

HACIA UNA NUEVA SOCIEDAD

Dicen que cuando uno ha tenido la experiencia de estar al borde de la muerte esto le hace revisar sus prioridades y valores. La economía global ha estado al borde de la muerte. La crisis ha puesto al descubierto no sólo errores en el modelo económico dominante sino también en nuestra sociedad. Demasiada gente se ha aprovechado de los demás. Se ha perdido la confianza. Casi cada día nos ha traído historias de conductas reprobables de los financieros: la pirámide de Ponzi, la información privilegiada, los créditos abusivos y toda una serie de triquiñuelas con las tarjetas de crédito para sacarle al pobre usuario el mayor jugo posible. Este libro, sin embargo, ha insistido no sobre los que infringieron la ley, sino sobre las legiones de aquellos que, dentro de la ley, originaron, empaquetaron, reempaquetaron y vendieron productos tóxicos y cometieron tales imprudencias que a punto estuvieron de llevarse por delante todo el sistema financiero y económico. El sistema se ha salvado, pero a un costo que todavía cuesta imaginar.

La tesis de este capítulo es que deberíamos aprovechar este momento para reflexionar y pensar qué tipo de sociedad queremos y para preguntarnos a nosotros mismos: ¿estamos creando una economía que nos ayude a realizar estas aspiraciones?

Hemos recorrido un largo trecho en la dirección contraria, creando una sociedad en la que el materialismo se impone al compromiso moral, en la que el crecimiento rápido que hemos alcanzado no es sostenible desde el punto de vista medioambiental ni social, en la que no actuamos juntos como una comunidad para satisfacer nuestras necesidades comunes, en parte porque el individualismo feroz y el fundamentalismo del mercado han erosionado cualquier

sentido de comunidad y han llevado a la explotación rampante de los individuos incautos y vulnerables y a una división social cada vez más acentuada. Se ha quebrado la confianza, y no sólo en nuestras instituciones financieras. Pero no es demasiado tarde para cerrar esas fisuras.

DE CÓMO LA ECONOMÍA MODELA LA SOCIEDAD Y LOS INDIVIDUOS

Una de las lecciones de esta crisis es que se necesita una acción colectiva y que el gobierno tiene un papel que jugar, como he señalado repetidamente. Pero hay otras: hemos permitido que los mercados modelasen ciegamente nuestra economía, y al hacerlo, también nos han modelado a nosotros y a nuestra sociedad. Ahora tenemos la oportunidad de preguntarnos si la forma como nos hemos modelado es lo que queremos.

La mala asignación del recurso más escaso: nuestro talento humano

He descrito cómo nuestros mercados financieros asignaban mal el capital. Pero el costo real de nuestro desbocado sector financiero tal vez ha sido mucho más alto: ha asignado mal nuestro recurso más escaso, que es el talento humano. He visto cómo nuestros mejores estudiantes se dedicaban a las finanzas. No pudieron resistirse a ganar dinero a espuestas. Cuando yo era estudiante, los mejores se orientaban hacia la ciencia, la enseñanza, las humanidades o la medicina. Querían cambiar el mundo utilizando su cerebro. Recuerdo claramente el consejo de mis padres cuando, como todos los adolescentes, me pregunté qué quería ser de mayor. Me dijeron: «El dinero no es importante. Nunca te dará la felicidad. [Extraño consejo para un futuro economista]. Usa el cerebro que Dios te ha dado para ser útil a los demás. Eso es lo que te dará satisfacción».

Si los beneficios sociales guardasen proporción con los beneficios personales, las cantidades astronómicas que el sector financiero se ha embolsado reflejarían unos aumentos increíbles en la productividad social. A veces eso ha ocurrido, pero demasiadas veces no ha sido así, como en el periodo inmediatamente anterior al desastre.

De cómo el mercado ha alterado nuestra forma de pensar y ha pervertido nuestros valores

La teoría económica al uso supone que nacemos con unas determinadas preferencias innatas. Pero de hecho nos va moldeando lo que ocurre a nuestro alrededor, incluida quizás de manera decisiva la economía.

Fueron demasiados los que llegaron a creer en la teoría de que lo que les pagaban reflejaba su contribución a la sociedad, y llegaron a la conclusión de que los que recibían esas retribuciones tan altas debían de ser los que más contribuían a la mejora de la sociedad. Fueron demasiados los que llegaron a dar valor a lo que el mercado valoraba. Lo mucho que ganaban los banqueros significaba que la banca era importante.

La forma en que el mercado ha alterado nuestra manera de pensar se refleja en las actitudes hacia las primas. ¿Qué tipo de sociedad es aquélla en la que un consejero delegado dice: «Si me pagan sólo cinco millones de dólares, únicamente les daré una parte de mi esfuerzo. Si quieren recibir toda mi atención, me tienen que dar una participación en los beneficios»? Pues eso es exactamente lo que los consejeros delegados dicen cuando reclaman que se les incentive con primas que aumentan según el rendimiento.

Antes había un contrato social en lo tocante al reparto razonable de las ganancias que todos generaban actuando conjuntamente dentro de la economía. En las compañías, la paga del jefe solía ser cuarenta veces mayor que la del empleado medio, lo cual ya es mucho, y en todo caso es más que en Europa o en Japón. (Los ejecutivos en la mayor parte de esas empresas también son empleados, en el sentido de que la empresa no es suya. Pero están en situación de tomar decisiones, incluidas las decisiones sobre qué parte de los ingresos de la empresa irá a parar a los accionistas, a los empleados y a ellos mismos). Pero algo sucedió hace unos veinticinco años, cuando se entró en la era de Margaret Thatcher y Ronald Reagan. Cualquier sentido de equidad en las retribuciones fue reemplazado por cuánto creían los propios ejecutivos que debían cobrar.

Lo que sucede en los mercados y la política dice mucho sobre el poder económico y político. También envía mensajes rotundos a los que la juventud responde, y al hacerlo, modela nuestra sociedad. Cuando el tipo del impuesto que grava los beneficios de la especula-

ción es más bajo que el que grava las rentas del trabajo, no sólo llamamos a los jóvenes a dedicarse a la especulación, sino que estamos diciendo que, en efecto, como sociedad valoramos más la actividad especulativa.

UNA CRISIS MORAL

Se ha escrito mucho sobre la insensatez de los riesgos que asume el sector financiero, la devastación que las instituciones financieras han provocado en la economía y los déficits fiscales que esto ha supuesto; demasiado poco se ha escrito sobre el «déficit moral» que todo ello ha revelado, un déficit que puede ser mayor y más difícil incluso de corregir. La búsqueda incansable de beneficios y la persecución del propio interés quizás no han creado la prosperidad que se esperaba, pero sí han contribuido a crear el déficit moral.

Tal vez había una frontera sutil entre la contabilidad creativa y la contabilidad engañosa, una frontera sutil que el sector financiero cruzado una y otra vez, incluidos hace pocos años los escándalos de WorldCom y Enron. No siempre es posible distinguir entre incompetencia y engaño, pero no es probable que una empresa que proclama que tiene una red que vale más de cien mil millones de dólares se halle de pronto en números rojos sin saber que su contabilidad es engañosa. No es creíble que los creadores de hipotecas y los bancos de inversión no supieran que los productos que estaban emitiendo, adquiriendo y reempaquetando eran tóxicos y venenosos. Los bancos de inversiones quieren que nos creamos que los que les vendieron las hipotecas los engañaron. Pero no fue así. Ellos alentaron a los creadores de hipotecas a que entraran en el arriesgado mercado de subprime porque sólo ampliando la oferta de hipotecas y transfiriendo los activos dudosos en nuevos productos podían ganar las comisiones y generar los beneficios que, mediante el apalancamiento, les hacía parecer linceas de las finanzas. Si fueron engañados, fue porque no quisieron saber. Es posible que algunos no supieran lo que estaban haciendo, pero entonces también son culpables de un delito distinto, el de falsedad documental, pues afirmaron que sabían el riesgo que corrían cuando manifiestamente lo ignoraban.

Exagerar las cualidades de la propia mercancía o presumir de competencias que no se tienen es algo que podíamos esperar de mu-

chas empresas, aunque la magnitud del engaño esta vez fue desproporcionada, como también lo fueron los egos y las retribuciones. (Como dice el viejo adagio, *caveat emptor*). Pero más difícil de perdonar es la depravación moral, la explotación por parte del sector financiero de los estadounidenses pobres e incluso de los de clase media. Como ya he señalado, las instituciones financieras descubrieron que había dinero en la base de la pirámide e hicieron cuanto pudieron dentro de la ley (y algunos incluso fuera de ella) para llevarse ese dinero a la cúspide. Pero en vez de preguntar por qué los reguladores no detuvieron ese proceso, deberíamos habernos preguntado qué ocurrió con la conciencia moral de quienes se dedicaron a esas prácticas.

En el Capítulo 6 expliqué que la estafa Ponzi de Bernie Madoff no era para nada diferente de los planes de otros que hicieron apalancamientos elevadísimos. Los financieros sabían —o habrían debido saber— que los altos beneficios a corto plazo (acompañados de elevadas comisiones) probablemente irían seguidos de grandes pérdidas, lo cual según sus contratos no afectaría a sus bonos. Esos devotos de los mercados perfectos deberían haber sabido que el apalancamiento no puede ser nunca un cheque en blanco con altísimos beneficios y prácticamente sin riesgos. Un apalancamiento elevado genera grandes beneficios en los años de bonanza; pero también expone a los bancos a enormes riesgos de quiebra.

Si ganar dinero era el principal objetivo en la vida, cualquier comportamiento para conseguirlo era aceptable. Como en las demás crisis bancarias que hubo antes que ésta, cada episodio está marcado por una falta de escrúpulos morales que hubiera debido sonrojarnos, con unas cuantas personalidades ilustres que acabaron en la cárcel (pero que conservaron a menudo cientos de millones de dólares en sus cuentas, incluso después de pagar multas astronómicas): Charles Keating y Michael Milken en los años ochenta, y Kenneth Lay y Bernard Ebbers a principios de la presente década.

Madoff cruzó la línea entre «exageración» y «conducta fraudulenta». Pero cada día la lista de financieros «faltos de ética» es más larga. Angelo Mozilo, el consejero delegado de Countrywide Financial, el mayor creador estadounidense de hipotecas subprime, es otro ejemplo. Ha sido acusado por la SEC de fraude financiero y uso de información privilegiada: él mismo describió en privado las hipotecas que creaba como tóxicas, diciendo incluso que Countrywide

estaba «volando a ciegas»; al mismo tiempo se vanagloriaba en público de la solidez de su empresa y decía ofrecer unas hipotecas de primera calidad que cumplieran con los estándares más exigentes de las reaseguradoras¹. Muchos emprendedores ganan mucho dinero vendiendo sus empresas. El sueño de todos es encontrar a un loco que quiera pagar un precio altísimo. Él lo consiguió: vendió su Countrywide con un beneficio de casi 140 millones de dólares.

Se mire como se mire, nuestros bancos y nuestros banqueros, tanto antes como durante la crisis, no observaron las normas morales que hubiera cabido esperar, especialmente en lo tocante a la explotación de la gente corriente que les pedía créditos. Las hipotecas subprime son sólo un ejemplo más de una larga lista de prácticas abusivas dentro de un abanico que incluye los préstamos a estudiantes, los anticipos de la paga (*pay day loans*), los *rent-a-centers*² y las tarjetas de crédito y de débito.

A veces, las compañías financieras (y otras entidades) dicen que no son ellas las que deben decidir lo que está bien y lo que está mal. Es el gobierno. Mientras el gobierno no haya prohibido la actividad, un banco tiene la obligación para con sus accionistas de prestar dinero si ello genera beneficios. Es lógico, no hay nada malo en ayudar a las compañías tabaqueras, cuando todo el mundo sabe que fabrican un producto cada vez más adictivo que mata³.

Quienes sugieren que son libres de obrar como quieran mientras no infrinjan la ley están intentando salir del paso con demasiada facilidad. Al fin y al cabo, la comunidad empresarial se gasta grandes sumas tratando de conseguir que la legislación le permita dedicarse a esas prácticas inicuas. La industria financiera trabajó mucho para frenar una legislación que evitase los créditos depredadores, para dinamitar leyes estatales de protección del consumidor y para asegurarse de que el gobierno federal —con sus normas laxas durante los años de gobierno de Bush— impidiera actuar a los reguladores estatales. Y lo que es peor, muchas compañías trataron por todos los medios de hacer aprobar leyes que las eximieran de la responsabilidad ordinaria. El sueño de las compañías tabaqueras es tener una regulación tan *light* que no les impida hacer cualquier cosa que habrían hecho de todas formas, pero que les permita decir, para defenderse de las muertes que causen sus actividades, que ellas suponían que todo era correcto porque todo era legal y se atenía a las normas fijadas por el gobierno.

La economía, sin querer, dio pie a esa falta de responsabilidad moral⁴. Una lectura ingenua de Adam Smith pudo sugerir que eximia a los agentes del mercado de tener que plantearse cuestiones morales. Al fin y al cabo, si la persecución del interés propio comporta, a través de la mano invisible, el bienestar de la sociedad, basta con que uno esté seguro de que sigue su propio interés para actuar correctamente. Y el sector financiero aparentemente lo hacía. Pero es obvio que perseguir el propio interés —la codicia— no condujo al bienestar de la sociedad, ni en este episodio ni en los escándalos anteriores que afectaron a WorldCom y a Enron.

La teoría de los fallos del mercado que he presentado en capítulos anteriores ayuda a explicar por qué las cosas fueron tan mal; cómo fue que los banqueros, persiguiendo sus intereses privados, nos llevaron a tan desastrosas consecuencias sociales; y por qué la persecución del interés propio por parte de los banqueros no generó ningún bienestar social, ni siquiera el bienestar de los accionistas. Cuando hay fallos del mercado, como las externalidades, las consecuencias (los beneficios y costos marginales) de una acción no se reflejan totalmente en los precios (recibidos o pagados). He explicado que el mundo está lleno de externalidades. La quiebra de un banco tiene potencialmente efectos desastrosos sobre otros; la quiebra del sistema bancario —o incluso la quiebra potencial— ya ha tenido unos efectos devastadores sobre la economía, los contribuyentes, los trabajadores, los negocios y los propietarios de casas. La ejecución de una sola hipoteca hace bajar el valor de mercado de las casas vecinas, aumentando la probabilidad de que sus hipotecas también sean ejecutadas.

El modelo individualista del estadounidense rudo y aventurero, tan bien personificado por el presidente Bush con sus botas de *cowboy* y su andar arrogante, representa un mundo en el cual somos responsables de nuestros propios éxitos o fracasos y nos embolsamos el premio de nuestros esfuerzos. Pero, al igual que el *homo economicus* del Capítulo 9 y la empresa decimonónica dirigida por su dueño, este modelo es un mito. «Un hombre no es una isla»⁵. Lo que hacemos tiene importantes efectos sobre los demás; y si somos lo que somos es gracias, al menos en parte, a los esfuerzos de los demás.

Lo irónico ha sido que en la práctica el modelo del individualismo americano ha consistido en que la gente se ha apuntado los tantos de sus éxitos pero no se ha hecho en absoluto responsable de sus fracasos, cuyos costos han tenido que pagar otros. Cuando ha habido megabeneficios (en las anotaciones contables), los banqueros se han colgado las medallas, diciendo que era gracias a sus esfuerzos; pero cuando ha habido megapérdidas (reales), las han atribuido a unas fuerzas que ellos no podían controlar.

Estas actitudes se reflejaron en los planes de retribución de los ejecutivos; a pesar del énfasis en los incentivos, a menudo había poca relación entre la paga y el rendimiento. La paga *por incentivos* es alta cuando los resultados son buenos, pero cuando los resultados son malos, la diferencia se compensa con otros conceptos que llevan otros nombres, como «paga por retener talentos». Las entidades dicen: debemos pagarle mucho al empleado aunque los resultados no hayan sido buenos, porque otros podrían quitárnoslo. Cabría esperar que los bancos quisieran deshacerse de aquellos cuyo rendimiento había sido malo. Pero ellos dicen: los beneficios han sido pocos, no porque el rendimiento no haya sido el adecuado, sino a causa de acontecimientos que escapan a nuestro control. No obstante, lo mismo podía decirse cuando los beneficios eran elevados. Éste es uno de los muchos ejemplos de conflicto cognitivo, de la habilidad de los financieros para argumentar razonablemente por un lado pero no ver todas las implicaciones de su argumentación⁶.

Mucho de lo que se dice a propósito de la responsabilidad también parece sólo un juego semántico: en la sociedad japonesa, un consejero delegado responsable de destruir la empresa, poniendo a miles de trabajadores en la calle, podía cometer haraquiri. En el Reino Unido, los consejeros delegados dimitían cuando sus empresas quebraban. En Estados Unidos, están luchando por mantener o aumentar sus primas.

En los mercados financieros actuales, casi todo el mundo proclama su inocencia. Todos se limitaban a hacer su trabajo. Y a fe que lo hacían. Pero su trabajo a menudo consistía en explotar a otros o en vivir del resultado de esa explotación⁷. Hubo individualismo pero no responsabilidad individual. A largo plazo, la sociedad no puede funcionar bien si la gente no asume la responsabilidad de sus actos. «Yo sólo hacía mi trabajo» no puede ser un argumento para la defensa.

Las externalidades y otros fallos del mercado no son la excepción sino la regla. Si esto es así, las implicaciones son importantísimas.

Afectan a la responsabilidad individual y corporativa. Las empresas tienen que hacer algo más que simplemente maximizar su valor en el mercado. Y los individuos, dentro de las empresas, deben pensar más en lo que hacen y en las consecuencias que eso tiene para los demás. No pueden contentarse con decir que «simplemente» maximizan sus ingresos.

LO QUE MIDES ES LO QUE VALES, Y VICEVERSA⁸

En una sociedad como la nuestra, donde lo que importa es el rendimiento, nos esforzamos por trabajar bien, pero lo que hacemos está influido por lo que medimos. Si a los alumnos se les examina de lectura, los maestros les enseñarán a leer, pero dedicarán menos tiempo a desarrollar destrezas cognitivas más amplias. Así mismo, los políticos y los economistas se esfuerzan por entender qué es lo que da un mejor rendimiento *tal y como lo mide el PIB*. Pero si el PIB es una mala unidad de medida para el bienestar social, entonces nos estamos esforzando por alcanzar un objetivo equivocado. De hecho, lo que hacemos puede ser contraproducente para nuestros verdaderos objetivos.

Medir el PIB en Estados Unidos no dio realmente una imagen fidedigna de lo que estaba ocurriendo antes del estallido de la burbuja. Estados Unidos pensó que estaba haciéndolo mejor de lo que en realidad lo hacía, y lo mismo sucedió en otros países. Los precios de la burbuja inflaron el valor de las inversiones en bienes inmobiliarios así como los beneficios. Muchos emularon a Estados Unidos. Los economistas hicieron estudios sofisticados relacionando el éxito con distintas políticas, pero como su forma de medir el éxito era errónea, las conclusiones de sus estudios también lo fueron⁹.

La crisis demuestra lo muy distorsionados que pueden estar los precios del mercado, lo cual hace que nuestra medición del rendimiento se vea distorsionada a su vez. Aun sin la crisis, los precios de *todos* los bienes están distorsionados porque hemos tratado nuestra atmósfera (y demasiado a menudo también el agua) como si fuesen gratis, cuando de hecho son bienes escasos. La distorsión de cada mercancía concreta depende de la cantidad de «carbono» que implique su producción (incluyendo la producción de todos los componentes que se usan para obtenerla).

Algunos de los debates que tenemos respecto a los compromisos entre el medio ambiente y el crecimiento económico están fuera de lugar: si midiéramos correctamente la producción, no habría compromiso alguno. Si la forma de medir es correcta, la producción con unas buenas políticas medioambientales es más alta. Y también el medio ambiente es mejor. Nos percataríamos de que los aparentes beneficios (efímeros, por cierto) de los coches que engullen mucha gasolina, como el Hummer, son falsos; porque son a costa del bienestar futuro.

Nuestro crecimiento económico se ha basado demasiado en pedirle préstamos al futuro: hemos vivido por encima de nuestros medios. Una parte del crecimiento se ha basado, además, en el agotamiento de recursos naturales y la degradación del medio ambiente, una especie de préstamo tomado del futuro, tanto más odioso cuanto que son deudas que no se ven¹⁰. Estamos empobreciendo a las futuras generaciones, pero nuestro indicador, que es el PIB, no lo refleja.

Nuestra forma de medir el bienestar presenta otros problemas. El PIB per cápita mide lo que gastamos en atención sanitaria, no su resultado, es decir, nuestro estado de salud, reflejado por ejemplo en la esperanza de vida. Así, siendo nuestro sistema sanitario menos eficiente, puede parecer que el PIB aumenta, aunque los resultados en salud sean peores. El PIB per cápita de Estados Unidos es aparentemente más alto que el de Francia o el del Reino Unido en parte porque nuestro sistema sanitario es menos eficiente. Gastamos mucho más para obtener resultados mucho peores.

Como último ejemplo (hay muchos más)¹¹ del carácter engañoso de nuestro sistema de medir, el PIB *medio* per cápita puede incrementarse incluso cuando la mayoría de individuos de nuestra sociedad no sólo creen que les va peor, sino que objetivamente les va peor. Eso ocurre cuando las sociedades se vuelven menos igualitarias (cosa que ha estado sucediendo en la mayoría de los países del mundo). Una tarta muy grande no significa que todos —o que la mayoría— obtengan un trozo mayor. Como señalé en el Capítulo 1, en Estados Unidos en 2008 la renta promedio de las familias fue un 4 por ciento más baja que en el año 2000, ajustada a la inflación, aunque el PIB per cápita (un indicador que se obtiene dividiendo el PIB por el número de habitantes) aumentó un 10 por ciento¹².

El objetivo de la producción social es aumentar el bienestar de los miembros de la sociedad, comoquiera que éste se defina. Nuestro sistema de medir no es bueno. Existen sistemas alternativos. No

hay ninguno que pueda captar toda la complejidad de lo que ocurre en una sociedad moderna, pero el PIB falla de forma estrepitosa. Necesitamos indicadores que reflejen cómo le va al individuo medio (medir el promedio de ingresos es mejor que medir la renta per cápita); que reflejen la sostenibilidad (indicadores que tengan en cuenta, por ejemplo, el agotamiento de recursos y el impacto sobre el medio ambiente, así como el endeudamiento); y que reflejen también la salud y la educación. El Programa de Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD) ha diseñado un sistema mucho más global que incluye la educación y la salud, además de los ingresos. Según este indicador, los países escandinavos obtienen mejores resultados que Estados Unidos, que ocupa el decimotercer lugar¹³.

Pero incluso cuando los indicadores *económicos* se amplían para incluir la salud y la educación, dejan fuera otros muchos factores que influyen en nuestra sensación de bienestar. Robert Putnam ha subrayado la importancia de nuestra conectividad con los demás. En Estados Unidos, ese sentido de conectividad se está debilitando, y la forma como hemos organizado nuestra economía contribuye a ello¹⁴.

El reino budista de Bhután, en el Himalaya, ha intentado un enfoque distinto. Está tratando de crear un indicador de FNB (felicidad nacional bruta). La relación de la felicidad con los bienes materiales sólo es parcial. Algunos aspectos, como los valores espirituales, no se pueden, y probablemente no se deben, cuantificar. Pero hay otros que sí se pueden medir (como la conectividad social). Y aunque no los cuantifiquemos, hacer hincapié en esos valores ya es descubrir otra forma de plantearnos la orientación de nuestra economía y nuestra sociedad.

Seguridad y derechos

Un componente importante del bienestar social es la seguridad. La mayoría de los estadounidenses consideran que su nivel de vida y su sensación de bienestar se ha deteriorado más de lo que las estadísticas de la renta nacional y los promedios de ingresos de las familias sugieren, en parte porque ha aumentado la inseguridad. Se sienten menos seguros en su trabajo, sabiendo que si pierden su empleo también perderán su seguro de enfermedad. Con el aumento de las matrículas, también se sienten menos seguros de poder dar a sus hijos una educación que les permita cumplir sus aspiraciones.

Con la baja de los planes de pensiones, se sienten menos seguros de tener una vejez confortable. Hoy día son muchos los estadounidenses que están preocupados también por si podrán o no conservar su casa. El colchón que representaba la propiedad de una casa, la diferencia entre el valor de la casa y la hipoteca, ha desaparecido. Unos quince millones de casas, que representan alrededor de un tercio de todas las hipotecas a nivel nacional, tienen una hipoteca cuyo valor supera el de la casa¹⁵. En esta recesión, 2.4 millones de personas han perdido su seguro de enfermedad porque han perdido su empleo¹⁶. Para ellos, la vida está al borde del precipicio.

La mayor seguridad puede tener incluso un efecto indirecto y positivo sobre el crecimiento: permite que las personas asuman mayores riesgos, sabiendo que si las cosas no salen como esperaban siempre habrá un nivel de protección social. Los programas que ayudan a la gente a pasar de un empleo a otro contribuyen a hacer que uno de nuestros recursos más importantes —el talento humano— se emplee mejor. Esos tipos de protección social también tienen una dimensión política: si los trabajadores se sienten más seguros, habrá menos demanda de proteccionismo. La protección social sin proteccionismo puede por tanto contribuir a crear una sociedad más dinámica. Y una sociedad y una economía más dinámicas —con el grado apropiado de protección social— pueden dar más satisfacción tanto a los trabajadores como a los consumidores.

Naturalmente puede haber una protección excesiva del empleo, en la que no haya sanciones si el rendimiento es malo y se incentive poco el trabajo bien hecho. Pero de nuevo irónicamente nos hemos preocupado más de ese riesgo moral de los incentivos sobre las personas que de sus consecuencias en las empresas, y eso ha distorsionado mucho las respuestas que se han dado a la crisis actual. Dificultó que la administración Bush diera respuesta a los millones de personas que estaban perdiendo sus casas y sus empleos. La administración no quiso dar la impresión de que se «recompensaba» a los que se habían endeudado de forma irresponsable. No quiso aumentar el seguro de desempleo porque ello habría podido desincentivar la búsqueda de un nuevo puesto de trabajo. Debería haberse preocupado menos de esos problemas y más de los incentivos perversos que representa la red de seguridad que se ha establecido para las empresas¹⁷.

Las grandes empresas estadounidenses también hablan de la importancia de la seguridad. Insisten en la importancia de asegurar los

derechos de propiedad, y en cómo sin esa seguridad no invertirían. Ellas —igual que los ciudadanos de a pie— son «reacias a asumir riesgos». Los políticos, especialmente los de derechas, han prestado mucha atención a esas preocupaciones por garantizar los derechos de propiedad. Pero irónicamente muchos han declarado que la seguridad individual debería reducirse, recortando la Seguridad Social y la seguridad en el empleo para esos ciudadanos de a pie. Es una curiosa contradicción, que corre pareja con las recientes discusiones sobre los derechos humanos¹⁸.

Durante décadas después del comienzo de la guerra fría, Estados Unidos y la Unión Soviética se enzarzaron en una batalla por los derechos humanos. La Declaración Universal de los Derechos Humanos contenía derechos básicos tanto de carácter económico como político¹⁹. Estados Unidos sólo quería hablar de derechos políticos, y la Unión Soviética sólo de derechos económicos. Muchas personas en el Tercer Mundo, pese a ser conscientes de la importancia de los derechos políticos, consideraban que los derechos económicos eran prioritarios. ¿De qué le sirve el derecho al voto a alguien que se está muriendo de hambre? Ponían en cuestión que alguien sin educación pueda ejercer correctamente el derecho al voto cuando los temas que se barajan son complejos.

Finalmente, bajo la administración Bush, Estados Unidos empezó a reconocer la importancia de los *derechos económicos*, pero ese reconocimiento estaba sesgado: lo que reconoció fue el derecho del capital a moverse libremente dentro y fuera de los países, la liberalización del mercado de capitales. Otros derechos económicos en los que se insistió fueron los derechos de propiedad intelectual y los de propiedad en general. Pero ¿por qué deberían esos derechos económicos —derechos de las empresas— ser más importantes que los derechos económicos básicos de los individuos, como el derecho de acceso a la salud, a la vivienda y a la educación? ¿O el derecho a un mínimo nivel de seguridad?

Esos son los temas básicos a los que todas las sociedades deben enfrentarse. Tratar exhaustivamente de los mismos nos llevaría más allá del objetivo que se ha fijado este libro. Pero lo que debería quedar claro es que esos temas de derechos no nos vienen dados por Dios. Son construcciones sociales. Podemos pensar en ellos como parte del contrato social que rige nuestra convivencia.

Existen otros valores que no quedan bien reflejados en nuestro indicador principal que es el PIB: valoramos el ocio, tanto si lo usamos para relajarnos como para estar con la familia, para la cultura o para el deporte. El ocio puede ser particularmente importante para los millones de personas cuyo empleo les ofrece pocas satisfacciones inmediatas, aquellos que trabajan para vivir y no viven para trabajar.

Hace setenta y cinco años, Keynes celebraba el hecho de que la humanidad, por primera vez en su historia, estaba a punto de liberarse del «problema económico»²⁰. Durante toda la historia, el hombre había dedicado la mayor parte de su energía a procurarse comida, cobijo y vestido. Pero los avances de la ciencia y la tecnología significaban que esas necesidades básicas podían cubrirse con sólo unas pocas horas de trabajo a la semana. Por ejemplo, menos del 2 por ciento de la mano de obra estadounidense produce todos los alimentos que puede comer un país superconsumista y con una rápida tendencia a convertirse en obeso, y aún le queda suficiente para nuestro país para ser el mayor exportador mundial de trigo, maíz y haba de soja. Keynes se preguntaba qué haríamos con los frutos de esos avances. Viendo cómo las clases altas inglesas empleaban el tiempo, tenía mucha razón de estar preocupado.

No previó totalmente lo que ha sucedido, en particular durante los últimos treinta años. Estados Unidos y Europa aparentemente han respondido de forma distinta. Contrariamente a la predicción de Keynes, Estados Unidos, en su conjunto, no ha disfrutado de más ocio. El número de horas trabajadas por familia de hecho se ha incrementado (en un 26 por ciento aproximadamente durante los últimos treinta años)²¹. Nos hemos convertido en una sociedad consumista y materialista: dos coches en cada garaje, iPods en cada oreja y ropa sin límites. Compramos y tiramos²². Europa tomó un camino muy distinto. Lo normal son unas vacaciones de cinco semanas y a los europeos les horroriza pensar que nosotros, en general, sólo tenemos dos. La producción francesa por hora es superior a la de Estados Unidos, pero el francés medio trabaja menos horas al año y tiene menos ingresos.

Las diferencias no son genéticas. Representan diferentes evoluciones de nuestras sociedades. La mayoría de franceses no se cambiarían por la mayoría de los estadounidenses; y la mayoría de los

estadounidenses no se cambiarían por la mayoría de los franceses. La evolución, tanto en Estados Unidos como en Europa, no ha sido premeditada. Deberíamos preguntarnos si éste es el camino que debíamos escoger. Como científicos sociales, podemos tratar de explicar por qué cada uno escogió el camino que escogió.

Tal vez no seamos capaces de decir qué estilo de vida es el mejor. Pero el estilo de vida americano no es sostenible. Hay otros que lo son más. Si los habitantes de los países en desarrollo intentan imitar el estilo de vida americano, el planeta está perdido. No hay suficientes recursos naturales, y el impacto sobre el calentamiento global será intolerable. Estados Unidos tendrá que cambiar, y deberá hacerlo deprisa.

COMUNIDAD Y CONFIANZA

El modelo de feroz individualismo combinado con el fundamentalismo del mercado ha alterado no sólo la forma en que las personas se ven a sí mismas y sus preferencias, sino también su relación con los demás. En un mundo de feroz individualismo, hay poca necesidad de comunidad y no hay necesidad de confianza. El gobierno es un estorbo, es el problema, no la solución. Pero si las externalidades y los fallos del mercado están omnipresentes, la acción colectiva es indispensable, y el voluntarismo no será suficiente (sencillamente porque no hay «imposición» ni manera de asegurarse de que la gente se comporte como debe)²³. Pero lo que es peor es que el individualismo feroz combinado con el materialismo rampante ha minado la confianza. Incluso en una economía de mercado, la confianza es el lubricante que hace funcionar la sociedad. La sociedad a veces puede prescindir de la confianza y recurrir a las disposiciones legales de los contratos, por ejemplo, pero no es la mejor de las alternativas. En la crisis actual, los banqueros han perdido nuestra confianza, y ni siquiera confían ya los unos en los otros. Los historiadores de la economía han insistido en el papel que la confianza desempeña en el desarrollo del comercio y las finanzas. La razón por la cual ciertas comunidades se desarrollaron como comunidades de mercaderes y financieros a nivel global estriba en que los miembros de esa comunidad confiaban unos en otros²⁴. La gran lección de esta crisis es que, a pesar de todos los cambios de los últimos siglos, nuestro

El país en su conjunto ha estado viviendo por encima de sus posibilidades. Tiene que haber un ajuste. Y alguien tendrá que pagar los rescates de los bancos. Incluso un reparto proporcional sería desastroso para la mayoría de estadounidenses. Con los ingresos familiares, de promedio un 4 por ciento más bajos que en 2000, no hay elección: si queremos preservar un mínimo de justicia, el precio del ajuste debe ir a cuenta de los de arriba, que se han embolsado tanto dinero durante las últimas tres décadas, y del sector financiero, que ha impuesto unos costos tan altos al resto de la sociedad.

Pero articular eso políticamente no será fácil. El sector financiero es reacio a reconocer sus fallos. Una parte del comportamiento moral y de la responsabilidad individual es aceptar la culpa cuando uno la tiene; todos los humanos son falibles, incluso los banqueros. Pero como hemos visto, ellos han hecho todo lo posible por echarles la culpa a otros, incluidas sus víctimas.

No somos los únicos en tener que hacer frente a duros ajustes. El sistema financiero del Reino Unido aún estaba más hinchado que el de Estados Unidos. El Royal Bank of Scotland, antes de quebrar, era el mayor banco de Europa y sufrió más pérdidas que ningún otro banco del mundo en 2008. Igual que Estados Unidos, el Reino Unido tenía una burbuja inmobiliaria que ahora ha estallado. El ajuste a la nueva realidad puede requerir una reducción del consumo de hasta un 10 por ciento²⁶.

Eso que llaman visión

Los gobiernos estadounidenses no se han comprometido conscientemente a pensar en estructurar o reestructurar la economía, con una excepción: lo que hubo que hacer para entrar y salir de una economía de guerra. En el caso de la II Guerra Mundial, se hizo bastante bien. Pero el hecho de que la reestructuración no haya sido nunca consciente no significa que la política pública no haya modelado nuestra sociedad. El programa de superautopistas de Eisenhower creó los suburbios modernos, con sus defectos, incluidos los costos en términos de energía, emisiones y tiempo de desplazamiento. Conllevó la destrucción de algunas de nuestras ciudades, con todos los problemas sociales que ello supuso.

Como señalé en el Capítulo 7, nos guste o no, nuestra sociedad moderna exige la intervención del gobierno: desde fijar las reglas y hacerlas cumplir hasta construir infraestructuras, financiar la investigación, ofrecer educación y sanidad, así como otras muchas formas de protección social. Muchos de esos gastos son a largo plazo como también lo son sus efectos (valga el ejemplo del programa de superautopistas de Eisenhower). Si queremos que el dinero se gaste bien, hay que pensar en qué es lo que queremos y a dónde vamos.

A lo largo de este libro hemos visto una serie de cambios que, interactuando unos con otros, han alterado la naturaleza del mercado y nuestra sociedad; hemos abandonado una perspectiva más equilibrada entre individuo y comunidad (incluido el gobierno), una perspectiva más equilibrada entre las actividades económicas y las no económicas, un papel más equilibrado del mercado y el Estado, y hemos pasado de unas relaciones interindividuales basadas en la confianza a unas relaciones basadas en la aplicación de la ley.

También hemos visto que se ha impuesto una visión a corto plazo, tanto por parte de las personas como de las empresas y del gobierno. Tal como ya hemos observado, los problemas de muchos sectores de la economía estadounidense, incluido el sector financiero, se explican en parte por un excesivo cortoplacismo (que es una de las características del capitalismo gerencial). El éxito a largo plazo exige pensar a largo plazo —una visión—, pero hoy hemos estructurado los mercados de una forma que favorece lo contrario, y hemos desincentivado al gobierno para que colme esa brecha. El argumento que tiene el gobierno para pensar a largo plazo es mayor que el de las empresas, aunque los incentivos para que los políticos piensen en el corto plazo son tan poderosos o incluso más que los de los directivos empresariales.

Pensar a largo plazo significa tener una visión. Gilles Michel, máximo responsable del Fondo Estratégico de Inversión de Francia, lo ha dicho con contundencia: «El Estado tiene derecho a tener una visión [...]. Consideramos legítimo que los poderes públicos se preocupen de la naturaleza y evolución del tejido industrial de nuestro país»²⁷. La teoría económica ofrece una parte de la explicación, y es que existen externalidades (para volver a un tema del que se ha hablado mucho en este libro). El desarrollo de una nueva industria o de un nuevo producto puede tener un efecto dominó sobre otros, unos beneficios que el emprendedor tal vez no ve o, aunque los vea, no puede capturar.

