

LA GRAN BRECHA

JOSEPH STIGLITZ

LA GRAN BRECHA
LAS SOCIEDADES CON DESIGUALDADES:
QUÉ PODEMOS HACER PARA ARREGLARLAS

*Traducción de María Luisa Rodríguez Tapia
y Federico Corriente*

TAURUS

PENSAMIENTO

El papel utilizado para la impresión de este libro ha sido fabricado a partir de madera procedente de bosques y plantaciones gestionadas con los más altos estándares ambientales, garantizando una explotación de los recursos sostenible con el medio ambiente y beneficiosa para las personas. Por este motivo, Greenpeace acredita que este libro cumple los requisitos ambientales y sociales necesarios para ser considerado un libro «amigo de los bosques». El proyecto «Libros amigos de los bosques» promueve la conservación y el uso sostenible de los bosques, en especial de los Bosques Primarios, los últimos bosques vírgenes del planeta.

Papel certificado por el Forest Stewardship Council*



Título original: *Título*

Primera edición:

© año, Autor

© 2014, de la presente edición en castellano para todo el mundo:

Penguin Random House Grupo Editorial, S. A. U.

Travessera de Gràcia, 47-49. 08021 Barcelona

© 2014, Nombre Traductor, por la traducción

© 2014, Nombre Ilustrador, por las ilustraciones

Penguin Random House Grupo Editorial apoya la protección del *copyright*. El *copyright* estimula la creatividad, defiende la diversidad en el ámbito de las ideas y el conocimiento, promueve la libre expresión y favorece una cultura viva. Gracias por comprar una edición autorizada de este libro y por respetar las leyes del *copyright* al no reproducir, escanear ni distribuir ninguna parte de esta obra por ningún medio sin permiso. Al hacerlo está respaldando a los autores y permitiendo que PRHGE continúe publicando libros para todos los lectores.

Diríjase a CEDRO (Centro Español de Derechos Reprográficos, <http://www.cedro.org>) si necesita fotocopiar o escanear algún fragmento de esta obra.

Printed in Spain – Impreso en España

ISBN: 000-00-0000-000-0

Depósito legal: B-

Impreso en

TA

ÍNDICE

<i>Introducción</i>	11
PRELUDIO: ASOMAN LAS GRIETAS	25
Las consecuencias económicas del señor Bush	49
Unos locos capitalistas	61
Anatomía de un asesinato: ¿Quién destruyó la economía estadounidense?	71
Cómo salir de la crisis financiera	83
PRIMERA PARTE. GRANDES IDEAS	91
Del 1 por ciento, por el 1 por ciento, para el 1 por ciento	109
El problema del 1 por ciento	117
El crecimiento lento y la desigualdad son decisiones políticas. Podemos escoger otra cosa	127
La desigualdad se globaliza	135
La desigualdad es una opción	139
La democracia en el siglo XXI	145
Capitalismo de pacotilla	149
SEGUNDA PARTE. REFLEXIONES PERSONALES	155
La influencia de Martin Luther King en mis ideas económicas	161
El mito de la Edad de Oro de Estados Unidos	167

ÍNDICE

TERCERA PARTE. DIMENSIONES DE LA DESIGUALDAD . . .	175
Igualdad de oportunidades, nuestro mito nacional	183
La deuda de los estudiantes y el fin del sueño americano.	189
Justicia para algunos	195
La única solución que queda para el problema de la vivienda: la refinanciación masiva de las hipotecas.	199
Las desigualdades y el niño estadounidense	203
El ébola y la desigualdad.	207
CUARTA PARTE. LAS CAUSAS DE QUE AUMENTEN LAS DESIGUALDADES EN ESTADOS UNIDOS	211
El socialismo para ricos en Estados Unidos	219
Un sistema fiscal en contra del 99 por ciento	223
La globalización no es una simple cuestión de beneficios; también es una cuestión fiscal	231
Falacias de la lógica de Romney	237
QUINTA PARTE. CONSECUENCIAS DE LA DESIGUALDAD. . .	241
La lección equivocada de la bancarrota de Detroit.	247
En nadie confiamos.	255
SEXTA PARTE. LA POLÍTICA	261
Cómo ha contribuido la política a la gran brecha económica.	277
Por qué Janet Yellen, y no Larry Summers, debería dirigir la Reserva Federal	281
La demencia de nuestra política alimentaria	287
Del lado malo de la globalización.	295
La farsa del libre comercio	303
Cómo la propiedad industrial reafirma la desigualdad.	307
La patente prudencia de la decisión de la India	315
Eliminar la desigualdad extrema: un objetivo de desarrollo sostenible, 2015-2030	319

ÍNDICE

Las crisis después de la crisis	329
La desigualdad no es inevitable	333

SÉPTIMA PARTE. PERSPECTIVAS REGIONALES 339

El milagro de Mauricio	351
Las lecciones de Singapur para un Estados Unidos desigual . .	355
Japón debería estar alerta	363
Japón es un modelo, no una fábula moralizante	369
La hoja de ruta de China	377
La reforma del equilibrio entre Estado y mercado en China . .	381
Una luz para las ciudades	385
Delirios estadounidenses en Oceanía	389
Independencia escocesa	393
Depresión en España	397

OCTAVA PARTE. PONER A ESTADOS UNIDOS

A TRABAJAR DE NUEVO 409

Cómo volver a poner a trabajar a Estados Unidos	417
La desigualdad está retrasando la recuperación	423
El libro del empleo	429
Escasez en una era de abundancia	441
Para crecer, gire a la izquierda	445
El enigma de la innovación	449

<i>Epílogo</i>	453
--------------------------	-----

Entrevista: Joseph Stiglitz sobre la mentira de que el 1 por ciento más rico impulsa la innovación y por qué la presidencia de Reagan fue el punto de inflexión para las desigualdades en Estados Unidos

<i>Notas</i>	463
------------------------	-----

INTRODUCCIÓN

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

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

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

Hace no demasiado tiempo estuve en una cena organizada por una persona inteligente y preocupada que pertenece al 1 por ciento. Consciente de la gran brecha que existe, nuestro anfitrión había reunido a destacados multimillonarios, intelectuales y otros a quienes preocupaban las desigualdades. Durante las primeras conversa-

ciones, oí sin querer a un multimillonario —cuyo punto de partida para triunfar había consistido en heredar una fortuna— comentar con otro el problema de la gente vaga que trataba de salir adelante aprovechándose de los demás. De ahí pasaron sin interrumpirse a hablar de paraísos fiscales, sin que parecieran darse cuenta de la ironía. En varias ocasiones, a lo largo de la velada, se evocó a Maria Antonieta y la guillotina, cuando los plutócratas reunidos se recordaban mutuamente los peligros de dejar que las desigualdades aumentaran hasta el exceso. «Recordad la guillotina» se convirtió en el lema de la noche. Al emplearlo, estaban reconociendo uno de los mensajes fundamentales de este libro: el grado de desigualdad que existe en Estados Unidos no es inevitable, no es consecuencia de leyes inexorables de la economía. Es una cuestión de políticas y estrategias. Aquellos hombres tan poderosos parecían estar diciendo que podían hacer algo para remediar las desigualdades.

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

Oxfam utilizó una imagen muy poderosa para ilustrar la dimensión de las desigualdades en el mundo durante la reunión anual de la élite mundial en Davos en 2014: un autobús que transportara a 85 de los mayores multimillonarios del mundo contendría tanta riqueza como la mitad más pobre de la población, es decir, unos 3.000 millones de personas¹. Un año después, el autobús era aún más pequeño, de 80 asientos. Y Oxfam descubrió otra cosa igual de llamativa: que el 1 por ciento de la población mundial poseía ya la mitad del patrimonio, y que va camino de tener tanto como el 99 por ciento restante en 2016.

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

Fue una edad de oro para Estados Unidos, pero a mí, en mi juventud, me parecía ver lados oscuros. En la icónica ciudad industrial de Gary, Indiana, en la orilla sur del lago Michigan, donde cre-

INTRODUCCIÓN

cí, veía pobreza, desigualdades, discriminación racial y desempleo crónico mientras las recesiones golpeaban al país una tras otra. La agitación sindical era frecuente, porque los trabajadores luchaban para obtener su parte correspondiente de la cacareada prosperidad estadounidense. Yo oía solemnes declaraciones de que Estados Unidos era una sociedad de clase media pero, en general, la gente que veía ocupaba los escalones más bajos de esa supuesta sociedad de clase media, y sus voces no figuraban entre las que estaban construyendo el país.

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

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

Como muchos de mis contemporáneos, yo aguardaba con impaciencia un cambio. Nos decían que transformar la sociedad era difícil, que llevaba tiempo. Aunque yo no había sufrido las mismas penalidades de otros en Gary (aparte de ciertas muestras de discriminación), me identificaba con los que sí. Todavía faltaban decenios para que empezara a estudiar con detalle las estadísticas sobre la renta, pero tenía la sensación de que Estados Unidos no era la tierra de las

oportunidades que aseguraba ser, porque algunos tenían muchas, pero otros, muy pocas. Horatio Alger era un mito, al menos en parte: había muchos estadounidenses que, a pesar de trabajar y esforzarse, nunca saldrían adelante. Yo fui uno de los afortunados y recibí una beca nacional al mérito para estudiar en Amherst College. *Esa* fue la oportunidad, más que ninguna otra cosa, que con el tiempo me abrió todo un mundo de posibilidades.

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

El número de personas dispuestas a leer un análisis de las desigualdades era limitado, entre la población en general e incluso entre los economistas. No era un tema que interesara a la gente. En la profesión, en ocasiones, hubo verdadera hostilidad. Y siguió siendo así incluso cuando las desigualdades empezaron a aumentar de forma desmesurada en el país, en la época en la que Reagan llegó a la presidencia. Un destacado economista de la Universidad de Chicago, Robert Lucas, ganador del premio Nobel, lo explicó con contundencia: «Entre las tendencias perjudiciales para una economía sólida, la más seductora y... venenosa es la de centrarse en la distribución».²

Como tantos economistas conservadores, su argumento era que la mejor manera de ayudar a los pobres era incrementar el tamaño de la tarta económica del país y que fijar la atención en el pequeño trozo que recibían los pobres desviaba la atención del problema fundamental, cómo hacer que esa tarta fuera más grande. Había (y

INTRODUCCIÓN

sigue habiendo) una larga tradición en economía que decía que era posible separar los dos aspectos (la eficacia y la distribución, el tamaño de la tarta y cómo se reparte) y que la tarea del economista era concreta e importante pero difícil: descubrir cómo aumentar al máximo el tamaño de la tarta. La forma de dividirla era una cuestión política, un campo del que los economistas debían mantenerse alejados.

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

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

El artículo se centraba en responder la pregunta de *por qué debía importarnos el enorme aumento de las desigualdades*: no solo por una cuestión de principios y moral, sino también por economía, por el carácter de nuestra sociedad y nuestro sentimiento de identidad nacional. Incluso había intereses estratégicos más amplios. Aunque seguíamos siendo la mayor potencia militar y éramos responsables de casi la mitad del gasto total en el mundo, nuestras largas guerras en

Irak y Afganistán habían revelado los límites de ese poder: no éramos capaces de obtener un control claro de mínimas franjas de tierra en países mucho más débiles que nosotros. La fuerza de Estados Unidos ha residido siempre en su *poder blando* y, sobre todo, en su influencia moral y económica, el ejemplo que da a otros y el influjo de sus ideas, incluidas las relativas a su forma de economía y política.

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

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

El artículo original de *Vanity Fair* y los artículos que escribí para la serie *The Great Divide* constituyen la base de este libro. Desde hace unos quince años escribo también una columna mensual sindicada para Project Syndicate. Mi idea inicial era transmitir ideas económicas modernas a los países que estaban haciendo la transición a una

INTRODUCCIÓN

economía de mercado tras la caída del Telón de Acero, pero con el tiempo Project Syndicate adquirió tanta importancia que hoy publica sus artículos en periódicos de todo el mundo, incluida la mayoría de los países avanzados. Naturalmente, muchos de esos artículos abordan algún aspecto de las desigualdades, y aquí incluyo una selección, así como artículos publicados en otros periódicos y revistas.

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

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

a millones de personas que habían sido víctimas de préstamos abusivos y discriminatorios de los bancos. No es extraño que tanta gente maldiga a los grandes partidos.

He resistido la tentación de revisar o alargar los artículos aquí reunidos, e incluso de actualizarlos. Tampoco he restaurado los numerosos «cortes» de los textos originales, por más que algunas ideas importantes se quedaron fuera porque tenía que ajustarme a un límite fijo de palabras³. El formato periodístico tiene mucho digno de elogio. Son textos breves y directos, que tratan los temas del momento, sin todas las matizaciones y condiciones que envuelven tantos escritos académicos. Cuando escribía los artículos e intervenía en unos debates a menudo acalorados, nunca olvidaba los mensajes de fondo que quería transmitir. Espero que este libro lo consiga.

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

Cuatro de los problemas más importantes que ha afrontado nuestra sociedad en el último decenio son la gran brecha —las inmensas desigualdades que están creándose en Estados Unidos y muchos otros países avanzados—, la mala gestión económica, la globalización y el papel del Estado y el mercado. Como muestra este libro, esos cuatro aspectos están relacionados. El aumento de las desigualdades es causa y consecuencia de nuestras dificultades macroeconómicas, la crisis de 2008 y el malestar posterior. La globalización, pese a sus virtudes como estímulo del crecimiento, ha agravado casi con toda seguridad las desigualdades, sobre todo por lo mal que se ha gestionado. A su vez, la mala gestión de la economía y la globalización está relacionada con el papel de los grupos de intereses en nuestra política, una política que cada vez representa más los deseos del 1 por ciento. Sin embargo, aunque la política es una de las causas

INTRODUCCIÓN

de nuestros problemas actuales, solo podemos hallar soluciones a través de la política; el mercado no va a hacerlo por sí solo. Los mercados descontrolados generan más poder monopolístico, más abusos del sector financiero, más relaciones comerciales desequilibradas. Solo mediante la reforma de nuestra democracia, haciendo que nuestro gobierno sea más responsable ante *toda* la gente y se haga más eco de sus intereses, podremos cerrar la gran brecha y restablecer en el país la prosperidad compartida.

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

Comienzo con «Preludio: Asoman las grietas». En los años anteriores a la crisis, nuestros responsables económicos, entre ellos el presidente de la Reserva Federal Alan Greenspan, presumían de una nueva economía en la que las fluctuaciones que nos habían asolado en el pasado iban a quedar atrás; la llamada gran moderación nos traía una nueva era de baja inflación y crecimiento aparentemente alto. Pero los que examinaban todo con algo más de detalle veían que aquello no era más que un delgado velo que ocultaba un enorme grado de mala gestión económica y corrupción política (que en parte ya había salido a la luz con el escándalo de Enron); aún peor, el crecimiento que estaban experimentando algunos sectores no llegaba a *la mayoría de los estadounidenses*. La gran brecha era cada vez más amplia. Los capítulos describen la gestación de la crisis y sus consecuencias. Después de presentar en la primera parte un panorama de algunos de los aspectos clave de las desigualdades (en el que incluyo el artículo «Del 1 por ciento, por el 1 por ciento, para el 1 por ciento» de *Vanity Fair* y mi primer artículo para la serie *The Great Divide*), en la segunda parte hay dos artículos en los que expongo reminiscencias personales sobre cómo nació mi interés por el tema. Las partes tercera, cuarta y quinta se centran en las dimensiones, causas y consecuencias de las desigualdades; la sexta parte presenta análisis de varias ideas políticas fundamentales. La séptima parte examina las desigualdades y las políticas elaboradas para hacerle frente en otros países. Por último, en la octava parte, hablo de una de las principales causas de las desigualdades actuales en Esta-

LA GRAN BRECHA

dos Unidos: la prolongada debilidad de su mercado de trabajo. Me pregunto cómo podemos hacer que Estados Unidos vuelva a trabajar con empleos dignos y salarios decentes. En el epílogo figura una breve entrevista con el director de *Vanity Fair*, Cullen Murphy, que aborda varias cuestiones habituales en los debates sobre las desigualdades: ¿cuándo se equivocó Estados Unidos de dirección? ¿No es el 1 por ciento el que crea empleo? En tal caso, ¿construir una sociedad más igualitaria no acabará perjudicando al 99 por ciento?

AGRADECIMIENTOS

Este no es un libro académico al uso, sino una colección de artículos y ensayos escritos en los últimos años para diversos periódicos y revistas sobre el tema de la desigualdad, la gran brecha que se ha abierto sobre todo en Estados Unidos, pero en menor medida también en otros países en todo el mundo. No obstante, los artículos se basan en una larga historia de estudios académicos, que comenzó a mediados de los años sesenta del pasado siglo, cuando fui alumno del M.I.T. y receptor de una beca Fullbright en Cambridge, Reino Unido. Por entonces —y hasta hace poco— el tema interesaba poco a los economistas estadounidenses profesionales. De ahí que deba mucho a mis directores de tesis, dos de los grandes economistas del siglo xx, Robert Solow (cuya propia tesis trataba del tema) y Paul Samuelson, por alentar mis estudios en esa línea, así como por su gran perspicacia⁴. Y debo un agradecimiento especial a mi primer coautor, George Akerlof, que en 2001 compartió conmigo el Premio Nobel.

En Cambridge, a menudo hablábamos de los determinantes de la distribución de la renta, y me resultaron muy provechosas las conversaciones con Frank Hahn, James Meade, Nicholas Kaldor, James Mirrlees, Partha Dasgupta, David Champernowne y Michael Farrell. Allí también di clases a Anthony Atkinson, la máxima autoridad sobre la desigualdad del último siglo, con quien luego empecé a colaborar. Ravi Kanbur, Arjun Jayadev, Karla Hoff y Rob Johnson son exalumnos y excolegas que me enseñaron muchas cosas sobre los temas de los que habla este libro.

Actualmente, Rob Johnson dirige el Institute for New Economic Thinking (INET), fundado poco después de la Gran Recesión. En medio de las ruinas de la economía, se aceptó cada vez más que los

INTRODUCCIÓN

modelos económicos estándares no favorecían al país ni al mundo; se necesitaba un nuevo pensamiento económico, que se enfocara más en la desigualdad y en las limitaciones de los mercados. Agradezco el apoyo del INET por las investigaciones que subyacen a estos ensayos⁵.

Aunque el vínculo entre la desigualdad y el rendimiento macroeconómico ha sido por largo tiempo una de las preocupaciones de mis investigaciones teóricas y mis labores políticas, la importancia de esa conexión finalmente está empezando a ser cada vez más reconocida (incluso por el Fondo Monetario Internacional). Quiero agradecer la colaboración de mis colegas de la Universidad de Columbia Bruce Greenwald y José Antonio Ocampo, y el trabajo de la Comisión de Expertos en Reformas del Sistema Monetario y Financiero Internacional, que presidí⁶, convocada por el presidente de la Asamblea General de las Naciones Unidas.

Todo aquel que trabaje hoy en día en el área de las desigualdad también tiene una gran deuda con Emmanuel Saez y Thomas Piketty, cuyo meticulosa obra ha proporcionado buena parte de los datos que desvelan el tamaño de la desigualdad en la cima de Estados Unidos y muchos otros países desarrollados. Otros destacados académicos cuya influencia se notará en este libro incluyen a Francois Bourignon, Branko Milanovic, Paul Krugman y James Galbraith⁷.

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

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

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

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

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

INTRODUCCIÓN

de los verdaderos retos del periodismo. Aaron y Sewell siempre agregaban gran perspicacia conforme recortaban los excesos de verborrea.

Entre los numerosos editores a los que debo mucho se encuentran Andrzej Rapaczynski, Kevin Murphy y el resto de la plantilla de *Project Syndicate*, Allison Silver (ahora parte de *Thomson Reuters*), Michael Hirsh de *Politico*, Rana Foroohar de *Time*, Philip Oltermann de *The Guardian*, Christopher Beha de *Harper's*, Joshua Greenman de *The New York Daily News*, Glen Nishimura de *USA Today*, Fred Hiatt de *The Washington Post* y Ed Paisley de *The Washington Monthly*. También quisiera agradecer el aliento y el apoyo de Aaron Edlin de *The Economists' Voice*, Roman Frydman de *Project Syndicate* y Felicia Wong, Cathy Harding, Mike Konczal y Nell Abernathy del Roosevelt Institute, para el que escribí un informe de políticas que describo en el ensayo «Capitalismo de pacotilla».

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

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

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

LA GRAN BRECHA

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

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

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

PRELUDIO
ASOMAN LAS GRIETAS

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

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

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

Para quienes habían trabajado en la administración de Clinton y se habían esforzado en reducir el déficit fiscal, aquello era preocu-

pante por muchas razones. Era una forma de volver a los déficits, de deshacer todo el trabajo que se había hecho en los ocho años anteriores. El Gobierno de Clinton había aplazado inversiones en infraestructuras y educación, y en programas para ayudar a los pobres, todo por reducir el déficit. Yo me había mostrado en desacuerdo con alguna de esas medidas; me parecía que tenía sentido pedir préstamos para invertir en el futuro del país, y me preocupaba que un Gobierno posterior pudiera despilfarrar lo que tanto nos había costado ganar con propósitos no tan nobles.

Cuando la economía cayó en la recesión de 2001, se extendió entre los responsables políticos el consenso de que era necesario un estímulo. Para obtenerlo, en lugar de las bajadas de impuestos de Bush para los ricos, habría sido mucho mejor hacer las inversiones que habíamos aplazado¹. Yo estaba ya preocupado por las desigualdades crecientes en el país, y aquellos recortes tan injustos empeoraron más la situación. El principio de mi artículo del 13 de marzo de 2003 para *The New York Review of Books*, titulado «Bush's Tax Plan — The Dangers» [El plan fiscal de Bush: los peligros], era el siguiente: «Nunca tan pocos arrebataron tanto a tantos».

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

PRELUDIO

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

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

Cuando la Reserva Federal empezó a subir los tipos de interés en 2004 y 2005, predije que la burbuja inmobiliaria se rompería. No fue así, en parte porque obtuvimos una especie de alivio temporal: los tipos de interés a largo plazo no subieron a la vez. El 1 de enero de 2006 dije que la situación no podía continuar². La burbuja no tardó mucho en estallar, pero hasta pasados año y medio o dos años no se sintieron plenamente los efectos. Escribí poco después: «Igual que el estallido de la burbuja inmobiliaria era predecible, también

LA GRAN BRECHA

lo son sus consecuencias»³. Dado que, «según algunos cálculos, más de dos tercios del incremento de la producción y el empleo en los seis años [anteriores]... [tenía] relación con el sector inmobiliario, debido tanto a la vivienda nueva como a las hipotecas firmadas por las familias para sostener su fiebre de consumo», no debería haber extrañado a nadie que la crisis posterior fuera larga y profunda⁴.

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

LA GESTACIÓN DE UNA CRISIS

Que la Gran Recesión había creado víctimas es evidente. Pero ¿quiénes eran los autores del «delito»? Si nos fiamos del Departamento de Justicia, que no procesó a ninguno de los líderes de los grandes bancos que habían desempeñado un papel fundamental en este drama, fue un delito sin autor. No estoy de acuerdo, ni lo está la mayoría de los estadounidenses. En tres de los artículos que reproduzco aquí trato de averiguar quién mató la economía de Estados Unidos, para seguir la pista del arco histórico que nos trajo hasta esta situación⁵. Quería investigar más y remontarme más atrás, porque la historia no era solo cuestión de que «los banqueros prestaron demasiado dinero y los propietarios de viviendas se endeudaron demasiado».

¿Qué nos había llevado hasta esas circunstancias?, me preguntaba. Hubo incompetencia y malas decisiones. La guerra de Irak, mal concebida y peor ejecutada, cuyo coste acabó ascendiendo a billones de dólares⁶, era el ejemplo más revelador. Pero, en mi opinión, la culpa es sobre todo de una mezcla de ideología y presión de los grupos de intereses, la misma mezcla que ha producido el aumento de las desigualdades en el país. En particular, lo achaco a la creencia de que los mercados sin regular son forzosamente eficientes y esta-

PRELUDIO

bles. Sabemos que no es así: el capitalismo se ha caracterizado desde el principio por enormes fluctuaciones económicas. Algunos han sugerido que *lo único* que hace falta es que el Gobierno garantice la macroestabilidad, como si los fallos del mercado solo se produjeran en grandes macrodosis. Yo creo que las macrocrisis no son más que la punta del iceberg, y que hay miles de ineficacias menos visibles. La propia crisis lo demuestra con creces: el derrumbe del mercado fue consecuencia de numerosos fallos en la gestión del riesgo y la asignación de los capitales, errores cometidos por los emisores de las hipotecas, bancos de inversión, agencias de calificación y, en definitiva, millones de personas de todo el sector financiero y otros ámbitos de la economía⁷.

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

Al pensar en *quién mató la economía*, el primer sospechoso es el que era presidente en aquel momento. «Las consecuencias económicas del señor Bush» detalla *algunas* repercusiones *económicas* del presidente. Aunque despotrican contra los déficits, los conservadores parecen tener un don especial para crearlos. Los grandes déficits empezaron a invadir la economía estadounidense con el presidente Reagan, y hasta la presidencia de Clinton no se convirtieron en superávits. Sin embargo, Bush se apresuró a dar la vuelta a la situación —el mayor vuelco (en la dirección equivocada) de nuestra historia—, en parte por tener que financiar dos guerras con tarjeta de crédito, en parte como consecuencia de las rebajas de impuestos a los ricos y en parte debido a su generosidad con las compañías farmacéuticas y la expansión de otras formas de ayuda corporativa, los regalos cada vez mayores a las empresas más ricas en muy diversos sectores, algunos escondidos en el sistema tributario o mediante garantías, y otros muy descarados (y todo ello, mientras reducíamos la red de protección para los pobres con la excusa de que no podíamos pagarla).

Como he escrito muchas veces⁸, los déficits no son necesariamente un problema, si el dinero se gasta en inversiones y, sobre todo, si ese gasto se hace en un periodo de debilidad de la economía. Pero los déficits de Bush sí eran conflictivos, porque se produjeron durante un periodo de aparente prosperidad, aunque dicha prosperidad no llegara más que a unos cuantos. El dinero se gastó no en reforzar la economía sino en llenar las arcas de unas cuantas empresas y los bolsillos del 1 por ciento. Lo más inquietante es que se veían las tormentas que se avecinaban: ¿tendríamos los recursos necesarios para capear el temporal? ¿Volverían entonces los conservadores a exigir prudencia fiscal e imponer la austeridad en el momento en que la economía necesitara la medicina contraria?

Lo más interesante para este libro es que los años de Bush se caracterizaron por el aumento de las desigualdades, un fenómeno que él no reconoció ni sobre el que hizo nada... más que agravarlo. Mi artículo era breve y no podía enumerar todos los errores cometidos. No apunté que, aunque las desigualdades habían mejorado ligeramente durante el mandato de Clinton, la renta de un estadounidense *típico* (la renta media), tras los ajustes por inflación, cayó con Bush, ya antes de que la recesión empeorase todo mucho más. Había más gente sin cobertura sanitaria. Y había mucha más inseguridad, mucho más peligro de perder el empleo⁹.

Pero su peor fracaso fue tal vez que creó las condiciones para la Gran Recesión, un tema que trataré con más detalle en los dos próximos artículos. Los recortes fiscales de Bush para los ricos, que ya he mencionado, fueron factores cruciales: ofrecieron muy poco estímulo y exacerbaban todavía más las desigualdades del país. E ilustran un segundo principio sobre el que regresaré más adelante y que ahora ha asumido el Fondo Monetario Internacional (FMI), una organización no precisamente famosa por adoptar posturas «radicales»: que las desigualdades están asociadas a la inestabilidad¹⁰. La gestación de la crisis de 2008 muestra de qué forma ocurre: los bancos centrales fabrican burbujas en respuesta a una economía debilitada, derivada del aumento de las desigualdades. La burbuja acaba por estallar y crea el caos en la economía. (La Reserva Federal debería haber sido consciente de este riesgo, por supuesto. Pero sus responsables tenían una fe casi ciega en los mercados y, como Bush, que había vuelto a nombrar al presidente Alan Greenspan y más tarde designó para sucederle a Ben Bernanke —que había sido su asesor

PRELUDIO

económico principal—, parecían prestar poca atención a las desigualdades que estaban creciendo a diario en el país).

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

Desregulación

Para comprender cómo se gestó la Gran Recesión hay que remontarse al movimiento desregulador que recibió un enorme impulso del presidente Reagan. En «Unos locos capitalistas» identifiqué cinco «errores» críticos que fueron reflejo de unas tendencias generales en nuestra sociedad y se reforzaron mutuamente hasta culminar en la peor crisis económica en 75 años. Varios de ellos ilustran el nuevo poder de las finanzas: el nombramiento de Greenspan por ser partidario de la desregulación y la propia desregulación comenzaron durante el mandato de Reagan, pero continuaron en tiempos de Clinton, con la destrucción de los muros reguladores entre la banca de inversiones y la banca comercial¹¹.

Los reguladores no hicieron lo que tenían que hacer, pero los crímenes fueron responsabilidad del sector financiero. Cuando escribí estos artículos, no teníamos más que una ligera idea de lo mal que estaban ya las cosas. Sabíamos que los bancos habían gestionado mal los riesgos y habían colocado mal el capital, y que durante todo ese tiempo no habían dejado de ofrecer primas gigantescas a sus directivos por lo maravillosamente bien que lo estaban haciendo. Sabíamos que el propio sistema de primas había creado incentivos para asumir riesgos excesivos y comportarse sin ver más allá de

lo inmediato. Sabíamos que las agencias de calificación habían fracasado lamentablemente en su tarea de evaluar los riesgos. Sabíamos que la titulización, largamente elogiada por su capacidad de controlar los riesgos, había animado a los emisores de las hipotecas a rebajar los criterios (lo que entonces se denominaba el problema del riesgo moral). Sabíamos que los bancos habían concedido préstamos abusivos.

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

Los mercados financieros y el aumento de las desigualdades

En estos y otros artículos de este libro me detengo en el sector financiero, y con motivo. Como ha demostrado de forma convincente Jamie Galbraith, de la Universidad de Texas¹², existe un nexo innegable entre la creciente financiarización de las economías mundiales y el aumento de las desigualdades. El sector financiero es emblemático de los errores de nuestra economía: un factor importante del aumento de las desigualdades, la principal fuente de inestabilidad económica y una causa fundamental del mal comportamiento de la economía en los treinta últimos años.

No debía haber sido así, desde luego. Se suponía que la liberalización de los mercados financieros (la «desregulación») permitiría a los expertos financieros acertar más a la hora de asignar un capital

PRELUDIO

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

La crisis que golpeó a Estados Unidos y el mundo en 2008 fue, como he dicho antes, obra del ser humano. Era una película que yo ya había visto: cómo la mezcla de unas ideas convincentes (aunque equivocadas) y unos intereses poderosos puede producir unos resultados desastrosos. Cuando era economista jefe del Banco Mundial había observado que, tras el fin del colonialismo, Occidente había conseguido promover el fundamentalismo del libre mercado —que, en gran parte, reflejaba las perspectivas y los intereses de Wall Street— en los países en vías de desarrollo. Por supuesto, estos países no tenían mucha opción: las potencias coloniales los habían saqueado, los habían explotado sin piedad y habían extraído sus recursos, pero habían contribuido poco a desarrollar sus economías. Los países en vías de desarrollo necesitaban la ayuda de los países avanzados, y, a cambio de esa ayuda, las autoridades del FMI y otras instituciones impusieron una serie de condiciones: que liberalizaran los mercados financieros y abrieran el mercado interior a las mercancías de los países avanzados, pese a que estos últimos se negaban a hacer lo mismo con los productos agrarios del sur.

Las políticas fracasaron: en África cayó la renta per cápita, en Latinoamérica se produjo un estancamiento, y los beneficios del escaso crecimiento fueron a parar a un pequeño grupo en la cima. Mientras tanto, Asia emprendió un rumbo diferente. Los Gobiernos encabezaron el esfuerzo de desarrollo (los llamaron «Estados desarrollistas»), y las rentas per cápita rápidamente se multiplicaron por dos, por tres y hasta por ocho. En un tercio de siglo en el que los estadouni-

denses vieron cómo se estancaban sus ingresos, China pasó de ser un país pobre, con una renta per cápita inferior al 1 por ciento de la de Estados Unidos y un PIB inferior al 5 por ciento del de Estados Unidos, a ser la mayor economía del mundo (medida en lo que los economistas llamaban «paridades de poder adquisitivo»). Se preveía que, al acabar el siguiente cuarto de siglo, el volumen de su economía sería el doble de la de Estados Unidos.

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

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

Mi preocupación, aquí, es cómo el sector financiero contribuye a aumentar las desigualdades. Los cauces por los que la financiarización produce esos efectos son varios. Al sector financiero se le da muy bien captar rentas, apropiarse de la riqueza. Y hay dos formas de hacerse rico: aumentar el tamaño de la tarta nacional o intentar quedarse con una porción más grande de la tarta existente, aunque, en el proceso, el tamaño de la tarta pueda disminuir. En la cima del sector financiero, los ingresos tienen más que ver con esto último. Si bien parte de esa riqueza se obtiene en perjuicio de otras personas ricas, por ejemplo, gran parte de lo que se obtiene mediante la manipulación del mercado, la mayor parte procede de lo que se quita a la base de la pirámide económica. Ocurre con los miles de millones conse-

PRELUDIO

guidos gracias a los malos usos de las tarjetas de crédito y los préstamos abusivos y discriminatorios. Pero ocurre también con el abuso del poder monopolístico en las tarjetas de crédito y débito: las comisiones desmesuradas que imponen a los comerciantes se convierten en un impuesto por cada transacción, un impuesto que engrosa las arcas de los banqueros en vez de redundar en beneficio de la sociedad; en los mercados competitivos, es inevitable que esas comisiones se trasladen a los ciudadanos en forma de precios más altos.

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

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

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

lógicas habrían reforzado la conclusión de que los salarios *medios* deberían haber crecido, aunque los de ciertos tipos de trabajo se hubieran reducido).

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

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