueden ser incluso el doble de la cifra

anterior. Los beneficios y bonificaciones del sector bancario superan el 1 por ciento de toda la producción nacional de Estados Unidos. Semejantes cifras han llevado a muchos a concluir que el sector financiero, que supuestamente está al servicio del resto de la economía, se ha convertido en su amo.

[171] Microsoft intentó ejercer influencia política a través de distintos canales. Ha realizado contribuciones a las campañas electorales por valor de 13.516.304 dólares desde 1999 hasta hoy. Véase campaignmoney.com, confeccionada a partir de los informes de financiación de las campañas y de los datos revelados por la Comisión Electoral Federal, listas de contribuciones disponibles en <http://www.campaignmoney.com/Microsoft.asp?pg=88> (visitado el 25 de junio de 2012). Los remedios sugeridos por el Ministerio de Justicia del presidente Bush como respuesta a la condena contra Microsoft por conducta anticompetitiva fueron suaves y no pusieron coto de forma eficaz a su poder en el mercado. Véase, por ejemplo, el relato que hace Andrew Chin del resultado del proceso Estados Unidos contra Microsoft Corp.: «Decoding Microsoft: A First Principles Approach», *Wake Forest Law Review*, 40, n.º 1 (2005), pp. 1 - 157. En el caso de las leyes antimonopolio, hay un remedio parcial para la ausencia de medidas públicas para su cumplimiento: las demandas antimonopolio privadas (que se introdujeron gracias a las dudas sobre la disposición de las autoridades públicas a adoptar medidas para hacer cumplir dichas leyes).

[172] George Stigles, el fallecido economista y premio Nobel, escribió profusamente sobre esta cuestión. Véase, por ejemplo, Stigler «The Economic Theory of Regulation», *Bell Journal of Economics*, 11 (1971), pp. 3 - 21.

[173] Datos procedentes de [OpenSecrets.org](http://www.opensecrets.org), un ciber sitio del Center for Responsive Politics, que contabiliza los lobbistas que trabajan para los bancos comerciales, las compañías financieras y de crédito. Cuando se cuentan todos los lobbistas de los sectores financiero, de seguros e inmobiliario, el número asciende hasta casi cinco por parlamentario. Véase <http://www.opensecrets.org/lobby/indus.php?id=F&year=a> (visitado el 25 de junio de 2012).

[174] El último caso fue el veto del presidente del Comité de Banca del Senado a la candidatura de Peter Diamond, un economista galardonado con el Premio Nobel. Diamond habría aportado una voz crítica acerca de algunas de las doctrinas que predominan entre algunos gobernadores. (Diamond fue propuesto por primera vez a la Reserva Federal por el presidente Obama en abril de 2010; volvió a ser propuesto en septiembre y de nuevo en enero de 2011, después de que los republicanos del Senado bloquearan una votación plenaria para su confirmación. El 5 de junio de 2011, Diamond retiró su candidatura, poniendo fin a catorce meses de esfuerzos para su nombramiento, con la oposición del senador Richard Shelby, de Alabama, que, junto con sus compañeros de partido, criticó reiteradamente a Diamond por apoyar el estímulo monetario del banco central. Diamond respondió que sus oponentes eran incapaces de apreciar que comprender los factores determinantes del desempleo es esencial para una política monetaria eficaz).

[175] La ley «Medicare Prescription Drug, Improvement, and Modernization», de 2003.

[176] El estudio del economista Dean Baker muestra que se podrían haber ahorrado 332.000 millones de dólares entre 2006 y 2013 (aproximadamente 50.000 millones de dólares al año) en la hipótesis más conservadora del sobrecoste, si se hubiera permitido que Medicare negociara los precios; en el escenario de sobrecoste intermedio, podrían haberse ahorrado 563.000 millones de dólares en el mismo periodo presupuestario. Véase Baker, *The Savings from an Efficient Medicare Prescription Drug Plan*, Washington, Center for Economic and Policy Research, enero de 2006.

[177] Se estima que en Estados Unidos hay cuatro bancos que se llevan 20.000 millones de dólares caídos del cielo en derivados financieros.

[178] El mercado del etanol estaba distorsionado en otros aspectos, como los requisitos y las subvenciones a las empresas de refino que mezclaban gasolina con etanol, que en su mayoría procedían de los productores estadounidenses de maíz. Véase el estudio de la CBO de 2010 «Using Biofuel Tax Credits to Achieve

Energy and Environmental Policy Goals», disponible en <http://www.cbo.gov/sites/default/files/cbofiles/ftpdocs/114xx/doc11477/07-14-biofuels.pdf> (visitado el 25 de junio de 2012); y «The Global Dynamics of Biofuel», Brazil Institute Special Report, abril de 2007, n.º 3, disponible en http://www.wilsoncenter.org/sites/default/files/Brazil_SR_e3.pdf (visitado el 25 de junio de 2012).

[179] El Congreso finalmente permitió que la subvención expirara a finales de 2011.

[180] De forma memorable, a ADM se le impuso una multa, récord en aquellos tiempos, 100 millones de dólares, por amañar los precios de la lisina en 1997, gracias a una prolongada investigación federal que también dio lugar a condenas de prisión para tres directivos. (El caso fue el argumento de un libro de Kurt Eichenwald, y posteriormente, en 2009, de una película protagonizada por Matt Damon, ¡El soplón!).

[181] En los primeros tiempos del etanol a base de maíz, eso era claramente erróneo: la demanda de maíz por parte de los productores de etanol era tan baja que los cultivadores de maíz casi no recibían ningún beneficio de la subvención. Dado que el empleo del maíz para la producción de etanol representaba un porcentaje tan pequeño de la oferta mundial, tuvo un efecto desdeñable en los precios del maíz. ADM y otros productores de etanol fueron los verdaderos beneficiados.

[182] El gobierno de Estados Unidos pagó un total de 261.900 millones de dólares en subvenciones a la agricultura entre 1995 y 2010. Según el Ministerio de Agricultura (USDA), el 63 por ciento de las explotaciones no recibe ningún pago. Entre esos pagos, una gran tajada (el 62 por ciento en 2009) va a parar a las explotaciones comerciales a gran escala (con una facturación bruta anual de 250.000 dólares o más). Entre 1995 y 2010, el 10 por ciento más alto de las explotaciones recibió de media 30.751 dólares al año, mientras que el 80 por ciento más bajo de las granjas recibió una media de 587 dólares al año. Véase USDA Economic Research Service, «Farm Income and Cost: Farms Receiving Government Payments», disponible en <http://www.ers.usda.gov/Briefing/FarmIncome/govtpaybyfarm>

type.htm; Environmental Working Group, Farm Subsidy Database, disponible en <http://farm.ewg.org/region.php?fips=00000®name=UnitedStatesFarmSubsidySummary>.

[183] Y, de hecho, se han escrito muchos libros sobre la cuestión. Véase, por ejemplo, Glenn Parker, *Congress and the Rent-Seeking Society*, Ann Arbor, University of Michigan Press, 1996.

CAPÍTULO 3

LOS MERCADOS Y LA DESIGUALDAD

[184] Más exactamente, si la curva de la demanda se desplaza más que la curva de la oferta.

[185] El empleo en el sector manufacturero disminuyó desde 18 millones en 1988 hasta menos de 12 millones en la actualidad. Véase Department of Labor, Bureau of Labor Statistics.

[186] Para un excelente análisis de estas cuestiones, véase David H. Autor, Lawrence F. Katz y Melissa S. Kearney, «Measuring and Interpreting Trends in Inequality», *American Economic Review*, 96 (mayo de 2006), pp. 189 - 194; y Claudia Goldin y Lawrence F. Katz, «Long-Run Changes in the Wage Structure: Narrowing, Widening, Polarizing», *Brookings Papers on Economic Activity*, 2 (2007), pp. 135 - 164, y las referencias que se citan

allí.

[187] David H. Autor, Lawrence F. Katz y Alan B. Krueger, «Computing Inequality: Have Computers Changed the Labor Market?», *Quarterly Journal of Economics*, 113 (noviembre de 1998), pp. 1169 - 1213; y L. F. Katz, «Technological Change, Computerization, and the Wage Structure», en *Understanding the Digital Economy*, E. Brynjolfsson y B. Kahin, eds., Cambridge, MIT Press, 2000, pp. 217 - 244.

[188] Goldin y Katz, «Long-Run Changes...», cit., p. 153. Atribuyen la mayor parte de la diferencia al declive en los logros en materia de educación de los estadounidenses de origen.

[189] Véase OCDE, *Education at a Glance: OECD Indicators*, 2011, p. 54, disponible en

<http://www.oecd.org/dataoecd/61/2/48631582.pdf> (visitado el 25 de junio de 2012).

[190] Ibid., p. 68.

[191] Para los datos, véanse los resultados en 2009 del OECD Programme for International Student Assessment (PISA).

[192] Ya en 1998, el salario de un licenciado universitario había aumentado a 1,75 veces el salario de un trabajador con bachillerato superior (un aumento respecto al ratio de 1,59 en 1970).

[193] Véase, por ejemplo, David H. Autor, Frank Levy y Richard J. Murnane, «The Skill Content of Recent Technological Change: An Empirical Exploration», *Quarterly Journal of Economics*, 118 (2003), pp. 1279 - 1333.

[194] Según Autor et al., «Measuring and Interpreting Trends in Inequality», desde 1988 el aumento más rápido de los salarios se ha producido en la parte más alta, y el más lento en los dos cuartiles de en medio.

[195] Véase Domenico Delli Gatti, Mauro Gallegati, Bruce C. Greenwald, Alberto Russo y Joseph E. Stiglitz, «Sectoral Imbalances and Long Run Crises» (de próxima aparición en 2012); y J. E. Stiglitz, «The Book of Jobs», *Vanity Fair*, enero de 2012, disponible en <http://www.vanityfair.com/politics/2012/01/stiglitz-depression-201201> (visitado el 25 de junio de 2012).

[196] Véase Bill Vlasic, «Detroit Sets Its Future on a Foundation of Two-Tier Wages», *New York Times*, 12 de septiembre de 2011, disponible en <http://www.nytimes.com/2011/09/13/business/in-detroit-two-wage-levels-are-the-new-way-of-work.html?pagewanted=all> (visitado el 25 de junio de 2012). El informe anual de General Motors confirma algunos de los detalles acerca de los salarios, disponible en http://bigthreeauto.procon.org/sourcefiles/GM_AR_2007.pdf (visitado el 25 de junio de 2012), v. pp. 62 - 63. Para un análisis más extenso de los salarios, véase Bruce C. Greenwald y Judd Kahn, *Globalization: The Irrational Fear That Someone in China Will Take Your Job*, Hoboken, John Wiley, 2009.

[197] Algunos exponentes de la derecha comparan los

salarios de los empleos en el sector público a los del sector privado sin contar la educación —es decir, sin tener en cuenta las diferencias en el nivel de educación que hay entre los sectores público y privado— y se quejan de que los salarios en el sector público son demasiado altos. Pero la remuneración en el sector público, contando la educación (es decir, teniendo en cuenta las diferencias en educación entre ambos sectores) es menor que en el privado. Algunos argumentan que unas pensiones más generosas (y menos arriesgadas) y otras prestaciones del sector público compensan esa diferencia. Por el contrario, Munnell et al. creen que los trabajadores del sector privado disfrutaban de una «modesta» bonificación del 4 por ciento incluso descontando las prestaciones. A. Munnell, J.-P. Aubry, J. Hurwitz y L. Quimby, «Comparing Compensation: State-Local versus Private Sector Workers», Center for Retirement Research at Boston College, n.º 20, septiembre de 2011.

[198] Tradicionalmente, muchos economistas se han sentido incómodos a la hora de analizar esos cambios en la distribución, debido a las dificultades que plantea hacer comparaciones interpersonales. Los economistas a menudo se centran en los equilibrios «óptimos en el sentido de Pareto», donde nadie puede mejorar sin que otro empeore; o en las «mejoras en el sentido de Pareto», donde alguien mejora, pero sin perjudicar a nadie. Pero hay muy pocos cambios así en las políticas. Normalmente, unos ganan y otros pierden. Un equilibrio óptimo en el sentido de Pareto, como se aprende en los cursos básicos de Económicas (y que acaso después se olvida), podría resultar muy indeseable, porque dejaría a mucha gente al puro nivel de la subsistencia.

[199] Hace varios siglos, en Inglaterra y Escocia, los grandes terratenientes cercaron los terrenos comunales. Algunos economistas han argumentado que era algo deseable, porque evitaba el problema del pasto excesivo, un problema al que se denominaba «la tragedia de las tierras comunales». Pero mucho mayores que el efecto que la medida tuvo para la eficiencia fueron sus efectos para la distribución: mucha gente perdió su sustento y cayó en la pobreza. Como ha señalado Elinor Ostrom, la economista y científica social y premio Nobel,

hay otras formas de evitar la tragedia de los terrenos comunes y de garantizar que se gestionan bien los recursos —por ejemplo, simplemente regulando el número de ovejas que pueden pastar—. Eso puede ser una forma igual de buena para conseguir eficiencia, pero con unas consecuencias sociales mucho mejores. La verdadera tragedia de los terrenos comunes fue que, con su privatización por parte de los señores, miles de personas se vieron en la indigencia y tuvieron que emigrar, o bien a las ciudades del Reino Unido, o al extranjero. Un sistema de derechos de uso —permitiendo que cada familia pastoreara, por ejemplo, diez ovejas— habría evitado el problema del pasto excesivo, así como un ulterior empobrecimiento de los campesinos. Prácticamente todas las sociedades donde el agua es muy escasa (como los pueblos indígenas del desierto de Atacama), o que dependen del riego, han desarrollado complejos planes para regular la asignación de agua, equilibrando la equidad y la eficiencia y haciendo un uso muy limitado de los precios. Para un análisis más a fondo de algunas de estas cuestiones, véase Stiglitz, *Cómo hacer que funcione la globalización*, Madrid, Taurus, 2006, cap. 4.

[200] Aquel fue otro de los aspectos inicuos de la ley sobre quiebras de 2005: declaraba la imposibilidad de cancelar incluso los créditos concedidos por los bancos con ánimo de lucro para estudiar en centros con ánimo de lucro.

[201] En un capítulo posterior examinaremos los créditos usurarios para la educación. Otra «reforma» de la quiebra (que veíamos en el capítulo 2) que daba prioridad al cobro de los derivados financieros en caso de quiebra, no solo distorsionaba la economía, al fomentar esos instrumentos de apuesta, sino que lo hacía a expensas de los demás, incluidos trabajadores y pensionistas, cuyas reclamaciones contra la empresa quebrada se veían, por tanto, debilitadas.

[202] La Declaración Universal de Derechos Humanos, adoptada por Naciones Unidas el 10 de diciembre de 1948, reconocía tanto los derechos económicos como los derechos políticos; pero los derechos económicos que se definían concernían al ciudadano corriente. «(1) Toda persona tiene derecho a un nivel de vida adecuado que le asegure, así como a

su familia, la salud y el bienestar, y en especial la alimentación, el vestido, la vivienda, la asistencia médica y los servicios sociales necesarios; tiene asimismo derecho a los seguros en caso de desempleo, enfermedad, invalidez, viudez, vejez u otros casos de pérdida de sus medios de subsistencia por circunstancias independientes de su voluntad». Declaración Universal de Derechos Humanos, disponible en castellano en <http://www.un.org/es/documents/udhr/>. Implícitamente se reconocía que los individuos cuya supervivencia estaba en riesgo no podían ejercer eficazmente sus derechos políticos, ni lo hacían. En los años de la Guerra Fría, las personas de izquierdas destacaban la importancia de esos derechos económicos, mientras que el gobierno de Estados Unidos centraba su atención en los derechos políticos. Irónicamente, cuando por fin se discutieron los derechos económicos, no fueron los derechos de los trabajadores y los ciudadanos, sino los del capital; fueron los derechos de propiedad, los derechos de propiedad intelectual, el derecho del capital a moverse libremente a través de las fronteras. Sin embargo, en otros países ha habido un reconocimiento cada vez mayor de los derechos económicos de los ciudadanos corrientes, por ejemplo en la constitución de Suráfrica, donde se acepta incluso el derecho a la vivienda. Véase el capítulo 2, Carta de Derechos, Sección 26: «26 (1) Todos tienen derecho a tener acceso a una vivienda digna. (2) El Estado debe adoptar razonables medidas legislativas y de otro tipo, dentro de los recursos disponibles, para lograr la progresiva realización de ese derecho. (3) Nadie puede ser expulsado de su hogar, ni su casa puede ser demolida, sin una orden de un tribunal, dictada tras considerar todas las circunstancias relevantes», disponible en

<http://www.info.gov.za/documents/constitution/1996/96cons2.htm#26>. El Tribunal Supremo de India ha reconocido el derecho a la educación; en 2002, a través de la 86.^a Ley de Enmienda, se incorporó a la Constitución el Artículo 21.A. a fin de que la educación fuera un derecho fundamental para los niños, así como el derecho al aire libre de contaminación (en virtud del Artículo 21). También reconoce derechos

fundamentales, en particular el derecho a la vida, garantizado en el Artículo 21. En todo el mundo, el enfoque basado en los derechos ha ido recibiendo una atención cada vez mayor. Véase, por ejemplo, el trabajo que lleva a cabo Realizing Rights, la organización de Mary Robinson, la expresidenta de la Comisión de Derechos Humanos de Naciones Unidas (y expresidenta de Irlanda), disponible en <http://www.realizingrights.org/>.

[203] Sin embargo, eso ignora las muchas consecuencias sociales y de otro tipo de la emigración de la mano de obra, tanto para el país de procedencia del emigrante como para el país de destino.

[204] Por supuesto, algunos, tal vez muchos, de los que defienden la liberalización de los mercados financieros solo se fijan en el aumento directo de su rentabilidad gracias a la posibilidad de invertir en lugares donde los beneficios son mayores. No piensan en los efectos sistémicos sobre los salarios de una liberalización asimétrica.

[205] La integración de los mercados financieros no solo implica la libre circulación de capital a través de las fronteras, sino también la libre circulación de instituciones financieras a través de las fronteras. Véase el capítulo 6 para una discusión más a fondo de estas cuestiones.

[206] Surge un problema parecido con el diseño de las redes eléctricas. Las redes más integradas son susceptibles de averías sistémicas —un problema menor en un lugar, como una subestación en Ohio, puede causar una avería en toda la costa Este—. La respuesta es el diseño de interruptores eficaces, a fin de aislar —o poner en cuarentena— el problema.

[207] Los bancos se gastan mucho dinero en sus actividades de lobby contra la imposición de normativas y a favor de los rescates que benefician sus intereses. En 2009, el gasto en lobbys aumentó bruscamente en un 12 por ciento respecto a 2008, hasta 29,8 millones de dólares entre los ocho bancos y empresas privadas de valores que más gastaron a fin de influir en la legislación, y gran parte de ese aumento se produjo durante los tres últimos meses, cuando el Congreso votó sobre las leyes de reforma del sector financiero. Véase «Banks Step Up Spending on Lobbying to Fight Proposed Stiffer

Regulations», Los Angeles Times, 16 de febrero de 2010. Un ejemplo del impacto de los lobbistas del sector bancario podría ser que la Reserva Federal estableció un máximo de 24 centavos para la comisión que los bancos pueden cobrar a los comerciantes al detalle por las transacciones con tarjetas de débito en junio de 2011, una cantidad bastante mayor que las estimaciones razonables del coste de la transacción, y aproximadamente el doble de los 12 centavos que tímidamente propuso la Reserva Federal en 2010. Véase «Fed Halves Debit Card Bank Fee», New York Times, 29 de junio de 2011, disponible en <http://www.nytimes.com/2011/06/30/business/30debit.html>.

[208] Los países en vías de desarrollo también tienen muchas quejas en contra de la globalización, que he analizado en otros trabajos. Por ejemplo, se quejan, con razón, de que los acuerdos comerciales no son justos: todo el poder de negociación está del lado de los países desarrollados. Considérense los denominados Tratados de Libre Comercio, que Estados Unidos ha establecido con muchos países del mundo. En realidad, no se trata de tratados de libre comercio. Si lo fueran, tendrían unas pocas páginas y cada parte se comprometería a eliminar sus aranceles, sus barreras no arancelarias y sus subvenciones. Pero los tratados tienen cientos de páginas, porque en realidad son tratados de comercio gestionado, y gestionado en beneficio de intereses especiales. Se trata de acuerdos en que muchas industrias insisten en una forma u otra de tratamiento de favor. Naturalmente, la atención de las empresas se centra en las normas que incrementan sus beneficios. Cuando la liberalización del comercio favorece sus beneficios, están a favor; pero cuando es al contrario, están en contra. Y en su mayoría, el representante para el comercio de Estados Unidos y los ministros de Comercio de otros países industrializados avanzados representan los intereses de las empresas de sus respectivos países. Sin embargo, abrirse al comercio es tan solo una parte del interés de las negociaciones. Hoy en día se presta gran atención a inducir a otros países a que abran sus mercados a la inversión extranjera y a proteger las inversiones que se realicen allí, es decir, a que creen las

condiciones que favorezcan el traslado de puestos de trabajo al extranjero. En resumen, gran parte de la atención se centra en incrementar los beneficios de las grandes empresas, en vez de en aumentar los empleos en el país de origen. Y eso no es de extrañar, teniendo en cuenta de dónde proceden las contribuciones a las campañas electorales y las actividades de lobby. (No es casualidad que a veces los representantes para el comercio de Estados Unidos hayan sido directores de campaña en unas elecciones presidenciales). Todo el mundo cree que las exportaciones son buenas, pero que las importaciones son malas. (Semejante postura es, por supuesto, intelectualmente incoherente). Nuestras empresas alegan que si alguna empresa vende más barato que ellas tiene que estar jugando sucio. Debe de estar vendiendo sus bienes por debajo del coste o tiene que estar recibiendo subvenciones de su gobierno. Las empresas estadounidenses utilizaron esos argumentos para propugnar la imposición de aranceles a fin de «nivelar el terreno de juego». Cuando los tratados internacionales de comercio impiden la imposición de aranceles, Estados Unidos (y otros países) recurren agresivamente a lo que se denominan barreras no arancelarias y, sobre todo, a los impuestos contra el dumping. Pero lo cierto es que muchas industrias estadounidenses no son las más eficientes del mundo. Muchas de ellas no han invertido lo necesario ni en personal ni en maquinaria, y por eso sus costes son mayores. Para un análisis de la importancia de la innovación en el sector automovilístico estadounidense, y de cómo las empresas estadounidenses se han aliado en contra de los competidores extranjeros, véase McKinsey & Company, «Increasing Global Competition and Labor Productivity: Lessons from the US Automotive Industry», un informe del McKinsey Global Institute, 2005, disponible en http://www.mckinsey.com/Insights/MGI/Research/Productivity_and_Competitiveness_and_Growth/Increasing_global_competition_and_labor_productivity (visitado el 25 de junio de 2012).

[209] En sus comienzos, Estados Unidos tenía unas condiciones parecidas y, efectivamente, tuvo lugar un proceso muy diferente. Los territorios y los nuevos estados al oeste de la

Unión competían por los colonos con los estados más antiguos de la costa Este. Eso dio lugar a la ampliación del derecho al voto en todo el país, del derecho a presentarse a las elecciones, y a la educación pública, que a su vez contribuyó a la enorme difusión de la alfabetización en Estados Unidos (respecto a épocas anteriores y al nivel que había en Europa). Véase S. Engerman y K. Sokoloff, «Factor Endowments, Inequality, and Paths of Development among New World Economies», *Economía*, 3, n.º 1 (2002), pp. 41 - 109; y S. Engerman y K. Sokoloff, «The Evolution of Suffrage Institutions in the New World», *Journal of Economic History*, 65, n.º 4 (diciembre de 2005), pp. 891 - 921.

[210] Eso es especialmente cierto en el caso de los países pequeños. La mayor parte de los traumas adversos que afrontan proceden del extranjero.

[211] Véase D. Newbery y J. E. Stiglitz, «Pareto Inferior Trade», *Review of Economic Studies*, 51 (1984), pp. 1 - 12.

[212] Esas ideas han sido el meollo de la teoría del comercio durante más de sesenta años. Véase P. A. Samuelson, «International Trade and the Equalisation of Factor Prices», *Economic Journal*, 58 (junio de 1948), pp. 163 - 184; y W. F. Stolper, W. F. y P. A. Samuelson, «Protection and Real Wages», *Review of Economic Studies*, 9, n.º 1 (1941), pp. 58 - 73. Para una discusión más exhaustiva de estas cuestiones, véase Stiglitz, *Cómo hacer que funcione la globalización*, cap. 3. Una implicación estándar de estas teorías es que el diferencial entre el salario de los trabajadores no cualificados y el de los que sí lo están debería disminuir en los países en vías de desarrollo, lo que reduciría la desigualdad. Eso no ha ocurrido. Una de las razones es que los trabajadores menos cualificados de los países en vías de desarrollo —los que son, por ejemplo, agricultores de subsistencia— pueden incluso verse perjudicados por culpa de los acuerdos comerciales que abren sus mercados a los productos agrícolas fuertemente subvencionados. No hay consenso entre los economistas que han intentado cuantificar la incidencia relativa de la globalización comercial en la desigualdad. Antiguamente, existía la creencia generalizada de que una pequeña parte (como mucho una quinta parte) del aumento de la desigualdad se debía a la globalización. (Por

ejemplo, Florence Jaumotte e Irina Tytell, «How Has the Globalization of Labor Affected the Labor Share in Advanced Countries?», ponencia de trabajo del FMI, 2007, argumentan que el cambio tecnológico ha tenido más incidencia que la globalización, sobre todo en los salarios de los trabajadores poco cualificados). Pero más recientemente, Paul Krugman ha argumentado que el impacto de la globalización podría ser mayor de lo que se pensaba. «Trade and Inequality, Revisited», Vox, 15 de junio de 2007; véase también su ensayo «Trade and Wages, Reconsidered», Brookings Panel on Economic Activity, primavera de 2008. Parte de la dificultad consiste en que la globalización está íntimamente ligada a un cambio en la productividad en el seno de Estados Unidos, a un debilitamiento de los sindicatos y a muchos otros cambios económicos y sociales. No hay una forma evidente de especificar la hipótesis contraria: ¿cuál habría sido el nivel de desigualdad si no hubiéramos tenido globalización y todo lo demás hubiera permanecido igual?

[213] La importancia relativa de estos cambios sociales y de las fuerzas del mercado descritas anteriormente (sobre todo el papel del cambio tecnológico con sesgo de cualificación) ha sido objeto de cierta polémica en el campo de la economía del trabajo. David Card y John DiNardo, «Skill-Biased Technological Change and Rising Wage Inequality: Some Problems and Puzzles», *Journal of Labor Economics*, 20 (2002), pp. 733-783, y Thomas Lemieux, «Increased Residual Wage Inequality: Composition Effects, Noisy Data, or Rising Demand for Skill?», *American Economic Review*, 96, n.º 3 (2006), pp. 461-498, se centran en la cronología del aumento de la desigualdad —en la década de 1980— y sugieren que ha sido provocada por los cambios institucionales y sociales como los que mencionamos aquí. Piketty y Saez, «Income Inequality in the United States, 1913 - 1998», *Quarterly Journal of Economics*, 118, n.º 1 (2003), pp. 1 - 39, «The Evolution of Top Incomes: A Historical and International Perspective», *American Economic Review*, 96 (2006), pp. 200 - 206, y Frank Levy y Peter Temin, «Inequality and Institutions in 20th Century America», MIT, ponencia de trabajo, 2007, que se centran en el aumento de la desigualdad

en la parte más alta del todo, proponen una explicación basada en las normas sociales y en los cambios normativos e institucionales, en la misma línea que presentamos en este apartado. Otros cambios sociales han contribuido a la desigualdad entre las familias, por ejemplo el aumento del número de familias encabezadas por mujeres y de los emparejamientos asociativos (donde los varones con mayores ingresos tienen más probabilidades de casarse con mujeres con mayores ingresos). Véase R. Fernandez y R. Rogerson, «Sorting and Long-Run Inequality», *Quarterly Journal of Economics*, 116 (2001), pp. 1305 - 1341. Las diferencias entre familias en el número de horas trabajadas (que en parte dependen de las diferencias en las participaciones de género y en las pautas de discriminación de género) también desempeñaron un papel destacado. Esos cambios, aunque son importantes, son menos significativos que los otros en los que nos hemos centrado. Véase OCDE, «Divided We Stand: Why Inequality Keeps Rising», 5 de diciembre de 2011.

[214]

Véase

<http://www.bls.gov/news.release/union2.nr0.htm>.

[215] Véanse los detalles en Joseph A. McCartin, *Collision Course: Ronald Reagan, the Air Traffic Controllers, and the Strike That Changed America*, Nueva York, Oxford University Press, 2011.

[216] Véase el capítulo 4 para un análisis más exhaustivo. Los críticos preguntan: Si es tan rentable pagar buenos salarios a los trabajadores, ¿por qué las empresas no lo hacen por sí solas? Una tesis central de este libro es que los incentivos de la dirección no están bien alineados ni con la rentabilidad económica real ni tampoco con los intereses de los accionistas.

[217] En parte, el motivo de que haya distintas interpretaciones es que hay casos en que unas normas de trabajo ineficientes realmente interfieren innecesariamente con la eficiencia. Todas las instituciones humanas son falibles; no tiene más sentido condenar a todos los sindicatos por los defectos de unos pocos que condenar a todas las grandes empresas por los defectos de unas pocas. Para un análisis de las circunstancias en que la sindicación incrementa la

productividad, véase Richard B. Freeman y James L. Medoff, «Trade Unions and Productivity: Some New Evidence on an Old Issue», *Annals of the American Academy of Political and Social Science*, 473 (1984), pp. 149 - 164.

[218] Véase Susan Fleck, John Glaser y Shawn Sprague, «The Compensation- Productivity Gap: A Visual Essay», *Monthly Labor Review*, enero de 2011, pp. 57 - 69. Los movimientos en la participación de la mano de obra (o de la remuneración del trabajo) en la renta nacional también se ven afectados por los cambios en la composición de los sectores y por las políticas salariales del gobierno.

[219] Lo que significa que si la firma tiene pérdidas, lo más que puede perder un accionista es la cantidad que ha pagado por sus acciones. Por el contrario, con las asociaciones de responsabilidad ilimitada, un socio puede perder no solo su inversión original, sino mucho más.

[220] Se produce una batalla por la absorción cuando una empresa exterior intenta comprar una cantidad de acciones suficiente como para conseguir el control de la firma y desalojar a la directiva existente.

[221] La idea de que la dirección puede no favorecer los intereses de los accionistas —de que existe, hoy en día en Estados Unidos, una separación entre la propiedad y el control— fue planteada por A. A. Berle y G. C. Means, *The Modern Corporation and Private Property*, Nueva York, Macmillan, 1932. Una explicación de esta divergencia, en términos de una información cara e imperfecta, la aporta J. E. Stiglitz, «Credit Markets and the Control of Capital», *Journal of Money, Banking, and Credit*, 17, n.º 2 (1985), pp. 133-152. Hay una extensa literatura posterior sobre estas cuestiones. Véase, por ejemplo, Aaron S. Edlin y Joseph E. Stiglitz, «Discouraging Rivals: Managerial Rent-Seeking and Economic Inefficiencies», *American Economic Review*, 85, n.º 5 (diciembre de 1995), pp. 1301 - 1312; y Andrei Shleifer y Robert W. Vishny, «A Survey of Corporate Governance», *Journal of Finance*, 52, n.º 2 (junio de 1997), pp. 737 - 783.

[222] John Bogle, el fundador de Vanguard Group, una empresa de gestión de inversiones que maneja

aproximadamente 1,6 billones de dólares en fondos, en sus comentarios sobre Bebchuk y Fried, Pay without Performance. La cita de Bogle está en la p. 483 de una reseña y un resumen a cargo de Henry Tosi del libro de Bebchuk y Fried en *Administrative Science Quarterly*, 50, n.º 3 (septiembre de 2005), pp. 483 - 487.

[223] Australia tiene una legislación de ese tipo. Los directivos de nuestras grandes empresas se opusieron incluso a una disposición de «voz en la remuneración» que no habría sido vinculante para las corporaciones. Se supone que los accionistas son los «dueños» de la compañía, pero nuestros directivos empresariales, de alguna forma, piensan que está bien que los dueños no tengan absolutamente ninguna voz sobre la remuneración de quienes, supuestamente, están trabajando para ellos.

[224] En el sector manufacturero, el declive en la participación de los salarios pasó de un máximo por encima del 65 por ciento a principios de siglo hasta un 58 por ciento en 2010; en el caso del conjunto de los ingresos de las empresa, pasó del 63 por ciento en 1990 al 61 por ciento en 2005; pero entonces disminuyó aún más, hasta el 58 por ciento a mediados de 2011. Hay que considerar los datos con cierta cautela. Los datos de la parte más alta están distorsionados por el hecho de que la remuneración de los banqueros (y de otros máximos directivos) se trata como cualquier otro salario, cuando en realidad forma parte de las rentas que cosechan gracias a sus cargos. En la medida que la remuneración en lo más alto está tan distorsionada, lo que está ocurriendo realmente no se describe bien mediante un modelo convencional de demanda y oferta.

[225] En 2010, la mediana de salarios de una mujer era el 80 por ciento de la de un hombre, un aumento respecto al 62 por ciento de 1979; la mediana de salarios entre afroamericanos e hispanos es del 80 por ciento y el 70 por ciento, respectivamente, de la de los blancos.

[226] Existe una abundante literatura sobre la discriminación en el mercado laboral; véase, por ejemplo, Joseph G. Altonji y Rebecca M. Blank, «Race and Gender in the

Labor Market», en *Handbook of Labor Economics*, Orley C. Ashenfelter y David Card, eds., vol. 3, pt. C, Nueva York, Elsevier, 1999, pp. 3143 - 3259. (Por supuesto, existe además un bucle de retroalimentación en la discriminación «estadística»; también las diferencias en educación son una consecuencia de la discriminación). Véase la n. 230 para un ulterior análisis de la discriminación estadística.

[227] Véase, en particular, el libro de Gary Becker, el economista galardonado con

el Premio Nobel, *The Economics of Discrimination*, Chicago, University of Chicago Press, 1957.

[228] Por supuesto, durante mucho tiempo, las leyes discriminatorias reafirmaron los procesos de discriminación del mercado. Una educación pública inadecuada aseguraba que los integrantes de determinados grupos empezaran la vida con un hándicap, y ese problema subsiste hoy en día.

[229] Véase, por ejemplo, Dilip Abreu, «On the Theory of Infinitely Repeated Games with Discounting», *Econometrica*, 56, n.º 2 (marzo de 1988), pp. 383 - 396. Véase también George A. Akerlof, «Discriminatory, Status-Based Wages among Tradition-Oriented, Stochastically Trading Coconut Producers», *Journal of Political Economy*, 93, n.º 2 (abril de 1985), pp. 265 - 276.

[230] Este es otro ejemplo del concepto de reflexividad que examinábamos en el capítulo 5. Los fenómenos psicológicos, en los que las percepciones de los individuos se ven afectadas por sus creencias, reafirman el resultado —un fenómeno que también comentaremos ulteriormente en el capítulo 5—. Para un análisis de la discriminación estadística, véase Edmund S. Phelps, «The Statistical Theory of Racism and Sexism», *American Economic Review*, 62 (1972), pp. 659 - 661. Para una discusión del tipo de equilibrio discriminatorio que acabamos de describir, véase Joseph Stiglitz, «Approaches to the Economics of Discrimination», *American Economic Review*, 6, n.º 2 (1973), pp. 287-295; Stiglitz, «Theories of Discrimination and Economic Policy», en *Patterns of Racial Discrimination*, G. von Furstenberg et al., eds., Lexington, Lexington Books, 1974, pp. 526; y K. J. Arrow, «The Theory of Discrimination», en *Discrimination in Labor Markets*, O. Ashenfelter y A. Rees, eds., Princeton,

Princeton University Press, 1973.

[231] Véase M. Bertrand, D. Chugh y S. Mullainathan, «Implicit Discrimination», *American Economic Review*, 95, n.º 2 (2005), pp. 94 - 98.

[232] A menudo este tipo de estudios se denominan estudios «de auditoría». Véase M. Bertrand y S. Mullainathan, «Are Emily and Greg More Employable Than Lakisha and Jamal? A Field Experiment on Labor Market Discrimination», *American Economic Review*, 94, n.º 4 (septiembre de 2004), pp. 991 - 1013; y J. Braucher, D. Cohen y R. M. Lawless, «Race, Attorney Influence, and Bankruptcy Chapter Choice», *Journal of Empirical Legal Studies* (de próxima publicación).

[233] Véase D. Pager, «The Mark of a Criminal Record», *American Journal of Sociology*, 108, n.º 5 (2003), pp. 937 - 975; y Devah Pager, *Marked: Race, Crime, and Finding Work in an Era of Mass Incarceration*, Chicago, University of Chicago Press, 2007.

[234] Center for Diseases and Control, «Deaths: Preliminary Data for 2009», *National Vital Statistics Reports*, 59, n.º 4 (marzo de 2011), p. 16.

[235] En 2009 un hispano típico tenía un patrimonio de tan solo 6.325 dólares, mientras que, como señalábamos en el capítulo 1, el de un blanco típico era de 113.149 dólares. Cuatro años antes, una familia blanca típica «solo» tenía diez veces más que una familia negra. Aproximadamente un tercio de los hispanos (el 31 por ciento) y de los negros (el 35 por ciento) tenía un patrimonio nulo o negativo en 2009, a diferencia de los blancos, cuyo porcentaje era la mitad de esa cifra (el 15 por ciento). (En 2005, las cifras eran el 29 por ciento para los negros, el 23 por ciento para los hispanos y el 11 por ciento para los blancos). Pew Research Center, «Wealth Gaps Rise to Record Highs between Whites, Blacks, and Hispanics», 26 de julio de 2011.

[236] Para ulteriores análisis de la discriminación, véase el capítulo 4.

[237] Véase Tax Policy Center: Urban Institute and Brookings Institution, tabla disponible en <http://www.taxpolicycenter.org/taxfacts/displayafact.cfm?Doc>

d=213. La mayoría de los beneficios de las bajadas de impuestos de Bush fue a parar a los de arriba del todo: dos tercios al quintil superior, un tercio al 1 por ciento más alto.

[238] Teóricamente, el efecto de una reducción de impuestos en los ahorros es ambiguo, porque aunque unos tipos impositivos más altos reducen la rentabilidad de los ahorros, obligan a quienes están intentado ahorrar con una meta determinada —como la jubilación o la educación universitaria de sus hijos— a ahorrar más. (Más formalmente, los economistas dicen que hay efectos de ingresos y de sustitución que empujan en sentidos diferentes, con un efecto neto ambiguo). Desde el punto de vista del ahorro nacional, aunque

la bajada de impuestos sobre las plusvalías de capital indujera a un mayor ahorro privado (lo que es dudoso), aumentaría el déficit federal. Es particularmente improbable que el aumento en el ahorro privado sea tan grande como para contrarrestar este último efecto.

[239] En calidad de presidente del Consejo de Asesores Económicos de Clinton, me impliqué activamente en el debate sobre la reducción del impuesto sobre plusvalías de capital y me opuse activamente a ella: no era equitativa, la diferencia entre la forma de gravar las plusvalías de capital y las demás rentabilidades de capital era distorsionadora, y los supuestos beneficios eran ficticios. Me parecía particularmente inaceptable ampliar el trato preferencial (tanto en tiempos de Bush como en tiempos de Clinton) a las inversiones ya realizadas. En esos casos resultaba difícil argumentar que hubiera algún tipo de beneficio de «incentivo» que compensara las consecuencias adversas para el reparto de la riqueza.

[240] D. Kocieniewski, «A Family's Billions, Artfully Sheltered», *New York Times*, 26 de noviembre de 2011, disponible en <http://www.nytimes.com/2011/11/27/business/estee-lauder-heirs-tax-strategies-typify-advantages-for-wealthy.html?pagewanted=all>.

[241] CBO, «Trends in the Distribution of Household Income between 1979 and 2007», octubre de 2011. Los datos

son de 2007. Las cifras varían de un año a otro.

[242] Estas cifras se refieren a las plusvalías de capital y a los dividendos sujetos a tributación. Datos procedentes de Joel Friedman y Katherine Richards, «Capital Gains and Dividend Tax Cuts: Data Make Clear That High-Income Households Benefit the Most», Center on Budget and Policy Priorities, 30 de enero de 2006.

[243] Véase James B. Stewart, «Working All Day for the IRS», New York Times, 17 de febrero de 2012, disponible en <http://www.nytimes.com/2012/02/18/business/working-all-day-for-the-irs-common-sense.html?pagewanted=1&ref=jamesbstewart> (visitado el 25 de junio de 2012).

[244] Véase «Richest 400 Took Record Share of Capital Gains during Market Meltdown Year», Forbes, 11 de mayo de 2011.

[245] Ethan Pollack y Rebecca Thiess (basado en datos de la CBO y el IRS), Economic Policy Institute, «Taxes on the Wealthy Have Gone Down Dramatically», 14 de abril de 2011. El famoso inversor Warren Buffett incluso apelaba a que se pagaran más impuestos en su artículo de opinión en el New York Times, diciendo que la gente muy rica, como él, paga menos impuestos que la clase media gracias a unas categorías tributarias especiales para los ingresos procedentes de la inversión. «Stop Coddling the Super-Rich», New York Times, 14 de agosto de 2011, disponible en <http://www.nytimes.com/2011/08/15/opinion/stop-coddling-the-super-rich.html> (visitado el 25 de junio de 2012).

[246] A los conservadores, con su obsesión por los incentivos, debería de haberles inquietado el peculiar incentivo a que podía dar lugar un tipo impositivo igual a cero en el impuesto de sucesiones durante un año.

[247] Y algunas, como General Electric, incluso reciben dinero del gobierno. Véase David Kocieniewski, «G.E.'s Strategies Let It Avoid Taxes Altogether», New York Times, 24 de marzo de 2011. Su éxito se basa en una eficaz labor de lobby en favor de unas disposiciones tributarias que beneficien a la empresa, así como en un eficaz aprovechamiento de las

disposiciones tributarias (cosa que consigue hacer gracias a que tiene un departamento fiscal de casi mil personas). Las multinacionales como GE a menudo van moviendo sus ingresos, así que parece que una parte cada vez mayor de sus beneficios se originan en países con bajos impuestos. (Por ejemplo, en el caso de GE, en los últimos años el 46 por ciento de sus ingresos se originan en Estados Unidos, pero la empresa afirma que solo lo hacen el 18 por ciento). Un estudio de la U.S. Government Accountability Office (GAO) encontró que el 55 por ciento de las compañías estadounidenses no pagaron el impuesto de sociedades federal durante por lo menos un año en un periodo de siete años que examinó el organismo. Véase GAO, «Comparison of the Reported Tax Liabilities of Foreign-and U.S.-Controlled Corporations, 1998 - 2005», junio de 2008, disponible en <http://www.gao.gov/new.items/d08957.pdf>.

[248] Los ingresos por el impuesto de sociedades suponían el 30 por ciento de los ingresos totales del gobierno en 1954; para 2010, esa cifra había disminuido hasta el 9 por ciento. Véase Tax Policy Center: Urban Institute and Brookings Institution, tabla disponible en <http://www.taxpolicycenter.org/taxfacts/displayafact.cfm?Docid=203>. Con una cuantía de 191.000 millones de dólares en 2010, el impuesto de sociedades suponía el 1,3 por ciento del PIB del país; en el resto del mundo, los ingresos por el impuesto de sociedades en los países de la OCDE suponían una media del 2,8 por ciento del PIB en 2009, el último año para el que se han publicado estadísticas. Véase OCDE (2011), Revenue Statistics 2011, OECD Publishing, disponible en http://dx.doi.org/10.1787/rev_stats-2011-en-fr (visitado el 25 de junio de 2012).

[249] Véase «Microsoft Outlines Quarterly Dividend, Four-Year Stock Buyback Plan, and Special Dividend to Shareholders», comunicado de prensa de Microsoft, 20 de julio de 2004, disponible en <http://www.microsoft.com/presspass/press/2004/jul04/07-20boardpr.mspx> (visitado el 25 de junio de 2012).

[250] Según un estudio del IRS [agencia tributaria estadounidense] de 2008, durante el periodo 2004 - 2005, 843

grandes empresas repatriaron a Estados Unidos casi 362.000 millones de dólares de sus beneficios en el extranjero, con un tipo impositivo especial del 5,25 por ciento, un ahorro (respecto al impuesto normal que habrían tenido que pagar) de más de 100.000 millones de dólares. Véase Melissa Redmiles, «The One-time Received Dividend Deduction», 2008 IRS, disponible en <http://www.irs.gov/pub/irs-soi/08codivdeductbul.pdf>. El informe Levin, publicado en octubre de 2011, estudiaba las 15 grandes empresas que declararon los mayores dividendos extranjeros que cumplían los requisitos de la American Jobs Creation Act de 2004; encontró que tras repatriar 155.000 millones, esas empresas redujeron el conjunto de sus plantillas en Estados Unidos en casi 21.000 empleos, y su gasto en I+D disminuyó ligeramente después de las vacaciones fiscales. Véase Permanent Subcommittee on Investigations, Senador Carl Levin, «Repatriating Offshore Funds: 2004 Tax Windfall For Select Multinationals», disponible en <http://levin.senate.gov/download/repatriating-offshore-funds>.

[251] Es comprensible por qué hay menos redistribución a nivel estatal. Los estados tienen que competir por la gente y las empresas.

[252] Las subvenciones a la vivienda la reducen en un 0,9 por ciento, el Supplemental Nutrition Assistance Program la reduce en un 1,7 por ciento y el programa de becas de comedor escolar, en un 0,4 por ciento. Véase U.S. Census Bureau, «The Research Supplemental Poverty Measure, 2010», publicado en noviembre de 2011.

[253] La Oficina Presupuestaria del Congreso, en «Trends in the Distribution of Household Income», concluía: «El efecto igualador de las transferencias y los impuestos en los ingresos de las familias fue menor en 2007 de lo que había sido en 1979». Por ejemplo, aunque la participación de los ingresos (antes de impuestos y transferencias) del 1 por ciento más alto se duplicó entre 1979 y 2007, la participación después de impuestos y transferencias aumentó más del doble, desde el 8 por ciento hasta el 19 por ciento. En el otro extremo del espectro, la participación del 20 por ciento inferior de la población en los ingresos después de impuestos y transferencias

disminuyó del 7 por ciento al 5 por ciento.

[254] Bureau of Labor Statistics, Tabla A-4, estatus de empleo de la población de 25 años o más por nivel educativo, ajustado estacionalmente, febrero de 2012, <http://www.bls.gov/news.release/empsit.t04.htm> (visitado el 25 de junio de 2012); y Bureau of Labor Statistics, «College Enrollment and Work Activity of 2010 High School Graduates», <http://www.bls.gov/news.release/hsgec.nr0.htm> (visitado el 25 de junio de 2012).

[255] K. Bischoff y S. F. Reardon, «Growth in the Residential Segregation of Families by Income, 1970 - 2009», noviembre de 2011, disponible en <http://cepa.stanford.edu/sites/default/files/RussellSageIncomeSegregationreport.pdf>; y Sean F. Reardon y Kendra Bischoff, «Income Inequality and Income Segregation», *American Journal of Sociology*, 116, n.º 4 (enero de 2011), pp. 1092 - 1153.

[256] K. Hoff y A. Sen, «Homeownership, Community Interactions, and Segregation», *American Economic Review*, 95, n.º 4 (2005), pp. 1167 - 1189.

[257] Tal y como lo ha descrito Ross Perlin en *Intern Nation*, Londres, Verso, 2011.

[258] En las colonias del Nuevo Mundo donde había una mayor desigualdad al principio de la colonización, las instituciones tendían a evolucionar restringiendo a una pequeña élite el acceso al poder político y a las oportunidades de progreso económico. Las colonias del Nuevo Mundo con una menor desigualdad inicial siguieron un camino de desarrollo institucional muy distinto. Engerman y Sokoloff han discernido esa pauta en una amplia gama de políticas públicas a lo largo de muchos siglos: en el derecho al voto, en la escolarización pública, en el reparto de las tierras y de otros recursos naturales públicos, en las leyes bancarias, en la fiscalidad y en las instituciones de patentes. Véase Kenneth L. Sokoloff y Stanley L. Engerman, «History Lessons: Institutions, Factor Endowments, and Paths of Development in the New World», *Journal of Economic Perspectives*, 14, n.º 3 (2000), pp. 217 - 232; y Sokoloff y Engerman, «Factor Endowments, Inequality, and Paths of Development among New World Economies»,

Economía, 3, n.º 1 (2002), pp. 41 - 109. Una visión de conjunto de los efectos de la desigualdad inicial en el desarrollo institucional es K. Hoff, «Paths of Institutional Development: A View from Economic History», World Bank Research Observer, 18, n.º 22 (2003), pp. 2205 - 2226.

[259] Kenneth R. Feinberg, nombrado por el presidente Obama para supervisar la remuneración de los directivos de la banca, ha argumentado que casi el 80 por ciento de los 2.000 millones de dólares en bonificaciones que los bancos en apuros repartieron en 2008 fueron inmerecidos. Para 2010 el pago de bonificaciones se había recuperado totalmente — solo entre los veinticinco mayores bancos y empresas de valores que cotizan en Bolsa, la cifra ascendía a 135.500 millones de dólares, es decir, casi un 1 por ciento del PIB—. Louise Story, «Executive Pay», New York Times, 5 de diciembre de 2011, disponible en http://topics.nytimes.com/top/reference/timestopics/subjects/e/executive_pay/index.html. Véase el comunicado de prensa del informe en el cbersito del Tesoro de Estados Unidos, «The Special Master for Tarp Executive Compensation Concludes the Review of Prior Payments», 23 de julio de 2010, disponible en <http://www.treasury.gov/press-center/press-releases/Pages/tg786.aspx> (visitado el 25 de junio de 2012).

[260] Warren Buffett, presidente y máximo directivo de Berkshire Hathaway, en una carta de 2002 dirigida a sus accionistas, afirmaba, en la página 15 del informe, que «los derivados son armas financieras de destrucción masiva e implican unos riesgos que, aunque ahora son latentes, resultan potencialmente mortíferos». Ese informe es accesible en <http://www.berkshirehathaway.com/letters/2002pdf.pdf> (visitado el 25 de junio de 2012).

Angelo Mozilo, antiguo máximo directivo de Countrywide, uno de los peores proveedores del tipo de hipotecas que ocasionaron la crisis, ganó unos 470 millones de dólares entre 2001 y 2006. Wall Street Journal, 20 de noviembre de 2008, disponible en http://online.wsj.com/public/resources/documents/st_ceos_20081111.html. Roland Arnall, ya fallecido, antiguo fundador de Ameriquest (y embajador en los Países Bajos en tiempos del

presidente George W. Bush), tenía un patrimonio estimado en 1.500 millones de dólares. La matriz de esa compañía pagó en 2006, en virtud de un acuerdo extrajudicial, unas indemnizaciones de 325 millones de dólares en relación con prácticas crediticias engañosas, por las que no admitió haber cometido dolo. Cuando esa compañía quebró, las divisiones de la matriz se agruparon en Citigroup. Véase

<http://www.nytimes.com/2008/03/19/business/19arnal1.html>.

[261] *Unjust Deserts: How the Rich Are Taking Our Common Inheritance and Why We Should Take It Back*, Nueva York, New Press, 2009, p. 97.

[262] Bebchuk y Fried, *Pay without Performance*, han destacado los problemas de la remuneración de los directivos. Señalan que la discrecionalidad de los gestores —la capacidad de los directivos de establecer sus propios calendarios de remuneración— ha dado lugar a unas estructuras de remuneración que, efectivamente, desvinculan el salario del rendimiento y alinean mal los incentivos. Michael Jensen y Kevin Murphy, «Performance Pay and Top-Management Incentives», *Journal of Political Economy*, 98, n.º 2, (1990), pp. 225 - 264, aportan evidencias empíricas del vínculo tan difuso que hay entre la remuneración (que incluye las opciones, los paquetes de acciones y el finiquito) y el rendimiento. Henry Tosi Jr. y Luis Gómez-Mejía ofrecen una explicación que tiene que ver con la separación entre propiedad y control (la teoría de la agencia) que hemos examinado antes. También yo analizo esas cuestiones con más detalle en *Los felices noventa*.

[263] Así pues, también los bancos han actuado en connivencia con los máximos directivos para ayudarles a «extraer» más dinero de sus empresas, garantizándoles a cambio que los bancos conseguirían unos beneficios extraordinarios. La connivencia entre unos y otros quedó en evidencia por los escándalos que caracterizaron el comienzo del siglo (que implicaron a analistas bancarios, a Worldcom, a Enron, a empresas de contabilidad, etcétera) y se describen más a fondo en *Stiglitz, Los felices noventa*.

[264] James K. Galbraith, *Inequality and Instability: A Study of the World Economy Just before the Great Crisis*, Nueva York, Oxford University Press, 2012.

CAPÍTULO 4

POR QUÉ ES IMPORTANTE

[265] Unos cuantos países en transición desde el comunismo a la economía de mercado, así como algunos países ricos en recursos, están dando grandes pasos para desalojarla de tan desafortunada posición.

[266] Arjun Jayadev, «Distribution and Crisis: Reviewing Some of the Linkages», *Handbook on the Political Economy of Crisis*, G. Epstein y M. Wolfson, eds., (de próxima aparición), basado en T. Piketty y E. Saez, «Income Inequality in the United States, 1913-1998», *Quarterly Journal of Economics*, 118, n.º 1 (2003), pp. 1 - 39.

[267] Karen E. Dynan, Jonathan Skinner y Stephen P. Zeldes, «Do the Rich Save More?», *Journal of Political Economy*, 112, n.º 2 (2004), pp. 397 - 444.

[268] En el caso de Estados Unidos, normalmente se estima que el multiplicador a corto plazo es del orden de 1,5; pero lo que resulta relevante en una crisis a largo plazo es el multiplicador de varios ejercicios, a largo plazo, que es mayor, en torno a 2. (Obsérvese que muchos economistas conservadores argumentan que el multiplicador es menor, pero eso se debe a que gran parte de los datos de los que se sirven se refieren a periodos en los que la economía está en el pleno empleo o próximo a él, de modo que, a medida que el gobierno gasta más, las autoridades monetarias se dedican a tomar medidas de contracción para contrarrestarlo. En el contexto actual, la Reserva Federal se ha comprometido a no aumentar los tipos de interés). Hay muchas otras razones técnicas para esperar que el multiplicador, en el contexto actual, sea grande: (a) gran parte del dinero que no se gasta en Estados Unidos (que no se «recicla» aquí) se dedica a comprar importaciones, y con la debilidad de una parte tan grande de la economía mundial, ese

gasto incrementa los ingresos en el extranjero, lo que a su vez da lugar a más compras de bienes y servicios procedentes de Estados Unidos; (b) los individuos y las empresas, al ver que aumentan sus ingresos, pueden empezar a confiar más en la economía, lo que implica más inversión y más consumo (a veces eso se denomina el «multiplicador de la confianza»); y (c) en particular, las familias, previendo mayores ingresos en el futuro, están más dispuestas a gastar hoy.

[269] Peter Orzsag, «As Kaldor's Facts Fall, Occupy Wall Street Rises», Bloomberg, 18 de octubre de 2011. La participación de los salarios disminuyó un 5 por ciento entre 1990 y 2011, pero un 3 por ciento tan solo entre 2005 y 2011. Nicholas Kaldor, un destacado economista de la Universidad de Cambridge de mediados del siglo XX, había afirmado que, en general, la participación de los salarios era constante. Aunque el cambio tecnológico puede incrementar la demanda de algunos tipos de mano de obra y reducir la de otros, no existe una teoría general acerca de lo que debería ocurrir con la participación de la mano de obra. Si el cambio tecnológico incrementa la oferta «efectiva» de mano de obra, y esta y el capital no son muy sustituibles, el cambio tecnológico reduce la participación de la mano de obra. Pero la pauta de aumento de los salarios —con un aumento tan grande de los salarios de la parte más alta (por ejemplo, los de los banqueros) respecto a los del resto— es coherente con la idea de que hay otro factor, además del cambio tecnológico, que está provocando la disminución de la participación de los salarios.

[270] Para una narración completa de esta historia, véase J. E. Stiglitz, *Los felices noventa*, Madrid, Taurus, 2003.

[271] Para un análisis más detallado de cómo esas bajadas de impuestos beneficiaron a los ricos, véase Joel Friedman e Isaac Shapiro, «Tax Returns: A Comprehensive Assessment of the Bush Administration's Record on Cutting Taxes», Center on Budget and Policy Priorities, 23 de abril de 2004. Friedman y Shapiro estiman que en 2004 el 20 por ciento central de perceptores de renta cosechó aproximadamente un 8,9 por ciento del regalo fiscal, mientras que el 1 por ciento más alto se llevó el 24,2 por ciento. Solo los que ganaban más de un

millón de dólares se llevaron el 15,3 por ciento del beneficio. Véase también «Extending the Bush Tax Cuts Is the Wrong Way to Stimulate the Economy», informe del Joint Economic Committee Majority Staff, presidente, Charles E. Schumer; vicepresidenta rep., Carolyn B. Maloney, abril de 2008.

[272] En 2004, la cuantía de inversión privada no inmobiliaria era el 11,59 del PIB, comparado con el 13,97 de 2000. Véase «Flow of Funds Accounts of the United States, 1995 - 2004», Board of Governors of the Federal Reserve, Tabla F.6, p. 4, disponible en <http://www.federalreserve.gov/releases/z1/Current/annuals/a1995-2004.pdf> (visitado el 25 de junio de 2012).

[273] La teoría (y parte de las evidencias) que explican por qué la reducción de impuestos a los dividendos puede haber sido perjudicial para la inversión se expone en Anton Korinek y Joseph E. Stiglitz, «Dividend Taxation and Intertemporal Tax Arbitrage», *Journal of Public Economics*, 93, n.º 1 - 2 (febrero de 2009), pp. 142 - 159. Véanse también las referencias que se citan allí.

[274] Véase, por ejemplo, «The Estate Tax and Charitable Giving», Congressional Budget Office, julio de 2004, disponible en <http://www.cbo.gov/doc.cfm?index=5650> (visitado el 25 de junio de 2012).

[275] Véase J. E. Stiglitz, *Caída libre*, Madrid, Taurus, 2010, para un relato más completo de la burbuja inmobiliaria y de sus repercusiones inmediatamente posteriores.

[276] A pesar de que son bien conocidos muchos de los grandes ejemplos de desregulación, esta ha tenido unos efectos generalizados. Aunque a todos los efectos el gobierno le había hecho un regalo valorado en miles de millones de dólares a las compañías de televisión, se volvió reacio a imponer restricciones. En 1985, se abolieron las directrices sobre los tiempos mínimos de programación no de entretenimiento. Se eliminaron las directrices de la FCC sobre la cantidad de publicidad que podía emitirse por hora. Véase <http://www.pbs.org/now/politics/mediatimeline.html>.

[277] La distinción entre el corto plazo y el largo plazo es importante por dos razones. Cuando se eliminan las

restricciones, hay otros que también se dedican a prácticas parecidas, y si los mercados son competitivos, los beneficios aparentes desaparecen rápidamente. A largo plazo, por lo menos en el sector financiero, es posible que los bancos hayan perdido cantidades sustanciales (o las habrían perdido si el gobierno no les hubiera dado tanto dinero), por culpa de la inestabilidad que provocaron sus excesos.

[278] La vinculación entre la desigualdad, la burbuja del crédito y la crisis económica se exponía en Stiglitz, *Caída libre*, y en «Report of the Commission of Experts of the President of the United Nations General Assembly on Reforms of the International Monetary and Financial System», 21 de septiembre de 2009, disponible como *The Stiglitz Report*, Nueva York, New Press, 2010. Desde entonces se ha desarrollado una extensa literatura sobre el asunto. Véase, por ejemplo, M. Kumhof y R. Ranciere, «Inequality, Leverage and Crises», ponencia de trabajo del FMI, 2010; y Raghuram G. Rajan, *Grietas del sistema*, Barcelona, Ediciones Deusto, 2011. Para un estudio y referencias, J. E. Stiglitz, «Macroeconomic Fluctuations, Inequality, and Human Development», *Journal of Human Development and Capabilities* (2012).

He argumentado que es posible que la desigualdad, incluso una elevada desigualdad, no dé lugar necesariamente a las crisis; hay otras formas de responder a las deficiencias de la demanda agregada que pueden surgir a consecuencia de ello, y otras circunstancias fortuitas que pueden llenar la brecha. Eso no es incoherente con los descubrimientos empíricos de D. Bordo y Christopher M. Meissner, «Does Inequality Lead to a Financial Crisis?», ponencia de trabajo del NBER, n.º 17896, marzo de 2012.

[279] Por lo menos a corto y medio plazo. La teoría moderna del crecimiento — véase Robert M. Solow, «A Contribution to the Theory of Economic Growth», *Quarterly Journal of Economics*, 70, n.º 1 (febrero de 1956), pp. 65 - 94— ha destacado que a largo plazo la tasa de crecimiento depende del ritmo de la innovación (aumento de la productividad) y del crecimiento de la población. Una mayor inestabilidad puede dar lugar a

menos inversión en investigación y desarrollo, y por tanto, a un ritmo más lento de aumento de la productividad.

[280] Algunos sectores del mercado, en particular los grandes bancos, actúan con gran afición por el riesgo y han sido una importante fuente de volatilidad en la economía. Hay cuatro posibles explicaciones para ese comportamiento: (a) los incentivos organizativos: los grandes bancos en realidad trasladan una gran parte del riesgo al gobierno, porque son demasiado grandes para quebrar. (b) Los incentivos individuales (problemas de agencia): quienes trabajan en el banco tienen incentivos que favorecen la asunción de riesgos. (c) Autoselección: en toda sociedad hay quienes aman el riesgo, y estos se sienten especialmente atraídos hacia el sector financiero. (d) Irracionalidad generalizada: los responsables del sector financiero subestiman el riesgo de forma sistemática; y sus inversores no comprenden el riesgo del apalancamiento y subestiman sus consecuencias.

[281] Véanse, por ejemplo, las conclusiones del informe de la comisión de Naciones Unidas encargada de analizar las causas de la crisis y de encontrar soluciones. Report of the Commission of Experts of the President of the United Nations General Assembly on Reforms of the International Monetary and Financial System, 21 de septiembre de 2009, disponible como The Stiglitz Report, Nueva York, New Press, 2010.

[282] Andrew G. Berg y Jonathan D. Ostry, «Inequality and Unsustainable Growth: Two Sides of the Same Coin?», nota de discusión del personal del FMI, 8 de abril de 2011, p. 3, disponible en <http://www.imf.org/external/pubs/ft/sdn/2011/sdn1108.pdf> (visitado el 25 de junio de 2012).

[283] Dominique Strauss-Kahn, «The Global Jobs Crisis—Sustaining the Recovery through Employment and Equitable Growth», 13 de abril de 2011, disponible en <http://www.imf.org/external/np/speeches/2011/041311.htm>.

[284] Hay, por supuesto, muchas formas de producir esos bienes. La investigación básica podría, por ejemplo, ser financiada por el gobierno y producirse, o bien en laboratorios o universidades privadas, o bien en laboratorios gestionados por

el gobierno. Tradicionalmente Estados Unidos ha empleado todos esos métodos.

[285] Un informe del Consejo de Asesores Económicos documentaba la alta rentabilidad de la financiación del gobierno a la investigación y el desarrollo. Council of Economic Advisers, «Supporting Research and Development to Promote Economic Growth: The Federal Government's Role», octubre de 1995. Una gran cantidad de literatura documenta el valor de las inversiones del gobierno. Véase, por ejemplo, David Alan Aschauer, «Is Government Spending Stimulative?», *Contemporary Economic Policy*, 8, n.º 4 (1990), pp. 30 - 46. Aschauer también ha demostrado que las inversiones de capital público pueden mejorar la rentabilidad del capital privado, además de los beneficios directos que proporciona. Véase Aschauer, «Does Public Capital Crowd Out Private Capital», *Journal of Monetary Economics*, 24, n.º 2 (1989), pp. 121 - 188.

[286] Es algo que Ben Bernanke destacaba en un discurso pronunciado el 16 de mayo de 2011, «Promoting Research and Development: The Government's Role», disponible en <http://www.federalreserve.gov/newsevents/speech/bernanke20110516a.htm> (visitado el 25 de junio de 2012). «En primer lugar, desde la década de 1970, el gasto en I+D del gobierno federal ha tendido a la baja en términos de porcentaje del PIB, mientras que el porcentaje del sector privado ha aumentado correspondientemente. En segundo lugar, el porcentaje de la I+D destinada a la investigación básica, en vez de a las actividades de I+D más aplicadas, también ha ido en declive. Esas dos tendencias —el declive de la investigación básica y del porcentaje del gobierno central en el gasto en I+D— están relacionadas, ya que el gasto en I+D del gobierno tiende a poner el acento en la investigación básica y las ciencias. El énfasis cada vez menor en la investigación básica es bastante preocupante, porque esta es, en última instancia, la fuente de la mayoría de las innovaciones, aunque a menudo con grandes periodos de estancamiento. De hecho, algunos economistas han argumentado que, debido a la elevada rentabilidad social de la investigación básica, un aumento de la financiación del gobierno a la I+D podría, con el tiempo, potenciar significativamente el

crecimiento económico». En efecto, la inversión real del gobierno central en investigación básica disminuyó desde 4.300 millones de dólares en 2003 hasta 3.900 millones de dólares en 2008, descontando la inflación. Véase la Tabla 6 de

National Science Board, «Science and Engineering Indicators: 2010», National Science Foundation, 2010, disponible

en http://www.nsf.gov/statistics/nsf10314/content.cfm?pub_id=4000&id=2 (visitado el 25 de junio de 2012). Albert M. Link y otros han mostrado que hay una relación directa entre la investigación básica y el aumento de la productividad. Véase Link, «Basic Research and Productivity Increase in Manufacturing: Additional Evidence», *American Economic Review*, 71, n.º 5 (1981), pp. 1111 - 1112.

[287] Los estudios del Comité de Sanidad, Educación, Trabajo y Pensiones (HELP) han revelado que las universidades con ánimo de lucro son drásticamente más caras, gastan menos por estudiante que las instituciones sin ánimo de lucro y las públicas, lideran la clasificación nacional de abandono —hasta un 84 por ciento en el caso de algunos programas de grado de asociado— y son responsables del 50 por ciento de todos los impagos de créditos para estudios, pese a que cuentan solo con el 13 por ciento, aproximadamente, de los estudiantes estadounidenses de educación superior. Pueden consultarse esas conclusiones y otras en <http://harkin.senate.gov/help/forprofitcolleges.cfm> (visitado el 25 de junio de 2012).

[288] Aproximadamente el 66 por ciento de los estudiantes de grado de cuatro años se licenciaron con algún tipo de deuda en 2007 - 2008, y la media de la deuda acumulada contraída era de 27.803 dólares. La media de la deuda acumulada ha ido aumentando a un ritmo superior al 5 por ciento anual. Esas cifras han sido calculadas por FinAid.org utilizando el sistema de análisis de datos del National Postsecondary Student Aid Study (NPSAS) para 2007 - 2008, realizado por el Centro Nacional de Estadística de Educación, del Ministerio de Educación de Estados Unidos.

[289] Eso incluía a 784 lobbistas (casi 2 por cada

parlamentario estadounidense) de la industria petrolífera y 262 de la industria minera; el gasto total para actividades de lobby en favor de la industria de la energía y los recursos naturales fue de 387,8 millones de dólares en 2011. El gasto en actividades de lobby del sector financiero es aún mayor. Los datos son de OpenSecrets.org, el cbersitio del Center for Responsive Politics; véase, en particular, <http://www.opensecrets.org/lobby/top.php?indexType=c> (visitado el 25 de junio de 2012).

[290] Algunas referencias clásicas sobre la búsqueda de rentas, que demuestran sus efectos de despilfarro y que estiman sus costes, son Gordon Tullock, «The Welfare Costs of Tariffs, Monopolies, and Theft», *Economic Inquiry*, 5, n.º 3, (1967), pp. 224 - 232; y Ann Krueger, «The Political Economy of the Rent-Seeking Society», *American Economic Review*, 64, n.º 3 (1974), pp. 291 - 303. Curiosamente, incluso los esfuerzos de quienes poseen más capacidad para conseguir que les adjudiquen una rentabilidad acorde con su capacidad pueden dar lugar a un equilibrio donde no solo los demás salen perdiendo, sino también ellos, ya que gastan dinero (están más tiempo estudiando) y adoptan otras medidas para diferenciarse. Véase J. E. Stiglitz, «The Theory of Screening, Education and the Distribution of Income», *American Economic Review*, 65, n.º 3 (junio de 1975), pp. 283300.

[291] Véase Bureau of Economic Analysis, National Income and Product Accounts Table, «Tabla 6.16D. Corporate Profits by Industry», disponible en <http://www.bea.gov/iTable/iTable.cfm?ReqID=9&step=1>.

[292] Me he basado en las afirmaciones plausibles de la industria acerca de las comisiones. Tim Hammonds, presidente y máximo directivo de Food Marketing Institute, ha dicho: «¿Cómo es de grande el problema? La comisión que paga un supermercado cuando un cliente paga con tarjeta es mayor que el dinero que va a parar a la cuenta de resultados del comerciante; a menudo es el doble. ¿A ustedes les parece justo? El proveedor del servicio, que utiliza una red de pago informatizada se lleva más dólares de la transacción que el beneficio neto del comerciante que pone la mano de obra, el

terreno, las instalaciones, la luz y la calefacción, y el local donde se almacenan los productos». Hammonds, discurso a la FMI Midwinter Executive Conference (24 de enero de 2006), disponible en http://c0462491.cdn.cloudfiles.rackspacecloud.com/Hammonds_Interchange_Speech.pdf (visitado el 25 de junio de 2012).

[293] Véase Marc-André Gagnon y Joel Lexchin, «The Cost of Pushing Pills: A

New Estimate of Pharmaceutical Promotion Expenditures in the United States», *PLoS Medicine*, 5, n.º 1 (enero de 2008), pp. 1 - 6.

[294] En 2009, Estados Unidos gastó aproximadamente el 17,4 por ciento del PIB, lo que asciende a casi 8.000 dólares per cápita. Los Países Bajos y Francia fueron los dos países siguientes, ya que gastaron el 12,0 y el 11,8 por ciento del PIB, respectivamente. El gasto medio en la OCDE fue de 3.223 dólares. Datos sobre Sanidad de la OCDE, base de datos disponible en

http://www.oecd.org/document/30/0,3746,en_2649_37407_12968734_1_1_1_37407,00.htm l (visitado el 25 de junio de 2012).

[295] «The Measurement of Economic Performance and Social Progress Revisited— Reflections and Overview», 16 de septiembre de 2009, CMEPSP, disponible en <http://www.stiglitz-sen-fitoussi.fr/documents/overview-eng.pdf> (visitado el 25 de junio de 2012), continuación del Informe de la Comisión sobre la Medición del Desarrollo Económico y del Progreso Social. También disponible como Joseph Stiglitz, Amartya Sen y Jean-Paul Fitoussi, *Mismeasuring Our Lives*, Nueva York, New Press, 2010.

[296] Las cifras se pueden encontrar en la World Economic Outlook Database, FMI, disponible en <http://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2011/02/weodata/index.aspx> (visitado el 25 de junio de 2012).

[297] Sin embargo, algunos afirman que solo se trata de una cita apócrifa. Véase http://www.dirksencenter.org/print_emd_billionhere.htm.

[298] Véase la Comisión sobre la Medición del Desarrollo Económico y del Progreso Social.

[299] Stephen P. Magee, William A. Brock y Leslie Young, *Black Hole Tariffs and Endogenous Policy Theory: Political Economy in General Equilibrium*, Nueva York, Cambridge University Press, 1989. No es de extrañar que un ejército de abogados esté dispuesto a acudir en defensa de la abogacía y a desmentir esas conclusiones. Véase George L. Priest, «Lawyers, Liability, and Law Reform: Effects on American Economic Growth and Trade Competitiveness» (1993), Faculty Scholarship Series, disponible en http://digitalcommons.law.yale.edu/fss_papers/624.

[300] Véase Andrei Shleifer y Robert W. Vishny, *The Grabbing Hand: Government Pathologies and Their Cures*, Cambridge, Harvard University Press, 1998.

[301] La teoría es que el temor al castigo por la acción proporciona un incentivo para que las empresas se porten bien. Pero las empresas que están bien pertrechadas de abogados saben que a menudo eludirán el castigo. Y aparte de eso, asumir riesgos con el medio ambiente aumenta los beneficios hoy, y a los gestores cortos de miras les preocupa más la realidad de los beneficios de hoy que lo que podría ocurrirles a los beneficios en un futuro. Es posible que los intereses de los gestores no estén bien alineados con los de la empresa, y que los intereses de la empresa no estén bien alineados con los de la sociedad en general.

[302] Lo que se conoce como el problema del riesgo moral.

[303] Para una discusión más a fondo de estas cuestiones, véase L. Bilmes y J. E. Stiglitz, *La guerra de los tres billones de dólares: el coste real de la guerra de Irak*, Madrid, Taurus, 2008.

[304] La guerra de Irak se cargó íntegramente a la tarjeta de crédito: cuando empezó la guerra, Estados Unidos ya tenía déficit. Pero en vez de subir los impuestos para pagarla, el gobierno los bajó en 2003.

[305] Cita de *Principles of Economics*, 1895, de A. Marshall. Figura en la p. 555 de la 8.ª ed., Londres, Macmillan, 1920 [Principios de economía, Madrid, Síntesis, 2006].

[306] H. Leibenstein, *Economic Backwardness and Economic Growth*, Nueva York, Wiley, 1957.

[307] Véase Paul Glewwe, Hanan G. Jacoby y Elizabeth M. King; «Early Childhood Nutrition and Academic Achievement: A Longitudinal Analysis», *Journal of Public Economics*, 81, n.º 3 (septiembre de 2001), pp. 345 - 368. Para un cuadro reciente de la literatura, véase Douglas Almond y Janet Currie, «Human Capital Development before Age Five», en *Handbook of Labor Economics*, vol. 4b, Orley Ashenfelter y David Card, eds., Nueva Yor, Elsevier, 2011, pp. 1315 - 1486.

[308] Mullainathan y Shafir están escribiendo un libro, *The Packing Problem: Time, Money, and the Science of Scarcity*. La cita del texto es de su manuscrito, tal y como figura en <http://westallen.typepad.com/idealawg/2011/07/are-you-money-poor.html>. Su argumento se explica de una forma muy gráfica en http://www.youtube.com/watch?v=5Aw_czU1bm0.

[309] Mi propia obra se ha centrado en un amplio análisis de cómo unos salarios más altos pueden incrementar la productividad, a través una reducción en la rotación de la mano de obra, de una mejora de los incentivos, de una mejora de la calidad de la mano de obra y de una mejora de la moral. Estas teorías se conocen conjuntamente como las «teorías del salario de eficiencia», y se examinaban en mi artículo resumido «The Causes and Consequences of the Dependence of Quality on Prices», *Journal of Economic Literature*, 25 (1987), pp. 1 - 48, así como en mi conferencia de aceptación del Premio Nobel, publicada con el título «Information and the Change in the Paradigm in Economics», *American Economic Review*, 92, n.º 3 (junio de 2002), pp. 460- 501. George Akerlof (que compartió conmigo el Premio Nobel de Economía de 2001) y Janet Yellen (actualmente vicepresidenta de la Reserva Federal) han expuesto con más detalle cómo la percepción de injusticia puede socavar el esfuerzo. Véase Akerlof y Yellen, «The Fair-Wage Effort Hypothesis and Unemployment», *Quarterly Journal of Economics*, 105 (1990), pp. 255 - 283. Joseph W. Harder contempló un contexto donde había medidas objetivas del rendimiento —el béisbol y el baloncesto— y demostró que «los individuos insuficientemente recompensados se comportaban de un modo menos cooperativo y más egoísta». «Play for Pay: Effects of Inequity in a Pay-for-Performance Context»,

Administrative Science Quarterly, 37 (1992), pp. 321 - 335.

[310] Alan B. Krueger y Alexandre Mas, «Strikes, Scabs, and Tread Separations: Labor Strife and the Production of Defective Bridgestone/Firestone Tires», *Journal of Political Economy*, 112, n.º 2 (2004), pp. 253 - 289.

[311] Alain Cohn, Ernst Fehr y Lorenz Goette, «Fairness and Effort—Evidence from a Field Experiment», ponencia de trabajo, octubre de 2008; y Alain Cohn, Ernst Fehr, Benedikt Herrmann y Frederic Schneider, «Social Comparison in the Workplace: Evidence from a Field Experiment», IZA, ponencia de trabajo 5550, marzo de 2011.

[312] Marianne Bertrand y Adair Morse han utilizado una expresión parecida a nuestro «conductismo de goteo hacia abajo». Han documentado la importancia del consumismo de goteo hacia abajo, y han demostrado que, cuando uno vive en una comunidad con una mayor desigualdad de ingresos, no solo aumenta el gasto, sino también las bancarrotas personales y las declaraciones por iniciativa propia de dificultades económicas. Curiosamente, también revelan que los políticos de esas comunidades apoyan las medidas para aumentar la disponibilidad de crédito —acaso en un miope intento de que los pobres se sientan mejor a base de consumir más (temporalmente)—. Véase «Trickle-down consumption», ponencia de trabajo, febrero de 2012, disponible en http://isites.harvard.edu/fs/docs/icb.topic964076.files/BertrandMorseTrickleDown_textandtables.pdf. Robert Frank, de la Universidad de Cornell, Adam Seth Levine, de la Universidad de Michigan, y Oege Dijk, del Instituto Universitario Europeo han propuesto una hipótesis parecida, denominada «gastos en cascada». Aportan evidencias empíricas de que un aumento de la desigualdad de los ingresos está asociado a un «gasto excesivo», que se refleja, por ejemplo, en un mayor índice de quiebras. Véase «Expenditure Cascades», disponible en <http://ssrn.com/abstract=1690612>, 12 de octubre de 2010.

[313] Hay un estudio de la evidencia tanto para países desarrollados como en vías de desarrollo en Andrew E. Clark y Claudia Senik, «Will GDP Growth Increase Happiness in Developing Countries?», Escuela de Economía de París,

ponencia de trabajo n.º 2010 - 43, marzo de 2011.

[314] John Maynard Keynes, *Economic Possibilities for Our Grandchildren: Essays in Persuasion* (publicado originalmente en 1930), Nueva York, Norton, 1963, pp. 358 - 373 [Ensayos de persuasión, Madrid, Síntesis, 2009]. Mi análisis se alimenta de mis reflexiones sobre dicho ensayo: «Toward a General Theory of Consumerism: Reflections on Keynes' Economic Possibilities for Our Grandchildren», en *Revisiting Keynes: Economic Possibilities for Our Grandchildren*, G. Piga y L. Pecchi, eds., Cambridge, MIT Press, 2008, pp. 41 - 87. Véanse también los demás ensayos contenidos en el libro.

[315] Adam Smith, *Lectures on Jurisprudence*, Ronald L. Meek, D. D. Raphael y Peter Stein, eds., Nueva York, Clarendon Press, 1978, (A) vi.54 [Lecciones de jurisprudencia, Madrid, Boletín Oficial del Estado, 1996]. La cita y el análisis están en Daniel Luban, «Adam Smith on Vanity, Domination, and History», *Modern Intellectual History*, de próxima aparición.

[316] En el caso de la supervivencia a largo plazo del planeta, hay una cosa más que no está bien en la respuesta de Estados Unidos: el consumo excesivo de bienes materiales da lugar al calentamiento global y pone en peligro la Tierra.

[317] Aunque los incentivos son el núcleo de la justificación de la desigualdad por parte de los conservadores, estos también apelan a la «equidad». Véase el capítulo 2 para una crítica.

[318] La riqueza en forma de activos de garantía desempeña una especie de papel catalizador, más que un papel de insumo utilizado en el proceso de producir bienes y servicios. Véase K. Hoff, «Market Failures and the Distribution of Wealth: A Perspective from the Economics of Information», *Politics and Society*, 24, n.º 4 (1996), pp. 411 - 432; y Hoff, «The Second Theorem of the Second Best», *Journal of Public Economics*, 25 (1994), pp. 223 - 242.

[319] La apasionante historia se cuenta en el superventas *Longitud: la verdadera historia de un genio solitario que resolvió el mayor problema científico de su tiempo*, Barcelona, Debate, 1998.

[320] Técnicamente, los problemas con la remuneración por incentivos surgen cuando hay asimetrías de información. El empleador no conoce plenamente la calidad de los productos producidos por el trabajador (de lo contrario, lo especificaría). En un juicio, al juez y al jurado les preocupa que la fuerza de la opinión de un experto pudiera verse afectada en caso de que su remuneración dependiera del resultado del proceso.

[321] Teniendo eso en cuenta, cabría preguntarse por qué los responsables del sector de las finanzas, que supuestamente son expertos en economía, adoptaron con tanto entusiasmo esos planes de incentivos distorsionadores. La respuesta, como explicábamos anteriormente, tiene que ver con los fallos en la gobernanza de las grandes empresas: esos planes les permiten desviar con mayor facilidad los ingresos de la compañía hacia sus propios bolsillos.

[322] Véase Patrick Bolton, Jose Scheinkman y Wei Xiong, «Executive Compensation and Short-Termist Behaviour in Speculative Markets», *Review of Economic Studies*, 73, n.º 3 (2006), pp. 577 - 610.

[323] Los que se oponían alegaban que no había manera de valorar con exactitud las opciones, pero en el Consejo de Asesores Económicos diseñamos una forma de proporcionar por lo menos una cota inferior a la estimación —una estimación mucho mejor que el valor cero que se utiliza en las actuales prácticas contables—.

[324] Véase B. Nalebuff y J. E. Stiglitz, «Information, Competition and Markets», *American Economic Review*, 73, n.º 2 (mayo de 1983), pp. 278 - 284; B. Nalebuff y J. E. Stiglitz, «Prizes and Incentives: Toward a General Theory of Compensation and Competition», *Bell Journal*, 14, n.º 1 (primavera de 1983), pp. 21 - 43; y J. E. Stiglitz, «Design of Labor Contracts: Economics of Incentives and Risk-Sharing», en *Incentives, Cooperation and Risk Sharing*, H. Nalbantian, ed., Totowa, Rowman & Allanheld, 1987, pp. 47 - 68.

[325] Dasgupta Partha y Paul A. David, «Toward a New Economics of Science», *Research Policy*, 2, n.º 5 (septiembre de 1994), 487 - 521.

[326] El estudio lo realizaron dos economistas, Uri Gneezy

y Aldo Rustichini en Haifa, Israel, y se publicó como «A Fine Is a Price», *Journal of Legal Studies*, 29, n.º 1 (enero de 2000), pp. 1 - 17. Distintos experimentos confirman el poder de las recompensas intrínsecas, en comparación con las recompensas extrínsecas. Véase, por ejemplo, Gneezy y Rustichini, «Pay Enough or Don't Pay At All», *Quarterly Journal of Economics*, 115, n.º 3 (2000), pp. 791 - 810. Una explicación de por qué «los sistemas de trabajo de alto rendimiento» (donde se da más responsabilidad a los trabajadores) funcionan mejor es que refuerzan la confianza y la percepción de una recompensa intrínseca. Véase Eileen Appelbaum, Thomas Bailey, Peter Berg y Arne Kalleberg, *Manufacturing Advantage: Why*

High-Performance Work Systems Pay Off, Ithaca, Cornell University Press, 2000. Véase también J. E. Stiglitz, «Democratic Development as the Fruits of Labor», en *The Rebel Within*, Ha-Joon Chang, ed., Londres, Wimbledon Publishing, 2001, pp. 279 - 315. (Originalmente era un discurso que establecía el tono de la reunión de la Industrial Relations Research Association, Boston, enero de 2000).

[327] Una idea clave de la organización industrial moderna es que en los mercados imperfectamente competitivos —y la mayoría de los mercados lo son— uno puede lograr ventaja y aumentar sus beneficios no solo con un mejor rendimiento, sino también asegurándose que los rivales rinden peor. Puede que los beneficios —y las bonificaciones— aumenten, pero probablemente el bienestar de la sociedad disminuya. Esa teoría se denomina «elevar los costes de los rivales». Véase Steven C. Salop y David T. Scheffman «Raising Rivals' Costs», *American Economic Review*, 73, n.º 2 (mayo de 1983), pp. 267-271.

[328] Un buen estudio empírico es «Team-Based Rewards: Current Empirical Evidence and Directions for Future Research», *Research in Organizational Behavior*, 20 (1998), pp. 141 - 183. Un estudio más reciente ha mostrado que la competencia entre trabajadores socava la productividad en el lugar de trabajo. Véase Jeffrey Carpenter, Peter Hans Matthews y John Schirm, «Tournaments and Office Politics: Evidence from a Real Effort Experiment», *American Economic Review*, 100, n.º

1 (2010), pp. 504 - 517.

[329] Una vez más, el bienestar en el lugar de trabajo era algo que destacaba la Comisión sobre la Medición del Desarrollo Económico y Social.

[330] Véase Gerald Marwell y Ruth E. Ames, «Economists Free Ride, Does Anyone Else?», *Journal of Public Economics*, 15 (junio de 1981), pp. 295 - 310; John R. Carter y Michael D. Irons, «Are Economists Different, and If So, Why?», *Journal of Economic Perspectives*, 5, n.º 2 (primavera de 1991), pp. 171 - 177; Günther Schulze y Bjorn Frank, «Does Economics Make Citizens Corrupt?», *Journal of Economic Behavior and Organization*, 43, n.º 1 (2000), pp. 101 - 113; Robert H. Frank, Thomas Gilovich y Dennis T. Regan, «Does Studying Economics Inhibit Cooperation?», *Journal of Economic Perspectives*, 7, n.º 2 (primavera de 1993), pp. 159 - 171; Reinhard Selten y Axel Ockenfels, «An Experimental Solidarity Game», *Journal of Economic Behavior and Organization*, 34, n.º 4 (marzo de 1998), pp. 517 - 539.

[331] Fidan Ana Kurtulus y Doug Kruse revelan que en esta recesión, y en las pasadas, las empresas propiedad de los empleados han tenido mejores resultados y han mantenido niveles más altos de empleo que las demás. Véase «How Did Employee Ownership Firms Weather the Last Two Recessions? Employee Ownership and Employment Stability in the US: 1999 - 2008», presentación de PowerPoint pronunciada en Mid-Year Fellows Workshop, en honor de Louis O. Kelso, 24 - 25 de febrero de 2011, en Rutgers School of Management and Labor Relations.

[332] Véase Peter Diamond y Emmanuel Saez, «The Case for a Progressive Tax: From Basic Research to Policy Recommendations», *Journal of Economic Perspectives*, 25, n.º 4 (2011), pp. 165 - 190; y Thomas Piketty, Emmanuel Saez y Stefanie Stantcheva, «Optimal Taxation of Top Labor Incomes: A Tale of Three Elasticities», NBER, ponencia de trabajo 17616, 2011, disponible en <http://www.nber.org/papers/w17616> (visitado el 25 de junio de 2012). Para una discusión accesible de las conclusiones de la segunda ponencia, véase el artículo de esos mismos autores «Taxing the 1%: Why the Top Tax Rate

Could Be over 80%», Vox, 8 de diciembre de 2011, disponible en <http://www.voxeu.org/index.php?q=node/7402> (visitado el 25 de junio de 2012). Algunos modelos antiguos e idealizados sugerían que lo óptimo era no gravar los ingresos por intereses (ingresos del capital), pero los estudios posteriores demostraron que esa conclusión no era sólida: gravar el capital es deseable. Véase, por ejemplo, Thomas Piketty y Emmanuel Saez, «A Theory of Optimal Capital Taxation», ponencia de trabajo, 2011, Escuela de Economía de París y Universidad de California en Berkeley, disponible en http://elsa.berkeley.edu/~saez/piketty-saez1_1_11optKtax.pdf (visitado el 25 de junio de 2012); y J. E. Stiglitz, «Pareto Efficient Taxation and Expenditure Policies, with Applications to the Taxation of Capital, Public Investment, and Externalities», presentado en el congreso en honor de Agnar Sandmo, Bergen, Noruega, enero de 1998.

[333] Lo que permitió que los responsables de las firmas de capital inversión y de los hedge funds tuvieran el mismo gravamen por sus beneficios —incluido lo que recibían por gestionar el dinero de terceras personas— que el favorable tipo sobre las plusvalías de capital.

[334] Alexander J. Field, *A Great Leap Forward: 1930s Depression and U.S. Economic Growth*, New Haven, Yale University Press, 2011.

[335] Ese es el principal argumento del análisis de la «fiscalidad redistributiva óptima», que se comentaba en una nota anterior.

[336] En un discurso (26 de octubre de 2011) titulado «Saving the American Idea: Rejecting Fear, Envy, and the Philosophy of Division» pronunciado como respuesta al informe de la Oficina Presupuestaria del Congreso que detallaba la creciente desigualdad de Estados Unidos, tal y como se menciona en Jonathan Chait, «No Such Thing as Equal Opportunity», New York, 7 de noviembre de 2011, pp. 14 - 16.

[337] Ibid.

[338] Ibid.

[339] Véase Torsten Persson y Guido Tabellini, «Is Inequality Harmful for Growth?», *American Economic Review*,

CAPÍTULO 5

UNA DEMOCRACIA EN PELIGRO

[340] Para una exposición de libro de texto y una discusión de las implicaciones de, por ejemplo, los gastos en educación o la progresividad del sistema tributario, véase J. E. Stiglitz, *La economía del sector público*, Barcelona, Antoni Bosch, 2003. Para análisis teóricos anteriores, véase Anthony Downs, «An Economic Theory of Political Action in a Democracy», *Journal of Political Economy*, 65, n.º 2 (1957), pp. 135 - 150; Harold Hotelling, «Stability in Competition», *Economic Journal*, 39, n.º 153 (1929), pp. 41 - 57; y Kenneth J. Arrow, *Social Choice and Individual Values*, 2.a ed., Nueva York, Wiley, 1963.

[341] Edward Wyatt, «S.E.C. Is Avoiding Tough Sanctions for Large Banks», *New York Times*, 3 de febrero de 2012, p. A1. El artículo aporta un análisis detallado, poniendo como ejemplo a JPMorganChase, «que ha pactado extrajudicialmente seis casos de fraude en los últimos 13 años, incluido uno con unas indemnizaciones de 228 millones de dólares el verano pasado, pero ha conseguido por lo menos 22 sobreseimientos, en parte con el argumento de que el banco "tiene un sólido historial de cumplimiento de la legislación sobre valores"».

[342] Indudablemente, esa es una de las razones de por qué, en Estados Unidos, la participación entre los afroamericanos ha ido tan a menudo por detrás de la de los blancos, y la participación entre los pobres ha ido por detrás de los grupos económicamente más favorecidos. Estados Unidos había excluido durante tanto tiempo a los afroamericanos de gozar de sus plenos derechos que incluso cuando se eliminaron las restricciones al voto, la fe de la comunidad en el proceso electoral siguió estando gravemente dañada. Véase, por ejemplo, Mark Lopez y Paul Taylor, «Dissecting the 2008 Electorate: Most Diverse in U.S. History», Pew Research Center, 30 de abril de 2009, disponible en

<http://pewresearch.org/assets/pdf/dissecting-2008-electorate.pdf>.

[343] No obstante, la fuerza de la fe en los procesos democráticos resulta llamativa. Una interpretación de por qué les llevó tanto tiempo salir a la calle a los manifestantes de Occupy Wall Street fue que mucha gente esperaba que el proceso político «funcionaría» para poner coto al sector financiero y reparar los problemas económicos del país. Solo se generalizaron las protestas cuando quedó patente que no iba a ser así. La fuerte participación en 2008 (la mayor desde 1968) refleja el poder de la esperanza. La guerra también suscita un fuerte sentido de la identidad cívica, lo que acaso explica la participación relativamente alta de 2004.

[344] Los historiadores económicos han destacado el papel de la confianza en el desarrollo del capitalismo moderno. Véase, por ejemplo, D. McCloskey, *The Bourgeois*

Virtues: Ethics for an Age of Commerce, Chicago, University of Chicago Press, 2006; y J. Mokyr, *The Enlightened Economy*, New Haven, Yale University Press, 2011. Los autores han argumentado que el éxito del Reino Unido durante la Revolución Industrial dependió de sus normas contra el oportunismo. En palabras de Mokyr, «las conductas oportunistas se hicieron tan tabú que únicamente en unos pocos casos fue necesario utilizar las instituciones oficiales para castigar a los infractores [...] El éxito empresarial se basaba no tanto en los genios de múltiples talentos como en una exitosa cooperación entre individuos, que tenían buenos motivos para pensar que podían fiarse unos de otros» (pp. 384 - 386). La confianza también era una de las razones de que determinadas comunidades étnicas y de otro tipo, con fuertes lazos de cohesión, asumieran un papel crucial en el primer desarrollo del capitalismo. Véase, por ejemplo, Avner Greif, «Reputation and Coalitions in Medieval Trade: Evidence on the Maghribi Traders», *Journal of Economic History*, 49, n.º 4 (1989), pp. 857 - 882; y Greif, «Contract Enforceability and Economic Institutions in Early Trade: The Maghribi Traders' Coalition», *American Economic Review*, 83, n.º 3 (1993), pp. 525 - 548. Albert Hirschman, un gran economista cuyas ideas

trascendieron la economía, ha hecho observaciones parecidas. Véase, por ejemplo, *Las pasiones y los intereses: argumentos políticos en favor del capitalismo previos a su triunfo*, Barcelona, Península, 1999.

[345] La cita es de G. W. Kolodko, *From Shock to Therapy: The Political Economy of Postsocialist Transformation*, Nueva York, Oxford University Press, 2000. La ausencia de confianza hacía difícil no solo ser productivo, sobre todo cuando las cadenas de producción vinculaban a muchos trabajadores especializados, sino también erigir el tipo de instituciones basadas en el imperio de la ley que harían que la economía fuera productiva bajo un mercado libre. Es decir, la propia construcción de las instituciones exige confianza. Véase O. Blanchard y M. Kremer, «Disorganization», *Quarterly Journal of Economics*, 112, n.º 4 (noviembre de 1997), pp. 1091 - 1126; K. Hoff y J. E. Stiglitz, «After the Big Bang? Obstacles to the Emergence of the Rule of Law in Post-Communist Societies», *American Economic Review*, 94, n.º 3 (junio de 2004), pp. 753 - 763; y K. Hoff y J. E. Stiglitz, «Exiting a Lawless State», *Economic Journal*, 118, n.º 531 (agosto de 2008), pp. 1474 - 1497.

[346] Así pues, por expresarlo en unos términos algo más técnicos, las preferencias de las personas son condicionales; lo que quieren hacer depende de lo que creen que hacen los demás. A menudo lo que importa no es la norma legal (lo que se supone que uno debe hacer), sino la norma descriptiva (lo que uno cree que hace la mayoría de la gente). Por esa razón, como señala la filósofa Cristina Bicchieri, «las normas descriptivas beneficiosas son frágiles». Bicchieri, *The Grammar of Society*, Nueva York, Cambridge University Press, 2006, p. 68.

[347] Una encuesta realizada por Gallup y el Better Business Bureau reveló que la confianza que tienen los estadounidenses hacia las empresas con las que tratan a diario disminuyó un 14 por ciento tan solo entre septiembre de 2007 y abril de 2008. Véase «BBB/Gallup Trust in Business Index: Executive Summary—Survey Results Consumers' Rating of Companies They Regularly Deal With», abril de 2008, disponible en

<http://www.bbb.org/us/storage/0/Shared%20Documents/Survey%20II%20-%20BBB%20Gallup%20-%20Executive%20Summary%20-%202005%20Aug%2008..pdf> (visitado el 25 de junio de 2012). Análogamente, una encuesta del New York Times/CBS de octubre de 2011 reveló que la confianza de los estadounidenses en el Congreso, y en Washington más en general, había descendido a mínimos históricos. Tan solo el 9 por ciento de los estadounidenses aprobaba al Congreso, y tan solo el 10 por ciento pensaba que podía «confiar en que el gobierno de Washington iba a hacer lo correcto» siempre o casi siempre. Véase «Americans' Approval of Congress Dips to Single Digits», New York Times, 25 de octubre de 2011, disponible en <http://www.nytimes.com/interactive/2011/10/25/us/politics/approval-of-congress-drops-to-single-digits.html> (visitado el 25 de junio de 2012).

[348] Véase Walter Y. Oi, «Labor as a Quasi-fixed Factor», *Journal of Political Economy*, 70 (1962), pp. 538 - 555; y Robert M. Solow, «Distribution in the Long and Short Run», en *The Distribution of National Income: Proceedings of a Conference Held by the International Economics Association at Palermo*, Jean Marchal y Bernard Ducrois, eds., Nueva York, St. Martin's Press, 1968, pp. 449 - 466. Véase también Truman Bewley, *Why Wages Don't Fall during Recessions*, Cambridge, Harvard University Press, 1999; y Craig Burnside, Martin Eichenbaum y Sergio Rebelo, «Labor Hoarding and the Business Cycle», *Journal of Political Economy*, 101, n.º 2 (abril de 1993), pp. 245 - 273.

[349] Véase el análisis del capítulo 4 y las referencias que se citan allí.

[350] Como apuntábamos en el capítulo 4, ese es uno de los principios básicos de la teoría del salario de eficiencia. Para una discusión más amplia de lo que a veces se denomina «lugar de trabajo de alta calidad», véase el capítulo 4. Pueden encontrarse más referencias en mi ensayo «Democratic Development as the Fruits of Labor», en *The Rebel Within*, Ha-Joon Chang, ed., Londres, Wimbledon Publishing, 2001, pp. 279 - 315. Ernst Fehr y Klaus M. Schmidt demuestran que los

lugares de trabajo que utilizan bonificaciones para promover el esfuerzo —un sistema de remuneración que se basa en la confianza (los trabajadores confían en que recibirán la bonificación)— rinden mejor que los que se basan en planes de incentivos estándar basados en las prestaciones por volumen de trabajo. Ernst Fehr y Klaus M. Schmidt, «Fairness and Incentives in a Multi-task Principal-Agent Model», *Scandinavian Journal of Economics*, 106, n.º 3 (2004), pp. 453 - 474. Véase el capítulo 4 para ulteriores discusiones sobre cómo los lugares de trabajo que tratan mejor a los trabajadores también tienen mejores resultados en las crisis.

[351] Una vez más, una cuestión subrayada por la Comisión para la Medida del Rendimiento Económico y el Progreso Social.

[352] Véase Werner Güth, Rolf Schmittberger y Bernd Schwarze, «An Experimental Analysis of Ultimatum Bargaining», *Journal of Economic Behavior and Organization*, 3 (diciembre de 1982), pp. 367 - 388.

[353] El experimento también demuestra que el concepto de equidad de un individuo está condicionado por las circunstancias. Aunque sepa que ha sido elegido al azar para ser el «dictador», actúa como si creyera que lo correcto es que él se quede con más de la mitad. Curiosamente, si el segundo jugador empieza el juego con algo de dinero, y el primero tiene derecho a quitarle algo al segundo, es mucho menos probable que el primer jugador le dé nada al segundo. En un experimento realizado por John List, el porcentaje de ofertas positivas realizadas por el primer jugador bajó desde el 71 por ciento al 10 por ciento. Eso refleja la motivación para evitar la acción más egoísta posible hacia el otro jugador. Demuestra que la equidad no se concibe, o no solo se concibe, en términos de lo que recibe el otro jugador, sino también en términos de lo que recibe el otro jugador en relación con su peor resultado posible. La constatación de que el primer jugador podría abusar aún más del segundo, quitándole algo, hace que el primer jugador se sienta mejor ante un reparto más injusto. Véase List, «On the Interpretation of Giving in Dictator Games», *Journal of Political Economy*, 115, n.º 3 (2007), pp. 482 - 493.

[354] Para un análisis de esos resultados (y de las sumas que los jugadores aceptan o vetan en el juego del ultimátum), véase Colin Camerer y Richard Thaler, «Anomalies: Ultimatums, Dictators and Manners», *Journal of Economic Perspectives*, 9, n.º 2 (1995), pp. 209 - 219.

[355] Para una muestra de la abundante literatura sobre la materia véase, por ejemplo, Daniel Kahneman, Jack L. Knetsch y Richard H. Thaler, «Fairness and the Assumptions of Economics», *Journal of Business*, 59, n.º 4 (1986), pp. S285-S300; Gary E. Bolton y Axel Ockenfels, «ERC: A Theory of Equity, Reciprocity, and Competition», *American Economic Review*, 90, n.º 1 (marzo de 2000), pp. 166 - 193; Armin Falk, Ernst Fehr y Urs Fischbacher, «On the Nature of Fair Behavior», *Economic Inquiry*, 41, n.º 1 (enero de 2003), pp. 20 - 26; Daniel Kahneman, Jack L. Knetsch y Richard H. Thaler, «Fairness as a Constraint on Profit Seeking: Entitlements in the Market», *American Economic Review*, 76, n.º 4 (1986), pp. 728 - 741; Amartya Sen, «Moral Codes and Economic Success», en *Market Capitalism and Moral Values*, C. S. Brittan y A. Hamlin, eds., Brookfield, Aldershot, 1995.

[356] Se destroza la moral. Las implicaciones se han examinado en la rama de la literatura económica apuntada anteriormente, llamada la teoría del salario de eficiencia, que describe cómo afectan los salarios a la productividad. Véase, en particular, George A. Akerlof y Janet L. Yellen, «The Fair Wage-Effort Hypothesis and Unemployment», *Quarterly Journal of Economics*, 105, n.º 2 (1990), pp. 255 - 283.

[357] Véase «Frustration with Congress Could Hurt Republican Incumbents», Pew

Research Center for the People and the Press, p. 13, basada en una encuesta realizada del 7 al 11 de diciembre de 2011, disponible en <http://www.people-press.org/files/legacy-pdf/12-15-11%20Congress%20and%20Economy%20release.pdf> (visitado el 25 de junio de 2012).

[358] Encuesta del Washington Post/ABC, 12 al 15 de enero de 2012, disponible en <http://www.washingtonpost.com/wp-srv/pohtics/polls/postabc>

poll_011512.html (visitado el 25 de junio de 2012).

[359] Michael I. Norton y Dan Ariely, «Building a Better America—One Wealth Quintile at a Time», *Perspectives on Psychological Science*, 6, n.º 1 (2011), pp. 9 - 12.

[360] Como explicaremos por extenso más adelante, no es que exista un «establishment» que se haya juntado a fin de crear el actual sistema tal y como es hoy en día. Es más bien que nuestro sistema económico y político evoluciona, pero los intereses económicos utilizan su riqueza y su influencia lo mejor que pueden a fin de darle forma. Y la forma que ha surgido es muy parecida a la que habría podido surgir si se hubieran juntado para configurar el sistema conforme a sus propios intereses.

[361] Véase, por ejemplo, Ben H. Bagdikian, *The New Media Monopoly*, Boston, Beacon Press, 2004; Robert W. McChesney, *The Political Economy of Media: Enduring Issues, Emerging Dilemmas*, Nueva York, Monthly Review Press, 2008.

[362] Véase John Kenneth Galbraith, *American Capitalism: The Concept of Countervailing Power*, Nueva York, New American Library, 1952.

[363] Para un excelente análisis de estas cuestiones, véase André Schiffrin, *El dinero y las palabras: la edición sin editores*, Barcelona, Península, 2011.

[364] En cierto sentido, el problema es peor: los medios dependen enormemente de la publicidad, y la amenaza de que la retiren (o la preocupación por perder este tipo de ingresos) puede coartar una plena cobertura de las fechorías de las grandes empresas.

[365] Véase Stefano DellaVigna y Ethan Kaplan, «The Fox News Effect: Media Bias and Voting», *Quarterly Journal of Economics*, 122, n.º 3 (2007), pp. 1187 - 1234. El caso del anterior primer ministro italiano, Silvio Berlusconi, que utilizó su imperio televisivo para consolidar su dominio del poder durante diecisiete años, supone un excelente ejemplo de cómo el control de los medios puede afectar a los resultados políticos.

[366] Internet ha dejado en evidencia los sesgos y las distorsiones de los medios de comunicación mayoritarios, pero también ha aportado un acceso más amplio a una diversidad de

puntos de vista. Al mismo tiempo, el «modelo de negocio» de Internet no aporta los recursos para el tipo de periodismo de investigación en profundidad que ha permitido que la prensa actúe como un eficaz freno a los abusos, tanto en el sector público como en el privado. Por último, como señalamos en el capítulo 6, Internet puede dar lugar a una polarización de los puntos de vista que inhibe el compromiso democrático.

[367] De hecho, las primarias del Partido Demócrata eran exclusivamente para los blancos, y dado que el Partido Demócrata dominaba el proceso electoral, a todos los efectos los afroamericanos estaban privados de su derecho al voto.

[368] Suresh Naidu, de la Universidad de Columbia, muestra que «los impuestos sobre el voto y los exámenes de alfabetización reducían el conjunto de la participación electoral entre un 10 y un 23 por ciento, e incrementaban el porcentaje de voto demócrata en las elecciones nacionales entre un 5 y un 10 por ciento». La inteligente y cuidadosa metodología de investigación de Naidu se basa en comparar parejas de condados a ambos lados de una frontera entre estados. Véase su ponencia de trabajo «Suffrage, Schooling, and Sorting in the Post-Bellum U.S. South», Universidad de Columbia, 2010, disponible en http://iserp.columbia.edu/sites/default/files/suresh_naidu_working_paper.pdf.

[369] Otros grupos a los que se pretendía privar del derecho a voto (con objetivos políticos similares) eran los inmigrantes y los obreros. Véase Alexander Keyssar, «The Squeeze on Voting», *International Herald Tribune*, 15 de febrero de 2012, p. 9; y Keyssar, *The Right to Vote: The Contested History of Democracy in the United States*, Nueva York, Basic Books, 2000. Keyssar cita casos a los que se exigía «llevar sus papeles de nacionalización sellados al colegio electoral, o presentar una prueba escrita de que habían cancelado su registro en cualesquiera domicilios anteriores, o registrarse una vez al año, en persona, en un martes de los dos únicos martes disponibles para hacerlo». Más recientemente, los intentos de privar a todos los efectos del derecho a voto a los hispanos se centran en las papeletas bilingües. Véase, por ejemplo,

Adam Serwer, «Gingrich and Romney Want to Say Adios to Bilingual Ballots», Mother Jones, 30 de enero de 2012, disponible en <http://motherjones.com/politics/2012/01/gingrich-and-romney-want-say-adios-bilingual-ballots>. Por supuesto, la privación del derecho al voto más significativa fue la de las mujeres, cuyas actitudes, por ejemplo respecto a la guerra y a las cuestiones sociales a menudo son sensiblemente distintas de las de los hombres. Claramente, la privación del derecho al voto afectó a los resultados de los procesos políticos.

[370] Véase Walter Dean Burnham, «Democracy in Peril: The American Turnout Problem and the Path to Plutocracy», Roosevelt Institute, ponencia de trabajo n.º 5, 1 de diciembre de 2010; Frances Fox Piven y Richard A. Cloward, «Government Statistics and Conflicting Explanations of Nonvoting», *PS: Political Science and Politics*, 22, n.º 3 (septiembre de 1989), pp. 580 - 588; y Piven y Cloward, «National Voter Registration Reform: How It Might Be Won», *ibid.*, 21, n.º 4 (otoño de 1988), pp. 868 - 875.

[371] Incluso alguien que tenga medios para votar pero no tenga coche tendrá menos incentivos para conseguir el permiso de conducir a fin de votar, ya que el coste marginal de votar es mayor. Más de una docena de estados han promulgado leyes sobre el documento de identidad desde 2005. Véase Keyssar, «The Squeeze on Voting», *cit.*

[372] Véase «Inaccurate, Costly, and Inefficient: Evidence That America's Voter Registration System Needs an Upgrade», Pew Center on the States, informe publicado el 14 de febrero de 2012, disponible en http://www.pewcenteronthestates.org/uploaded-Files/Pew_Upgrading_Voter_Registration.pdf (visitado el 25 de junio de 2012). El informe también identifica muchas inexactitudes o registros no válidos, aproximadamente uno de cada ocho.

[373] Fue una de las muchas decisiones adoptadas por 5 votos a 4 bajo la presidencia del juez Roberts. Otra decisión igual de importante fue la anulación, en 2011, por parte del Tribunal Supremo (en el caso Arizona Free Enterprise Club

contra Bennett) del intento por el estado de Arizona de corregir el desequilibrio de poder político creado por un desequilibrio del poder económico suministrando fondos adicionales a los candidatos que tuvieran menos éxito a la hora de recaudar fondos privados para sus campañas. La confianza en el tribunal es importante, porque en cualquier sociedad se producen litigios y es vital que los tribunales se perciban como árbitros justos. Pero si se percibe que el tribunal no es justo —como si ya hubiera tomado partido, incluso antes de que se presenten los argumentos—, la principal fuente de autoridad del tribunal, su credibilidad y la influencia que tiene ante el tribunal de la opinión pública, se esfuma rápidamente. En otros países caracterizados por un alto nivel de división, el concepto de un poder judicial independiente se contempla con escepticismo, y los dictámenes del tribunal se consideran básicamente políticos, igual que los de cualquier otro órgano del gobierno.

[374] De hecho, los economistas denominan a ese tipo de acuerdos contratos «implícitos», que a veces se hacen cumplir con más eficacia que los contratos explícitos, a través del diseño de sucesivos juegos, donde los participantes aprenden las severas consecuencias de no cumplir sus acuerdos tácitos.

[375] El Congreso podría haber exigido que, antes de que se hicieran contribuciones de ese tipo, los accionistas tuvieran que votar. Pero el senador Schumer, y otros colegas suyos que intentaban limitar el impacto de Citizens United, fueron incapaces de aprobar aquella legislación u otra parecida que limitara el poder político de las grandes empresas. El aumento del poder de los intereses económicos ya se deja sentir en las elecciones de 2012, donde los comités de acción política que no pertenecen a los candidatos (pero que trabajan a favor de un candidato en particular) estaban gastando más dinero que los propios candidatos, y a menudo se dedicaban a realizar una publicidad muy negativa.

[376] En efecto, con las tácticas obstruccionistas, el votante «decisivo» (en el Senado) no está en la mediana, sino el 40.º percentil. Dado que las reglas sobre obstruccionismo no son asunto de la Constitución, sino que las decide el Congreso, surge una interesante pregunta: ¿por qué el votante «mediano»

cede el control al votante del 40.º percentil? La práctica obstruccionista se creó para proteger los derechos de las minorías en cuestiones que la minoría consideraba de una importancia crucial, pero que no estaban protegidas por la Declaración de Derechos de la Constitución. La ironía es que se utilizaba sobre todo en cuestiones de derechos civiles, para derogar los derechos de los afroamericanos. Ezra Klein, «Breaking the Filibuster in One Graph», *Washington Post*, 23 de diciembre de 2010, disponible en http://voices.washingtonpost.com/ezra-klein/2010/12/breaking_the_filibuster_in_one.html, ofrece datos que muestran el «asombroso» aumento del número de prácticas obstruccionistas —su cifra era desdeñable hace un cuarto de siglo, pero durante la última legislatura hubo 140 mociones para poner fin a una práctica obstruccionista—. Hoy en día el obstruccionismo se utiliza de forma rutinaria y, junto con las contribuciones a las campañas, refuerza la capacidad de los intereses económicos de ejercer su influencia política incluso cuando lo que pretenden va en contra de los intereses de la mayoría.

[377] Hay muchos factores que contribuyen a la participación de los votantes. La desilusión y la privación del derecho al voto, en los que se centra este capítulo, son importantes. Las personalidades también cuentan. Igual que la guerra (obsérvese, por ejemplo, la participación relativamente alta en 2004).

[378] Burnham, «Democracy in Peril», cita datos que muestran que los estados donde la privación del derecho al voto y del poder ha sido más fuerte (en el sur) también han tenido la peor participación electoral. La tasa llegó a un mínimo del 1,8 por ciento en Carolina del Sur (en las elecciones a la Cámara de Representantes de 1926), y se ha mantenido por debajo del 30 por ciento —habitualmente muy por debajo de esa cifra— en muchos de los estados sureños en las elecciones celebradas a lo largo de los últimos 110 años. Aunque hubo un ligero aumento de la participación electoral en las elecciones presidenciales de 2008, la última vez que la participación en unas elecciones presidenciales superó el 60 por ciento fue en 1968, y la última

vez que superó el 70 por ciento fue en 1900. Véase <http://www.presidency.ucsb.edu/data/turnout.php>.

Compárese con los países como Alemania, donde la participación para las elecciones al Parlamento nunca ha bajado del 70 por ciento en los últimos 60 años, o Francia, donde la participación en las elecciones al Parlamento solo ha estado por debajo del 60 por ciento una vez en los últimos 60 años, y donde la participación en las elecciones presidenciales siempre ha sido, como mínimo, del 77 por ciento, y a veces muy superior, desde 1965. Véase Voter Turnout database of the International Institute of Democracy and Electoral Assistance, disponible en <http://www.idea.int/vt/>.

[379] Una participación tan baja resulta especialmente llamativa si se tiene en cuenta que los jóvenes tienen mucho más en juego —toda una vida de consecuencias por efecto de unas políticas que podrían ponerse en práctica ahora—.

[380] Eso quedó de manifiesto, por ejemplo, en la participación de las primeras elecciones primarias y de caucus del Partido Republicano en 2012: el 1 por ciento de los votantes registrados en Maine acudieron a sus caucuses, el 16 por ciento en Florida, el 3 por ciento en Nevada. La naturaleza del sesgo salta a la vista en las primarias de Carolina del Sur: el 98 por ciento de los votantes eran blancos (lo es el 66 por ciento de la población), el 72 por ciento tenía 45 años o más (la mediana de edad es 36), dos tercios eran cristianos evangélicos (las encuestas a pie de urna en las elecciones generales de 2008 dieron un 40 por ciento de evangélicos). Se observan sesgos parecidos en los puntos de vista sobre cuestiones concretas. Aunque, evidentemente, entre los votantes de las primarias republicanas hay una fuerte oposición a la cobertura obligatoria de los anticonceptivos por parte de los seguros médicos, una encuesta del New York Times de febrero de 2012 sugiere que esas disposiciones gozan de un apoyo popular de 2 a 1. Véase Erik Eckholm, «Poll Finds Wide Support for Birth Control Coverage», New York Times, 1 de marzo de 2012, disponible en <http://www.nytimes.com/2012/03/02/us/politics/americans-divided-on-birth-control-coverage-poll-finds.html> (visitado el 25 de junio de 2012).

[381] A los ciudadanos no se les exige que voten, únicamente que acudan al colegio electoral. La obligatoriedad resuelve en gran medida la «paradoja del voto» que comentábamos anteriormente.

[382] Eso significa la anulación de la decisión del tribunal en los casos Arizona Free Enterprise Club contra Bennett y Citizens United contra Federal Election Commission.

[383] Véase la encuesta del Washington Post/ABC del 26 de abril de 2010, que mostraba que dos tercios de los estadounidenses apoyaban una normativa financiera más estricta. Disponible en

<http://abcnews.go.com/images/PollingUnit/1109a1FinancialRegulation.pdf> (visitado el 25 de junio de 2012).

[384] Paul Krugman, «Oligarchy, American Style», New York Times, 4 de noviembre de 2011, disponible en <http://www.nytimes.com/2011/11/04/opinion/oligarchy-american-style.html> (visitado el 25 de junio de 2012).

[385] El presidente Obama lo expresó de una forma ígijal de convincente en el discurso que pronunció en Osawatomie (Kansas) el 6 de diciembre de 2011: «En 1910, Teddy Roosevelt vino aquí, a Osawatomie. [...] Nuestro país —dijo Obama— [...] no significa nada a menos que signifique el triunfo de una verdadera democracia [...] de un sistema económico donde cada uno tiene garantizada la oportunidad de mostrar lo mejor que lleva dentro». Después el presidente dijo: «La desigualdad también distorsiona nuestra democracia. Da una voz desmesurada a los pocos que pueden permitirse el lujo de pagar a unos carísimos lobbistas y recibir contribuciones ilimitadas para sus campañas, y con eso corremos el riesgo de vender nuestra democracia al mejor postor. Deja a todos los demás con la legítima sospecha de que el sistema de Washington está amañado en contra de ellos, de que nuestros representantes elegidos no atienden a los intereses de la mayoría de los estadounidenses».

[386] Existe una tercera explicación que puede desempeñar algún papel. En una democracia, la política exige la formación de mayorías sociales. Nuestro análisis se ha

desarrollado como si las únicas cuestiones que preocupan a los individuos fueran las cuestiones económicas. Pero a los votantes también les preocupan las cuestiones sociales y eligen candidatos que reflejan sus puntos de vista, sopesando de una forma diferente las cuestiones sociales y económicas. Por lo menos durante un tiempo, los republicanos formaron una coalición de los conservadores en lo social y en lo económico, que aunque presentaba una agenda coherente con los deseos de los conservadores sociales, a menudo iba en contra de sus intereses económicos. Véase Thomas Frank, *What's the Matter with Kansas? How Conservatives Won the Heart of America*, Nueva York, Metropolitan Books, 2004.

[387] Hay muchos paralelismos entre los problemas financieros mundiales y los de Estados Unidos: en muchos casos, fueron los bancos los que fomentaron activamente el exceso de endeudamiento, los que convencieron a los individuos y a los países de que asumieran más deuda de lo que debían. En algunos casos, el problema es todavía peor: Asia Oriental, con su elevada tasa de ahorro, no tenía necesidad de pedir dinero prestado al extranjero. Pero Estados Unidos y otros países industrializados avanzados (tanto de forma directa como indirecta, a través del FMI) presionaron a esos países para que permitieran que sus empresas pidieran dinero prestado libremente a los bancos occidentales. El dinero entró a raudales. Pero cuando cambiaron las actitudes acerca de las perspectivas de la región, el dinero se marchó corriendo, y así fue como la región tuvo que afrontar la crisis de Asia Oriental de 1997. Los bancos consiguieron grandes beneficios cuando el dinero fluyó hacia esos países, pero, gracias a los buenos oficios del FMI y del Tesoro estadounidense, también ganaron dinero después de la crisis, ya que obligaron a los países a malvender sus activos. Véase J. E. Stiglitz, *El malestar en la globalización*, Madrid, Taurus, 2003.

[388] Para una discusión más a fondo, véase J. E. Stiglitz, *Cómo hacer que funcione la globalización*, Madrid, Taurus, 2006, cap. 8; y David Hale, «Newfoundland and the Global Debt Crisis», *Globalist*, 28 de abril de 2003, disponible en <http://www.theglobalist.com/StoryId.aspx?StoryId=3088>

(visitado el 25 de junio de 2012).

[389] Técnicamente, los gobiernos fueron investidos por sus Parlamentos; pero muchos, si no la mayoría, de los parlamentarios sentían que no les quedaba más remedio.

[390] Para una explicación de las reacciones de los altos cargos y de los bancos —y del impacto en los bancos y en las Bolsas— véase Quentin Peel, Richard Milne y Karen Hope, «EU Leaders Battle to Save Greek Deal», *Financial Times*, 1 de noviembre de 2011, disponible en <http://www.ft.com/intl/cms/s/0/cc377942-0472-11e1-ac2a-00144feabdc0.html#axzz1oBCsODlj> (visitado el 4 de marzo de 2012).

[391] En aquellas elecciones, Goldman Sachs llegó hasta el extremo de crear el «Lulámetro» de Goldman Sachs a fin de medir los riesgos asociados con la probabilidad de que el señor Da Silva llegara a ser presidente, con la idea implícita de que su elección ponía en riesgo las inversiones en aquel país. Véase http://moya.bus.miami.edu/~sandrade/Lulameter_GS.pdf.

Aparentemente, aquel informe (el del enlace anterior) les creó ciertos problemas, ya que posteriormente Goldman Sachs dio marcha atrás. El *New York Times* informó: «Goldman Sachs parece haberse distanciado de un informe que publicaron sus estrategias a principios de año utilizando un "Lulámetro". Desde entonces, Paulo Leme, su director general de investigación de mercados emergentes, ha presentado una visión relativamente equilibrada de las perspectivas de Brasil». Disponible en

<http://www.nytimes.com/2002/10/12/business/worldbusiness/12BRAZ.html?pagewanted=all>.

[392] Como señalábamos en el capítulo 3, incluso el FMI admite ahora que en ocasiones pueden ser deseables los controles de capital. Existe una extensa literatura sobre la materia. Véase, por ejemplo, Jonathan D. Ostry et al., «Capital Inflows: The Role of Controls», nota de postura para el personal del FMI 10/04, 19 de febrero de 2010, disponible en <http://www.imf.org/external/pubs/ft/spn/2010/spn1004.pdf> (visitado el 25 de junio de 2012), y la discusión más a fondo de la cuestión del capítulo siguiente.

[393] La paradoja de la globalización: democracia y el futuro de la economía mundial, Barcelona, Antoni Bosch, 2012.

[394] Los elevados costes de la medicina que se producen a consecuencia de ello también desempeñan un importante papel en el empobrecimiento de los de abajo. Véase Stiglitz, *Cómo hacer que funcione la globalización*, cap. 4, para una discusión más a fondo de las cuestiones que rodean los derechos de propiedad intelectual.

[395] Un ejemplo: nadie cree que se aportara ningún incentivo por prorrogar el copyright hasta los setenta años tras la muerte del autor para las obras ya creadas con la antigua modalidad, más restrictiva. Se trataba simplemente de una disposición que incrementaba las rentas para Disney y otros propietarios de material protegido por derechos de autor. Los países en vías de desarrollo han manifestado su preocupación, en concreto por cómo los regímenes de propiedad intelectual que se les imponen han restringido el acceso a los fármacos genéricos, obligándolos a pagar unos precios mayores de lo que pueden permitirse, lo que da lugar a un número incalculable de muertes innecesarias.

[396] Esas disposiciones se denominan «compensaciones regulatorias». Para un análisis de esta controversia, véase por ejemplo Stiglitz, *Cómo hacer que funcione la globalización*, cap. 7, y J. E. Stiglitz, «Regulating Multinational Corporations: Towards Principles of Cross-border Legal Frameworks in a Globalized World Balancing Rights and Responsibilities», *American University International Law Review*, 23, n.º 3 (2007), pp. 451-458, conferencia Grotius presentada en la 101.ª reunión anual de la American Society for International Law, Washington, 28 de marzo de 2007, y las referencias citadas allí.

[397] Quisiera recalcar que no es que el 1 por ciento haya «conspirado» para asegurarse de que ocurriría eso; más bien, ha presionado para conseguir unas reglas del juego que han tenido esas consecuencias y que han prestado un buen servicio a sus intereses. Véase la discusión del capítulo 6.

[398] Más adelante argumentamos que, en gran medida, el 1 por ciento (igual que los banqueros) han sido cortos de miras: han presionado a favor de unas políticas que tal vez

beneficiaban sus intereses a corto plazo, pero no a largo plazo.

CAPÍTULO 6

1984 ESTÁ AL CAER

[399] Lenin consideraba que determinar la opinión pública fue esencial para provocar la revolución, pero en cierta medida todos los países y todos los líderes desarrollan narraciones que condicionan la forma en que la gente percibe su gobierno y su país. A los líderes anticolonialistas les resultaba más fácil convencer a los ciudadanos de sus países acerca de la ilegitimidad del dominio colonial.

[400] Los anuncios podrían dar información, por ejemplo acerca de qué bienes están disponibles a qué precios. Pero las afirmaciones del vendedor sobre los atributos de un producto (a menos que vengan acompañadas de una garantía de devolución del dinero) deberían tomarse simplemente como afirmaciones interesadas. Ha habido enrevesados intentos de describir los anuncios, como el del viejo vaquero de Marlboro (retirado en Estados Unidos hacia principios de este siglo tras cuarenta y cinco años en cartel), como mensajes que aportan información al consumidor: la mayoría de los individuos que compran esos cigarrillos no son vaqueros, pero es posible que se identifiquen a sí mismos como tipos duros, igual que los vaqueros. El anuncio transmitía información acerca de la clase de persona a la que le gusta esa marca de tabaco, y habría tenido éxito y se habría mantenido únicamente si a quienes se identifican de esa forma realmente les gustara ese producto.

[401] En el capítulo 4 argumentábamos a favor de la importancia de los bienes suministrados por el sector público y de una sensación de cohesión social y de equidad y justicia económica. Una importante división en las pautas de voto entre los distintos estados se da entre las personas acomodadas, y aparentemente hay más personas acomodadas de los estados «liberales» que lo reconocen (y que consideran que la justicia social es un valor básico por derecho propio) que en los estados conservadores. Paul Krugman, «Moochers against Welfare», New

York Times, 16 de febrero de 2012, disponible en http://www.nytimes.com/2012/02/17/opinion/krugman-moochers-against-welfare.html?_r=1&scp=1&sq=krugman%20moochers&st=cse (visitado el 25 de junio de 2012). Krugman cita la obra de Andrew Gelman, de la Universidad de Columbia, que ha demostrado que en todas partes los ricos votan de forma más conservadora, pero son los ricos de los estados pobres los que votan de forma mucho más conservadora —lo que da lugar al fenómeno de que los republicanos, a menudo, representen a los estados más pobres—. Véase Gelman, *Red State, Blue State, Rich State, Poor State: Why Americans Vote the Way They Do*, Princeton, Princeton University Press, 2010.

[402] Suzanne Mettler, de la Universidad de Cornell, cita estadísticas que muestran que el 44 por ciento de los beneficiarios de la Seguridad Social, el 43 por ciento de los beneficiarios de prestaciones por desempleo y el 40 por ciento de los afiliados a Medicare afirman que «no han utilizado un programa del gobierno». Citado en Krugman, «Moochers against Welfare». Véase Suzanne Mettler, «Reconstituting the Submerged State: The Challenges of Social Policy Reform in the Obama Era», *Perspectives on Politics*, 8, n.º 3 (2010), pp. 803 - 824. Eso explica en parte la paradoja de que los estados que reciben más ayuda del gobierno federal tienden a ser los que más se oponen a los programas del gobierno. Véase también la anécdota que se describe en el siguiente apartado, del jubilado que se opone al «Obamacare» porque amenazaba con socializar Medicare.

[403] Véase Michael I. Norton y Dan Ariely, «Building a Better America—One Wealth Quintile at a Time», *Perspectives on Psychological Science*, 6, n.º 1 (2011), pp. 912.

[404] Véase el estudio sobre la percepción de la desigualdad en el mundo, realizado por la Fondation Jean-Jaures, disponible (en francés) en <http://www.jean-jaures.org/Publications/Dossiers-d-actualite/Enquete-sur-la-perception-des-inegalites-dans-le-monde> (visitado el 25 de junio de 2012).

[405] Véase R. Benabou y E. A. Ok, «Social Mobility and the Demand for Redistribution: The POUM Hypothesis»,

Quarterly Journal of Economics, 116 (2001), pp. 447 - 487; K. K. Charles y E. Hurst, «The Correlation of Wealth across Generations», Journal of Political Economy, 111, n.º 6 (2003), pp. 1155 - 1182; y L. A. Keister, Getting Rich: America's New Rich and How They Got That Way, Cambridge, Cambridge University Press, 2005.

[406] De Charlotte Cavaille, «Perceptions of Inequalities in the World: Food for Thought», disponible en inequalitiesblog.wordpress.com/2011/09/27/ (visitado el 25 de junio de 2012). Cavaille aporta una interpretación interesante y cita la obra clásica de Alexis de Tocqueville: «Cuando la desigualdad de condiciones es la ley común de la sociedad, las desigualdades más acusadas no llaman la atención; cuando todo está aproximadamente al mismo nivel, la mínima desigualdad es suficientemente acusada como para dañar la vista. De ahí que el deseo de igualdad siempre se vuelva más insaciable en la misma proporción que la igualdad es más completa». Democracy in America, Middlesex, Echo Library, 2007, p. 428 [La democracia en América, Madrid, Akal, 2007].

[407] En la jerga de la teoría económica, los principios de la racionalidad son que los individuos maximizan una función de utilidad bien definida (o tienen un conjunto de preferencias bien definido) y la maximizan con expectativas racionales. El punto de vista alternativo de la economía conductual se enuncia en el título del popular libro de Dan Ariely, Predictably Irrational: The Hidden Forces That Shape Our Decisions, Nueva York, HarperCollins, 2008.

[408] Estas ideas han empezado a utilizarse en el contexto de la política. Véase George Lakoff, No pienses en un elefante: lenguaje y debate político, Madrid, Editorial Complutense, 2007.

[409] Eso se denomina el efecto de anclaje. Véanse los análisis de los efectos de anclaje y de encuadre en los juicios de valor y las preferencias en Daniel Kahneman, Paul Slovic y Amos Tversky, eds., Judgment under Uncertainty: Heuristics and Biases, Cambridge, Cambridge University Press, 1982; y Daniel Kahneman y Amos Tversky, eds., Choices, Values and Frames, Nueva York, Cambridge University Press, 2000. Para un análisis popular y reciente, véase Daniel Kahneman,

Thinking, Fast and Slow, Nueva York, Farrar, Straus and Giroux, 2011; y Richard Thaler y Cass Sunstein, Un pequeño empujón (nudge): el impulso que necesitas para tomar las mejores decisiones en salud, dinero y felicidad, Madrid, Taurus, 2009.

[410] Véase el análisis de los efectos de encuadre en el caso de la introducción de los «fondos de ciclo vital» en los planes de pensiones estadounidenses acogidos al régimen 401(k) en Ning Tang, Olivia S. Mitchell, Gary R. Mottola y Stephen P. Utkus, «The Efficiency of Sponsor and Participant Portfolio Choices in 401(k) Plans», *Journal of Public Economics*, 84, n.º 11 - 12 (2010), pp. 1073 - 1085; y Olivia S. Mitchell, Gary R. Mottola, Stephen P. Utkus y Takeshi Yamaguchi, «Default, Framing and Spillover Effects: The Case of Lifecycle Funds in 401(k) Plans», NBER, ponencia de trabajo 15108, 2009.

[411] Así pues, la derecha quería creer que era el gobierno el causante del problema, y no el mercado; de forma que restó importancia a las pruebas de que era el mercado el que había fallado, de que, por ejemplo, la debacle de las hipotecas de alto riesgo empezó en el sector privado, y que incluso en el peor momento, el comportamiento de las hipotecas del Fannie Mae fue mejor que el de las del sector privado.

[412] A estas alturas existe ya una amplia literatura sobre el sesgo de confirmación. Véase, por ejemplo, Matthew Rabin y Joel Schrag, «First Impressions Matter: A Model of Confirmatory Bias», *Quarterly Journal of Economics*, 114, n.º 1 (1999), pp. 37 - 82.

[413] Véase, en particular Karla Hoff y Joseph E. Stiglitz, «Equilibrium Fictions: A Cognitive Approach to Societal Rigidity», *American Economic Review*, 100, n.º 2 (mayo de 2010), pp. 141 - 146; Hoff y Stiglitz, «The Role of Cognitive Frames in Societal Rigidity and Change», Banco Mundial, 2011, disponible en http://www.econ.pitt.edu/econ/files/seminars/110405_sem814_Karla%20Hoff.pdf (visitado el 25 de junio de 2012), y las referencias que se citan allí. Los autores explican que las ficciones sobre el equilibrio pueden desempeñar un papel de apoyo a la

discriminación. Quienes creen en las diferencias de casta son cognitivamente más sensibles a los fracasos de la casta presuntamente inferior, e ignoran sus éxitos. Y lo que es peor, los individuos que creen ser inferiores se comportan como tales.

[414] La mercadotecnia persuasiva es la forma más suave y honesta con la que las grandes empresas intentan manipular las conductas. Las compañías tabaqueras elaboraron en secreto unos productos más adictivos, lo que hacía más probable que los fumadores siguieran fumando. David Kessler, el exdirector de la Food and Drug Administration, que encabezó la ofensiva del gobierno estadounidense contra las empresas tabaqueras, señala que los productores de comida rápida, de aperitivos y de otros productos hacen algo bastante parecido (aunque no se trate exactamente de una adicción), gracias a su buena comprensión de cómo los olores y los sabores estimulan el cerebro y crean la apetencia. Véase Kessler, *The End of Overeating: Taking Control of the Insatiable American Appetite*, Nueva York, Rodale Books, 2009.

[415] John Maynard Keynes, *The General Theory of Employment, Interest, and*

Money, Nueva York, Harcourt, Brace & World, 1936, p. 383 [Teoría general de la ocupación, el interés y el dinero, Madrid, Fondo de Cultura Económica, 1980].

[416] Véase George Soros, *Mi filosofía*, Madrid, Taurus, 2010.

[417] Véase en particular el informe titulado *The Financial Crisis Inquiry Report* de la Comisión Nacional sobre las Causas de la Crisis Financiera y Económica en Estados Unidos, formada por parlamentarios de ambos partidos, que concluía que Fannie Mae y Freddie Mac «contribuyeron a la crisis, pero no fueron una causa principal» (p. xxvi). El informe está disponible en <http://www.gpo.gov/fdsys/pkg/GPO-FCIC/pdf/GPO-FCIC.pdf> (visitado el 25 de junio de 2012). Tan solo discrepó uno de sus miembros, Peter J. Wallison, del American Enterprise Institute. Otros estudios, más académicos, han confirmado y apoyado aquellas conclusiones.

[418] Véase el análisis de la discriminación estadística del capítulo 5.

[419] Véase Karla Hoff y Priyanka Pandey, «Discrimination, Social Identity, and Durable Inequalities», *American Economic Review*, 96, n.º 2 (mayo de 2006), pp. 206 - 211; y Hoff y Pandey, «Making Up People: The Behavioral Effects of Caste», ponencia de trabajo, Banco Mundial. Una amplia literatura sobre psicología social revela que «alimentar» una identidad estereotipada (es decir, darle relevancia) modifica el rendimiento en la dirección del estereotipo. Véase C. M. Steele, *Whistling Vivaldi and Other Clues to How Stereotypes Affect Us*, Nueva York, Norton, 2010; y Michael Inzlicht y Toni Schmader, eds., *Stereotype Threat: Theory, Process, and Application*, Nueva York, Oxford University Press, 2012.

[420] Por supuesto, ni el gobierno ni los mercados son perfectos. Como explicaré más adelante, aunque hay muchos casos de fallos del gobierno, estos palidecen en comparación con las pérdidas derivadas de los fallos del sector privado, en particular con las que tienen que ver con la Gran Recesión.

[421] En 1772, la Compañía de las Indias Orientales recibió un préstamo del Banco de Inglaterra por valor de cientos de miles de libras después de que una combinación de factores, como una hambruna en Bengala y un crac de la Bolsa en Londres, pusiera en peligro la supervivencia de la compañía. En Nick Robins, *The Corporation That Changed the World*, Londres, Pluto Press, 2006, p. 97.

[422] Aunque trabajar para modificar las percepciones favoreciendo unos intereses particulares podría resultar beneficioso para un individuo o un grupo, normalmente el cambio no se produce de una forma tan coordinada. No hay un foro general donde se urden los complots, ni posibilidad de una conspiración.

[423] Véase Richard Dawkins, *El gen egoísta*, Barcelona, Salvat, 2000.

[424] Véase *The Financial Crisis Inquiry Report*.

[425] En enero de 2012, el Pew Research Center publicó una encuesta que revelaba una división paritaria en las percepciones: aproximadamente el 46 por ciento de los (estadounidenses) encuestados creía que los ricos conseguían su riqueza porque «tenían la suerte de pertenecer a familias

ricas o de tener los contactos adecuados», mientras que el 43 por ciento pensaba que eran ricos gracias a «su propia dedicación al trabajo, a su ambición o a su educación». Esa misma encuesta revelaba que el 58 por ciento de los demócratas «afirman que la riqueza se debe principalmente al dinero de la familia o a conocer a la gente adecuada. Una proporción idéntica de republicanos afirma que la riqueza es principalmente una consecuencia de trabajar duro, de la ambición o de tener la educación necesaria para salir adelante». Véase *Rising Share of Americans See Conflict between Rich and Poor*», informe del Pew Research Center, 11 de enero de 2012, disponible en <http://www.pewsocialtrends.org/2012/01/11/rising-share-of-americans-see-conflict-between-rich-and-poor/?src=prc-headline> (visitado el 25 de junio de 2012).

[426] Recientemente se ha producido otro cambio que podría afectar a la futura evolución de las ideas y las convicciones, y que reafirma los problemas que plantea el sesgo de confirmación que señalábamos anteriormente: el ascenso y la proliferación de Internet ha facilitado que los individuos creen sus propias «comunidades» —grupos que comparten la misma información—. En el pasado, la mayoría de estadounidenses tenía una experiencia compartida al ver las noticias en la televisión nacional, o en la CBS, la ABC o la NBC. Pero actualmente existen muchísimos canales por cable, algunos de los cuales se dirigen a la gente de izquierdas y otros a la gente de derechas. Un individuo que quiera que le reafirmen en sus puntos de vista conservadores puede recurrir a la cadena Fox News. Los puntos de vista a los que se ve expuesto han sido preseleccionados para que se ajusten a sus convicciones. La consecuencia es el riesgo de una ulterior polarización de las convicciones. El hecho de que las convicciones sobre la desigualdad estén tan polarizadas tiene consecuencias evidentes para la capacidad que tiene nuestra sociedad de afrontar el problema sobre la base de un consenso nacional. Para un análisis de estas cuestiones, véase, por ejemplo, Cass Sunstein, *Infotopia: How Many Minds Produce Knowledge*, Nueva York, Oxford University Press, 2006, donde el autor sugiere que la

gente está encerrada en «capullos de información», protegidos de la información que no concuerda con sus ideas preconcebidas. Charles Lord y otros llevaron a cabo un importante estudio sobre la polarización de las convicciones: mostraron los resultados de un estudio sobre la pena de muerte a dos grupos de personas, los que estaban a favor y los que estaban en contra de la pena capital. Descubrieron que la gente tendía a considerar que el estudio que concordaba con sus puntos de vista originales estaba mejor realizado y era más convincente que el estudio que discrepaba de ellos, y los encuestados tendían a tener una postura más firme tras leer acerca de los estudios que apoyaban su postura. Charles Lord, Lee Ross y Mark Lepper, «Biased Assimilation and Attitude Polarization: The Effects of Prior Theories on Subsequently Considered Evidence», *Journal of Personality and Social Psychology*, 37, n.º 11 (1979), pp. 2098 - 2109.

[427] Hoff y Stiglitz, «Equilibrium Fictions» y «The Role of Cognitive Frames». Véase también Glenn C. Loury, *Anatomy of Racial Inequality*, Cambridge, Harvard University Press, 2002.

[428] El ataque de los «veteranos de la patrullera» contra el senador Kerry es un ejemplo legendario de «mercadotecnia» no basada en los hechos, y que a pesar de ello fue extraordinariamente eficaz. Para un análisis de este caso y una lista de recursos del *New York Times*, véase el «Times Topic» de dicho diario sobre «Swift Veterans for Truth», disponible en http://topics.nytimes.com/topics/reference/timestopics/organizations/s/swift_boat_veterans_for_truth/index.html (visitado el 25 de junio de 2012).

[429] Véase Richard H. Thaler, «When Business Can't Foresee Outrage», *New York Times*, 19 de noviembre de 2011, p. BU4. Véase Daniel Kahneman, Jack Knetsch y Richard H. Thaler, «Fairness and the Assumptions of Economics», *Journal of Business*, 59, n.º 4 (1986), pp. S285 - 300. Amelie Goosens y Pierre-Guillaume Meon, «The Impact of Studying Economics, and Other Disciplines, on the Belief That Voluntary Exchange Makes Everyone Better Off», ponencia de trabajo de la Universidad de Bruselas, 2010, revelan que hay al mismo tiempo efectos de selección y de aprendizaje. Para un cuadro

general, véase John R. Carter y Michael D. Irons, «Are Economists Different, and If So, Why?», *Journal of Economic Perspectives*, 5, n.º 2 (primavera de 1991), pp. 171 - 177; y Alexandra Haferkamp, Detlef Fetchenhauer, Frank Belschak y Dominik Enste, «Efficiency versus Fairness: The Evaluation of Labor Market Policies by Economists and Laypeople», *Journal of Economic Psychology*, 30, n.º 4 (agosto de 2009), pp. 527 - 539. Véase también Robert Kuttner, *Everything for Sale: The Virtues and Limits of Markets*, Nueva York, Knopf, 1997; y Williamazonick, *Business Organizations and the Myth of the Market Economy*, Nueva York, Cambridge University Press, 1991. Para un punto de vista ligeramente distinto, véase Bryan Caplan, «Systematically Biased Beliefs about Economics: Robust Evidence of Judgemental Anomalies from the Survey of Americans and Economists on the Economy», *Economic Journal*, abril de 2002, pp. 433 - 458.

[430] La Fundación John M. Olin, que lleva el nombre del industrial que la fundó, ha financiado una enorme gama de estudios que inyectaron las ideas conservadoras sobre economía en las facultades de Derecho y otros foros académicos, hasta su cierre en 2003. John J. Miller, redactor del *National Review*, que ha escrito un libro de homenaje a la fundación titulado *A Gift of Freedom: How the John M. Olin Foundation Changed America*, San Francisco, Encounter Books, 2006, describía la influencia de la fundación en estos términos: «Si los intelectuales y las organizaciones conservadoras fueran coches del circuito NASCAR, casi todos ellos lucirían una pegatina de Olin en sus parachoques y un buen número de ellos llevaría escrito O-L-I-N en el capó». Véase Miller, «Foundation's End», *National Review*, 6 de abril de 2005, disponible en <http://www.nationalreview.com/articles/214092/foundations-end/john-j-miller> (visitado el 25 de junio de 2012).

[431] Llama la atención el poco esfuerzo que se hace para convencer a los del bando contrario. La razón es que la persona del otro bando ya tiene un marco, un punto de vista a través del que ve el mundo, tan sólido que las evidencias en sentido contrario se infravaloran muchísimo, y se concede un peso indebido a las evidencias que lo confirman.

[432] Según el Washington Post, ese incidente se produjo en un interacción durante una reunión en el Ayuntamiento de Simpsonville, Carolina del Norte, en 2009, cuando un hombre se puso en pie y manifestó esa queja al entonces diputado Robert Inglis. Véase Philip Rucker, «Sen. DeMint of S.C. Is Voice of Opposition to Health-Care Reform», Washington Post, 28 de julio de 2009, disponible en <http://www.washingtonpost.com/wp-dyn/content/article/2009/07/27/AR2009072703066.html?hpid=topnews&sid=ST2009072703107> (visitado el 25 de junio de 2012).

[433] Puede que no fuera casualidad que un importante miembro del equipo económico de Clinton hubiera recibido una cuantiosa bonificación, muy por encima del umbral de 1 millón de dólares, antes de incorporarse a la Administración.

[434] Véase Sanford Grossman y J. E. Stiglitz, «Information and Competitive Price Systems», American Economic Review, 66, n.º 2 (mayo de 1976), pp. 246 - 253; y Sanford Grossman y J. E. Stiglitz, «On the Impossibility of Informationally Efficient Markets», American Economic Review, 70, n.º 3 (junio de 1980), pp. 393 - 408.

[435] Véase Justin Fox, The Myth of the Rational Market, Nueva York, Harper Business, 2009.

[436] Eso equivalía a unas pérdidas de más de un billón de dólares. El precio de las acciones de ocho importantes compañías en el índice bursátil S&P 500 (incluida Accenture) se desplomó hasta cotizar a un centavo por acción; los precios de otras acciones (como Sotheby's, Apple y Hewlett-Packard) aumentaron hasta más de 100.000 dólares. Obviamente, ningún acontecimiento real podía explicar semejantes cambios. Claramente, los mercados no estaban siendo eficientes. Un informe de la Securities and Exchange Commission (SEC) y de la Commodities Futures Trading Commission (CTFC) «dibujaba un mercado tan fragmentado y tan frágil que una única transacción a gran escala podía desencadenar una súbita espiral en el precio de las acciones». «Findings Regarding the Market Events of May 6, 2010», informe fechado el 30 de septiembre de 2010. Yo trabajé en un comité asesor de la

SEC/CFTC para la reforma de los mercados que tuvo su origen en el crac instantáneo. Su informe está disponible en <http://www.sec.gov/news/studies/2010/marketevents-report.pdf>

[437] Las modificaciones tributarias son un ámbito donde el encuadre es particularmente polémico: ¿hay que expresar, supongamos, una bajada de impuestos en términos de la reducción porcentual de su tipo impositivo, en la reducción absoluta de su tipo impositivo o en términos del valor absoluto en dólares que recibe cada grupo? En una de las formas de presentar las bajadas de impuestos de Bush, el 1 por ciento más alto eran los grandes beneficiarios, ya que un tercio de los beneficios fueron a parar al 1 por ciento más alto (dos tercios de los beneficios fueron a parar al 20 por ciento más alto) y un 1 por ciento de los beneficios fue a parar al 20 por ciento inferior. Andrew Fieldhouse, «The Bush Tax Cuts Disproportionately Benefitted the Wealthy», Economic Policy Institute, 4 de junio de 2011. Pero los defensores de la bajada de impuestos señalan que la parte más alta paga un porcentaje mayor del conjunto de impuestos.

[438] En virtud de la ley que se promulgó el 17 de diciembre de 2010, esa es la cantidad exenta de impuestos para 2012 (ajustada al alza por la inflación). Véase el ciber sitio del IRS,

<http://www.irs.gov/businesses/small/article/0,,id=164871,00.html> (visitado el 25 de junio de 2012). En el momento de escribir esto, a menos que el Congreso apruebe una nueva legislación (lo que es probable), la exención volverá a ser de 1 millón de dólares en 2013.

[439] Larry Bartels, «Homer Gets a Tax Cut: Inequality and Public Policy in the American Mind», *Perspectives on Politics*, 3, n.º 1 (2005), pp. 15 - 31, argumenta que «la mayoría de los ciudadanos corrientes son notablemente ignorantes y no están seguros del funcionamiento del sistema tributario ni de las opciones de políticas que se están considerando, o que se están adoptando realmente». En el caso del impuesto de sucesiones, Joel Slemrod, «The Role of Misconceptions in Support for Regressive Tax Reform», *National Tax Journal*, 59,

n.º 1 (2006), pp. 57 - 75, considera que una mayoría de la gente, o bien cree que el impuesto de sucesiones afecta a la «mayoría» de las familias (un 49 por ciento), o no sabe a cuántas familias afecta (un 20 por ciento). En realidad, solo afecta al 2 por ciento de las familias. John Sides, «Stories, Science, and Public Opinion about the Estate Tax», Universidad George Washington, 2011, muestra que la información correcta sobre quién paga realmente el impuesto de sucesiones efectivamente incrementa el apoyo a dicho impuesto.

[440] En una encuesta realizada por ABC News y el Washington Post en diciembre de 2010, el 52 por ciento de los participantes estaba a favor de aumentar la exención en los impuestos de sucesiones. Véase <http://abcnews.go.com/Politics/obama-gop-tax-deal-abc-news-washington-post-poll-support/story?id=12382152#.TvzvAjXWark>.

[441] Una disposición poco conocida de la ley actual permite que las plusvalías de capital eludan totalmente la fiscalidad después de la muerte. La disposición se llama «incremento de la base», es decir, que quienes heredan el activo únicamente tienen que pagar impuesto por las plusvalías de capital a partir del momento que la heredan. No existe ninguna justificación económica para ello; de hecho, da lugar a enormes distorsiones de la conducta. La legislación de 2010 incorporaba algunas limitaciones al incremento de la base.

[442] Obama defendió los rescates a los bancos argumentando que la nacionalización de los bancos (que podría haberse descrito mejor con la expresión «respetar las reglas del capitalismo», ya que habría puesto en régimen de curaduría a los bancos con un capital insuficiente) podía funcionar bien para Suecia, pero que no era una buena opción para Estados Unidos, debido al menor número de bancos que hay en Suecia, y porque «en este país tenemos unas tradiciones diferentes». Entrevista de Terry Moran al presidente Obama, transcripción, Nightline, ABC News, 10 de febrero de 2009, disponible en <http://abcnews.go.com/Politics/Business/story?id=6844330&page=1#.T3CknDEgcs1> (visitado el 25 de junio de 2012).

[443] La Administración y los bancos han intentado

condicionar las percepciones sobre el rescate, argumentando que en realidad el dinero se devolvió íntegramente. En el capítulo 9 explicaremos lo que falla de esa alegación. La mayoría de estadounidenses siguen escandalizados por el rescate.

[444] En febrero de 2010, la Administración, tras constatar que sus programas para la vivienda no habían conseguido hacer gran cosa para frenar la avalancha de desahucios, y menos aún para resucitar el mercado de la vivienda, propuso un programa de muchos miles de millones de dólares para la refinanciación de los propietarios de viviendas. Véase «Fact Sheet: President Obama's Plan to Help Responsible Homeowners and Heal the Housing Market», comunicado de la Casa Blanca, disponible en <http://www.whitehouse.gov/the-press-office/2012/02/01/fact-sheet-president-obama-s-plan-help-responsible-homeowners-and-heal-h> (visitado el 25 de junio de 2012).

[445] Existía otro posible motivo para esa renuencia a ayudar a los propietarios de viviendas. Ellos comprendían que la magnanimidad del gobierno tenía un límite, en la cantidad de dinero que iba a gastar para apoyar a los bancos y a ayudar a los propietarios con sus hipotecas. Cuanto más dinero se diera a los propietarios, menos dinero habría para los bancos. Dada la precaria posición financiera de los bancos —en aquel momento no estaba claro cuánto dinero iban a necesitar para permanecer a flote—, su primer imperativo era asegurar todo el dinero posible para ellos. Efectivamente, reservaron aproximadamente 50.000 millones de dólares del TARP (Programa de Alivio de Activos Tóxicos) para la reestructuración de hipotecas, pero curiosamente, la Administración Obama solo ha gastado aproximadamente 3.400 millones de dólares de esa cantidad —lo que sugiere que ha sido la resistencia de los bancos, más que el dinero en sí, lo que constituye el verdadero impedimento a la reestructuración—.

[446] Incluso el uso del término «riesgo moral» (a diferencia del término «efectos de incentivo», más neutro) tiene resonancias emocionales, ya que apunta a que hay algo inmoral en esas respuestas de incentivos en particular. En palabras de Tom Baker, profesor de Derecho de la Universidad de

Pensilvania, el término «contribuye a negar que rehusarse a compartir [las cargas de la vida] es mezqujino o interesado». (Citado en Shaila Dewan, «Moral Hazard: A Tempest-tossed Idea», *New York Times*, 26 de febrero de 2012, p. BU1). En realidad, hay pocas evidencias de que incluso un programa generoso para ayudar a los propietarios de viviendas tendría graves «consecuencias de riesgo moral». Shaun Donovan, ministro de Vivienda y Desarrollo Urbano, argumenta que «solo entre un 10 y un 15 por ciento de estadounidenses que todavía son capaces de pagar sus hipotecas intentan eludir su deuda», *ibid.* La teoría general del riesgo moral fue desarrollada a mediados de los años sesenta y setenta por Arrow, Mirrlees, Ross y Stiglitz. Véase, por ejemplo, Kenneth Arrow, *Aspects of the Theory of Risk Bearing*, Helsinki, Yrjö Jahnssonin Saatió, 1965; James Mirrlees, «The Theory of Moral Hazard and Unobservable Behaviour I», *Review of Economic Studies*, 66, n.º 1 (1999), pp. 3 - 21; S. Ross, «The Economic Theory of Agency: The Principal's Problem», *American Economic Review*, 63, n.º 2 (1973), pp. 134 - 139; y J. E. Stiglitz, «Incentives and Risk Sharing in Sharecropping», *Review of Economic Studies*, 41, n.º 2 (1974), pp. 219 - 255. Para un análisis más amplio del término, véase Tom Baker, «On the Genealogy of Moral Hazard», *Texas Law Review*, 75 (1996), p. 237.

[447] También los reguladores del Reino Unido están presionando para tener más poder de sanciones automáticas a los altos directivos de los bancos por las deficientes decisiones que tomen y que den lugar a quiebras bancarias. Véase «The Failure of the Royal Bank of Scotland: Financial Services Authority Board Report», Financial Services Authority (diciembre de 2011), disponible en <http://www.fsa.gov.uk/static/pubs/other/rbs.pdf> (visitado el 25 de junio de 2012).

[448] Inicialmente hubo incluso cierta renuencia a limitar las bonificaciones o la remuneración más en general, aunque, tras el clamor contra las primas de los bancos, se impusieron algunas limitaciones.

[449] El fervor con el que los bancos comentaron el riesgo moral de los propietarios de viviendas recuerda al consejo que

Andrew Mellon le dio a Herbert Hoover: «Liquida a los trabajadores, liquida las acciones, liquida a los agricultores, liquida la propiedad inmobiliaria [...] eso purgará nuestro sistema de toda la podredumbre. El alto coste de la vida y la buena vida se vendrán abajo. La gente trabajará más, vivirá una vida más moral. Los valores se adaptarán, y la gente emprendedora se abrirá paso entre las personas menos competentes». Herbert Hoover, *Memoirs*, vol. 3, Nueva York, Macmillan, 1952, p. 30. Los banqueros no percibieron esa misma fuerza moral en su propio caso cuando les llegó el turno de que los rescataran.

[450] Por ejemplo, una conversión de deuda en capital que le conceda al prestamista una participación en la plusvalía de capital cuando se venda la casa, a cambio de una quita del principal. Los propietarios siguen teniendo un incentivo para quedarse con ellas, no se inunda de viviendas el mercado, abaratando los precios; las familias consiguen un «nuevo comienzo» (un principio básico de todas las leyes sobre quiebras); se evitan los costosos procesos de desahucio. El propietario de la vivienda paga un precio —la pérdida— (de un sustancial porcentaje) de sus plusvalías de capital, de modo que se evita el «riesgo moral». En *Caída libre*, Madrid, Taurus, 2010, aludo a ello con el término «capítulo 11 de los propietarios de viviendas», a modo de analogía con las leyes vigentes para las grandes empresas, que les conceden un nuevo comienzo a base de permitir una conversión similar de deuda en capital.

[451] No afrontar la crisis de las hipotecas tiene otra consecuencia más. No solo no les hemos concedido un nuevo comienzo a las familias estadounidenses, sino que tampoco se lo hemos dado al propio sector de las hipotecas, que sigue en cuidados intensivos con ayuda del gobierno. Aunque la derecha habla de las virtudes del sector privado, ese sector crucial de la economía sigue dominado por el gobierno, más que ningún otro sector de la economía. Hoy en día casi el 90 por ciento de las hipotecas nuevas están avaladas por el gobierno de Estados Unidos, en su mayoría a través de Fannie Mae y Freddie Mac, que actualmente son propiedad del Estado.

[452] Como señalábamos anteriormente, Adam Smith, el

fundador de la teoría económica moderna, era mucho más escéptico que sus futuros seguidores acerca de la capacidad de los mercados de producir resultados eficientes; por ejemplo, le preocupaban los monopolios, y era consciente de muchas de las otras imperfecciones del mercado sobre las que ha llamado la atención la teoría económica moderna.

[453] En un estudio que realicé junto con Scott Wallstein cuando presidía el Consejo de Asesores Económicos del presidente Clinton: «Supporting Research and Development to Promote Economic Growth: The Federal Government's Role», Consejo de Asesores Económicos, octubre de 1995.

[454] De acuerdo con la medición, por ejemplo, de los Indicadores de Desarrollo Humano del PNUD. Véase el análisis del último apartado de este capítulo.

[455] Kenneth Rogoff y Carmen M. Reinhardt, Esta vez es distinto: ocho siglos de necesidad financiera, Madrid, Fondo de Cultura Económica, 2011, describen cientos de crisis financieras durante los últimos ochocientos años, dieciocho crisis bancarias en el mundo desarrollado solo desde la II Guerra Mundial. Anteriormente, el ya desaparecido Charles Kindleberger, del MIT, había descrito las crisis reiteradas en su clásico Manías, pánicos y cracs: historia de las crisis financieras, Barcelona, Ariel, 1991.

[456] La Oficina Presupuestaria del Congreso (CBO) ha revelado que los costes administrativos del plan Medicare público suponen menos del 2 por ciento de los gastos, en comparación con un 11 por ciento, aproximadamente, de los planes privados de Medicare Advantage. (CBO, «Designing a Premium Support System for Medicare», noviembre de 2006, p. 12.) Según los Centers for Medicare and Medicaid Services, el coste por beneficiario de Medicare, descontando la inflación, aumentó en un 500 por ciento entre 1969 y 2009, mientras que el coste real de las aseguradoras privadas aumentó en un 800 por ciento en el mismo periodo. Véase https://www.cms.gov/nationalhealthexpenddata/02_nationalhealthaccountshistorical.asp. Análogamente, numerosos estudios sugieren que el coste de Medicaid, el programa sanitario para los pobres, es menor que si los servicios se prestaran de forma

privada. Véase Jack Hadley y John Holahan, «Is Health Care Spending Higher under Medicaid or Private Insurance?», *Inquiry*, 40, n.º 4 (invierno de 2003 - 2004), pp. 323 - 342; y «Medicaid: A Lower-Cost Approach to Serving a High-Cost Population», directrices de política de la Kaiser Commission on Medicaid and the Uninsured, marzo de 2004. Véase también Paul Krugman, «Medicare Saves Money», 12 de junio de, 2011, disponible en <http://www.nytimes.com/2011/06/13/opinion/13krugman.html>.

[457] Un estudio de una privatización parcial de la Seguridad Social (pensiones) en el Reino Unido reveló que esos costes de gestión en realidad reducían las pensiones en un 40 por ciento; puede que un coste adicional de un 1 por ciento no parezca demasiado, pero cuando se paga un año tras otro, las cantidades se acumulan. Véase Mamta Murthi, Michael Orszag y Peter Orszag «Administrative Costs under a Decentralized Approach to Individual Accounts: Lessons from the United Kingdom», en *New Ideas about Old Age Security*, R. Holzmann y J. Stiglitz, eds., Washington, Banco Mundial, 2001.

[458] Véase Project on Government Oversight's report, «Bad Business: Billions of Taxpayer Dollars Wasted on Hiring Contractors», 13 de septiembre de 2011, disponible en <http://www.pogo.org/pogo-files/reports/contract-oversight/bad-business/co-gp-20110913.html> (visitado el 25 de junio de 2012). Citado en Ron Nixon, «Government Pays More in Contracts, Study Finds», *New York Times*, 12 de septiembre de 2011.

[459] Véase el informe final de la comisión, «Transforming Wartime Contracting: Controlling Costs, Reducing Risks», publicado el 31 de agosto de 2011, disponible en http://www.wartimecontracting.gov/docs/CWC_FinalReport-lowres.pdf. Citado por Nathan Hodge, «Study Finds Extensive Waste in War Contracting», *Wall Street Journal*, 1 de septiembre de 2011, disponible en <http://online.wsj.com/article/SB10001424053111904716604576542703010051380.html> (visitado el 25 de junio de 2012).

[460] Stiglitz y Bilmes, *La guerra de los tres billones de*

dólares: el coste real de la guerra de Irak, Madrid, Taurus, 2008.

[461] En el capítulo 2 señalábamos que la persona más rica del mundo, Carlos Slim, amasó su fortuna gracias a la privatización del monopolio telefónico de México. La corrupción en el proceso de privatización es tan generalizada que en mi libro *El malestar en la globalización* yo utilizaba el término «sobornización».

[462] En *El malestar en la globalización* describo los primeros episodios de esta desafortunada tragedia. La saga de lo que ha ocurrido desde entonces —reiterados intentos de conseguir subvenciones del gobierno— y con una empresa que hoy en día está al borde de la quiebra, confirma las críticas que hice en su día. Para otros análisis, véase Peter R. Orszag, «Privatization of the U.S. Enrichment Corporation: An Economic Analysis», presentado en la Brookings Institution, febrero de 2000. Véase también Daniel Guttman, «The United States Enrichment Corporation: A Failing Privatization», *Asian Journal of Public Administration*, 23, n.º 2 (2001), pp. 247 - 272. Los episodios más recientes se describen en Geoffrey Sea, «USEC Pushback on Coffin Lid of Uranium Project», disponible en <http://ecowatch.org/2011/usec-pushback-on-coffin-lid-of-uranium-project/>.

[463] En 2010, las contribuciones totales fueron de 639.000 millones de dólares. Véase <http://www.ssa.gov/policy/docs/statcomps/supplement/2011/oasdi.html>.

[464] Por añadidura, ninguna aseguradora ofrece seguros contra el riesgo de inflación que, aunque ahora es baja, podría volver a aumentar, como ocurrió en la década de 1970.

[465] Véase <http://www.nytimes.com/2006/11/26/business/yourmoney/26every.html>. Chris Leonard, que describe más a fondo cómo los de arriba intentan influir en las percepciones del resto, dedica un capítulo a la lucha de clases. Señala que, en la caracterización habitual, «siempre es una guerra de abajo a arriba, nunca de arriba a abajo», un arma multiuso que se saca a relucir siempre que se plantean políticas o impuestos redistributivos. Leonard observa que «hace referencia a un conflicto sin que sea posible concebir ningún

ejército movilizado». Rich People Things: Real Life Secrets of the Predator Class, Nueva York, Haymarket Books, 2010, pp. 53 - 55.

[466] El gobierno federal de Estados Unidos gastó aproximadamente 140.000 millones de dólares en sus programas «Asistencia Temporal a las Familias Necesitadas» y «Asistencia y Ayuda a las Familias con Hijos Dependientes» en concepto de «gastos en prestaciones dinerarias y administración» entre 1990 y 2006. Véase «2008 Indicators of Welfare Dependence, Appendix A, Program Data», suministrado por el U.S. Department of Health and Human Services, disponible en <http://aspe.hhs.gov/hsp/indicators08/apa.shtml#ftanf2> (visitado el 25 de junio de 2012).

[467] Véase, por ejemplo, el discurso de Dominique Strauss-Kahn, director gerente del Fondo Monetario Internacional, Nankín, 31 de marzo de 2001. «En el FMI, en particular, aunque durante mucho tiempo la tradición había sido que los controles de capital no deberían formar parte de la caja de herramientas, ahora estamos más abiertos a su utilización en las circunstancias adecuadas, aunque, por supuesto, los países deberían tener cuidado de no emplearlos como sustitutos de unas buenas políticas macroeconómicas». Disponible en <http://www.imf.org/external/np/speeches/2011/033111.htm> (visitado el 25 de junio de 2012).

[468] En 1960, durante un desayuno del Comité Nacional Republicano, Dwight Eisenhower comentó lo siguiente sobre Suecia: «He estado leyendo un largo artículo acerca del experimento de un paternalismo casi completo en un país europeo amigo. Ese país tiene un tremendo historial de funcionamiento socialista, en virtud de una filosofía socialista, y el historial revela que su tasa de suicidios ha aumentado de una forma casi increíble, y creo que antes era el país del mundo que la tenía más baja. Actualmente tienen una tasa que casi duplica la nuestra. El alcoholismo ha aumentado. La falta de ambición se percibe por todas partes». Dwight D. Eisenhower: comentarios en el desayuno del Comité Nacional Republicano,

Chicago, 27 de julio de 1960. Public Papers of the Presidents of the United States, Dwight D. Eisenhower, Washington, Government Printing Office, 1999, p. 605.

[469] Al hacer comparaciones entre países, hay que tener en cuenta las diferencias en el coste de la vida. Con los tipos de cambio actuales (por ejemplo, cuántos euros equivalen a un dólar), la vida puede ser más barata en un país que en otro. (Por supuesto, la diferencia puede depender de en qué se gasta cada quien su dinero. Alguien que tenga que comprar atención sanitaria en Estados Unidos tiene un nivel de vida mucho más bajo que una persona con una dolencia parecida en Francia). Los economistas denominan las comparaciones que intentan descontar (aunque sea de forma imperfecta) el coste de la vida con el término comparaciones de PPA (paridad de poder adquisitivo). Por ejemplo, en términos de los tipos de cambio oficiales, el PIB per cápita de 2010 en Estados Unidos era más de 10 veces mayor que el de China; si descontamos el PPA, es 6 veces mayor. Véase base de datos de los Indicadores del Banco Mundial, [disponible en http://databank.worldbank.org/ddp/home.do?Step=12&id=4&CNO=2](http://databank.worldbank.org/ddp/home.do?Step=12&id=4&CNO=2) (visitado el 25 de junio de 2012).

[470] Véase Janet Currie, de la Universidad de Princeton, «Inequality at Birth: Some Causes and Consequences», y el análisis de su trabajo en el capítulo 1.

[471] Para un análisis de algunos de estos costes (no todos son fáciles de cuantificar) para el pueblo de Papúa Nueva Guinea, véase el informe de 2001 de Human Rights Watch, «Gold's Costly Dividend: Human Rights Impacts of Papua New Guinea's Porgera Gold Mine», [disponible en http://www.hrw.org/sites/default/files/reports/png0211webwc-over.pdf](http://www.hrw.org/sites/default/files/reports/png0211webwc-over.pdf) (visitado el 25 de junio de 2012).

[472] Convocado por el presidente de Francia, Nicolas Sarkozy. Su informe está disponible como Jean-Paul Fitoussi, Amartya Sen y Joseph E. Stiglitz, *Mismeasuring Our Lives: Why GDP Doesn't Add Up*, Nueva York, New Press, 2010, y disponible en <http://www.stiglitz-sen-fitoussi.fr/en/index.htm>. (Hay traducciones disponibles en chino, coreano, italiano y otros idiomas).

[473] Esta observación la hizo justo al principio Simon Kuznets, uno de los primeros desarrolladores de la contabilidad de la renta nacional, quien señaló que «el bienestar de un país difícilmente puede inferirse de la medida de su renta nacional», Kuznets, «National Income, 1929 - 1932», 73.º U.S. Cong., 2.a sesión, 1934, documento del Senado n.º 124, p. 7.

CAPÍTULO 7

¿JUSTICIA PARA TODOS? CÓMO LA DESIGUALDAD ESTÁ EROSIONANDO EL IMPERIO DE LA LEY

[474] Hay muchos casos en que puede decirse que las leyes están perpetuando las desigualdades. Las leyes que protegían y mantenían la esclavitud suponen el ejemplo más grave. Aunque los esclavos no podían votar, en la Constitución cada esclavo contaba como tres quintas partes de una persona a efectos de representación parlamentaria, con lo que se garantizaba una representación desproporcionada en el gobierno para los blancos propietarios de esclavos en el sur. Tras las secuelas de la Guerra de Secesión, las leyes discriminatorias garantizaron la segregación y la privación de poder económico de los afroamericanos. Igual que durante el feudalismo en Europa varios siglos atrás, los terratenientes podían contratar mano de obra en unos términos más favorables: en este caso, el imperio de la ley se utilizaba para incrementar la riqueza y la renta de los terratenientes blancos. Hay una extensa literatura que describe la coerción laboral y los marcos jurídicos que ayudaban a aplicarla. Véase, por ejemplo, S. Naidu, «Recruitment Restrictions and Labor Markets: Evidence from the Postbellum U.S. South», *Journal of Labor Economics*, 28, n.º 2 (2010), pp. 413 - 445; Stanley Engerman, «Economic Adjustments to Emancipation in the United States and British West Indies», *Journal of Interdisciplinary History* 13 (1982), pp. 191 - 220; S. Naidu y N. Yuchtman, «How Green Was My Valley? Coercive Contract Enforcement in 19th Century Industrial Britain», NBER, ponencia de trabajo n.º 17051, 2011, disponible en <http://www.nber.org/papers/w17051> (visitado el

25 de junio de 2012).

[475] El problema todavía no resuelto del almacenamiento de los residuos nucleares es otro ejemplo de que las centrales nucleares no tienen que internalizar completamente los costes de su funcionamiento. Con un material que sigue siendo peligroso durante decenas de miles de años, el coste de encargarse de esos residuos se lega a las futuras generaciones, independientemente de si para entonces existe o no la empresa que gestiona la central.

[476] La cuestión se hace más compleja debido a las subvenciones ocultas y públicas a otras formas de producción de energía, como el carbón. El mercado está tan distorsionado que resulta difícil evaluar lo que podría surgir de un mercado eficiente.

[477] El proceso de acuerdo extrajudicial sigue en curso. BP gastó 20.000 millones de dólares en crear el Gulf Coast Claims Facility. El fondo, administrado por Kenneth Feinberg, ha pagado o aprobado pagos por un total de 7.960 millones de dólares a fecha de febrero de 2012, según el ciber sitio de BP, <http://www.bp.com/sectiongenericarticle.do?categoryId=9036580&contentId=7067577> (visitado el 25 de junio de 2012). No han faltado las críticas a la estructura del fondo. Un experto jurista lo definía así: «El Gulf Coast Claims Facility constituye un paso más, que ha pasado inadvertido, en la tendencia hacia la resolución privada, al margen de la ley, de las demandas masivas. Esa resolución (en el caso de la GCCF) fue creada por un acusado culpable, que no está constreñido por las normas jurídicas, y está siendo administrada por un heroico jefe especial que goza de una discrecionalidad ilimitada e irrevocable, que también trabaja para el malhechor. Eso no puede suponer nada bueno, independientemente de cualquier otra cosa que pueda argumentarse en defensa del GCCF». L. Mullenix, «Prometheus Unbound: The Gulf Coast Claims Facility as a Means for Resolving Mass Tort Claims—A Fund Too Far», *Louisiana Law Review*, 71 (2011), p. 823. Al cierre de este libro, se considera la posibilidad de un acuerdo extrajudicial entre BP y los abogados de los demandantes. «Accord Reached Settling Lawsuit over BP Oil Spill», *New York Times*, 3 de marzo de 2012,

p. A1. Propublica mantuvo una activa supervisión de los medios tras las repercusiones del vertido de petróleo de BP, incluyendo la corrupción en el proceso de limpieza. Véase <http://www.propublica.org/topic/gulf-oil-spill/>.

[478] R. H. Coase, «The Problem of Social Cost», *Journal of Law and Economics*, 3 (1960), pp. 1 - 44.

[479] Eso es válido sobre todo cuando hay asimetrías de información —cuando una parte tiene un acceso más fácil a la información—. Si un grupo tiene menos información sobre el perjuicio que otro (una situación muy común), el más informado está en una posición mejor para eludir el daño. Otras imperfecciones del mercado también pueden afectar a la eficiencia de asignaciones alternativas de los derechos de propiedad. Por ejemplo, si un grupo tiene limitaciones en el crédito, puede que no sea capaz de pagar.

[480] En muchos casos, no siempre está claro quién está ejerciendo una externalidad sobre quién. El conductor que choca con otro vehículo no se habría visto implicado en un accidente si el otro conductor no hubiera estado en la calle. El humo de los fumadores no habría dado lugar a un cáncer en un no fumador si el no fumador no se hubiera expuesto a los efectos «secundarios» de los fumadores al estar cerca de ellos. En este caso, y en la mayoría de ellos, existe un amplio consenso: quienes conducen con prudencia deberían tener derecho a circular sin preocuparse del riesgo de tener un accidente con un conductor imprudente; los ciudadanos en general deberían tener derecho a respirar un aire limpio.

[481] En su obra *Sobre la libertad* (1869), John Stuart Mill distingue entre las esferas de acción que afectan a uno mismo y las que afectan a los demás. En su teoría, los individuos tienen derecho a llevar a cabo una acción siempre y cuando no perjudiquen a los demás.

[482] Y para condicionar las convicciones y las percepciones que determinan los presupuestos que resultan tan cruciales cuando los jueces y los jurados valoran los méritos de cada parte en una vista oral.

[483] Para un análisis, véase G. Morgenson y Joshua Rosner, *Reckless Endangerment: How Outsized Ambition,*

Greed, and Corruption Led to Economic Armageddon, Nueva York, Times Books, 2011. Más concretamente, las agencias de calificación afirmaron que no podían calificar los títulos (RMBS) basados en hipotecas con origen en Nueva Jersey y Georgia, alegando que el tenedor del RMBS podría tener responsabilidad legal en virtud de la Ley de Protección al Consumidor o de la Ley sobre Préstamos Usurarios de dichos estados. En virtud de la jurisdicción de Georgia, las indemnizaciones punitivas ilimitadas por préstamos usurarios previstas en la Ley de Préstamos Justos de Georgia, tarde o temprano podrían aplicarse a los tenedores de los RMBS. Eso dio lugar a la modificación del estatuto sobre préstamos usurarios de Georgia en 2003. Una concatenación de acontecimientos parecida tuvo lugar en Nueva Jersey, lo que condujo a la modificación de la Ley de Seguridad de los Propietarios de Viviendas de Nueva Jersey de 2002 a fin de apaciguar a los prestamistas, en junio de 2004. Véase también el análisis de B. Keys, T. Mukherjee, A. Seru, y V. Vig, «Did Securitization Lead to Lax Screening? Evidence from Subprime Loans», *Quarterly Journal of Economics*, 125, n.º 1 (2010), pp. 307 - 362.

[484] Otro de los aspectos más importantes fue la prevención por parte de los reguladores federales de la banca, sobre todo de la Office of the Controller of the Currency (OCC), que es el organismo del Tesoro encargado de supervisar los bancos, y del OTS (Office of Thrift Supervision, originalmente creado para supervisar las cajas de ahorros), de una regulación más estricta por parte de los estados, a base de reivindicar la jurisdicción sobre los bancos nacionales. Eso significaba que si un estado intentaba regular más estrictamente los bancos de su jurisdicción, los estándares más exigentes solo serían aplicables a los bancos con licencia estatal, que en ese caso serían menos competitivos que las instituciones con licencia nacional. Para empeorar las cosas, «algunos estados, como Georgia, cuentan con leyes de paridad o discrecionales, que eximen a los bancos y cajas de ahorros con licencia estatal y sus filiales de las leyes estatales contra la usura en la misma medida que los bancos y cajas de ahorros de ámbito nacional...». P. McCoy y E. Reunart, «The Legal Infrastructure of Subprime and Nontraditional Home

Mortgages», Joint Center for Housing Studies, Universidad de Harvard, UCC08 - 05. El director de la OCC intentó aplacar las preocupaciones acerca de esa prevención: «Nuestro enfoque [...] protege a los consumidores cuando se descubren prácticas abusivas». Discurso disponible en <http://www.occ.gov/static/news-issuances/news-releases/2003/nr-occ-2003-57.pdf>. Véase el análisis más a fondo del papel de la prevención en el artículo de Mike Konczal en <http://rortybomb.wordpress.com/2010/03/01/cfpa-i-preempti-on-or-what-a-bad-cfpa-would-look-like/>.

[485] Véase mi libro *Caída libre*, Madrid, Taurus, 2010, para un análisis más completo de toda la variedad de malos productos financieros y sus consecuencias.

[486] Igual que la Food and Drug Administration protege a los consumidores contra los fármacos engañosos, peligrosos o ineficaces.

[487] Como pone de manifiesto el hecho de que poco después de que los reguladores europeos sometieran a uno de los mayores bancos de Europa a un test de estrés —para ver si funcionaría bien en unas circunstancias adversas— y de que dicho banco lo aprobara de forma brillante, este quebró. También las agencias privadas de calificación han demostrado que no están a la altura.

[488] En el primer lote de acuerdos, los contribuyentes recuperaron aproximadamente 65 centavos por dólar, pero en los acuerdos posteriores, sobre todo con AIG y Citibank, recuperaron aproximadamente 41 centavos por dólar. Véase Congressional Oversight Panel, «Valuing Treasury's Acquisitions», February Oversight Report, 6 de febrero de 2009, disponible en

<http://cop.senate.gov/reports/library/report-020609-cop.cfm>. Aunque el sistema judicial está amañado en contra de los ciudadanos corrientes, la magnitud del mal comportamiento de los bancos fue tan grande que algunos tuvieron que rendir cuentas, aunque no lo suficiente como para anular los enormes beneficios que habían conseguido con sus préstamos usurarios, a menudo dirigidos a los afroamericanos e hispanos pobres. Véase el capítulo 3 para un análisis más completo.

[489] Aunque muchas hipotecas eran de dación en pago (es decir, que los acreedores únicamente podían reclamar la vivienda, no podían ir a por otros activos del prestatario) y, por consiguiente, es posible que no se vieran afectadas por esa disposición, la mayoría de los préstamos de alto riesgo implicaban una segunda hipoteca, que no era de dación en pago. El cambio en la ley sobre quiebras era aplicable a ese tipo de préstamos.

[490] Las comisiones por descubierto ascienden a una media de entre 30 y 35 dólares por transacción y han aumentado casi en un 20 por ciento en los últimos cinco años. Se estima que en 2011 incrementaron las ganancias de los bancos en 30.000 millones de dólares. El 90 por ciento de las comisiones las paga el 10 por ciento de los clientes, en su mayoría de rentas bajas. El intento de poner coto a las comisiones en 2010 fracasó, en parte porque los clientes fueron engañados por los bancos. El director del nuevo organismo de defensa de los consumidores, Richard Cordray, criticó las prácticas bancarias diseñadas para garantizar que los clientes no entendieran las comisiones que tendrían que pagar. Un editorial del New York Times describía unas prácticas bancarias que «deliberadamente escondían la información, ya que exigían que los consumidores visitaran tres ciber sitios y navegaran por 50 páginas de texto para encontrar la información sobre las comisiones». «A Further Look at Overdraft Fees», New York Times, 27 de febrero de 2012, p. A16 (disponible en <http://www.nytimes.com/2012/02/27/opinion/a-further-look-at-overdraft-fees.html>, visitado el 25 de junio de 2012), que en parte citaba datos de Moeb Services, una compañía de investigación que ha realizado estudios para el gobierno y para algunos bancos. Véase también FDIC Study of Bank Overdraft Programs, noviembre de 2008. Resumen para directivos disponible en

http://www.fdic.gov/bank/analytical/overdraft/FDIC138_ExecutiveSummary_v508.pdf (visitado el 25 de junio de 2012).

[491] Ellos la llaman «compensación regulatoria». Pero cualquier cambio en las leyes que afecte a los contratos o a la

propiedad tiene consecuencias redistributivas.

[492] Véase, por ejemplo, «Where the Jobs Are, the Training May Not Be», *New York Times*, 2 de marzo de 2012, p. A1. El artículo informa: «Las carreras técnicas, las ingenierías y la formación sanitaria son de las pocas cualificaciones que tienen una enorme demanda incluso en el abatido mercado de trabajo de hoy en día. Por desgracia, también son algunas de las especializaciones más caras de enseñar». Por consiguiente, señala el artículo, siete estados han eliminado los departamentos de ingeniería e informática. Describen una universidad local de Carolina del Norte —un estado que tiene una grave carencia de personal de enfermería— como una universidad en la que «las solicitudes de matrícula en los programas de enfermería superan en tal medida las plazas disponibles que hay una lista de espera simplemente para entrar en la lista de espera».

[493] En el capítulo 4 presentábamos datos que reflejan el elevado nivel de endeudamiento de dos tercios de los estudiantes que se licenciaban arrastrando deudas por valor de más de 25.000 dólares. Si se incluyeran los préstamos de los progenitores, las cifras serían más de un 33 por ciento más altas. Como media, los estudiantes de esas universidades con ánimo de lucro tienen un 45 por ciento más de deuda que los estudiantes de otros centros. Esas cifras medias ocultan el hecho de que una gran cantidad de estudiantes tiene deudas de una cuantía extraordinariamente elevada en los centros con ánimo de lucro. Casi una cuarta parte de los que consiguieron un título de grado en las universidades con ánimo de lucro en 2008 pidieron prestado más de 40.000 dólares, comparado con un 5 por ciento en las instituciones públicas y un 14 por ciento en las universidades sin ánimo de lucro. El endeudamiento ha aumentado sensiblemente a lo largo de la última década. Los estudiantes que consiguieron un título de grado en 2008 pidieron prestado un 50 por ciento más, en dólares constantes, que quienes se licenciaron en 1996; para quienes lograron un grado de asociado, el endeudamiento se ha duplicado. Véase «Subprime Opportunity: The Unfulfilled Promise of For-Profit Colleges and Universities», Education Trust, noviembre de 2010,

disponible en http://www.edtrust.org/sites/edtrust.org/files/publications/files/Subprime_report.pdf; «The Rise of College Student Borrowing», estudio del Pew Research Center, publicado el 23 de noviembre de 2010, disponible en <http://www.pewsocialtrends.org/files/2010/11/social-trends-2010-student-borrowing.pdf> (visitado el 25 de junio de 2012); y el Project on Student Debt, «Student Debt and the Class of 2010», noviembre de 2011, disponible en http://projectonstudentdebt.org/pub_view.php?id=791 (visitado el 25 de junio de 2012). Para una excelente información sobre estas cuestiones, véase Tamar Lewin, «Report Finds Low Graduation Rates at For-Profit Colleges», *New York Times*, 23 de noviembre de 2010, disponible en <http://www.nytimes.com/2010/11/24/education/24colleges.html> (visitado el 25 de junio de 2012); y Tamar Lewin, «College Graduates' Debt Burden Grew, Yet Again, in 2010», *New York Times*, 2 de noviembre de 2011.

[494] Para ser más exactos, amplió la imposibilidad de cancelación a los prestamistas del sector privado, y ahí fue donde se produjeron los incentivos perversos con una particular intensidad.

[495] Si ese sector del mercado de la educación funcionara mejor, los efectos de prestigio impondrían cierta disciplina y aportarían incentivos. U.S. News informa incluso de las tasas de impago de préstamos en el caso de las grandes universidades con ánimo de lucro y orientadas a Internet, de las que la Universidad Kaplan llegaba a un llamativo 17,2 por ciento de impago (en contraste con la media del 4 por ciento de las universidades privadas sin ánimo de lucro). La Universidad de Phoenix tiene una tasa de impago del 12,9. Sin embargo, parece que esas cifras no disuaden de matricularse en ellas, o por lo menos no en la medida suficiente. Véase <http://www.usnews.com/education/online-education/articles/2010/09/15/loan-default-rates-at-prominent-online-universities> (visitado el 25 de junio de 2012).

[496] Tan solo el 22 por ciento de los estudiantes que se matriculan por primera vez a tiempo completo para un título

de grado en las universidades con ánimo de lucro se licencian antes de seis años, el 55 por ciento en las instituciones públicas, y el 65 por ciento en las universidades privadas sin ánimo de lucro. Véase «Subprime Opportunity», Education Trust, 2010.

[497] Las universidades no solo tienen elevadas tasas de abandono, sino también, por consiguiente, altas tasas de impago. Aproximadamente el 8,8 por ciento de los prestatarios con créditos de estudios que empezaron a amortizar el crédito en 2009 habían dejado de pagar a finales de 2010, un aumento respecto al 7 por ciento de la cohorte anterior, y en el que más de la mitad del aumento procedía de las universidades con ánimo de lucro. Véase Eric Lichtblau, «With Lobbying Blitz, For-Profit Colleges Diluted New Rules», New York Times, 9 de diciembre de 2011, y Project on Student Debt, «Sharp Uptick in Federal Student Loan Default Rates», 12 de septiembre de 2011. Un editorial del New York Times («Fraud and Online Learning», 5 de octubre de 2011) señala el fraude galopante en el sector de la educación con ánimo de lucro: «La Oficina del Inspector General del Ministerio de Educación afirma que ha iniciado 100 expedientes informativos desde 2005 y que está revisando 49 reclamaciones».

[498] A consecuencia de la legislación firmada por el presidente Obama en marzo de 2010, los bancos privados dejaron de gestionar los créditos para estudios avalados por el gobierno. La CBO (Oficina Presupuestaria del Congreso) estimó que el ahorro neto fue superior a 60.000 millones de dólares a lo largo de una década; a todos los efectos, esa era la cantidad que los contribuyentes le habían entregado a los bancos a modo de regalo. CBO, «Costs and Policy Options for Federal Student Loan Programs», marzo de 2010, disponible en <http://www.cbo.gov/sites/default/files/cbofiles/ftpdocs/110xx/doc11043/03-25-studentloans.pdf> (visitado el 25 de junio de 2012).

[499] Es previsible que los altos tipos de interés den lugar a un mayor riesgo por numerosas razones. Únicamente quienes se dedican a actividades de alto riesgo están dispuestos a pagar los elevados tipos de interés (el efecto de «selección»); conseguir

una rentabilidad que le permita devolver el préstamo y los intereses exige que el prestatario emprenda actividades de alto riesgo (el efecto de incentivo); y es posible que los prestamistas, animados por la alta rentabilidad que consiguen de los préstamos que se devuelven, dediquen menos esfuerzos a verificar la solvencia de los prestatarios. Véase J. E. Stiglitz y A. Weiss, «Credit Rationing in Markets with Imperfect Information», *American Economic Review*, 71, n.º 3 (junio de 1981), pp. 393 - 410. En Estados Unidos, a partir de 1980, las leyes federales fueron cada vez más restrictivas con las leyes estatales que intentaban poner límites a la usura.

[500] Véase C. K. Prahalad, *La fortuna en la base de la pirámide: cómo crear una vida digna y aumentar las opciones mediante el mercado*, Barcelona, Granica, 2005.

[501] El exgobernador del Reserve Bank de India vinculó expresamente los microcréditos de India con los préstamos de alto riesgo de Estados Unidos: Y. V. Reddy, «Microfinance in India Is like Subprime Lending», *Economic Times*, 23 de noviembre de 2010, disponible en http://articles.economictimes.indiatimes.com/2010-11-23/news/27602978_1_priority-sector-lending-sks-microfinance-microfinance-industry.

[502] La unidad contra el fraude hipotecario del FBI informa de que el fraude siguió siendo elevado a lo largo de 2010. Las denuncias por actividades sospechosas de tener relación con el fraude hipotecario (SAR) se multiplicaron por 6 entre 2003 y 2007. (Por supuesto, con el estallido de la burbuja de la vivienda, los compradores fueron más sensibles a la posibilidad de que les hubieran engañado). Véanse las denuncias por fraude hipotecario del FBI, datos de 2007 a 2010, disponibles en <http://www.fbi.gov/stats-services/publications/mortgage-fraud-2010>, y [http://www.fbi.gov/stats-](http://www.fbi.gov/stats-services/publications/mortgage-fraud-2007/mortgage-fraud-2007)

[services/publications/mortgage-fraud-2007/mortgage-fraud-2007](http://www.fbi.gov/stats-services/publications/mortgage-fraud-2007/mortgage-fraud-2007).

[503] Las cuestiones jurídicas que eso planteó se examinan en Christopher L. Peterson, «Two Faces: Demystifying

the Mortgage Electronic Registration System's Land Title Theory», *William and Mary Law Review*, 53, n.º 1 (2011), pp. 111 - 161 (la cita está en la p. 138), disponible en <http://scholarship.law.wm.edu/wmlr/vol53/iss1/4> (visitado el 25 de junio de 2012).

[504] Como parece afirmar el Tribunal Supremo en el caso de *Citizens United*.

[505] Phil Angelides, que presidió la Comisión de Investigación de la Crisis Financiera sobre las causas de la crisis, señalaba que «hoy en día el número de procesamientos por fraude financiero es menos de la mitad del que hubo» durante la crisis de las cajas de ahorros. También señalaba que su presupuesto para investigar la crisis, incluyendo las fechorías de los bancos, era de 9,8 millones de dólares, aproximadamente una séptima parte del presupuesto de Wall Street: el dinero nunca duerme, la película de Oliver Stone. Véase «Will Wall Street Ever Face Justice», *New York Times*, 2 de marzo de 2012, disponible en <http://www.nytimes.com/2012/03/02/opinion/will-wall-street-ever-face-justice.html> (visitado el 25 de junio de 2012). Véase W. K. Black, K. Calavita y H. N. Pontell, «The Savings and Loan Debacle of the 1980s: White-Collar Crime or Risky Business?», *Law and Policy*, 17, n.º 1 (1995), pp. 23 - 55. Acerca de nuestra crisis actual, véase Matt Stoller, «Treat Foreclosure as a Crime Scene», *Politico*, 15 de diciembre de 2011. Jamie Galbraith, de la Universidad de Texas, ha estado defendiendo la misma postura con convincentes argumentos. Los bancos también infringieron otras leyes —con muy pocos procesamientos—. La Office of the Controller of the Currency, el regulador federal de la banca nacional, informaba en noviembre de 2011 que probablemente 5.000 miembros en activo del ejército de Estados Unidos habían sido desahuciados de forma ilegal (en un estudio de tan solo diez bancos nacionales). S. Nasiripour, «US Lenders Review Military Foreclosures», *Financial Times*, 28 de noviembre de 2011.

[506] La incapacidad de procesar a los bancos es solo un aspecto de la incapacidad de exigir responsabilidades al sector financiero. La Comisión de Investigación Financiera describía

cómo la empresa Clayton Holdings, contratada por más de veinte importantes instituciones financieras para que realizara las «debidas diligencias» con las hipotecas que estaban manejando los bancos (asegurándose, por ejemplo, de que no fueran fraudulentas y que se hubieran cumplido los procedimientos legales) realizó un muestreo de entre un 2 y un 3 por ciento, e incluso con una muestra tan pequeña, detectó un número significativo de créditos con irregularidades. Pero los bancos no insistieron en que se investigara el 97 por ciento restante, ni revelaron la información sobre los préstamos irregulares a los inversores, tal y como exigen las leyes sobre valores. Evidentemente, todavía no ha habido inculpados por este aspecto de la infracción de la ley. Véase Angelides, «Will Wall Street Ever Face Justice», cit.

[507] Resulta difícil conseguir cifras exactas. En el momento del acuerdo sobre desahucios, en enero de 2012, los informes estimaban la cifra de familias en proceso de desahucio desde el estallido de la burbuja de la vivienda en casi 8 millones. Véase See D. Kravitz, «Banks' Agreement to Overhaul Mortgage Industry Sent to States», Associated Press, 24 de enero de 2012. El gobernador de la Reserva Federal de Nueva York, William Dudley, sugería que el ritmo de los desahucios en 2012 y 2013 podría aumentar (técnicamente son propiedades inmobiliarias que pasan a manos de los bancos) incluso hasta 1,8 millones al año, un aumento respecto a los aproximadamente 1,1 millones de 2011 y a los 600.000 de 2010. Dudley, «Housing and the Economic Recovery», Comentarios ante el Foro Económico de la New Jersey Bankers Association, Iselin (Nueva Jersey), disponible en <http://www.newyorkfed.org/newsevents/speeches/2012/dud120106.html> (visitado el 25 de junio de 2012).

[508] La recaudación de fondos para las elecciones a la magistratura aumentó más del doble durante la última década —subió hasta 206,9 millones en 2000 - 2009 desde 83,3 millones en 1990 - 1999—. Algunos presidentes del Tribunal Supremo han sido derrotados por aspirantes acaudalados; los «anuncios agresivos» han ido haciéndose un hueco cada vez mayor en la televisión. Véase J. Sample, A. Skaggs, J. Blitzer y

L. Casey, «The New Politics of Judicial Elections, 2000 - 2009: Decade of Change», Brennan Center for Justice, Facultad de Derecho de la Universidad de Nueva York. También hay una sensación creciente de que la justicia se compra: aunque, como era de esperar, los ciudadanos temen que «las contribuciones a las campañas afecten al resultado de las decisiones de los tribunales»; lo que resulta aún más llamativo es que «casi la mitad de los jueces estatales están de acuerdo». Véase el cibernsio

http://www.brennancenter.org/content/resource/the_new_politics_of_judicial_elections/ (visitado el 25 de junio de 2012).

[509] Ally, anteriormente GMAC, en el que el gobierno tiene una participación del 74 por ciento.

[510] Citado en Gretchen Morgenson, «Massachusetts Sues 5 Major Banks over Foreclosure Practices», New York Times, 2 de diciembre de 2011, pp. B1, B9. El fiscal general del estado de Nueva York, Eric Schneiderman, también demandó a Bank America, Wells Fargo y JPMorgan Chase, y describió lo que hacían como «enrevesado y complejo», una táctica evasiva respecto al tradicional sistema público de registro. El motivo estaba claro: ahorrarse 2.000 millones en tasas de registro. MERS, por supuesto, negó las acusaciones. «New York Sues 3 Big Banks Over Mortgage Database», New York Times, 4 de febrero de 2012, p. B6.

[511] Basado en un análisis de datos de Lender Processing Services. Como media, requería 792 días para los préstamos grandes y 611 para los pequeños. Las diferencias eran especialmente grandes en los estados que exigían actas judiciales. Aun así, en California, un estado que no las exige, los desahucios de las grandes hipotecas requerían un 50 por ciento más de tiempo que las pequeñas, 671 días frente a 445. Curiosamente, antes de la crisis de las hipotecas, cuando funcionaba el imperio de la ley «corriente», básicamente no había diferencia, 251 días para las hipotecas grandes, 260 para las pequeñas. Véase Shelly Banjo y Nick Timiraos, «For the Costliest Homes, Foreclosure Comes Slowly», Wall Street

Journal, 28 de febrero de 2012, disponible en <http://online.wsj.com/article/SB10001424052970204369404577209181305152266.html>.

[512] Nuestro complejo sistema judicial contribuye a incrementar los costes y la incertidumbre. Las compañías petroleras han intentado (y en parte lo han conseguido) limitar su responsabilidad por los desastres petrolíferos en alta mar, por ejemplo. Los tribunales tienen una responsabilidad para los daños producidos a los afectados más directos, por ejemplo, por un derrame de petróleo. En el caso del vertido de petróleo del buque Exxon Valdez, eso significó que muchas de las personas perjudicadas por la destrucción de la industria pesquera no pudieron recuperar sus beneficios perdidos. La Ley sobre Contaminación por Petróleo de 1990 intentó corregir algunas de esas limitaciones. Pero la verdadera prueba del marco legal —con las legiones de abogados que probablemente movilizará BP, en un intento de limitar lo que tendrá que pagar— llevará años. Para un análisis que ejemplifica la complejidad del marco jurídico, véase Ronen Perry, «The Deepwater Horizon Oil Spill and the Limits of Civil Liability», *Washington Law Review*, 86, n.º 1 (2011), pp. 1 - 68.

[513] Hace mucho tiempo que el sistema de patentes se utiliza de una forma tan injusta y discriminatoria. En el Reino Unido, desde el principio, las tasas por registro de patentes provocaron que solo los ricos tuvieran acceso al sistema de patentes. Véase Z. Khan y K. Sokoloff, «Patent Institutions, Industrial Organization and Early Technological Change: Britain and the United States, 1790 - 1850», en *Technological Revolutions in Europe*, M. Berg y K. Bruland eds., Cheltenham, Elgar, 1998. B. Zorina Khan ha señalado que «Unos costes prohibitivos [...] limitaban el acceso al derecho a la propiedad en el ámbito de la invención. Esas limitaciones favorecían a las clases elitistas de las personas adineradas o con una cualificación técnica excepcional. Los inventores que deseaban conseguir protección en todo el reino tenían que lidiar con la burocracia de tres sistemas de patentes y pagar unas tasas que oscilaban entre 100 libras esterlinas para una patente en Inglaterra, y 300 libras por unos derechos de propiedad que se

extendían hasta Irlanda y Escocia». Khan, «Intellectual Property and Economic Development: Lessons from American and European History», ciclostil, 2003. Véase también B. Zorina Khan, *The Democratization of Invention: Patents and Copyrights in American Development, 1790 - 1920*, Nueva York, Cambridge University Press, 2005.

[514] Los tribunales inferiores a veces fallan en un sentido, y los superiores en otro, con lo que todo el proceso judicial se dilata durante mucho tiempo. Por añadidura, es posible que algunas jurisdicciones reconozcan la patente y que otras la rechacen. Véase S. Decker, «NTP Wins Court Ruling on 7 Patents from Apple, AT&T Cases», Bloomberg, 1 de agosto de 2011. Para un análisis anterior y más amplio de estas cuestiones véase J. E. Stiglitz, *Cómo hacer que funcione la globalización*, Madrid, Taurus, 2006.

[515] Hay formas alternativas de organizar el sistema de patentes con las que se puede reducir la posibilidad de extorsión, como el sistema de responsabilidad, por el que los individuos tienen derecho a utilizar cualquier patente, previo pago de un canon «razonable». Otras formas de organizar el régimen de propiedad intelectual pueden crear un terreno de juego más nivelado. Pequeños cambios en las normas pueden tener grandes consecuencias para el reparto de la riqueza. Hubo un acalorado debate en Estados Unidos sobre la posibilidad de cambiar un sistema por el que la patente se otorgaba al «primero en solicitarla» en vez de al «primero en inventar». La prioridad al primero que la solicita concede una gran ventaja a las grandes empresas que tienen en nómina a un gran número de abogados especializados en patentes, dispuestos a solicitar una patente en el instante mismo en que se produce una innovación patentable. Véase la obra de Jerome H. Reichman, incluido su trabajo «Saving the Patent Law from Itself: Informal Remarks concerning the Systemic Problems Afflicting Developed Intellectual Property Regimes», *Advances in Genetics*, 50 (2003), pp. 289 - 303, y las referencias que se citan allí.

[516] Edward Wyatt, «Judge Blocks Citigroup Settlement with S.E.C.», *New York Times*, 28 de noviembre de 2011.

CAPÍTULO 8

LA BATALLA DE LOS PRESUPUESTOS

[517] El informe de la comisión está disponible en http://www.fiscalcommission.gov/sites/fiscalcommission.gov/files/documents/TheMomentofTruth12_1_2010.pdf.

[518] Bipartisan Policy Center Debt Reduction Task Force (presidido por Peter Dominici, expresidente del Comité Presupuestario del Senado, y por Alice Rivlin, exdirectora de presupuestos de la Casa Blanca y vicepresidenta de la Reserva Federal, e incluía a diecinueve ex altos funcionarios de la Casa Blanca y del gobierno, a antiguos miembros del Senado y de la Cámara de Representantes, a antiguos gobernadores y alcaldes, y a líderes de las empresas, de los sindicatos y otros). Su informe, «Restoring America's Future», está disponible en <http://www.bipartisanpolicy.org/sites/default/files/BPC%20FINAL%20REPORT%20FINAL%20PRINT%202011.pdf> (visitado el 25 de junio de 2012).

[519] Titulado «Roadmap for America's Future», sus propuestas están disponibles en <http://www.roadmap.republicans.budget.house.gov/> (visitado el 25 de junio de 2012). La Cámara de Representantes aprobó una variante del presupuesto de Ryan el 15 de abril de 2011, disponible en <http://budget.house.gov/UploadedFiles/PathToProsperityFY2012.pdf> (visitado el 25 de junio de 2012).

[520] El techo de gasto limita cuánto dinero puede pedir prestado el gobierno. Pero el Congreso también había aprobado leyes que obligaban a ciertos gastos y fijaban determinados impuestos. Aunque el Congreso legisla sobre los tipos impositivos, los ingresos por impuestos dependen de lo bien que funcione la economía. Si la economía va bien, los ingresos son elevados; en las recesiones, los ingresos son escasos. A medida que el gobierno va pidiendo prestado más dinero un año tras otro, la cuantía total de la deuda aumenta. El Congreso, de una forma un tanto incoherente, también establece un límite a la

cantidad que el gobierno puede pedir prestada. Algunos pensaban que, a falta de un acuerdo para incrementar el techo de gasto, el gobierno se vería obligado a suspender pagos. En cualquier caso, tendría que afrontar una situación imposible: o bien había que quebrantar la ley que especificaba lo que había que gastar, o bien había que infringir la ley que especificaba cuánto dinero podía pedirse prestado.

[521] Durante su comparecencia ante el Congreso el 25 de enero de 2001, Greenspan apoyó las bajadas de impuestos a corto plazo y manifestó su preocupación por que el gobierno liquidara su deuda demasiado rápidamente. «Pero el hecho de que sigamos teniendo superávits, más allá del punto en que alcancemos un nivel de deuda federal igual o próximo a cero, trae a colación la cuestión crucial de política fiscal a largo plazo acerca de si el gobierno debería acumular grandes cantidades de activos privados (o, más técnicamente, no federales). Con una deuda cero, los reiterados superávits presupuestarios unificados actualmente previstos implican una importante acumulación de activos privados por parte del gobierno federal. Este giro debería influir materialmente en las políticas que ustedes y la Administración decidan aplicar [...] En el contexto actual, donde a todas luces parece apropiada una reducción de impuestos a lo largo de los próximos años a fin de prevenir la acumulación de activos privados, iniciar ese proceso más pronto que tarde probablemente ayudaría a suavizar la transición a un equilibrio fiscal a largo plazo», dijo Greenspan. «Y en caso de que los actuales puntos débiles se extendieran más allá de lo que ahora parece probable, tener en vigor una bajada de impuestos podría, de hecho, ser notablemente beneficioso». Véase «Testimony of Chairman Alan Greenspan: Outlook for the Federal Budget and Implications for Fiscal Policy», ante el Comité Presupuestario, Senado de Estados Unidos, 25 de enero de 2001, disponible en <http://www.federalreserve.gov/boarddocs/testimony/2001/20010125/default.htm> (visitado el 25 de junio de 2012).

[522] Véanse CBO, «Current Budget Projections: Selected Tables from CBO's Budget and Economic Outlook: An Update», agosto de 2010, pp. 9 - 10, disponible en

<http://www.cbo.gov/sites/default/files/cbofiles/ftpdocs/117xx/doc11705/budgetprojections.pdf> (visitado el 25 de junio de 2012). Esa estimación incluye un ajuste por el efecto amplificado tanto de la Economic Growth and Tax Relief Reconciliation Act de 2001 como de la Jobs and Growth Tax Relief Reconciliation Act de 2003.

[523] Economic Policy Institute, «Economic Snapshot», 18 de mayo de 2011, disponible en http://www.epi.org/publication/what_goes_into_a_budget_deficit/ (visitado el 25 de junio de 2012), basado en los datos de la CBO. La Tax Relief, Unemployment Insurance Reauthorization, and Job Creation Act de 2010, no solo prorrogó dos años las bajadas de impuestos de Bush; también introdujo otros gastos fiscales. La CBO estimó que la ley incrementaría el déficit en 390.000 millones de dólares en 2011 y en 407.000 millones en 2012. Véase «The Budget and Economic Outlook: Fiscal Years 2011 to 2021», CBO 2011, disponible en http://budget.senate.gov/democratic/index.cfm/files/serve?File_id=94312aeb-8a73-41cd-b774-8533403f83a6 (visitado el 25 de junio de 2012). En enero de 2012 la CBO proyectaba un déficit para ese año de aproximadamente 1,1 billones de dólares. Véase «The Budget and Economic Outlook: Fiscal Years 2012 to 2022», CBO 2012, disponible en http://cbo.gov/sites/default/files/cbofiles/attachments/01-31-2012_Outlook.pdf (visitado el 25 de junio de 2012).

[524] En términos compensados actuales, expresado en dólares de hoy. Véase J. E. Stiglitz y Linda Bilmes, «Testimony before the U.S. Congress Hearing on the Economic Costs of the Iraq War», 24 de octubre de 2007, <http://www.hks.harvard.edu/news-events/news/testimonies/linda-bilmes-testifies-before-us-house-of-representatives-committee-on-the-budget-on-the-economic-costs-of-the-iraq-war>; y Linda J. Bilmes y J. E. Stiglitz, La guerra de los tres billones de dólares: el coste real de la guerra de Irak, Madrid, Taurus, 2008. Otras fuentes ofrecen cifras aún más altas. El Eisenhower Study Group Research Project estima que, a fecha de junio de 2011, se habían gastado o comprometido entre 3,2 y 4 billones

de dólares en las guerras de Irak, Afganistán y Pakistán desde 2001. Véase «The Costs of War since 2001: Iraq, Afghanistan, and Pakistan», <http://costsofwar.org/>.

[525] Se preveía que la partida de «financiación de las operaciones en Afganistán e Irak y actividades anexas» costaría 145.000 millones de dólares en 2012. Véase «The Budget and Economic Outlook: Fiscal Years 2012 to 2022», CBO 2012, disponible en

[http://cbo.gov/sites/default/files/cbofiles/attachments/01 - 31 - 2012_Outlook.pdf](http://cbo.gov/sites/default/files/cbofiles/attachments/01-31-2012_Outlook.pdf) (visitado el 25 de junio de 2012). Véase la nota siguiente para entender por qué casi con total seguridad eso suponía una infravaloración de los gastos de guerra.

[526] Bilmes y Stiglitz, en La guerra de los tres billones de dólares: el coste real de la guerra de Irak, estimaron en 600.000 millones de dólares el aumento acumulado de los gastos de defensa entre 2003 y 2008 al margen de los costes achacables a la guerra. En realidad, un porcentaje sustancial de esa cifra se ocultó en los gastos de guerra.

[527] Véase «Defence Costs», Economist, 8 de junio de 2011, disponible en <http://www.economist.com/blogs/dailychart/2011/06/military-spending> (visitado el 25 de junio de 2012). Para un análisis adicional véase Bilmes y Stiglitz, La guerra de los tres billones de dólares: el coste real de la guerra de Irak.

[528] Véase «Lockheed F-35 Cost Controls in \$662 Billion Defense Bill», Businessweek, 15 de diciembre de 2011, disponible en [http://www.businessweek.com/news/2011 - 12 - 15/lockheed-f-35-cost-controls-in-662-billion- defense-bill.html](http://www.businessweek.com/news/2011-12-15/lockheed-f-35-cost-controls-in-662-billion-defense-bill.html).

[529] Véase el análisis del capítulo 3 para las estimaciones de los costes de esa disposición.

[530] Estimación de la CBO, véase p. 117 de «The Budget and Economic Outlook: Fiscal Years 2012 to 2022», CBO 2012, disponible en [http://cbo.gov/sites/default/files/cbofiles/attachments/01 - 31 - 2012_Outlook.pdf](http://cbo.gov/sites/default/files/cbofiles/attachments/01-31-2012_Outlook.pdf) (visitado el 25 de junio de 2012).

[531] El gobierno estadounidense se benefició de la

burbuja, durante un tiempo, lo que disimulaba su verdadera posición financiera, igual que la de los estadounidenses corrientes: algunos de los ingresos procedían de las plusvalías de capital artificiales y de los beneficios de los precios de la burbuja, de modo que incluso tras anular las cuatro medidas descritas anteriormente, es posible que siguiera habiendo déficit. Además, la inflación en el ámbito de la atención sanitaria ha sido mayor que la inflación general, lo que requiere ulteriores gastos en Medicare y Medicaid.

[532] Por supuesto, la bajada de impuestos a las plusvalías de capital fue solo una parte de la historia de la creación de la burbuja. También desempeñaron un papel la normativa laxa y los bajos tipos de interés.

[533] Véase Anton Korinek y J. E. Stiglitz, «Dividend Taxation and Intertemporal Tax Arbitrage», *Journal of Public Economics*, 93 (2009), pp. 142 - 159. Los defensores del trato fiscal preferente a los dividendos aportaron otro argumento: era injusto gravar al mismo tiempo los beneficios empresariales y los dividendos. Originalmente, se suponía que el trato preferente se aplicaría únicamente a las empresas que realmente pagaran impuestos; pero entonces, en uno de esos frecuentes cambios de última hora, se eliminó esa restricción. El resultado es una injusticia aún mayor: unas rentas que eluden el impuesto de sociedades y que después, cuando se abonan, son gravadas con un tipo impositivo más bajo que una renta del trabajo de una cuantía similar.

[534] La ineficiencia real de la disposición sobre impuestos municipales es menor de lo que sugiere este ejemplo hipotético. Un estudio sugería que aproximadamente «el 20 por ciento de los beneficios de la exención a los bonos municipales se filtra de forma no intencionada a los compradores de bonos de tramos impositivos de rentas más altas». Véase Jordan Eizenga y Seth Hanlon», *Tax Expenditure of the Week: Tax-Exempt Bonds*», 2 de marzo de 2011, cibernsio del Center for American Progress, <http://www.americanprogress.org/issues/2011/03/te030211.html> (visitado el 25 de junio de 2012), citando a T. J. Atwood, «Implicit Taxes: Evidence from Taxable, AMT, and Tax- Exempt

State and Local Government Bond Yields», *Journal of the American Taxation Association*, 25, n.º 1 (2003), pp. 1 - 20.

[535] Véase Henry George, *Progress and Poverty: An Inquiry into the Cause of Industrial Depressions and of Increase of Want with Increase of Wealth: The Remedy* (1879) [Progreso y pobreza, Granada, Comares, 2008]. Junto con Richard Arnott, demostré que existían condiciones en las que un impuesto del 100 por ciento en ese tipo de rentas era, en realidad, el impuesto óptimo. Véase nuestro ensayo «Aggregate Land Rents, Expenditure on Public Goods and Optimal City Size», *Quarterly Journal of Economics*, 93, n.º 4 (noviembre de 1979), pp. 471 - 500. Hay una matización que es importante cuando los productores no pueden asegurarse adecuadamente contra los riesgos que soportan. Entonces el gobierno no debería depender demasiado de un impuesto sobre la tierra o de cualquier otro impuesto basado en cantidades fijas, porque impone una pesada carga respecto a los ingresos en los años malos y una carga liviana en los años buenos. Véase K. Hoff, «Land Taxes, Output Taxes, and Sharecropping: Was Henry George Right?», *World Bank Economic Review*, 5 (1991), pp. 93 - 112; y X. Meng, N. Qian y P. Yared, «The Institutional Causes of China's Great Famine», Universidad de Yale, manuscrito, 2010, disponible en http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=1671744 (visitado el 25 de junio de 2012).

[536] El precio de ese tipo de recursos puede desglosarse en dos partes: una renta, más el coste de extracción.

[537] Incluso es posible subastar las subvenciones, para garantizar que vayan a parar a donde más se valoren. En la ley de explotaciones agrícolas de 1995, se incluía una disposición que otorgaba discrecionalidad al Ministerio de Agricultura para hacerlo, pero nunca se implementó.

[538] Como señalábamos en capítulos anteriores, un argumento que se alega en defensa de esas subvenciones es que aumentan el empleo. Pero como también apuntábamos, la responsabilidad de mantener la economía en el pleno empleo corresponde a la política macroeconómica (a las políticas monetaria y fiscal). Si se gestiona bien la política

macroeconómica, podemos tener una economía en el pleno empleo sin necesidad de subvenciones. Si la política macroeconómica no se gestiona bien, no tendremos pleno empleo, ni siquiera con subvenciones.

[539] Normalmente, se supone que el multiplicador del presupuesto equilibrado está en torno a la unidad. Pero si se aumentan los impuestos a los ricos, que en caso contrario habrían ahorrado mucho, y el aumento del gasto se dedica a actividades con un «elevado multiplicador», como inversiones en educación, el multiplicador del presupuesto equilibrado puede ser mucho mayor.

[540] Los miembros de la comisión efectivamente reconocen la necesidad de un sistema tributario más progresivo, pero lo que recomendaron era casi con seguridad un sistema menos progresivo. Aportan un revelador análisis de la distribución (que se centra exclusivamente en los cambios en el impuesto sobre la renta de las personas físicas, no en el impacto de los cambios en el impuesto de sociedades, ni en los recortes de los gastos). Incluso en ese análisis, el mayor aumento porcentual de los impuestos federales medios recae en el segundo quintil —un 13,5 por ciento, comparado con el 10,4 por ciento del quintil más alto—. Al mismo tiempo, algunas de las reformas que propone la comisión para tapan los vacíos legales, efectivamente, suponen una importante contribución a efectos de aumentar la progresividad. Casi la mitad de aumento de ingresos por impuestos que proponen procede del 1 por ciento más alto, lo cual es coherente con las recomendaciones que se hacían anteriormente en este capítulo.

[541] Esta propuesta implicaría un aumento de los impuestos para las pequeñas sociedades anónimas.

[542] Para un tratamiento estándar de libro de texto sobre esta cuestión, véase J. E. Stiglitz, *La economía del sector público*, Barcelona, Antoni Bosch, 2003. Para el análisis teórico original, véase Joseph E. Stiglitz, «Taxation, Corporate Financial Policy, and the Cost of Capital», *Journal of Public Economics*, 2 (febrero de 1973), pp. 1 - 34.

[543] La Comisión Bowles-Simpson, en su informe final, era más cauta. Argumentaba que el nuevo código tributario

«debe incluir disposiciones (en algunos casos, permanentes, en otros casos, temporales) para [...] los intereses de las hipotecas únicamente para las residencias principales, el seguro médico proporcionado por el empleador, los donativos a organizaciones benéficas; [y] los ahorros para la jubilación y las pensiones».

[544] Hay evidencias de que en las áreas densamente pobladas —que son precisamente las áreas donde es probable que la adquisición de viviendas en propiedad mejore las comunidades gracias a una mayor participación electoral y a las acciones colectivas— la deducción por intereses hipotecarios no incrementa los índices de viviendas en propiedad, y de hecho, es incluso posible que los reduzca. Dado que la oferta de viviendas en ese tipo de áreas es inelástica, gran parte de las deducciones por intereses hipotecarios se capitaliza en los precios de la vivienda de esas áreas. En los precios más altos de la vivienda, hay menos familias con ingresos bajos y medios que salgan beneficiados por adquirir una vivienda en vez de alquilarla. Véase C. A. Hilber y T. M. Turner, «The Mortgage Interest Deduction and Its Impact on Homeownership Decisions», SERC, ponencias de discusión 55, London School of Economics, 2010, disponible en http://personal.lse.ac.uk/hilber/hilber_wp/Hilber_Turner_2010_08.pdf (visitado el 25 de junio de 2012).

[545] La mayoría de las propuestas sí lo tuvieron más o menos en cuenta, mediante un aplazamiento de la aplicación de los recortes, pero solo brevemente, porque tenían una visión excesivamente optimista de la recuperación. En virtud de Bowles-Simpson, los recortes (respecto a lo que habría sido el gasto público en otras circunstancias) empiezan en 2012. Sin embargo, al cierre de este libro, la Oficina Presupuestaria del Congreso prevé que la economía no volverá al pleno empleo antes de 2018, y la Reserva Federal es tan pesimista que ha dicho que los tipos de interés seguirán próximos a cero hasta finales de 2014.

[546] Un ejemplo obvio es que las deducciones fiscales a las grandes empresas que invierten dan incentivos para que las empresas inviertan y les proporcionan el efectivo necesario para hacerlo.

[547] En un mundo con competencia perfecta, los precios se reducen implacablemente hasta los costes marginales, y los costes marginales son empujados implacablemente a la baja hasta el nivel más bajo que permita la tecnología actual. Pero por distintas razones, la competencia en el sector de la atención sanitaria, y sobre todo en el ámbito de los seguros médicos, dista mucho de ser perfecta. Uno de los motivos de que el sector privado tenga unos costes de gestión tan elevados es que las empresas dedican considerables esfuerzos a «quitar la nata», a asegurarse de que sus asegurados están sanos, o por lo menos más sanos que la media. Otra razón es que, ante unos beneficios extraordinarios, gastan considerables recursos en reclutar buenos clientes, por ejemplo a través de la publicidad.

[548] Muchas de esas recomendaciones son coherentes con las de Bowles-Simpson.

[549] Gary Engelhardt y Jonathan Gruben muestran que los aumentos en las prestaciones de la Seguridad Social son la causa de la totalidad de la disminución del 17 por ciento en los índices de pobreza que se produjo entre 1960 y 2000. «Social Security and the Evolution of Elderly Poverty», NBER, ponencia de trabajo 10466 (2004).

[550] Thomas Ferguson y Robert Johnson, «A World Upside Down? Deficit Fantasies in the Great Recession», Roosevelt Institute, ponencia de trabajo n.º 7, 2010.

[551] El programa de atención sanitaria de Obama contiene numerosas disposiciones diseñadas para reducir los costes. Es demasiado pronto para decir lo eficaces que serán.

[552] Eso no es del todo cierto: incluso los futuros recortes prometidos, si son creíbles, pueden ralentizar la economía ahora, ya que las familias, sabiendo que se van a recortar la Seguridad Social y Medicare, tendrán que ahorrar más ahora, a fin de protegerse; y aunque un mayor ahorro es bueno a largo plazo, el impacto a corto plazo —menos consumo— no lo es para la recuperación.

[553] Una variante de esto, que asombrosamente defienden algunos economistas serios, es que realmente no están empleados; están simplemente «disfrutando» de tiempo de ocio. Por supuesto, normalmente, alguien que disfruta del ocio

debería estar contento, lo que no es cierto para la mayoría de personas que no tienen trabajo. Pero, desde ese punto de vista, es un problema para la psicología, no para la economía.

[554] Eso, por supuesto, es mejor que cuando estábamos en lo peor de la recesión, momento en el que había siete solicitantes por cada empleo. (Bureau of Labor Statistics <http://www.bls.gov/news.release/jolts.htm>). Supuestamente, cuando McDonald's anunció que iba a contratar a 50.000 trabajadores, ¡se presentaron un millón de aspirantes! Véase Leslie Patton, «McDonald's Hires 62,000 in U.S. Event, 24% More Than Planned», Bloomberg, 28 de abril de 2011, disponible en <http://www.bloomberg.com/news/2011-04-28/mcdonald-s-hires-62-000-during-national-event-24-more-than-planned.html> (visitado el 25 de junio de 2012).

[555] De hecho, existe un argumento a favor de que el seguro de desempleo en realidad podría incrementar la eficiencia del mercado de búsqueda de mano de obra, ya que quienes menos desearan trabajar, y tuvieran menos probabilidades de conseguir un empleo, serían los primeros en abandonar. Al hacerlo, los costes de búsqueda se reducirían para los demás, y quienes consiguieran trabajo probablemente tendrían un perfil más acorde. Gracias a George Akerlof por sus análisis de esta cuestión.

[556] Crecimiento del PIB real (el cambio porcentual respecto al año anterior) para 2010: Estados Unidos: 2,9; Suecia: 5,3; Alemania: 3,5. Crecimiento del empleo (cambio porcentual respecto al año anterior) para 2010: Estados Unidos: -0,6; Suecia: 1,0; Alemania: 0,5.

Véase OCDE en

http://www.oecd.org/document/22/0,3746,en_2649_39023495_43221014_1_1_1_1,00.html#taxes. El capítulo 4 explicaba las distintas ventajas a corto y medio plazo de una mayor protección social: mayor asunción de riesgos, más estabilidad y más apoyo político a las medidas, como la apertura al comercio, que, si se gestionan bien, pueden ayudar a mejorar el rendimiento económico, todo lo cual puede contribuir a un

mayor crecimiento a largo plazo.

[557] Para que la postura de quienes se oponen a las inversiones públicas fuera coherente sería necesario un supuesto adicional: que no existieran oportunidades de inversión pública de alta rentabilidad. Pero, como hemos comentado anteriormente, es algo generalmente aceptado que existen muchas inversiones de alta rentabilidad, en infraestructuras, en educación y en investigación, entre otras.

[558] Por añadidura, la mayoría de los ejemplos se refieren a países con tipos de cambio flexibles. Unos tipos de cambio más bajos generan más exportaciones. El tipo de cambio de Estados Unidos está en gran medida fuera de su control: si la crisis de Europa empeora, por ejemplo, es posible que el euro baje respecto al dólar, y a Estados Unidos le resultaría más difícil exportar.

[559] Véase Arjun Jayadev y Mike Konczal, «The Boom Not the Slump: The Right Time for Austerity», Roosevelt Institute, 23 de agosto de 2010, y su contundente crítica de Alberto Alesina y Silvia Ardagna, «Large Changes in Fiscal Policy: Taxes Versus Spending», NBER, ponencia de trabajo n.º 15438, 2009. El FMI ha llegado a unas conclusiones parecidas. Véase también Olivier J. Blanchard, David Romer, Michael Spence y Joseph E. Stiglitz, eds., *In the Wake of the Crisis: Leading Economists Reassess Economic Policy*, Cambridge, MIT Press, 2012, y en particular el artículo de Robert Solow, «Fiscal Policy», pp. 73 - 76. Véase también Jaime Guajardo, Daniel Leigh y Andrea Pescatori, «Expansionary Austerity: New International Evidence», FMI, ponencia de trabajo, julio de 2011.

[560] Véase Domenico Delli Gatti, Mauro Gallegati, Bruce C. Greenwald, Alberto Russo y Joseph E. Stiglitz, «Sectoral Imbalances and Long Run Crises», ponencia presentada a la reunión de la International Economic Association, Pekín, julio de 2011, y de próxima publicación en la memoria. Para una versión más accesible, véase J. E. Stiglitz, «The Book of Jobs», Vanity Fair, enero de 2012, pp. 28 - 32, disponible en <http://www.vanityfair.com/politics/2012/01/stiglitz-depression-201201> (visitado el 25 de junio de 2012).

[561] Véase Sumner H. Slichter, «The Downturn of 1937»,

Review of Economic Statistics, 20 (1938), pp. 97 - 110; Kenneth D. Roose, «The Recession of 1937 - 38», Journal of Political Economy, 56, n.º 3 (junio de 1948), pp. 239 - 248; y E. Cary Brown, «Fiscal Policy in the 'Thirties: A Reappraisal», American Economic Review, 46, n.º 5 (diciembre de 1956), pp. 857 - 879.

[562] No obstante, como hemos argumentado en otro lugar, el sector financiero no ha recuperado plenamente su salud. Muchos de los bancos más pequeños, responsables de una gran parte de los préstamos a las pequeñas y medianas empresas del país, siguen teniendo problemas. A pesar de todo, en conjunto, la inversión al margen del sector inmobiliario ha recuperado en gran medida los niveles anteriores a la crisis. La inversión fija privada no residencial en términos de porcentaje del PIB fue del 10,0 por ciento en el segundo trimestre de 2011, mientras que la media histórica desde la II Guerra Mundial es del 10,7 por ciento (aunque cabe señalar que el PIB ha caído por debajo de la media). Las inversiones en equipos y en software por parte de las empresas fue de aproximadamente el 8,2 por ciento del PIB a principios de 2011, comparado con un máximo del 8,4 por ciento en 2007, y un 6,6 por ciento en el peor momento de la crisis, en el cuarto trimestre de 2008.

[563] Y afectó a la apreciación acerca del valor de una batalla política para conseguir un estímulo mayor, más prolongado y mejor diseñado. Un punto débil crucial del estímulo fue que un tercio fue a parar a bajadas de impuestos a las familias, una medida que anteriormente ya había demostrado ser relativamente ineficaz (las bajadas de impuestos de Bush de 2008). Para un análisis más a fondo de los defectos de diseño, véase J. E. Stiglitz, Caída libre, Madrid, Taurus, 2010.

[564] Como la crisis ha proseguido, los altos funcionarios se han vuelto más cautos. El anuncio por parte de la Reserva Federal de que espera que los tipos de interés se mantengan próximos a cero por lo menos hasta finales de 2014 viene a decir a todos los efectos que la recesión, de la que son en gran medida responsables sus políticas anteriores a la crisis, durará por lo menos siete años (la recesión comenzó en diciembre de 2007).

[565] En un periodo de prolongada infrautilización de la capacidad, a uno le preocupa no solo el impacto inmediato del gasto, sino también los efectos de hasta dos y tres años después, cuando la economía todavía esté débil. Una parte de lo que no se gasta hoy se gasta en esos años venideros, estimulando la economía, y saber que eso será así puede aportar todavía más estímulo a la economía ahora mismo. Véase P. Neary y J. E. Stiglitz, «Toward a Reconstruction of Keynesian Economics: Expectations and Constrained Equilibria», *Quarterly Journal of Economics*, 98, suppl. (1983), pp. 199 - 228. Además, una de las razones de que no se recicle el dinero —a fin de aumentar aún más el PIB— son las «goteras» de gasto en el extranjero. Pero cuando otros países (como los europeos) también están débiles, gastar en el extranjero incrementa sus ingresos, y ellos hacen otro tanto, gastando más en importaciones, incluidas las de bienes procedentes de Estados Unidos. Por consiguiente, lo que interesa son los multiplicadores globales a largo plazo, no solo los multiplicadores nacionales a corto plazo. Es probable que dichos multiplicadores sean grandes, mucho mayores que la cifra de 1,5 que se utiliza habitualmente. Véase Naciones Unidas, «Report of the Commission of Experts of the President of the United Nations General Assembly on Reforms of the International Monetary and Financial System» (también denominada la Comisión Stiglitz), Nueva York, Naciones Unidas, septiembre de 2009, publicado como *The Stiglitz Report*, Nueva York, New Press, 2010. Para un estudio reciente, véase Jonathan A. Parker, «On Measuring the Effects of Fiscal Policy in Recessions», *Journal of Economic Literature*, 49 n.º 3 (2011), pp. 703 - 718. Muchos de los estudios estadísticos que citan quienes reivindican un multiplicador pequeño tienen graves defectos, ya que se basan ampliamente en periodos en que la economía está en pleno empleo, o próxima a él, y/o cuando las autoridades monetarias han adoptado medidas de compensación —han aumentado los tipos de interés—. La dificultad es que los periodos de una crisis larga y profunda, como la Gran Depresión y la Gran Recesión, son relativamente raros, lo que obstaculiza el uso de análisis estadísticos.

[566] Existe un argumento estándar entre los conservadores en contra del gasto a cuenta del déficit, que consiste en que la anticipación de un mayor pasivo fiscal en el futuro incrementa de tal modo el ahorro, puesto que hoy los trabajadores se preparan para esa carga tributaria futura, que la demanda agregada no se ve afectada. El argumento se denomina el teorema de equivalencia Barro-Ricardiana, por el apellido del profesor Robert Barro, que la analizaba en su artículo titulado «On the Determination of the Public Debt», *Journal of Political Economy*, 87, n.º 5 (1979), pp. 940 - 971. Pero trabajos posteriores, como mi ponencia «On the Relevance or Irrelevance of Public Financial Policy», en *The Economics of Public Debt: Proceedings of a Conference Held by the International Economic Association at Stanford, California, Londres, Macmillan Press, 1988*, pp. 4 - 76, explican que el resultado únicamente es cierto en unas circunstancias muy peculiares, por ejemplo, con unos mercados de capitales perfectos y un perfecto altruismo entre generaciones. De hecho, cuando Bush bajó sus impuestos a los ricos y el déficit se disparó, las tasas de ahorro de las familias disminuyeron, haciendo justo lo contrario de lo que preveía la teoría de Barro.

CAPÍTULO 9

UNA POLÍTICA MACROECONÓMICA Y UN BANCO CENTRAL POR Y PARA EL 1 POR CIENTO

[567] Los halcones de la inflación —los responsables de las políticas que parecen estar obsesionados hasta con el mínimo aumento de la inflación— sostienen que la economía está al borde del precipicio; incluso el menor aumento de la inflación puede abocar a la economía al caprichoso camino de una inflación cada vez mayor. No existen datos estadísticos que apoyen ese punto de vista, como señalaba el *Economic Report of the President* de 1997.

[568] Los críticos dirán que es muy fácil señalar eso después de la crisis —nuestra comprensión siempre es mejor a toro pasado—. Pero lo cierto es que yo y otros economistas que

manifestamos nuestra preocupación por la atención obsesiva a la inflación señalamos esos riesgos mucho antes de la crisis.

[569] Eso en parte se debe a que, con unos tipos de interés tan bajos, sus costes de capital son muy bajos; por otra parte, a que el elevado índice de desempleo ha empujado a la baja los costes de mano de obra; y, finalmente, a que las grandes empresas estadounidenses ganan gran parte de sus beneficios en el extranjero, incluidos los mercados emergentes, que se recuperaron rápidamente de la Gran Recesión y a los que les ha ido muy bien. Puede que algunos aleguen que los muy ricos salieron mal parados del crac de la Bolsa —que perdieron más que lo que jamás esperarían poseer los de abajo y los de en medio—. Pero las estadísticas que he dado anteriormente sobre las pérdidas del patrimonio neto de los hispanos y los afroamericanos (e incluso del blanco estadounidense mediano) muestran lo devastadora que ha sido la crisis para ellos.

[570] Véase Jason Furman y Joseph E. Stiglitz, «Economic Consequences of Income Inequality», en *Income Inequality: Issues and Policy Options: A Symposium*, Kansas City, Federal Reserve Bank of Kansas City, 1998, pp. 221 - 263, disponible en <http://www.kc.frb.org/publicat/sympos/1998/s98stiglitz.pdf> (visitado el 25 de junio de 2012).

[571] «En el sector de las empresas no agrícolas de Estados Unidos, la mediana real de los salarios por hora aumentó a una tasa media del 0,33 por ciento anual entre 1980 y 2005, mientras que la productividad de la mano de obra lo hizo a una tasa media del 1,73 por ciento anual en el mismo periodo». Peter Harrison, «Median Wages and Productivity Growth in Study of Living, Canada and the United States», Center for Study of Living Standards Research Note 2009 - 2, julio de 2009. Hay grandes efectos acumulativos. Si nos fijamos únicamente en el periodo entre 1989 y 2011, mientras que la productividad (la del sector privado más la de los gobiernos estatales y locales) creció más del 60 por ciento, los sueldos aumentaron tan solo un 20 por ciento durante ese mismo periodo. Véase Heidi Shierholz y Lawrence Mishel, «Sustained, High Joblessness Causes Lasting Damage to Wages, Benefits, Income, and Wealth», Economic Policy Institute, 31 de agosto de

2011. Shierholz y Mishel aportan una descripción más completa de lo que ha ocurrido con los salarios en «The Sad But True Story of Wages in America», Economic Policy Institute, Issue Brief n.º 297, 14 de marzo de 2011.

[572] La mediana de los salarios por hora (todas las actividades), descontando la inflación, era más baja en 2007 que en 2001 (basado en cálculos del Bureau of Labor Statistics).

[573] Para una historia del salario mínimo, véase el cbersitio del Ministerio de Trabajo de Estados Unidos, <http://www.dol.gov/whd/minwage/chart.htm>.

[574] Como media, al margen de las recesiones, cuando las prestaciones aumentan temporalmente (a menudo tras una polémica batalla parlamentaria), tan solo el 25 por ciento de los trabajadores desempleados recibe ayuda al desempleo, y esa ayuda supone, como media, menos de la mitad de los ingresos perdidos. (Center on Budget and Policy Priorities, «Introduction to Unemployment Insurance», 16 de abril de 2010). Estados Unidos proporciona un seguro de desempleo mucho más deficiente que muchos otros países industrializados avanzados. Por ejemplo, mientras que Estados Unidos (al margen de los periodos con un alto índice de desempleo) ofrece seis meses de seguro de desempleo, tan solo Italia y la República Checa ofrecen menos; Francia proporciona 23 meses, Alemania 12 y Dinamarca 48 (datos de OECD Employment Outlook, 2006, p. 60). En términos de tasa de sustitución (el porcentaje de los ingresos normales que sustituye el seguro de desempleo), Estados Unidos también es deficiente: durante el primer año de un periodo de paro, la tasa de sustitución de Francia es del 67,3 por ciento; la de Alemania, del 64,9 por ciento; la de Dinamarca, del 72,6 por ciento; y la de Estados Unidos, tan solo del 44,9 por ciento (datos de OECD Employment Outlook, 2006, p. 40).

[575] Véase, por ejemplo, Gretchen Morgenson, «0.2% interest? You Bet We'll Complain», New York Times, 4 de marzo de 2012, disponible en <http://www.nytimes.com/2012/03/04/business/low-rates-for-savers-are-reason-for-complaint-fair-game.html> (visitado el 25 de junio de 2012).

[576] Algunos economistas —como Michael Woodford,

economista de la Universidad de Columbia; véase «Bernanke Needs Inflation for QE2 to Set Sail», *Financial Times*, 11 de octubre de 2010, disponible en <http://www.ft.com/intl/cms/s/0/4d54e574-d57a-11df-8e86-00144feabdc0.html#axzz1oHWZWjKv> (visitado el 5 de marzo de 2012)— han sugerido que la Reserva Federal se compromete a mantener la inflación a un nivel determinado. Con una inflación de, digamos, el 4 por ciento y unos tipos de interés del 0 por ciento, el tipo de interés real sería del -4 por ciento. Lo que está dificultando la recuperación económica (desde ese punto de vista) es el «límite inferior cero» de los tipos de interés. Ese enfoque no me parece convincente —dejando a un lado la dificultad de que la Reserva Federal se comprometa de forma creíble con una tasa de inflación elevada—. El análisis que acabo de presentar explica por qué un tipo de interés real muy bajo podría incluso reducir la demanda agregada. La situación de Estados Unidos hoy en día es sensiblemente diferente de la de la Gran Depresión, cuando una rápida disminución de los precios implicaba que los tipos de interés reales eran muy altos. Los tipos de interés reales ya son negativos, y esos tipos de interés reales negativos no han suscitado la tan ansiada reacción. Quienes propugnan ese tipo de políticas (y otras semejantes, como la de un objetivo de PIB nominal) habitualmente ponen demasiada atención en el papel de los tipos de interés reales de los bonos del Tesoro a la hora de determinar el nivel de actividad económica. Es igual de importante, o más, la disponibilidad del crédito y las condiciones en las que el crédito se pone a disposición de las empresas. Véase Bruce Greenwald y J. E. Stiglitz, *Towards a New Paradigm in Monetary Economics*, Cambridge, Cambridge University Press, 2003.

[577] El consumo de los pobres y las clases medias a menudo está limitado, como ya hemos apuntado, por sus recursos, pero eso no es tan cierto en el caso de los de arriba, razón por la cual aumentar temporalmente su capacidad de consumir hoy probablemente no tendrá demasiado efecto en los niveles de consumo.

[578] Doy las gracias a Miguel Morin por su análisis de

esta cuestión y sus ideas al respecto.

[579] Efectivamente, implica cierto riesgo —que el bono a largo plazo disminuya de valor—, pero con un gobierno que sistemáticamente socializa las pérdidas, por lo menos una parte del riesgo lo soportan los contribuyentes.

[580] Bloomberg calculaba de forma más conservadora que un fácil acceso a la Reserva Federal equivalía a un regalo a los bancos de 13.000 millones de dólares, según informa Bloomberg Markets Magazine en su número de enero de 2012. Véase Bob Ivry, Bradley Keoun y Phil Kuntz, «Secret Fed Loans Gave Banks \$13 Billion Undisclosed to Congress», disponible en [http://mobile.bloomberg.com/news/2011-11-28/secret-fed-loans-](http://mobile.bloomberg.com/news/2011-11-28/secret-fed-loans-undisclosed-to-congress-gave-banks-13-billion-in-income)

[undisclosed-to-congress-gave-banks-13-billion-in-income](http://mobile.bloomberg.com/news/2011-11-28/secret-fed-loans-undisclosed-to-congress-gave-banks-13-billion-in-income) (visitado el 25 de junio de 2012). La afirmación de que los bancos habían devuelto al gobierno el dinero que este les había dado no era más que un truco barato: a todos los efectos, la Reserva Federal dio a los bancos el dinero que a continuación estos entregaron al gobierno.

[581] Desde hace mucho tiempo los bancos tienen unos requisitos de liquidez —una proporción mínima de fondos líquidos que están obligados a mantener—. La explicación por parte de la Reserva Federal de por qué, en 2008, decidió pagar un interés por el exceso de reservas depositadas en los bancos de la Reserva figura en su cibernsio: «La incapacidad de pagar intereses por los saldos que se mantienen para satisfacer los requisitos de reservas básicamente impone un impuesto a las instituciones depositantes, que equivale al interés que en otras circunstancias habrían ganado invirtiendo esos saldos en un activo que rinda intereses. Pagar un interés por los excesos de saldos de reserva elimina a todos los efectos ese impuesto [...] Pagar un interés por el exceso de saldo debería ayudar a establecer un límite inferior a la tasa de fondos federales a base de reducir el incentivo de las instituciones para negociar los saldos en el mercado a unos tipos de interés muy por debajo del tipo que se paga por los excesos de saldo. Pagar intereses por los excesos de saldo permitirá a la Reserva Federal aportar suficiente liquidez a fin de apoyar la estabilidad financiera y, al

mismo tiempo, implementar la política monetaria apropiada a la luz de los objetivos macroeconómicos del Sistema, el máximo empleo y la estabilidad de los precios». Véase http://www.federalreserve.gov/monetarypolicy/ior_faqs.htm#4 (visitado el 25 de junio de 2012). La factura por el 0,25 por ciento de interés que paga la Reserva Federal por la actual cantidad de exceso de reservas depositadas en los Bancos de la Reserva —aproximadamente 1,5 billones de dólares— es probable que ascienda a casi 4.000 millones de dólares al año. Véase, para la cantidad del exceso de reservas, el ciber sitio del Banco de la Reserva Federal de St Louis, <http://research.stlouisfed.org/fred2/series/EXCRESNS> (visitado el 25 de junio de 2012).

[582] Bruce Greenwald y yo hemos argumentado, en *Towards a New Paradigm in Monetary Economics*, que los bancos centrales han exagerado mucho el papel de los tipos de interés; es igual de importante, y en algunos casos más, la disponibilidad de crédito. Pagar a los bancos por las reservas que mantienen en el banco central al mismo tiempo eleva los tipos de interés que los bancos van a cobrar a sus clientes y reduce la cantidad de crédito que ponen a su disposición. Por esas dos vías, la política tiene consecuencias adversas. Pero evidentemente la Reserva Federal soslayó esas preocupaciones, ya que se centró en la tarea más inmediata de transferir dinero a los bancos. Podría defender esas medidas como ayuda para recapitalizar los bancos, y la recapitalización de los bancos daría lugar, como cabría esperar, a un aumento del crédito. Pero había mejores formas de recapitalizar los bancos.

[583] El capítulo 6 ofrece una descripción de la batalla por las percepciones en el rescate de los bancos: ¿teníamos que hacer lo que hicimos a fin de salvar el conjunto de la economía?

[584] Para un desglose de adónde fue a parar el dinero, véase <http://projects.propublica.org/bailout/list/index>.

[585] Entre 2009 y febrero de 2010 quebraron 398 bancos.

Véase <http://www.fdic.gov/bank/individual/failed/banklist.html>.

[586] A fecha de 30 de septiembre de 2011 (los últimos datos disponibles), la «Lista de Problemas» de la FDIC tenía 844

instituciones, con unos activos de 339.000 millones de dólares. Véase FDIC Quarterly Banking Profile and Federal Deposit Insurance Corporation, Failed Bank List, disponible en <http://www2.fdic.gov/qbp/2011sep/qbp.pdf> (visitado el 25 de junio de 2012).

[587] Probablemente la medida desreguladora más importante fue la derogación en 1999, en tiempos del presidente Clinton, de una parte de la Ley Glass-Steagall de 1933, que separaba los bancos de inversión (que se encargan de gestionar el dinero de los individuos ricos y de las grandes empresas) de los bancos comerciales. Aquella derogación también se conoce con el nombre de Ley de Alivio de Citigroup, porque legalizó una fusión del Citibank con servicios de títulos y seguros que se había producido en 1998. Durante el debate en la Cámara de Representantes, el diputado John Dingell argumentó que la ley daría lugar a que los bancos llegaran a ser «demasiado grandes para quebrar», y que ello provocaría un rescate del gobierno federal. En mi calidad de presidente del Consejo de Asesores Económicos entre 1995 y 1997, yo me había opuesto (con éxito) a aquella derogación, por ese mismo motivo, así como por el riesgo de que hubiera conflictos de intereses (entre el papel de emisor de nuevos títulos por parte de un banco de inversión, y de proveer fondos operativos, como banco comercial), y por el peligro de que la cultura de asunción de riesgo de los bancos de inversión contaminara la cultura, lógicamente más conservadora, de los bancos comerciales. Las tres preocupaciones demostraron ser acertadas. Si Greenspan se hubiera opuesto a la derogación, es improbable que se hubiera aprobado. El papel del presidente de la Reserva Federal y del secretario del Tesoro a la hora de oponerse a la regulación de los derivados financieros está bien documentada. Véase J. E. Stiglitz, *Caída libre*, Madrid, Taurus, 2010, y Stiglitz, *Los felices noventa*, Madrid, Taurus, 2003, y las referencias que se citan allí.

[588] Véase, por ejemplo, Alan Greenspan, discurso ante la Credit Union National Association 2004 Governmental Affairs Conference, Washington, 23 de febrero de 2004, a pesar de que, tras señalar enérgicamente que a quienes habían suscrito

hipotecas de tipo variable les había ido mucho mejor que a quienes habían suscrito hipotecas de tipo fijo, sí lanzó algunas advertencias de que las cosas habrían podido salir de otra manera, es decir, que seguía habiendo riesgo.

[589] Dean Baker y Travis McArthur han estimado que la diferencia entre los tipos de interés al que los bancos demasiado grandes para quebrar pueden captar capital, y el tipo de interés al que tienen acceso los bancos más pequeños aumentó de un 0,29 por ciento —el valor que había tenido durante aproximadamente los siete años anteriores a la crisis— hasta un 0,78 por ciento en cuestión de meses después de los rescates. Eso, argumenta, demuestra que los mercados reconocían que los bancos demasiado grandes para quebrar habían pasado a formar parte de la «política oficial del gobierno», e implicaba «una subvención pública de 34.100 millones de dólares al año a los 18 holdings propietarios de bancos con más de 100.000 millones de dólares en activos en el primer trimestre de 2009». Baker y McArthur, «The Value of the "Too Big to Fail" Big Bank Subsidy», Center for Economic and Policy Research, septiembre de 2009, disponible en <http://www.cepr.net/documents/publications/too-big-to-fail-2009-09.pdf> (visitado el 25 de junio de 2012). En enero de 2010, Obama consideró la posibilidad de imponer un gravamen a fin de compensar esa ventaja. No siguió adelante con la idea, a la vista de la oposición de los bancos (y acaso también de algunos responsables de la Administración).

[590] Existe una amplísima literatura sobre el asunto que se examina en este apartado. Mis propias ideas se exponen en una conferencia en memoria de uno de los grandes economistas del siglo xx, y que obtuvo el (primer) Premio Nobel de Economía, Jan Tinbergen, que pronuncié en el Banco Central de los Países Bajos, «Central Banking in a Democratic Society», *De Economist*, 146, n.º 2 (julio de 1998), pp. 199 - 226, en esp. p. 28. Véase también Alex Cukierman, *Central Bank Strategy, Credibility, and Independence*, Cambridge, MIT Press, 1992; y J. Furman, «Central Bank Independence, Indexing, and the Macroeconomy», manuscrito no publicado, 1997.

[591] Véase el capítulo 3 para más detalles.

[592] Edward M. Gramlich no solo previó la burbuja y su estallido, sino que también argumentó enérgicamente a favor de que se hiciera algo para evitar los desahucios. La Reserva Federal no hizo nada en ninguno de los dos frentes. Véase su libro titulado *Subprime Mortgages: America's Latest Boom and Bust*, Washington, Urban Institute, 2007.

[593] Se trataba de una postura claramente política, y coherente con sus ideas políticas, bien conocidas. Véase el capítulo 8 para una discusión de los engañosos argumentos que se alegaron para defender su postura.

[594] La ley de reforma regulatoria Dodd-Frank introdujo algunas mejoras en la gobernanza.

[595] «Remarks by Governor Ben S. Bernanke», octubre de 2004, disponible en <http://www.federalreserve.gov/boarddocs/speeches/2004/200410072/default.htm>.

[596] Un argumento que a veces se aduce a favor del secreto es que revelar información desestabiliza los mercados, y podría dar lugar a una retirada masiva de fondos contra un banco que ha pedido dinero prestado a la Reserva Federal. Pero en este caso, lo que se planteaba era la revelación de información mucho tiempo después de que hubieran tenido lugar las transacciones. Aparte de eso, los mercados de capital no pueden ejercer la disciplina en ausencia de información relevante. Quienes propugnan el secreto están defendiendo unas políticas que socavarían la disciplina del mercado.

[597] JPMorgan Chase se benefició a través del rescate de Bear Stearns. En otro caso de gobernanza cuestionable, Stephen Friedman se convirtió en el presidente del Banco de la Reserva Federal de Nueva York en enero de 2008, siendo al mismo tiempo miembro del consejo de administración de Goldman Sachs y propietario de un gran paquete de acciones de Goldman. Dimitió en mayo de 2009, tras la controversia sobre el evidente conflicto de intereses (incluidas sus compras de acciones, que le permitieron ganar 3 millones de dólares). Véase Joe Hagan, «Tenacious G», New York, 26 de julio de 2009, disponible en <http://nymag.com/news/business/58094/> (visitado el 25 de junio de 2012); y Kate Kelly y Jon Hilsenrath,

«New York Fed Chairman's Ties to Goldman Raise Questions», Wall Street Journal, 4 de mayo de 2009, p. A1.

[598] Véase, por ejemplo, Binyamin Applebaum y Jo Craven McGinty, «The Fed's Crisis Lending: A Billion Here, a Thousand There», New York Times, 31 de marzo de 2011, disponible en <http://www.nytimes.com/2011/04/01/business/economy/01fed.html> (visitado el 25 de junio de 2012). Dice el artículo: «Y la Reserva Federal ayudó a salvar a algunos de los mayores bancos de Europa a base de inyectar en sus filiales estadounidenses unos dólares que necesitaban desesperadamente. En realidad, el mayor prestatario del programa de la Reserva Federal fue Dexia, un banco franco-belga que a menudo tuvo más de 30.000 millones de dólares en créditos pendientes de cobro procedentes del programa desde finales de 2008 hasta la primera mitad de 2009».

[599] La principal misión de un banco central (como la Reserva Federal) es actuar como prestamista de último recurso para los bancos del país, es decir, que cuando nadie más está dispuesto a prestar dinero a los bancos que son solventes (es decir, cuyo activo es mayor que su pasivo), la Reserva Federal interviene para aportar liquidez.

[600] El 27 de marzo de 2007, Bernanke testificó ante el Congreso: «Aunque la agitación en el mercado de las hipotecas de alto riesgo ha creado graves problemas financieros a muchos individuos y a muchas familias, las implicaciones de estos acontecimientos para el conjunto del mercado de la vivienda están menos claras. El actual endurecimiento de los estándares crediticios, aunque es una respuesta del mercado adecuada, reducirá en cierta medida la demanda efectiva de viviendas, y las propiedades embargadas se añadirán a los inventarios de las viviendas sin vender. En esta coyuntura, sin embargo, el impacto de los problemas en el mercado de las hipotecas de alto riesgo sobre la economía en general y sobre los mercados financieros parece estar controlado. En particular, las hipotecas de calidad y las hipotecas de interés fijo a todo tipo de prestatarios siguen teniendo un buen rendimiento, con bajas tasas de impago. Seguiremos vigilando muy de cerca esta

situación». Véase «Chairman Ben S. Bernanke: The Economic Outlook: Before the Joint Economic Committee, U.S. Congress», disponible en <http://www.federalreserve.gov/newsevents/testimony/bernakke20070328a.htm> (visitado el 25 de junio de 2012).

[601] Hay otras importantes reformas institucionales que favorecerían una política monetaria más eficaz. Una doctrina que está de moda en economía sostiene que habría que crear instituciones diferenciadas para perseguir los distintos objetivos y para controlar los distintos instrumentos. Desde ese punto de vista, el banco central debería centrarse en la inflación, y su principal instrumento debería ser el tipo de interés. Las autoridades fiscales deberían centrarse en el empleo, utilizando las políticas de impuestos y gastos. Por desgracia, aunque en algunos modelos teóricos muy simples ese ordenamiento institucional puede lograr resultados deseables, en el mundo real es necesario que exista coordinación. A menudo es deseable utilizar múltiples instrumentos para alcanzar siquiera un único objetivo. Los préstamos bancarios dependen tanto de los términos de la normativa (como los requisitos del capital) como de los tipos de interés; y las restricciones cuantitativas (por ejemplo, la entrada que hay que abonar al adquirir una vivienda) pueden ser un instrumento mucho más eficaz para controlar los excesos que un instrumento tan contundente como el tipo de interés.

[602] La sensación de pérdida de soberanía que han experimentado los países europeos se refleja en unas declaraciones que Giulio Tremonti, a la sazón ministro de Hacienda de Italia, hizo en privado a un grupo de sus homólogos europeos. Al parecer, dijo que, en el mes de agosto, su gobierno había recibido dos cartas amenazadoras: una de un grupo terrorista y otra del BCE. «La del BCE era peor». En Marcus Walker, Charles Forelle y Stac Meichtry, «Deepening Crisis over Euro Pits Leader against Leader», *Wall Street Journal*, 30 de diciembre de 2011.

[603] Una explicación alternativa es que el BCE sabe que el sistema financiero carece de transparencia, y sabe que los inversores saben que no son capaces de adivinar el impacto de

una suspensión de pagos involuntaria, que provocaría una congelación de los mercados de crédito, lo que sería una vuelta a la época posterior a la quiebra de Lehman Brothers, en septiembre de 2008. El BCE tendría que haber insistido en más transparencia —de hecho, esa tendría que haber sido una de las principales lecciones de 2008—. Los reguladores no tendrían que haber permitido que los bancos especularan como lo hicieron; si acaso, tendrían que haber exigido que contrataran seguros y, posteriormente, haber insistido en una reestructuración tal que garantizara el cobro de la prima del seguro. El único argumento que, por lo menos superficialmente, parece poner por delante el interés general es que una reestructuración involuntaria podría dar lugar a un contagio financiero, en el que grandes economías de la eurozona, como Italia, España e incluso Francia, tuvieran que hacer frente a un aumento drástico, tal vez prohibitivo, de los costes de pedir prestado. Pero eso plantea la cuestión de por qué una reestructuración involuntaria daría lugar a un contagio peor que una reestructuración voluntaria de una magnitud comparable. Si el sistema bancario estuviera bien regulado, de forma que los bancos que poseen deuda soberana hubieran contratado seguros, una reestructuración involuntaria debería perturbar menos los mercados financieros. Otra explicación es que, al insistir en su carácter voluntario, el BCE puede estar intentando asegurarse de que la reestructuración no sea profunda. Puede que le preocupe que, si Grecia consigue salir del apuro con una reestructuración profunda e involuntaria, otros países sientan la tentación de intentarlo también. Preocupados por esa posibilidad, los mercados financieros elevarían rápidamente los tipos de interés a otros países de la eurozona en riesgo, grandes y pequeños. Pero los países con mayor riesgo ya han sido excluidos de los mercados financieros, de modo que la posibilidad de una reacción de pánico tiene consecuencias limitadas. Por añadidura, únicamente tendrían la tentación de hacerlo si realmente Grecia estuviera en mejores condiciones reestructurando que no haciéndolo. Eso es cierto, pero no es ninguna noticia. Al final, la reestructuración sí desencadenó un «evento de crédito», y no hubo ningún trauma

en los mercados financieros; las preocupaciones del BCE resultaron ser infundadas.

[604] El 15 de julio de 2011, la Autoridad Bancaria Europea, como parte de su serie de test de estrés a los bancos europeos, le concedió a Dexia un certificado de buena salud (<http://www.bloomberg.com/news/2011-10-13/no-1-financial-strength-ranking-spells-doom-commentary-by-jonathan-weil.html>). El 4 de octubre de 2011, las acciones de Dexia cayeron un 22 por ciento. El 10 de octubre de 2011, Dexia fue rescatado (<http://online.wsj.com/article/SB10001424052970203633104576620720705508498.html>). La postura del BCE fue aún más extraña. La cuestión de si se había producido un evento de crédito o no la determinó un comité secreto de la International Securities Dealers Association (ISDA), que podría describirse como un grupo de cooperación —o un cártel— de los emisores de derivados, algunos de los cuales podrían tener un fuerte interés financiero en el resultado. Ellos —o su empleador— podrían recibir o tener que pagar miles de millones de dólares. Supuestamente, uno de los miembros del comité incluso utilizó su posición para intentar influir en la cooperación de los obligacionistas en la reestructuración, insinuando que si no lo hacían, el comité podría elevar el listón sobre si era o no un «evento de impago». Las decisiones de la ISDA eran inapelables, ni ante un arbitraje ni ante los tribunales. Parecía insólito que el BCE, aparentemente, estuviera dispuesto a delegar su autoridad a una institución privada, que funciona en secreto, acerca de lo que era o no una reestructuración aceptable. Y lo mismo cabe decir de la transparencia democrática.

[605] La expresión «escuela de Chicago» ha acabado refiriéndose a Milton Friedman y sus discípulos, que creían en el fundamentalismo de mercado, la idea de que los mercados sin trabas siempre son eficientes, incluso en ausencia de una normativa del gobierno. Milton Friedman fue durante muchos años profesor en la Universidad de Chicago. Pero, por supuesto, muchos economistas que dan clases allí no suscriben el fundamentalismo de mercado y sí lo hacen muchos economistas de otras universidades. Véase el capítulo 3 para un análisis más

extenso.

[606] Véase el cbersitio del Consejo de Gobernadores de la Reserva Federal para las cifras de balance más actualizadas, http://www.federalreserve.gov/monetarypolicy/bst_recenttrends.htm.

[607] Hay otra teoría de la Gran Depresión que resulta relevante para lo que ha venido ocurriendo últimamente. Algunos achacan la culpa de la Gran Depresión al patrón oro. Dificultó el ajuste. A los países que abandonaron el patrón oro les fue mejor. En cierto sentido, el euro ha impuesto a Europa algo de ese mismo tipo de rigidez que impuso el patrón oro a una gran parte del mundo en la década de 1930. Y sin embargo, da la sensación de que el patrón oro no provocó la Gran Depresión, igual que el euro no provocó la Gran Recesión. Los orígenes de la perturbación de la economía hay que buscarlos en otra parte. Y algunos de los beneficios que acumularon los países que abandonaron el patrón oro fueron a expensas de otros. Si todos ellos hubieran cambiado a un sistema de tipos de cambio flexibles, ¿por sí solo, eso habría suficiente para devolver la prosperidad a la economía mundial? Yo lo dudo.

[608] Para un análisis de esas burbujas y de las reiteradas crisis financieras que a menudo van asociadas al estallido de estas, véase Charles Kindleberger Manías, pánicos y cracs: historia de las crisis financieras, Barcelona, Ariel, 1991, y Carmen Reinhart y Kenneth Rogoff, Esta vez es distinto: ocho siglos de necedad financiera, Madrid, Fondo de Cultura Económica, 2011.

[609] O, análogamente, aumentar los márgenes para la compra de acciones (que tiene la misma función que la entrada para adquirir una vivienda). Curiosamente, en las burbujas tecnológicas de los noventa, se discutió brevemente la posibilidad de elevar los requisitos de márgenes, pero después, evidentemente, se descartó: tal vez, a los partidarios del libre mercado que dominaban la Reserva Federal no les gustaba ese tipo de interferencias en las maravillas del mercado. Véase J. E. Stiglitz, Los felices noventa, Madrid, Taurus, 2003.

[610] En la lista de los países que han adoptado oficialmente la política de objetivo de inflación de una forma u

otra están Israel, República Checa, Polonia, Brasil, Chile, Colombia, Suráfrica, Tailandia, Corea del Sur, México, Hungría, Perú, Filipinas, Eslovaquia, Indonesia, Nueva Zelanda, Canadá, Reino Unido, Suecia, Australia, Islandia y Noruega. Estados Unidos nunca ha adoptado plenamente el objetivo de inflación —como hemos señalado, el mandato de la Reserva Federal exige que también contemple el nivel de desempleo y la tasa de crecimiento—. Pero durante largos periodos, sus políticas se han diferenciado poco de las de los países que lo han adoptado explícitamente.

[611] Esta lista no pretende ser exhaustiva. Otra hipótesis es que la mejor forma de combatir la inflación —independientemente de su causa— era aumentar los tipos de interés. Hay otras herramientas macroeconómicas (la política fiscal), e incluso en el ámbito de la política monetaria, hay otros instrumentos (por ejemplo, limitar la disponibilidad del crédito a base de elevar los requisitos de reservas). Es posible demostrar que la mejor forma de responder a la inflación depende de la fuente de la perturbación, de lo que ha provocado el episodio de inflación.

[612] Existe otra justificación para la idea de que un banco central debería dedicarse exclusivamente a la inflación. No es tanto que los defensores de la política del objetivo de inflación no reconozcan la importancia de estas otras cuestiones, sino más bien que creen que debería haber diferentes instituciones e instrumentos de política para los distintos objetivos. Por ejemplo, las autoridades fiscales podrían desear centrarse en el desempleo, o incluso en el reparto de la riqueza. La idea de que puede haber emparejamientos sencillos de instrumentos y objetivos está asociada a Tinbergen, el economista ganador del Premio Nobel. Ese concepto es válido en modelos lineales simples. Sin embargo, ahora se sabe que no es válido en general, y sobre todo en un contexto de incertidumbre.

[613] Véanse los datos en el cibernsio del Banco Mundial, «Inflation, consumer pnces (annual %)\», disponible en <http://data.worldbank.org/indicator/FP.CPI.TOTL.ZG> (visitado el 25 de junio de 2012).

[614] De hecho, teniendo en cuenta el tamaño de la

economía estadounidense, una ralentización allí probablemente podría haber tenido un efecto mucho mayor en los precios mundiales que una ralentización en cualquier país en vías de desarrollo, lo que sugiere que, desde una perspectiva global, tendrían que haber subido los tipos de interés de Estados Unidos, no los de los países en vías de desarrollo.

[615] Para muchos países en vías de desarrollo, unos elevados precios del petróleo y de los alimentos suponen una triple amenaza: no solo los países importadores tienen que pagar más por los cereales, sino que tienen que pagar más para llevarlos a sus países, y todavía más para hacérselos llegar a los consumidores, que pueden vivir muy lejos de los puertos.

[616] En la práctica, la política del objetivo de inflación a menudo se implementa de una forma menos doctrinaria. Dado que los bancos centrales tienen que decir que están comprometidos con la lucha contra la inflación, para ellos ya es de rigor declarar que se dedican a cumplir el objetivo de inflación. Pero los banqueros centrales saben muy bien que subir los tipos de interés no amortigua la inflación cuando esta es «importada» y la economía no está recalentada. También saben que tienen que prestar atención a otras cosas, como al tipo de cambio y a la estabilidad financiera. Algunos banqueros centrales no siempre reconocen esos matices: ven la inflación que hay hoy y suben los tipos de interés, aunque la economía se esté ralentizando y el efecto total de la subida de los tipos de interés surta efecto entre seis y dieciocho meses más tarde, cuando ya se ha producido la ralentización. Por poner un ejemplo, el BCE subió sus tipos de interés en abril de 2011 como respuesta a la amenaza de inflación a raíz del aumento del precio del petróleo, aunque el índice de desempleo todavía era casi el 10 por ciento y se esperaba que siguiera así. Posteriormente la economía se ralentizó, la inflación no aumentó y hubo que dar marcha atrás con aquella política.

[617] Estas cuestiones se examinan más a fondo en Stiglitz, *Caída libre y Economic Report of the President*, 1997; y J. E. Stiglitz, «Reflections on the Natural Rate Hypothesis», *Journal of Economic Perspectives*, 11, n.º 1 (invierno de 1997), pp. 3 - 10.

[618] De hecho, según algunos cálculos, la Seguridad Social está sobreindiciada, es decir, que los individuos están económicamente mejor cuando aumenta la inflación, o por lo menos eso es lo que ha ocurrido en el pasado, durante prolongados periodos. Véase el informe Boskin, «Toward a More Accurate Measure of the Cost of Living», 4 de diciembre de 1996, disponible en <http://www.ssa.gov/history/reports/boskinrpt.html>.

[619] Los países donde hay un desempleo persistente, elevado y variable habitualmente incluyen cláusulas que conllevan ajustes automáticos en los salarios respecto a los cambios en el coste de la vida (denominados COLA, ajuste del coste de la vida).

[620] Véase, por ejemplo, Robert J. Shiller, *Exuberancia irracional*, Madrid, Turner, 2003. Para los índices S&P/Case-Shiller Home Price, véase <http://www.standardandpoors.com/indices/sp-case-shiller-home-price-indices/en/us/?indexId=spusa-cashpidff-p-us> (visitado el 25 de junio de 2012).

[621] Eso exige que la desaceleración de la inflación causada por un aumento del desempleo sea más débil que la aceleración de la inflación causada por una disminución del desempleo. Véase Stiglitz, «Reflections on the Natural Rate Hypothesis», cit. Existe una extensa literatura sobre la hipótesis de que, a largo plazo, la relación entre la aceleración de la inflación y el desempleo es vertical («la curva de Phillips vertical»). Véase, en particular, Edmund S. Phelps, «Phillips Curves, Expectations of Inflation and Optimal Employment over Time», *Economica*, n.s., 34, n.º 3 (1967), pp. 254 - 281; y Milton Friedman, «The Role of Monetary Policy», *American Economic Review*, 58, n.º 1 (1968), pp. 1 - 17.

[622] Véase, en particular, Arjun Jayadev y Mike Konczal, «The Stagnating Labor Market», Roosevelt Institute, 19 de septiembre de 2010. Si el único problema del mercado laboral fuera de inadecuación, veríamos subir los salarios en los muchos sectores donde hubiera escasez y, teniendo en cuenta la rigidez a la baja de los salarios, la media de los salarios debería aumentar. Una evidencia a la que a veces se hace

alusión es que ha habido un aumento de las vacantes respecto al número de parados. Pero eso puede que tenga más que ver con la composición cambiante en el tipo de empleos de los sectores de la economía que están prosperando y creciendo. Para un excelente cuadro general —que llega a la misma conclusión acerca de las políticas— véase Peter A. Diamond, conferencia de aceptación del Premio en Ciencias Económicas del Sveriges Riksbank en Memoria de Alfred Nobel, «Unemployment, Vacancies, Wages», *American Economic Review*, 101, n.º 4 (junio de 2011), pp. 1045 - 1072.

[623] Véase Catherine Rampell, «Where the Jobs Are, the Training May Not Be», *New York Times*, 1 de marzo de 2012, disponible en

<http://www.nytimes.com/2012/03/02/business/dealbook/state-cutbacks-curb-training-in-jobs-critical-to-economy.html> (visitado el 25 de junio de 2012).

[624] Ben S. Bernanke, «Implications of the Financial Crisis for Economics», discurso en la Conference Co-sponsored by the Center for Economic Policy Studies and the Bendheim Center for Finance, Universidad de Princeton, 24 de septiembre de 2010.

CAPÍTULO 10

EL CAMINO A SEGUIR: OTRO MUNDO ES POSIBLE

[625] Véase el capítulo 1 para un análisis más detallado de la tendencia.

[626] Este es uno de los principales hallazgos de Franco Modigliani y Merton Miller, los economistas galardonados con el Premio Nobel. Para sus aplicaciones al sector bancario, véase Joseph E. Stiglitz, «On the Need for Increased Capital Requirements for Banks and Further Actions to Improve the Safety and Soundness of America's Banking System: Testimony before the Senate Banking Committee», 3 de agosto de 2011; A. R. Admati, P. M. DeMarzo, M. F. Hellwig y P. Pfleiderer, «Fallacies, Irrelevant Facts, and Myths in the Discussion of

Capital Regulation: Why Bank Equity Is Not Expensive», Universidad de Stanford, ponencia de trabajo n.º 86, 2010, y las referencias que se citan allí.

[627] Ahora los bancos sugieren que comerciar con derivados en los mercados puede exponer al sistema financiero a más riesgos sistémicos, debido al riesgo de que implosionen los mercados insuficientemente capitalizados. Hay una sencilla respuesta: exigir que los mercados estén adecuadamente capitalizados, respaldados por fondos de garantía conjunta por parte de quienes comercian en los mercados. No hay ninguna razón por la que haya que trasladar a terceros los riesgos de quienes comercian con esos productos explosivos.

[628] Nueva Zelanda y los países escandinavos son ejemplos de países que han buscado ese tipo de alternativas con cierto éxito. Véase Marie Bismark y Ron Paterson, «No-Fault Compensation in New Zealand: Harmonizing Injury Compensation, Provider Accountability, and Patient Safety», *Health Affairs*, 25, n.º 1, (2006), pp. 278 - 283; y Alan M. Scarrow, 2008, «Tort Reform: Alternative Models», *Clinical Neurosurgery*, 55 (2008), pp. 121 - 125.

[629] La alternativa del impuesto mínimo —que garantiza que los ricos pagarían por lo menos un tipo mínimo por sus ingresos— no era una mala idea; pero la forma en que se estructuraba era deficiente, porque añadía complejidad y acababa atrapando en su red no solo a los muy ricos, sino también a muchos estadounidenses corrientes.

[630] Véase la discusión más a fondo de los capítulos 2 y 3, y Thomas Piketty, Emmanuel Saez y Stefanie Stantcheva, «Optimal Taxation of Top Labor Incomes: A Tale of Three Elasticities», NBER, ponencia de trabajo 17616, disponible en <http://www.nber.org/papers/w17616>; y Peter Diamond y Emmanuel Saez, «The Case for a Progressive Tax: From Basic Research to Policy Recommendations», *Journal of Economic Perspectives*, 25, n.º 4 (2011), pp. 165 - 190. Como señalábamos anteriormente, el presidente Obama ha refrendado la «regla de Buffett», la idea de que el sistema tributario, como mínimo, debería ser progresivo, y que los de arriba pagaran como mínimo un tipo igual de alto que los demás

estadounidenses.

[631] Como los impuestos sobre las rentas no son distorsionadores, los impuestos sobre los ingresos derivados (por lo menos en cierta medida) de las rentas deberían ser más altos. Véase, por ejemplo, Partha Dasgupta y J. E. Stiglitz, «Differential Taxation, Public Goods, and Economic Efficiency», *Review of Economic Studies*, 38, n.º 2 (abril de 1971), pp. 151 - 174. En la medida en que podamos identificar las rentas en nuestro impuesto sobre las personas físicas de rentas más altas, no hay efectos adversos en la práctica: la única diferencia es que el público recibirá una mayor compensación por los costes que les imponen esos monopolistas.

[632] En el capítulo 6 señalábamos un rasgo peculiar de nuestro sistema tributario: las plusvalías de capital eluden (en gran medida) la fiscalidad cuando los activos se transmiten a los herederos. Ese hecho distorsiona la conducta. Eliminar esa disposición (denominada «incremento de la base») crearía al mismo tiempo un sistema tributario más justo y más eficiente. Como señalábamos anteriormente (cap. 6), la gran, la inmensa mayoría de las pequeñas empresas caen muy por debajo de los umbrales para el impuesto de sucesiones que se están barajando actualmente (5 millones de dólares para un solo individuo o, a todos los efectos, 10 millones de dólares para un matrimonio). Por añadidura, hay disposiciones que permiten que el pago del impuesto de sucesiones se reparta a lo largo de muchos años, de forma que no habría ninguna perturbación, o habría una perturbación mínima en la marcha del negocio. Además, las estadísticas muestran que el 10 por ciento más alto de los perceptores de rentas es responsable de casi el 98 por ciento de todos los ingresos por impuesto de sucesiones; y tan solo el 1 por ciento más alto lo es del 35 por ciento. Véase Leonard E. Burman, Katherine Lim y Jeffrey Rohaly, «Back from the Grave: Revenue and Distributional Effects of Reforming the Federal Estate Tax», Urban Brookings Tax Policy Center, 20 de octubre de 2008, disponible en http://www.taxpolicycenter.org/UploadedPDF/411777_back_grave.pdf (visitado el 25 de junio de 2012). En 2009, un año en que la exención era menor que ahora, se estima que tan solo el

1,6 por ciento de todas las explotaciones agrícolas tuvieron que pagar el impuesto de sucesiones. Véase Ron Durst, «Federal Tax Policies and Farm Households», USDA Economic Information Bulletin, n.º 54, mayo de 2009, p. 15, disponible en <http://www.ers.usda.gov/Publications/EIB54/EIB54.pdf> (visitado el 25 de junio de 2012). Se ha estimado que tan solo un 1,3 por ciento de todos los patrimonios sujetos al impuesto de sucesiones son pequeñas empresas o explotaciones agrícolas. Véase «The Estate Tax: Myths and Realities», Center on Budget and Policy Priorities, 23 de febrero de 2009, disponible en <http://www.cbpp.org/files/estatetaxmyths.pdf> (visitado el 25 de junio de 2012).

[633] Para un análisis interesante, véase Steven Brill, *Class Warfare: Inside the Fight to Fix America 's Schools*, Nueva York, Simon and Schuster, 2011.

[634] El aspecto distintivo de esos programas es que incrementan el capital del propietario de la vivienda, en vez de fomentar el endeudamiento, que es el rasgo peculiar de los actuales programas fiscales.

[635] Efectivamente puso en marcha un proceso que, a largo plazo, puede dar lugar a un sistema de atención sanitaria más eficiente, aunque no atacó directamente las dos principales fuentes de ineficiencia que se comentan más adelante, o por lo menos no lo hizo en la medida que podría y debería.

[636] Véase J. E. Stiglitz, *Cómo hacer que funcione la globalización*, Madrid, Taurus, 2006.

[637] Como en todas las áreas de las políticas tributarias y normativas, la posibilidad de que se burlen las normas es un problema, y un importante reto del gobierno es anticiparse a ese tipo de intentos por parte de las grandes empresas.

[638] Véase el ciberneto de la Oficina del Censo de Estados Unidos, «U.S. International Trade in Goods and Services Highlights», 10 de febrero de 2012, <http://www.census.gov/indicator/www/ustrade.html> (visitado el 25 de junio de 2012).

[639] En la década de 1990, Estados Unidos mantenía un déficit comercial y tenía pleno empleo, incluso con superávit del gobierno; pero las circunstancias eran insólitas — una oleada

de inversiones alimentada por una burbuja en la Bolsa (la burbuja tecnológica)—. Y aquello no era sostenible. En el capítulo 8 explicábamos cómo se podría estimular la economía incluso dentro de los márgenes de un déficit presupuestario limitado, pero es posible que la política relacionada con lo que es necesario hacer (en las actuales circunstancias) haga imposible incluso eso.

[640] Una parte del motivo de los desequilibrios comerciales es el papel de Estados Unidos como divisa de reserva. Los demás quieren tener dólares como respaldo para su país y su divisa. Las consecuencias son que estamos exportando bonos del Tesoro (obligaciones de Estados Unidos a corto plazo) en vez de automóviles. Sin embargo, exportar bonos del Tesoro no crea empleo. A pesar de que en todo el mundo se reconoce que es un sistema anacrónico —para Estados Unidos no tiene sentido desempeñar un papel tan desproporcionado en el sistema monetario mundial, en el mundo multipolar del siglo XXI—, la Administración Obama se ha resistido a un cambio, en parte por la preocupación de que si

Estados Unidos no era la divisa de reserva, sería más difícil pedir prestado dinero barato. Pero Estados Unidos paga un alto precio por ese privilegio desorbitado. Véase Naciones Unidas, 2009, «Report of the Commission of Experts of the President of the United Nations General Assembly on Reforms of the International Monetary and Financial System» (también conocida como la Comisión Stiglitz), Nueva York, Naciones Unidas, septiembre de 2009, publicado como *The Stiglitz Report*, Nueva York, New Press, 2010; y Stiglitz, *Cómo hacer que funcione la globalización*, cap. 9.

[641] He aquí una sugerencia propuesta por Warren Buffett. Por cada dólar de exportaciones, el gobierno podría emitir un «vale» de importación. Los importadores únicamente podrían importar si tuvieran el número adecuado de vales. Si los importadores quisieran importar más que lo que consiguen exportar los exportadores, el precio de los vales aumentaría, hasta que la demanda igualara a la oferta: un mecanismo de mercado para restablecer el equilibrio comercial y para ayudar a devolver a la economía estadounidense al pleno empleo. Las

normas del comercio internacional son tan complejas que a menudo resulta difícil saber lo que está permitido y lo que no. Así pues, hay cierto debate sobre si esta propuesta es compatible con las normas de la OMC, o sobre en qué circunstancias lo sería. Véase Buffett, «America's Growing Trade Deficit Is Selling the Nation Out from Under Us. Here's a Way to Fix the Problem—And We Need to Do It Now», *Fortune*, 26 de octubre de 2003, disponible en <http://www.berkshirehathaway.com/letters/growing.pdf> (visitado el 25 de junio de 2012).

[642] Véase el capítulo 8 y las referencias que se citan allí.

[643] Análogamente, Ann Harrison (de la UC Berkeley y el NBER) y Jason Scorse (del Monterey Institute of International Studies) informan de que la combinación del activismo contra la explotación de los trabajadores y de un salario mínimo dio lugar a un aumento de más del 50 por ciento de los salarios reales de los trabajadores no cualificados en las fábricas ubicadas en el extranjero. Curiosamente, aunque el activismo tuvo efecto en los salarios, no tuvo efecto adverso en el empleo. «Multinationals and Anti-Sweatshop Activism», <http://www.econ.ucdavis.edu/seminars/papers/146/1461.pdf>.

[644] Alexander J. Field, *A Great Leap Forward: 1930s Depression and U.S. Economic Growth*, New Haven, Yale University Press, 2011.

[645] Se denominan «GSE», empresas patrocinadas por el gobierno, porque originalmente las puso en marcha el gobierno. Hacía mucho tiempo que se habían entregado al sector privado —Fannie Mae, en 1968—, pero el gobierno se hizo cargo de ellas en medio de la crisis financiera.

[646] Del que poseen una parte sustancial, a través de su cartera de títulos.

[647] El capítulo 4 definía el concepto de «bien público» en el sentido técnico en que los economistas utilizan ese término —algo de lo que se beneficia todo el mundo—. Dado que todo el mundo se beneficia, tanto si uno paga por ese bien como si no, cualquiera siente la tentación de dejar que los demás paguen el bien —lo que se conoce como viajar gratis—. Por esa razón ese

tipo de bienes deben ser suministrados por el sector público si se quiere que haya un suministro adecuado.

[648] Subsistieron algunas limitaciones, como que las contribuciones a los Super- Political Action Committees («Super-Pacs») no podían coordinarse directamente con los comités de campaña de los candidatos.

[649] De Walter Dean Burnham, «Democracy in Peril: The American Turnout Problem and the Path to Plutocracy», Roosevelt Institute, ponencia de trabajo n.º 5, 1 de diciembre de 2010. Los datos de Australia se refieren a la máxima participación en el periodo entre 1975 y 1996; los de Estados Unidos, a un periodo algo más largo, entre 1974 y 2008.

[650] Por ejemplo, en los sistemas donde la representación en el Congreso (Parlamento) es proporcional al voto total conseguido en un estado. Algunos países tienen una mezcla de representantes de «distrito» (como Estados Unidos) y representación proporcional.

[651] Adam Smith lo entendía así. Véase su Teoría de los sentimientos morales (1759), Madrid, Alianza, 2011. Véase también Emma Rothschild y Amartya Sen, «Adam Smith's Economics», The Cambridge Companion to Adam Smith, Cambridge, Cambridge

University Press, 2006, pp. 319 - 365, sobre todo la discusión de la mancomunidad, p. 347 ss.

NOTAS DEL TRADUCTOR

(1) En castellano en el original [N. del T.].

(2) Prolífico escritor de novelas juveniles (1832 - 1899), muy popular en su época [N. del T.].

(3) Community Reinvestment Act, ley de 1977 que fomenta la disponibilidad de crédito para inversiones en barrios desfavorecidos [N. del T.].

(4) El título parafrasea la expresión «el gobierno del pueblo, por el pueblo y para el pueblo» de la frase final del discurso de Gettysburg pronunciado en 1863 por el presidente Lincoln [N. del T.].

(5) Ley de 1944 destinada a facilitar el acceso a los estudios y al crédito de los soldados desmovilizados [N. del T.].

(6) Mateo 26, 11 [N. del T.].

(7) Over the counter, en el original («de mostrador»), una expresión originalmente utilizada para los fármacos sin receta, que en el ámbito financiero significa «sin unos controles tan estrictos como los valores que cotizan en Bolsa» [N. del T.].

(8) Home equity loans, créditos al consumo cuya garantía es el aumento del valor de la vivienda, o de la parte ya pagada, debido al aumento de los precios en el sector [N. del T.].

(9) Me-too drug, (medicina «yo también») un fármaco muy similar a otro que no infringe la patente que lo protege [N. del T.].

(10) Leyes discriminatorias de ámbito local y estatal. Jim Crow era un sinónimo peyorativo de «negro» [N. del T.].

(11) Ambas Cámaras del Congreso tienen elecciones cada dos años, donde se renueva una parte de los parlamentarios [N. del T.].

(12) El caso de una mujer negra de Chicago, citado por Ronald Reagan en la campaña presidencial de 1976, que en parte era una exageración de la prensa sensacionalista, y que se convirtió en el estandarte de la derecha en su ofensiva contra el gasto social. Posteriormente, la mujer fue condenada por fraude [N. del T.].

(13) Federal National Mortgage Association (FNMA), organismo público fundado en 1938, durante el New Deal, para ampliar la oferta hipotecaria [N. del T.].

(14) Federal Home Loan Mortgage Corporation (FHLMC), similar al anterior, fundado en 1970 [N. del T.].

(15) Aquí hay un juego de palabras intraducible con la palabra right, que al mismo tiempo significa 'derecha' y 'justo', y que alude a la forma demagógica de plantear la cuestión [N. del T.].

(16) Meditación XVII, de John Donne, 1572 - 1631 [N. del T.].

(17) Acrónimo de Bangladesh Rural Advancement Committee [N. del T.].

(18) Expresión procedente del béisbol, donde las reglas establecen que un bateador tiene tres oportunidades de golpear hacia el terreno de juego la pelota que le lanzan, y queda eliminado si falla en los tres intentos. Cada uno de esos fallos se denomina strike [N. del T.].

(19) En Estados Unidos un asalariado paga un «impuesto sobre la nómina» en concepto de cuota a la Seguridad Social de un 6,2 por ciento, hasta el máximo anual que indica el autor [N. del T.].

NOTA FINAL

Le recordamos que este libro ha sido prestado gratuitamente para uso exclusivamente educacional bajo condición de ser destruido una vez leído. Si es así, destrúyalo en forma inmediata.



Para otras publicaciones visite
www.lecturasinegoismo.com
Referencia:4581

JOSEPH E.

STIGLITZ

EL PRECIO

DE LA El 1 % de la población
tiene lo que el 99 % necesita

DESIGUALDAD

El 1 % de la población disfruta de las mejores viviendas, la mejor educación, los mejores médicos y el mejor nivel de vida, pero hay una cosa que el dinero no puede comprar: la comprensión de que su destino está ligado a cómo vive el otro 99 %. A lo largo de la historia esto es algo que esa minoría solo ha logrado entender... cuando ya era demasiado tarde.

Las consecuencias de la desigualdad son conocidas: altos índices de criminalidad, problemas sanitarios, menores niveles de educación, de cohesión social y de esperanza de vida. Pero ¿cuáles son sus causas, por qué está creciendo con tanta rapidez y cuál es su efecto sobre la economía? El precio de la desigualdad proporciona las esperadas respuestas a estas apremiantes cuestiones en una de las más brillantes contribuciones de un economista al debate público de los últimos años.

El premio Nobel Joseph Stiglitz muestra cómo los mercados por sí solos no son ni eficientes ni estables y tienden a acumular la riqueza en manos de unos pocos más que a promover la competencia. Revela además cómo las políticas de gobiernos e instituciones son propensas a acentuar esta tendencia, influyendo sobre los mercados en modos que dan ventaja a los más ricos frente al resto. La democracia y el imperio de la ley se ven a su vez debilitados por la cada vez mayor concentración del poder en manos de los más privilegiados.

Este libro constituye una contundente crítica a las ideas del libre mercado y a la dirección que Estados Unidos y muchas otras sociedades han tomado durante los últimos treinta años, demostrando por qué no es solo injusta sino además insensata. Stiglitz ofrece esperanza en la forma de un concreto conjunto de reformas que contribuirían a crear una sociedad más justa y equitativa, además de una economía más sólida y estable.

taurus

