

La crisis: una mirada moral

La crisis ha revelado la fragilidad de los fundamentos éticos del mercado. Principios como ‘el que la hace, la paga’ o ‘al final, lo que importa son los resultados’ han dejado de cumplirse.

FÉLIX OVEJERO LUCAS

LA RESPONSABILIDAD Y EL MERCADO

Hay pocos conceptos más importantes en filosofía práctica que el de responsabilidad¹. Si se piensa bien, con diversos desarrollos, que remiten a diversas ideas, cuyos matices ahora no nos interesan, la idea de responsabilidad está en la trastienda última tanto de filosofías políticas conservadoras como de filosofías progresistas, tanto del liberalismo más crudo como del igualitarismo más hondo. Para

¹ Sobre responsabilidad desde la perspectiva del derecho y atento a los problemas filosóficos comprometidos, cf. Moore, M. S., *Causalidad y responsabilidad*, Marcial Pons, Barcelona, 2011. Aquí manejaré la noción de responsabilidad sin entrar en sus muchas honduras filosóficas, jurídicas o neurológicas. Su inevitable compañía es otro avispero filosófico: el libre albedrío. Las posturas filosóficas básicas (compatibilismo, compatibilismo fuerte, incompatibilismo y revisionismo) se encuentran bien defendidas en Fischer, J.; Kane, R.; Pereboom, D.; Vargas, M. *Four Views on Free Will*, Blackwell, Oxford, 2007. Una excelente sistematización, con sensibilidad jurídica, es la de Martin Fischer, J.; Ravizza, M., *Responsibility and Control*, Cambridge U.P., Cambridge, 2000. No está de más decir que cabe una interpretación, bien informada con los resultados de la ciencia, que asume un universo determinista, sin que ello impida contemplar suficiente espacio al ámbito de elecciones personales: Walter, H., *Neurophilosophy of Free Will*, The MIT Press, Cambridge, Mass, 2001. Contra la centralidad de la idea de responsabilidad en el debate moral y político es de interés el trabajo de Waller, B., *Against Moral Responsibility*, Cambridge, Mas. The MIT Press, 2012.

las primeras está justificado recompensar el esfuerzo individual y, también, abandonar a su suerte a los que, libremente, han elegido mal. Los individuos deben asumir las consecuencias de sus actos. Si, por ejemplo, yo escojo una vida de riesgo (empresas temerarias, conducir sin casco, fumar) y como consecuencia de ello sufro ciertas peripecias (ruina, accidente, enfermedad), no hay ninguna obligación moral de socorrerme por parte de los demás. El Estado, se dirá, no es “un papá” llamado a protegerme. Por su parte, las perspectivas progresistas, cuando alcanzan alguna vertebración, con facilidad recalcan en una de las teorías normativas más promisorias en circulación, el llamado igualitarismo de la suerte, que tiene por lema la tesis “ninguna desigualdad (está justificada) sin responsabilidad”. Desde esta perspectiva, resultan condenables las desigualdades –de acceso a las posiciones sociales o a los recursos– que nada tienen que ver con las elecciones responsables de las personas, como sucede con sus circunstancias familiares, geográficas, culturales o biológicas (color de la piel, sexo, talentos naturales, etcétera).²

La idea de responsabilidad también resulta importante en las defensas del mercado. Tanto en las defensas deontológicas –si queremos seguir manteniendo una clásica distinción más que discutible– que, en lo esencial, apelan a la justicia de retribuir el esfuerzo o la productividad, o, en otra versión, a respetar la autonomía de los individuos, sus elecciones y las consecuencias –buenas o malas– que de ellas se siguen, como en las que acuden a los resultados sobre el bienestar, la eficacia y hasta la libertad. Voy a desgranar algunas de esas defensas no sin advertir que se trata antes de un inventario de argumentos en circulación que de una ordenación conceptual. Seguramente, una reconstrucción analítica de cada una de ellas mostraría vecindades y vínculos estrechos entre los diferentes usos y, al final, jerarquías y superposiciones.

² Distintas presentaciones en Hurley, S., *Justice, Luck and Knowledge*, Harvard U.P., Cambridge, Mass. 2003; Knight, C. *Luck Egalitarianism: Equality, Responsibility, and Justice*, Edimburgo, Edinburgh U.P. 2009; Spitz, J. F., *Abolir le Hazard?*, J. Vrin, París, 2007.

La argumentación de inspiración deontológica se despliega en dos fórmulas diferentes. La primera, una *ética del esfuerzo*, según la cual la (justa) retribución debe vincularse a los afanes y empeños, a la contribución a la creación de riqueza. En su versión más afinada, microeconómica, en condiciones de equilibrio de mercado, el salario se corresponde con la productividad marginal del trabajo, esto es, y *grosso modo*, con la variación en el producto total derivada de añadir una unidad adicional de trabajo. La segunda, una *ética de la elección*, según la cual uno ha de asumir las consecuencias de sus elecciones. En su presentación más popular esta argumentación sirve de base para defender que no es tarea de las instituciones públicas protegerme de mis elecciones. Según este punto de vista, exigir a los demás que paguen impuestos para asegurarme frente a riesgos libremente asumidos no sería diferente de un robo. Podemos apreciar la generosidad de quienes voluntariamente me presten su ayuda y, a la vez, condenar que se les pueda obligar a ello, que es lo que, en realidad, se haría cuando se establecen impuestos y redistribuciones. Comúnmente estas ideas son los mimbres con los que urden sus opiniones muchos críticos del Estado del bienestar, o para decirlo con la fórmula al uso, al “papá Estado que cuidaría de nosotros”.

La siguiente línea de defensa, una *ética de la eficiencia*, se acomoda mejor a un formato consecuencial. La idea central es que la responsabilidad que sostiene al mercado resulta eficaz, contribuye a una óptima asignación de recursos y, por ende, aumenta el bienestar agregado. Quizá la mejor manera de verlo es a *sensu contrario*: el fracaso del socialismo tuvo mucho que ver con el hecho de que todos tenían asegurada su parte en el pastel social con independencia de su contribución. Si mi retribución es la misma haga lo que haga, no haré nada. Cuando todos piensan lo mismo y la dejadez se extiende, no queda nada para nadie. El mercado me disciplina, me obliga a ser “virtuoso” y con mi “virtud”, impuesta por la competencia –y que, por eso mismo, en rigor, no es virtud, porque no es el buen comportamiento por las buenas razones–, aumenta el bienestar colectivo.

Hay, además, una apelación a la responsabilidad más compacta que relaciona los dos principios, la libertad y la eficacia, a Nozick y a la economía del bienestar. Es *una ética del intercambio* entendido como un ejercicio de libre voluntad. Todo intercambio (legítimo) supone, en principio, una elección (responsable). Yo te doy X a cambio de Y, porque prefiero Y. Y tú haces exactamente lo contrario. Es un acto de libertad que, se dice, nos compromete a nosotros, que asumimos y respetamos las consecuencias del acuerdo. Pero hay algo más. En la medida que yo prefiero la situación en la que tengo Y a la anterior y tu aquella en la que tienes X, por definición, se satisfacen nuestras preferencias y, por tanto, aumenta nuestro bienestar. En ese sentido, nuestra elección responsable es una prueba de nuestra autonomía y conlleva un aumento de la utilidad. El intercambio asociado al mercado encuentra una doble justificación, deontológica y consecuencialista.

EL BUEN ORDEN ESPONTÁNEO E IRRESPONSABLE

Las invocaciones a la responsabilidad no acaban aquí. Hay otra línea de argumentación, de particular importancia para los problemas presentes, que apela a las bondades del orden espontáneo: el mercado nos liberaría de responsabilidades en tanto todas las decisiones asegurarían los mejores resultados. La primera es una defensa del mercado en nombre de la ausencia de responsabilidad, una *ética de la buena elección necesaria*: el sistema de precios en competencia perfecta nos garantiza que nunca erramos en nuestras decisiones o, dicho de otro modo, nos libera de asumir responsabilidades. Cuando el intercambio se vehicula a través de un sistema de “libre mercado”, con multitud de agentes comprando y vendiendo, las elecciones de las personas se traducen en precios que recogen la información sobre sus preferencias. Aquellos muy interesados en un bien ofrecerán dinero, y más cuanto más intensas sean sus preferencias, al menos aquellos que tienen dinero. Cuando son muchos, los precios suben y habrá otros interesados en ofrecer el producto, en competir, lo que, a la postre, aseguraría unos precios ajustados

para atraerse los clientes. A cada uno le basta con saber lo que quiere y responder a las señales de los precios. En esas circunstancias, los compradores, en realidad, ni siquiera tienen que asumir la responsabilidad de informarse, de explorar y comparar porque la competencia de tantos obliga a los vendedores a ofrecer el mejor producto al mejor precio. Con la fórmula de los economistas: toda la información está recogida en los precios. En competencia perfecta es imposible que nos den gato por liebre, porque el precio del gato es distinto del precio de la liebre. Como en el conocido chiste, un economista si ve en el suelo un billete de 1.000 euros no se agacharía a recogerlo porque de ser un verdadero billete ya se habría agachado alguien antes. La misma lógica que lleva a “aprovechar las oportunidades”, los “huecos de mercados”, conduce a creer que no hay oportunidades o, para ser más exactos, que las oportunidades duran tan poco que cuando uno quiere llegar ya no están (o no compensan los esfuerzos de informarse, de explorar). Precisamente porque toda la información relevante está contenida en los precios, cuando compramos no hace falta preocuparse por conocer la calidad de lo que compramos. En ese sentido, la elección, en realidad, es irrelevante. Según la versión más depurada de este argumento, la llamada “Teoría del paseo aleatorio”, pensada precisamente para los mercados financieros, daría lo mismo esforzarse por adquirir conocimiento acerca del producto que disparar a ciegas, ya que, a largo plazo, el rendimiento vendrá a ser el mismo³. Se asumía, en este caso, que los precios de los activos eran siempre correctos porque toda la información pública era conocida y se incorporaba de inmediato en el precio: lo caro era señal de calidad y lo barato, no. No está de más recordar una inmediata moraleja de esta enseñanza a cuenta del mercado financiero: las subidas de los precios tenían su fundamento y las burbujas no existían.

³ La teoría del mercado eficiente afirma que es imposible ganar al mercado. No hay forma de obtener una rentabilidad superior a la media en el largo plazo. Un repaso informal y crítico de las teorías: Lardic, S., Mignon, V.: *L'efficience informationnelle des marchés financiers*, La Découverte, París, 2006.

La otra apelación (*ética de la justicia ciega*) al orden espontáneo es un “todavía más difícil” en las relaciones entre responsabilidad y mercado que aproxima al mercado a la justicia divina, al juicio de Dios. La dispersión de decisiones que caracteriza al mercado se traduce en que, sin que exista un juez encargado de recabar información, la virtud siempre es reconocida y el vicio penalizado. Es algo parecido a lo que sucede con la selección natural: un mecanismo que, sin inteligencia de los constituyentes, selecciona características valiosas. Si con la selección natural disponemos, en un plano empírico, de una “respuesta (o diseño) inteligente” sin inteligencia que responda o diseñe, con el mercado dispondríamos, en el plano normativo, de una decisión justa sin juez que se informe, pondere y decida. Los consumidores, con su comportamiento agregado, operan como una suerte de “justiciero ignorante”. La penalización no forma parte de su horizonte intencional, aunque es resultado de su acción. La dispersión decisional propiciaría un sistema de atribución de responsabilidades, de tal modo que “el que la hace (mal) la paga”, que se aproxima, incluso, a lo que Rawls llamaría “justicia procesal perfecta”. Solo que en lugar de Dios –del juicio de Dios– operaría la competencia.

ALGUNOS PROBLEMAS

Las defensas anteriores han sido objeto de críticas diversas. Incluso si damos por bueno, sin discusión, que es de ley que cada uno reciba según sus esfuerzos o sus elecciones responsables, lo que, después de todo, nos invitaría a dejar a su suerte a esos parásitos sociales que son los niños, y que el mercado reconoce exactamente los afanes y no los talentos naturales u otras cosas, vamos, que el dineral que ingresa Cristiano Ronaldo retribuye sus fatigas y no unos mimbres biológicos muy estimados según una cierta valoración social, para sostener la bondad del mercado habría que suponer que el modo de medir los esfuerzos del mercado es el correcto. Y eso es mucho suponer. La teoría, como decía, sostiene que la retribución se relaciona con la productividad marginal. Pero la teoría no está exenta de problemas, comenzando por el enojoso asunto –para algunos una

imposibilidad conceptual— de precisar “la productividad marginal del capital”⁴. En todo caso, da lo mismo, porque, resulte la teoría correcta o incorrecta conceptualmente, la realidad es otra cosa, que poco se parece a la teoría. Las pruebas asoman por todas partes. Una, destacada por diversos economistas, es que los más ricos, como sucede con altos ejecutivos del sector financiero, en virtud de su alto poder de negociación (y, al fondo, de los problemas de agencia y de información asimétrica de su relación) con los propietarios, están en condiciones de fijar sus propios salarios, sin que importe mucho o poco “su productividad”⁵. Otra, no menos importante, se muestra en esa circunstancia de que, incluso en las mismas actividades, hemos pasado en los últimos treinta años de sistemas de retribución con grados moderados de polarización en los salarios a otros en los que, al modo del deporte de élite, los primeros se lo llevan todo: si en otro tiempo entre dos personas que realizaban actividades parejas, uno arriba y otro abajo de la pirámide salarial, había, a lo sumo, una diferencia de 10 a 1 ahora, sin que hayan cambiado apenas la productividad relativa, esa relación es de 10.000 a 1⁶. No se ve por qué mientras un ejecutivo hace veinte años recibía diez veces el salario de otro que facturaba cinco veces menos, puede ser igualmente justo que reciba ahora mil o diez mil veces más. O entonces o ahora hay un desajuste. Ante ese dato, lo primero que a uno se le ocurre es que el mercado mide mal, que, antes o ahora, hay una injusticia, por decirlo rápido y sin tantos melindres. Una injusticia que no parece aligerarse, más bien al contrario, ante los argumentos que tratan de dar respuesta a tales anomalías. Y es que cuando se recuerdan los problemas anteriores, a las que, cuando menos, solo podemos calificar como “chocantes”, por no decir otras cosas más tremendas, como la dispar redistribución entre una enfermera y,

⁴ El problema de “retribuir al capital” es doble: qué quiere decir “que el capital es productivo y ha de ser retribuido (el propietario de ese capital)” y “cómo se mide ese capital”.

⁵ Piketty, T., Saez, E.: ‘The evolution of top incomes : a historical and international perspectives’, *American Economic Review*, 96, núm. 2, 2006, págs. 200-205.

⁶ Frank, R.; Cook, Ph.: *The Winner-Take-All Society*, The Free Press, N. York, 1995, pág. 17.

pongamos, Belén Esteban, entonces, los defensores del mercado nos dicen que esa diferencia no hace más que mostrar las preferencias de las gentes, sus valoraciones, esas que se reflejan en los índices de audiencias. Eso, claro, no es más un nuevo lodazal: el que nos lleva a tomar por buenas las preferencias dadas de los sujetos, como si no hubiera mil razones para discutir las, comenzando por el supuesto de que son previas a –independientes de– esos escenarios que están legitimando, que se dan por buenos, precisamente, porque “recogen las preferencias de los ciudadanos”⁷.

No le faltan tampoco sus sombras a las defensas consecuencialistas. También ahora los problemas se despliegan en varias líneas. Una de las más tempranamente señaladas es la presencia de externalidades, esto es, de situaciones en las que las acciones de los agentes tienen consecuencias sobre otros, o sobre todos, para bien o para mal, sin que paguen por ellas o sean compensados. En estos casos, en las que el que la hace no la paga (o no la gana), se producen costos (o beneficios) sociales que no son recogidos por el precio y que, a la postre, se traducen en ineficiencias, en una producción mayor o menor de la que asegura una óptima asignación de recursos. Y estos problemas, señalados hace casi cien años por Pigou, no son los únicos que muestran la ruptura de la conexión entre responsabilidad y eficiencia. Más recientemente –o no tanto⁸– las mismas dificultades de fondo se han destacado a partir de otros “problemas del mercado” relacionados con la información. Y es que la conexión entre responsabilidad y eficacia resulta menos obvia si se examina el realismo de los supuestos bajo los que normalmente se formula, en particular los que se refieren a la información. Sucede, por ejemplo, que en muchas situaciones los agentes, por falta de información o

⁷ El llamado “Endowment effect” muestra que valoramos más las cosas que poseemos que aquellas que no; dicho de otro modo, es la propia estructura de (derechos de) propiedad la que conforma las preferencias (y no al revés), cf. Thaler, R., ‘Toward a positive theory of consumer choice’, *Journal of Economic Behavior and Organization*, 1, 1980, págs. 39-60.

⁸ Akerlof, G. ‘The Market for ‘Lemons’: Quality Uncertainty and the Market Mechanism’ (*Quarterly Journal of Economics*, 84, núm. 3, 1970, págs. 488-500). El artículo, de 1967, fue rechazado por revistas punteras, aunque hoy es uno de los más citados y está en el origen de su Nobel de 2001).

competencia, adquieren los servicios de profesionales que les venden un servicio y, a la vez, les venden la descripción del servicio, como sucede con el médico o el mecánico. Problemas parecidos se dan cuando se contratan servicios –no necesariamente técnicos– en los que los empleados realizan actividades cuyas consecuencias no recaen sobre ellos mismos y que, por lo general, tienen unos intereses propios que no coinciden con los empleadores. En casos como esos, es altamente probable que se propicien comportamientos fraudulentos, en tanto el “tramposo” es premiado, al obtener mayores beneficios y expulsar al honesto, que no tienen modo de transmitir su buen hacer. Se penaliza el comportamiento responsable y, a la postre, el mercado apunta en dirección contraria al bienestar. Unos problemas (de *agente-principal*, en el léxico de la economía) que son bastante más frecuentes de lo que a primera vista parece. De hecho, se dan en cualquier contrato laboral⁹. El trabajador tiene una capacidad discrecional, de “escaqueo”, en sus actividades que no se resuelve con el más obsesivo y controlador de los capataces, entre otras razones porque el problema se repite con estos, porque no hay modo de saber cuál es el más obsesivo –o de vigilar si realmente ejerce como tal– y controlador de los capataces. Es lo que ha sucedido, a gran escala, con los gestores de fondos, cuyos intereses no correspondían con los de sus clientes ni con tampoco con los de sus empresas¹⁰.

Aunque solo sea para completar el cuadro de esta primera aproximación, no está de más recordar otro tipo de dificultades que podríamos llamar pragmáticas: las apelaciones a la responsabilidad de muchos defensores incondicionales del mercado, con frecuencia, resultan incompatibles con las políticas que quieren inspirar. Según tales apelaciones, el individuo ha de asumir las consecuencias de sus elecciones. Si me juego el dinero en la Bolsa y me vienen mal

⁹ Bowles, S.: *Microeconomics*, Princeton U.P., Princeton, 2004, págs. 233 y sigs.

¹⁰ Es uno de los “fallos del mercados” clásicos, relacionados con problemas de información (asimétrica). Han estado bien presentes en esta crisis. Una descripción que se centra en esos aspectos: Cassidy, J., *Por qué quiebran los mercados. La lógica de los desastre financieros*, RBA, Barcelona, 2010.

dadas, es mi problema. El principio no compromete a aliviar el sufrimiento *qua* sufrimiento, sino solo el sufrimiento no “merecido”, el que no es resultado de una elección libre. Ahora bien, quien se compromete con el principio de que “no hay obligación de mitigar el mal que es resultado de una torpe elección”, aunque no necesariamente, parece asumir que “hay obligación de mitigar el mal no elegido”. Y este último principio, con bastante naturalidad, lleva a políticas bienestaristas. Nacer en una familia (o en un país o región) pobre, con un sexo (o cultura) sometido a discriminación, con menos talentos físicos o intelectuales, no es responsabilidad de uno, no es una elección, sino un puro azar social, geográfico o biológico o un desorden social: uno no ha “merecido” ese infortunio y, en algún sentido, parece razonable que sea reparado. Pero incluso hay más. Para que el individuo discriminado o con carencias pueda realmente “elegir” como los otros, necesitará unos recursos que compensen ese mal azar, ese “mal no elegido”. (Exactamente, lo que debe corregirse no es el “mal” X, sino las (malas, injustas) consecuencias distributivas de X. No es un mal, por ejemplo, nacer en cierta cultura, con cierto sexo o más débil. Lo que debe “corregirse” es un escenario social (distributivo) que, de un modo u otro, penaliza a los X, que valora el talento de Belén Esteban más que el de una enfermera).

PELIGROS DEL ORDEN ESPONTÁNEO

Pero quisiera poner especial atención en la dispersión decisional, la mayor virtud, según tantos, del mercado, en ese hilo argumental que ha permitido a algunos enhebrar la mano invisible de Adam Smith, la teoría del equilibrio general, en su versión clásica, la de Walras, Jevons y Menger o en la mejorada de Arrow y Debreu, el orden espontáneo de Hayek, la expectativas racionales de Lucas o de los mercados financieros eficientes de Fama. Muchos defensores del mercado han creído encontrar en esas conjeturas demostraciones concluyentes de que el buen resultado se produce cuando cada uno hace lo que no puede dejar de hacer que, además, es lo que –casi siempre– quiere hacer, incluso, dirán algunos, lo que su naturaleza

le lleva a hacer, ir a la suya. Ya se vio el núcleo del argumento en defensa del orden espontáneo: por un lado, asegura la bondad de todas las decisiones y, por ende, nos libera de responsabilidades, y por otro, garantiza una inequívoca atribución de responsabilidades, al penalizar a los que lo hacen mal, sin necesidad de jueces.

Sin duda, en muchas ocasiones, cuando cada uno va la suya, se recalca en beneficiosos equilibrios espontáneos que nadie busca. La mano invisible existe (y, por cierto, no es coextensiva con el mercado). Sucede, por ejemplo, cuando se consolida una senda, una moneda, una lengua o un sistema de medidas, porque cada uno prefiere avanzar por donde encuentra menos resistencia y con ello, sin pretenderlo, allana el camino a los demás usuarios, a los que vendrán¹¹. El que viene tendrá poderosas razones para hacer lo mismo y, a su vez, con su acción, proporcionará razones a los que llegan más tarde para hacer lo mismo. En tales casos, el resultado interesante para cada uno, consecuencia de la acción de todos, no es responsabilidad de nadie, al menos si entendemos, como parece sensato hacerlo, que la responsabilidad de un resultado requiere que, en algún grado, haya habido elección y acción para su consecución.

Pero también tenemos ejemplos, muchos, de cómo el orden espontáneo enfila por la peor vereda. Hace cuarenta años —o quizá no tanto— el director de una oficina bancaria defensor de los derechos civiles en Alabama habría dudado en contratar a un empleado negro, ante el temor de quedarse sin clientes. En realidad, bastaba con que él “creyera” que era así, para que la discriminación se desatara. Mejor dicho, se consolidara, pues, al no contratar empleados negros, reforzaba en todos los demás la creencia de que traían problemas o que eran incapaces. También ahora el mal resultado, la discriminación, resultado de la acción de todos, no sería, en sentido fuerte, responsabilidad de nadie. En otros casos, cuando todos hacen lo que quieren hacer, que,

¹¹ A esto se han referido los economistas como economías de red o dependencia de la senda, Brian, A, *Increasing Returns and Path Dependence in the Economy*, University of Michigan Press, Ann Arbor, Michigan, 1994.

en realidad, es lo mejor que pueden hacer, acaban en la peor situación para todos ellos. Lo ilustran los miles de ejemplos del dilema del prisionero.

Con la crisis hemos visto repetidas y aumentadas situaciones parecidas. Incluso actuando a la vez los dos mecanismos. Un prestamista sensato, que examinaba a conciencia a quien le demandaba una hipoteca, cierto día se encontró con que sus competidores de siempre, o nuevos intermediarios financieros, estaban capturando –a más elevados intereses– a los prestatarios que él rechazaba y que, por ello, su cuota de mercado y sus acciones empezaban a caer. En esas circunstancias, se enfrentaba a un dilema: seguir con la prudencia, a riesgo de desaparecer, o actuar como sus competidores y asumir riesgos. Hasta aquí, nada incompatible con el sistema disciplinador de responsabilidades clásico del mercado: el que la hace, la paga. Pero el sistema había cambiado con la aparición de nuevos intermediarios financieros y con los nuevos productos, esto es, con los resultados de la desregulación¹². Ahora las hipotecas se podían reexpedir a las empresas de Wall Street para su titulación. Con ese paso los riesgos se trasladaban y comenzaba el desbarranadero: unos y otros subirán las apuestas y no se andarán con tantos miramientos a la hora de conceder préstamos. En esas condiciones, mientras se pueda canalizar los riesgos y obtener los beneficios, la conducta irresponsable está asegurada. Viene a ser algo parecido a lo que sucedía con el socialismo, cuando nadie tenía razones para hacer las cosas bien en tanto su particular desidia no repercutía en sus ingresos. Algo parecido, pero no igual. Ahora es peor. Porque en el socialismo, si uno quería, podía asumir una actitud cooperativa, había lugar para la improbable virtud. Aquí no, aquí la competencia y la dispersión –sobre el nuevo paisaje institucional dibujado por la desregulación– imponían la irresponsabilidad. La temeridad era

¹² No faltan quienes, con apreciable arropamiento empírico, sostienen que, en realidad Wall Street, no cumple ninguna labor real desde el punto de vista financiero, que es puro juego especulativo y genera más distorsiones que soluciones, Mitchell, L.: 'Who Needs the Stock Market? Part I: The Empirical Evidence', *Express Working Paper Series*, núm. 24, 2008.

la única estrategia ante competidores que, aunque no quisieran, recelosos de que algún otro se les anticipara, se comportaban con temeridad. Una historia que se repetirá, ampliada, en el siguiente escalón, cuando las empresas de Wall Street, que habían extendido el crédito a los prestamistas temerarios que obligaron al sensato a participar en la temeridad, ponían en circulación las hipotecas, una vez titulizadas. Los primeros aún podían saber alguna cosa de la fiabilidad de los prestamistas; en Wall Street no tenían ni idea. Hasta es posible que pensarán que los otros tenían razones para ser responsables, para examinar las hipotecas. El problema no es que no se penalice la irresponsabilidad, sino que la irresponsabilidad es alentada.

A los buenos no les ha quedado más remedio que comportarse como los malos, adoptando prácticas de riesgo. La palabra “temeridad” se queda corta. No se trata de que se asuman riesgos sino de que directamente se llega a preferir lo peor. Y es que lo peor se convierte en un arma de negociación. La amenaza de la pérdida de confianza pasó a ser una estrategia en manos de quienes, con su comportamiento, estaban minando la confianza. Si la desconfianza se generalizaba, nadie distinguiría entre tirtios y troyanos. De modo que los bancos cautelosos, los de depósitos, se veían obligados a acudir a salvar a los golfos, a los bancos de inversión. Se habían comportado debidamente, a riesgo de perder en la competencia por los ahorros, y tenían que asumir los pecados de los insensatos. Estos, que no lo ignoraban, tenían razones para ahondar en su temeridad, sabedores de que, al final, siempre podrían diluir su responsabilidad, sobre todo si eran importantes. Su mejor estrategia, la “más sensata” para estar protegidos, era actuar como locos. Y actuaron como locos en todas direcciones. Fueron insensatos “hacia abajo”, al conceder préstamos e hipotecas sin tener en cuenta la solvencia de los solicitantes y también “hacia arriba”, en la titulación, al canalizarlos hacia Wall Street en esa singular alquimia que convertía la basura en valores complejos e impenetrables revestidos con la dignidad de fascinantes nombres, el *nihil obstat* de las agencias de calificación

y las garantías imposibles de unas aseguradoras que prometían a los irresponsables una red que, obviamente, cuando el desastre se generaliza, cuando alcanza a todos a la vez, no sostiene a nadie. Los más obligados a la cautela, eran ahora los más abocados a la irresponsabilidad, comenzando por unos bancos que no tenían otro modo de avanzar que hundiéndose en el lodo del apalancamiento (entramparse, en castellano común), sabedores, además, de que si enfangaban a muchos tendrían mayores probabilidades de sobrevivir, en aplicación del principio *to big to fall*. La probabilidad del rescate aumentaría con su tamaño. Sólo estarían protegidos si eran irresponsables a lo grande. En realidad, lo que ha mostrado la crisis es algo más que la virtud no era recompensada; es que era castigada, entre otras cosas porque no podía ser reconocida.

PENALIZACIÓN DE LA IRRESPONSABILIDAD

No han faltado quienes han insistido en que también los ciudadanos eran unos irresponsables, cuando pedían préstamos e hipotecas y elegían “vivir por encima de las posibilidades”. Es posible. Lo que está fuera de duda es que las instituciones prestatarias, interesadas en seguir cebando la máquina, en sus particulares huidas adelante, no eran maniáticamente escrupulosas al presentarles la información. Todos estamos de acuerdo en que no es legítimo un intercambio en el que tú ignoras –porque yo te miento o te oculto información relevante– lo que estás adquiriendo. Y ese era el caso de buena parte de los productos financieros: se presentaban en una maraña de información, en la que la única parte inteligible era la que al banco le interesaba¹³.

Sea como sea, en el caso de quienes solicitaron las hipotecas, el mecanismo de penalización acabó, mal que bien, por funcionar y los que obraron mal recibieron su castigo. Se arruinaron precisamente porque su ruina particular –no la agregada– arrastraba a cada uno

¹³ Thaler, R., Sunstein, C.: *Nudge: Improving Decisions About Health, Wealth, and Happiness*, Penguin, Londres, 2009, págs. 134 y sigs.

de ellos y, por eso mismo, nadie tenía razones para protegerlos de sus malas elecciones o, al menos, no tan poderosas –en todos los sentidos de la palabra– como las que los gobiernos tenían, o creían tener, para salvar a las grandes empresas o bancos que con su quiebra se llevaban por delante a muchas gentes. Dicho de otro modo, mientras los ciudadanos sí tenían razones –en diverso grado– para ser responsables, las grandes corporaciones no las tenían, sabedoras de que siempre ganaban, mucho cuando apostaban a lo loco y tenían suerte y también, aunque fuera menos y más incierto, cuando no, cuando las cosas no salían bien. En teoría económica, se habla de *riesgo moral* para referirse a esas situaciones, a esos comportamientos que llevan a las personas con seguros de robo a ser poco cuidadosos con sus propiedades o despreocuparse de sus coches a los que tienen seguros a todo riesgo. No está de más decir que los casos de *riesgo moral* son ejemplos de manual de la ruptura del vínculo entre responsabilidad y eficiencia.

Pero, en todo caso, con independencia de ese problema de origen, lo que la crisis ha mostrado es que, una vez convertidos los problemas de los bancos e instituciones crediticias privadas en un problema de déficit o de deuda pública, en un problema de todos, público¹⁴, los ciudadanos –hipotecados o no– han visto incumplidos acuerdos en los que todos tenían clara la información y sin que ellos dejaran de cumplir su parte¹⁵.

Ninguno de los buenos principios parece quedar en pie. La ética de los intercambios, la idea de que los acuerdos se deben respetar y comprometen a los que los suscriben y solo a ellos, no se compadece con la radical modificación de las reglas políticas, sociales y econó-

¹⁴ No se insistirá lo bastante en que la crisis no tiene que ver con la mala gestión de las finanzas gubernamentales, que su motivo fundamental –y que ahora aparece como problemas de deuda pública– es la acumulación insostenible de deuda en los sectores privados, cf. De Grauwe, P., 'The Financial Crisis and the Future of the Eurozone', *Bruges European Economic Policy Briefings*, núm. 21, 2010.

¹⁵ Hay una larga literatura sobre deudas públicas –asumidas por gobiernos ilegítimos, por ejemplo– que no comprometerían a los ciudadanos, que no serían responsables de lo que hacen sus gobiernos (el jurista Alexander Sack sería uno de los primeros autores). Chesnais, F., *Les dettes illégitimes*, Raisons d'Agir, París, 2011. Desde un perspectiva más propiamente normativa: Barry Ch.; Tomitova, L.: 'Fairness in Sovereign Debt', *Social Research: An International Quarterly*, 73, núm. 2, 2006, págs. 649-694.

micas que los ciudadanos estamos sufriendo. La ética de la elección, la idea de que “el que decide, asume”, se ha mostrado falsa en cada uno de los momentos, cuando las instituciones financieras y los bancos no cargaban con el riesgo de las hipotecas ni los intermediarios tenían que degustar el veneno de las titulaciones que inyectaban en las venas del sistema financiero. La ética de esfuerzo, que relaciona las acciones con su (justa) retribución, quedaba en nada cuando las agencias de calificación, contratadas por las propias entidades que evaluaban, sabían que si hacían debidamente su trabajo, lo perderían, que su mejor modo de conservar el negocio era callarse o cuando los sistemas de las bonificaciones e incentivos, alentaban en los empleados de los bancos de inversión o de gestión de fondos unas apuestas temerarias a corto plazo, con las que podían ganar un fortuna, remotamente relacionada con su salario, despreocupándose por el futuro, no ya de los intereses de sus clientes, sino hasta de las propias empresas para las que trabajaban. Con todo, los mayores descosidos los ha experimentado la ética de la bondad de los resultados, según la cual, la dispersión aseguraba buenos resultados y, también, la penalización del mal comportamiento. En realidad, se ha impuesto su reversa, una penalización de los decentes y una amplificación imparable –e incontrolable– de las patologías hasta los rincones menos imaginables.



[Se recoge aquí una parte de la argumentación expuesta con mucho más detalle en ‘Mercado financiero, responsabilidad y soluciones globales’, en *Anuario de la Facultad de Derecho de la Universidad Autónoma de Madrid*, núm. 16 (2012), ‘La protección de bienes jurídicos globales’, Carlos Espósito y Francisco Garcimartín Alférez (edts.)]

FÉLIX OVEJERO LUCAS ES PROFESOR DE LA UNIVERSIDAD DE BARCELONA. SU ÚLTIMO LIBRO ES *LA TRAMA ESTÉRIL. IZQUIERDA Y NACIONALISMO*.