CAPITALISMO PROGRESISTA

LA RESPUESTA A LA ERA DEL MALESTAR

JOSEPH E. STIGLITZ

PREMIO NOBEL DE ECONOMÍA

taurus

CAPITALISMO PROGRESISTA

LA RESPUESTA A LA ERA DEL MALESTAR

JOSEPH E. STIGLITZ

PREMIO NOBEL DE ECONOMÍA

taurus

Joseph E. Stiglitz

Capitalismo progresista

La respuesta a la era del malestar

Traducción de Jaime Collyer

taurus

SÍGUENOS EN

megustaleer

@megustaleerebooks
@megustaleer

@taurusedítorial

@megustaleer

Penguin Random House Grupo Editorial

Para mis nietos

Y para mis queridos amigos Tony Atkinson y Jim Mirrlees, que abandonaron demasiado pronto este mundo

PRÓLOGO

Crecí en la era dorada del capitalismo, en Gary, Indiana, una ciudad ubicada a orillas del lago Michigan, en su borde meridional, pero solo años después descubrí que esa había sido, en efecto, su época dorada. Por entonces, no parecía una época tan brillante y sí, en cambio, un periodo en que yo mismo presencié discriminaciones raciales y diversas formas de segregación por doquier, enormes desigualdades, conflictos laborales y recesiones episódicas, cuyos efectos era ineludible apreciar en mis compañeros de colegio y en las fachadas de la ciudad.

Mi ciudad de origen, industrial por los cuatro costados después de ser fundada en 1906 como emplazamiento de la mayor siderurgia integrada del mundo y bautizada en honor del presidente de US Steel, Elbert H. Gary, permite seguir la historia de la industrialización y la desindustrialización en Estados Unidos. Cuando volví años después, con motivo del LV reencuentro con mis excompañeros de curso en 2015, antes de que Trump se convirtiera en un elemento fijo dentro del paisaje, las tensiones eran palpables, y por buenos motivos. La ciudad se había plegado a la tendencia del país hacia la desindustrialización, contaba con solo la mitad de habitantes que durante mi niñez y estaba claramente desolada, hasta el punto de haberse convertido en el escenario de películas hollywoodenses ambientadas en zonas de guerra o escenarios posapocalípticos. Algunos de mis excompañeros se habían convertido en maestros, unos pocos en doctores y abogados, y muchos otros desempeñaban cargos administrativos de poca responsabilidad. Pero los relatos más conmovedores fueron los de quienes, después de haberse graduado, abrigaban la esperanza de conseguir un empleo en la siderurgia. El problema fue que el país vivía por entonces otra de sus recesiones

transitorias y, en lugar de ello, terminaron integrándose en las fuerzas armadas, dirigiendo su vida hacia una trayectoria en los cuerpos del orden. Leer el listado de aquellos compañeros que habían fallecido y verificar, a la par de ello, la condición física de muchos de los que aún vivían fue un recordatorio adicional de las desigualdades existentes en el país en cuanto a la esperanza de vida y la salud. Incluso estalló una discusión entre dos de mis compañeros, un antiguo policía que criticó de manera virulenta al Gobierno y un exmaestro de escuela que le señaló que la protección social y los pagos por discapacidad de los que hoy dependía él mismo como expolicía provenían de ese Gobierno.

¿Quién hubiera previsto, cuando abandoné Gary en 1960 para estudiar en el Amherst College de Massachusetts, el curso que adoptaría la historia y lo que ella terminaría haciéndole a mi ciudad y a mis compañeros de clase? El lugar me había moldeado también a mí, el recuerdo corrosivo de las desigualdades y penurias circundantes fue lo que me indujo a sustituir mi interés apasionado en la física teórica por la economía. Deseaba entender por qué nuestro sistema económico le había fallado a tantas personas y qué podía hacer al respecto, pero mientras estudiaba el tema —llegando a entender mejor por qué ocurre tan a menudo que los mercados no funcionan como está previsto— los problemas empeoraban y la desigualdad aumentaba más allá de lo que nadie hubiese imaginado en mi juventud. Años después, en 1993, cuando pasé a formar parte de la Administración del presidente Bill Clinton, primero como miembro del Consejo de Asesores Económicos (CAE) y luego como su presidente, estos temas comenzaban a convertirse en el foco de atención; en algún punto entre mediados los setenta e inicios de los ochenta, la desigualdad siguió una desastrosa curva ascendente, de manera que en 1993 era mucho mayor que la que había existido en cualquier otro momento de mi existencia.

Mis estudios de economía me habían enseñado que la doctrina de muchos conservadores era errónea; su fe casi ciega en el poder del mercado —tan absoluta que, según ellos, para gestionar la economía bastaba con confiar en los mercados desregulados— no tenía base

teórica ni empírica alguna. El reto no era persuadir a otros de ello, sino diseñar programas y políticas que revirtieran el peligroso incremento de la desigualdad y la inestabilidad potencial que trajo consigo la liberalización iniciada por Ronald Reagan en los ochenta. De manera igualmente problemática, en los noventa, la confianza en el poder de los mercados se había generalizado hasta tal punto que la liberalización financiera era impulsada por algunos de mis colegas dentro de la Administración, y al final también por el propio Clinton. [1]

Mi inquietud a raíz de la desigualdad creciente fue en aumento durante mi participación en el CAE de Clinton, pero, desde el año 2000 en adelante, el problema alcanzó cifras aún más alarmantes, y la situación va a peor, en la medida en que la desigualdad no ha hecho sino aumentar progresivamente. Desde antes de la Gran Depresión no había vuelto a suceder que el segmento más acaudalado del país se quedara con una fracción tan grande de los ingresos nacionales.[2]

Veinticinco años después de haber formado parte de la Administración Clinton, me descubro a mí mismo pensando: ¿cómo llegamos hasta aquí, hacia dónde vamos y qué podemos hacer para cambiar el curso de los acontecimientos? Me enfrento a estos interrogantes como economista y no me sorprende comprobar que la respuesta estriba, en parte, en nuestros fracasos económicos: al gestionar adecuadamente la transición de una economía industrial a otra de servicios, al controlar el sector financiero, al manejar como es debido la globalización y sus consecuencias y, lo más importante, al responder a la desigualdad creciente. Parece que evolucionamos de manera resuelta hacia una economía y una democracia del 1 por ciento, por el 1 por ciento y para el 1 por ciento.[3] Tanto la experiencia como los diversos estudios realizados me han dejado claro que no se pueden separar economía y política, y menos aún en el contexto de una política motivada por el dinero como es la de Estados Unidos. Así, aunque la mayor parte de este libro se centra en los aspectos económicos de nuestra situación actual, sería

negligente por mi parte no abordar además la dimensión política del asunto.

Muchos elementos del diagnóstico son a estas alturas conocidos, incluida la financiarización desmedida, la globalización mal gestionada y el poder creciente del mercado. Aquí aspiro a mostrar cómo se hallan interrelacionados, y cómo explican en conjunto la condición anémica de nuestro crecimiento económico y que los frutos de este hayan sido tan desigualmente compartidos.

Este libro no es, con todo, solo un diagnóstico; además intenta pergeñar una receta sobre lo que podemos hacer y define el camino que hay que seguir. Para responder a tales requerimientos debo explicar la verdadera fuente de riqueza de las naciones, diferenciando su creación de su apropiación. Esta última es cualquier proceso mediante el cual un individuo toma riqueza de otros a través de una u otra forma de explotación. La verdadera fuente de la «riqueza de las naciones» descansa en la creación: en la creatividad y productividad de la gente que constituye una nación y las interacciones entre sus miembros. Descansa en los avances científicos, que nos enseñan a desentrañar las verdades ocultas de la naturaleza y a emplearlas para lograr avances tecnológicos. Asimismo, descansa en los progresos en nuestra comprensión de la organización social, a los que se llega a través del discurso razonado, los cuales conducen a instituciones a las que comúnmente se alude con términos como «imperio del derecho, sistemas de pesos y contrapesos, y garantías procesales». Ofrezco así los planteamientos básicos de una agenda progresista que representa la antítesis de la agenda enarbolada por Trump y sus seguidores. Es, en cierto sentido, una mezcla contemporánea de Teddy Roosevelt y Franklin Delano Roosevelt. El argumento central es que seguir estas reformas redundará en una economía que crezca más rápidamente, con una prosperidad compartida en que el tipo de vida al que aspira la mayoría de los estadounidenses no sea ya más un simple castillo en el aire sino una realidad alcanzable. En suma, si entendemos de veras cuáles son las fuentes de riqueza de una nación, podremos lograr una economía más dinámica, con un mayor índice de prosperidad. Esto requerirá que el Gobierno adopte un papel

diferente y probablemente más relevante que el que desempeña hoy: no podemos replegarnos ante la necesidad de una acción colectiva en el complejo mundo del siglo XXI. Aquí aspiro a mostrar, a la vez, que hay un conjunto de políticas en esencia asequibles y capaces de hacer de una vida de clase media —una vida que parecía a nuestro alcance a mediados del siglo precedente y ahora parece cada vez más lejana— la norma en lugar de la excepción.

LAS POLÍTICAS ECONÓMICAS DE REAGAN Y TRUMP Y LA OFENSIVA CONTRA LA DEMOCRACIA

Al reflexionar sobre nuestra situación actual, es natural que pensemos en lo que sucedía cuarenta años atrás, cuando la derecha parecía de nuevo victoriosa. Por entonces, daba, a su vez, la impresión de ser un movimiento global, con Ronald Reagan a la cabeza de Estados Unidos y Margaret Thatcher en Reino Unido. Las políticas económicas keynesianas, que enfatizaban la forma en que el Gobierno podía mantener el pleno empleo gestionando la *demanda* (mediante la política monetaria y fiscal), fueron sustituidas por *políticas económicas de subsidio a la oferta*, haciendo hincapié en que la desregulación y la reducción de impuestos liberarían y dinamizarían la economía, lo cual aumentaría la oferta de bienes y servicios y, por ende, los ingresos individuales.

Déjà vu: *la economía vudú*

La política económica de subsidio a la oferta no le funcionó a Reagan ni le funcionará tampoco a Trump. Los republicanos se dicen a sí mismos y le dicen al pueblo estadounidense que el recorte de impuestos de Trump revitalizará la economía hasta tal punto que las pérdidas consiguientes en impuestos serán menores que las que vocean los escépticos. Ese es el argumento del subsidio a la oferta y a estas alturas ya deberíamos saber muy bien que no se cumple. El

recorte impositivo de Reagan en 1981 dio pie a una era de enormes déficits fiscales, menor crecimiento y mayor desigualdad. Trump, en su reforma tributaria de 2017, nos está imponiendo una dosis aún mayor que la de Reagan de políticas basadas no en la ciencia sino en supersticiones egoístas. El mismo presidente George H. W. Bush llamó a la política económica de Reagan de subsidio a la oferta *economía vudú*. La de Trump es una economía vudú con esteroides.

Algunos de quienes apoyan a Trump admiten que sus políticas distan con mucho de la perfección, pero lo defienden señalando que, cuando menos, ha puesto su atención en aquellos sectores largo tiempo ignorados, concediéndoles la dignidad y la consideración de ser escuchados. Yo lo diría de otro modo: Trump ha sido suficientemente listo para detectar el malestar general, agitar las llamas de ese descontento y explotarlas de manera inmisericorde. Que esté dispuesto a empeorar la situación del estadounidense medio al despojar de cuidados médicos a trece millones de estadounidenses, en un país que se tambalea por el declive en la esperanza de vida, demuestra que no los respeta sino más bien que los desprecia; y lo mismo en cuanto a conceder exenciones tributarias a los ricos mientras incrementa los impuestos a la mayoría de los que se sitúan en los niveles intermedios.[4]

Quienes vivieron la era de Ronald Reagan verán que hay semejanzas asombrosas entre ambos procesos. Como Trump, Reagan explotaba el miedo y la intolerancia: en su caso, apuntaba que quien había despojado de su dinero a los estadounidenses mejor situados era la reina malvada del Estado de bienestar. El mensaje omitía, por cierto, a los afroamericanos. Tampoco Reagan daba muestras de sentir mucha empatía por los pobres. Reclasificar la mostaza y el kétchup como los dos vegetales requeridos en un almuerzo escolar nutritivo sería gracioso si no fuese porque es demasiado triste. Él también era un hipócrita que combinaba la retórica del libre mercado con las más sólidas políticas proteccionistas. Su hipocresía conllevaba eufemismos como «restricciones voluntarias a la exportación»: a Japón se le dio la

opción de reducir sus exportaciones o verse expuesto a un recorte de ellas por terceros. No es casualidad que Robert Lighthizer, el representante de Comercio de Trump, entrenara sus habilidades cuarenta años antes como representante adjunto de Comercio de Estados Unidos, durante la Administración Reagan.

Y hay otras semejanzas entre Reagan y Trump: una de ellas es la voluntad abierta de servir a los intereses de las grandes corporaciones, en algunos casos exactamente los mismos que antaño. Reagan se las ingenió para subastar los recursos naturales, una liquidación que posibilitó a las grandes compañías petroleras exportar la enorme abundancia de crudo del país a una fracción de su valor. Trump llegó al poder prometiendo «drenar el pantano» y dio así voz a quienes creían que los poderosos grupos de presión de Washington los habían ignorado desde hacía mucho. Pero se diría que el pantano nunca ha estado tan cenagoso como desde que él asumió el cargo.

Y, sin embargo, con sus semejanzas, hay algunas diferencias profundas que han provocado desavenencias con algunos de los más venerables representantes del Partido Republicano. Como era de esperar, Reagan se rodeó de algunos de los tipos más rudos dentro del partido, pero contaba a su vez con funcionarios distinguidos, como George Shultz, en puestos claves de poder (Shultz sirvió bajo Reagan en distintos momentos, como secretario de Estado y luego como secretario del Tesoro).[5] Estamos hablando de personas para quienes la razón y la búsqueda de la verdad eran relevantes, que percibían el cambio climático, por ejemplo, como una amenaza a la vida y creían además en la posición de Estados Unidos como un líder global. Personas que, como los integrantes de todas las administraciones anteriores y posteriores, se habrían sentido incómodas de ser pilladas en una mentira flagrante. Puede que intentaran encubrir a veces la verdad, pero esa verdad era importante. No ocurre lo mismo con el actual inquilino de la Casa Blanca y quienes lo rodean.

Reagan mantuvo, cuando menos, una fachada de lógica y razón. Había una explicación para sus recortes impositivos: la política económica de subsidio a la oferta a la que nos hemos referido antes; sin embargo, durante cuarenta años, esa teoría ha sido refutada una y otra vez. Trump y los republicanos del siglo XXI no requirieron de ninguna teoría: lo hicieron porque podían.

Es este desdén por la verdad, la ciencia, el conocimiento y la democracia lo que diferencia a Reagan, y otros movimientos conservadores del pasado, de la Administración Trump y otros líderes similares. Es más, como expongo, Trump es en muchos sentidos más un revolucionario que un conservador. Podemos entender las fuerzas que hacen que sus concepciones distorsionadas resuenen entre tantos estadounidenses, pero eso no las hace más atractivas ni menos peligrosas.

La «reforma» tributaria introducida por Trump en 2017 ejemplifica lo lejos que se ha desviado el país de sus tradiciones y convenciones previas. Una reforma fiscal supone, por lo general, una simplificación de los procedimientos, la eliminación de los vacíos legales, asegurando que nadie eluda el pago justo de sus impuestos, y la garantía de que esos ingresos tributarios sean adecuados para financiar las cuentas del país. Incluso Reagan, en su reforma fiscal de 1986, hizo un llamamiento a la simplificación impositiva. La Ley de Reforma Tributaria de 2017, como contrapartida, añadió una serie de nuevas complejidades al asunto y dejó intacta la mayoría de los vacíos legales, incluido uno en virtud del cual quienes trabajan en fondos de capital de riesgo pueden ingeniárselas para pagar como máximo un 20 por ciento de la tasa impositiva en lugar de la que pagan los demás trabajadores estadounidenses, casi el doble de alta.[6] Derogó el impuesto mínimo diseñado para garantizar que los individuos y las corporaciones no utilicen en exceso los vacíos legales, y deban pagar en impuestos cuando menos un porcentaje mínimo de sus ingresos.

Esta vez no hubo ningún intento de aparentar que el déficit caería; la única pregunta fue en cuánto se incrementaría. Hacia finales de 2018, había estimaciones de que el Gobierno debería pedir en préstamo una suma extraordinaria de más de un billón de dólares el próximo año.[7] Incluso como porcentaje del PIB, resultaba una cifra excepcional para el país en una época donde no había ninguna guerra o recesión de fondo. Con la economía aproximándose al pleno empleo, los déficits fueron claramente contraproducentes, pues la Reserva Federal debería incrementar las tasas de interés, desincentivando la inversión y el crecimiento; y, con todo, un único senador republicano (el senador Rand Paul de Kentucky) se opuso de verdad al asunto. Sin embargo, desde los márgenes exteriores al sistema político estadounidense, las críticas llegaron de todas partes. Incluso el Fondo Monetario Internacional, siempre reacio a criticar a Estados Unidos, un país cuya voz ha sido largo tiempo dominante en esa entidad, sopesó la irresponsabilidad fiscal del país.[8] Los observadores políticos se quedaron asombrados con la hipocresía evidenciada: cuando la economía verdaderamente requería de un estímulo, de un impulso fiscal posterior a la crisis de 2008, los republicanos proclamaron que el país no podía sostenerlo, que ello conduciría a déficits intolerables.

La Ley de Reforma Tributaria de Trump nació del más profundo cinismo político. Incluso las migajas que este plan diseñado por los republicanos arrojaba al ciudadano común, pequeñas reducciones en impuestos durante unos pocos años, eran transitorias. La estrategia del partido de Gobierno parecía inspirada en dos hipótesis que, en rigor, suponían malos augurios para el país: que los ciudadanos de a pie son tan miopes que solo se centrarán en las pequeñas reducciones inmediatas de sus impuestos, ignorando su naturaleza temporal y el hecho de que para una mayoría de la clase media los impuestos subirán; y que lo que verdaderamente importa en la democracia estadounidense es el dinero. Mantén felices a los ricos y ellos colmarán al Partido Republicano de donativos, que comprarán los votos necesarios para sostener las políticas. Todo ello evidenció

lo lejos que había quedado Estados Unidos del idealismo sobre el que fue fundado como nación.

Los intentos descarados de suprimir a algunos votantes y el fraude electoral desbocado, el sabotaje a la democracia, constituyen a su vez un caso aparte en la Administración actual. No es que estas cosas no se hicieran en el pasado —por desgracia, son casi inherentes a la tradición estadounidense—, sino que nunca se habían hecho de manera tan implacable, con tanta precisión y tan flagrantemente.

Y, lo que es quizá más importante, los líderes del pasado, de ambos partidos, han intentado siempre unir al país. Al fin y al cabo, habían jurado todos la Constitución, que se abre con un: «Nosotros el pueblo…». La idea subyacente a esto era la confianza en el principio de un Dios común. Por el contrario, Trump se ha dedicado a explotar las divisiones y ahondarlas.

El civismo requerido para forjar un orden civilizado ha quedado de lado, así como cualquier pretensión de decencia en el discurso o las acciones.

Por supuesto, el país y el mundo se hallan hoy en una posición muy distinta a la de hace cuatro décadas. Entonces acabábamos de empezar el proceso de desindustrialización y, de haber adoptado Reagan y sus sucesores las políticas adecuadas, tal vez la devastación que hoy vemos en el seno del Estados Unidos industrial no sería del grado que es. Eran además los días iniciales de la gran brecha, esa escisión enorme entre el 1 por ciento del país y el resto. Se nos había enseñado que, una vez que una nación alcanza cierto estado de desarrollo, la desigualdad disminuye, y Estados Unidos había sido el ejemplo de esa teoría.[9] En los años posteriores a la Segunda Guerra Mundial, cada segmento de nuestra sociedad había prosperado, pero los ingresos de aquellos en la base de la pirámide aumentaban más rápido que los de la cúpula. Habíamos creado la mayor sociedad de clase media que el mundo hubiera conocido nunca. En las elecciones de 2016, por el contrario, la desigualdad

había alcanzado niveles no vistos desde la llamada era Dorada, a finales del siglo XIX.

Un vistazo a la situación que atraviesa hoy el país frente a dónde se hallaba hace cuatro décadas pone en evidencia que, pese a lo muy disfuncionales e ineficaces que las políticas de Reagan fueron en su día, las de Trump resultan aún más inadecuadas en el mundo actual. Ya entonces no habríamos podido volver a los días en apariencia idílicos de la Administración Eisenhower; incluso en aquella época, nos estábamos desplazando de una economía industrial a otra de servicios. Hoy, cuarenta años después, tales aspiraciones parecen carecer absolutamente de un mínimo de realismo.

Con todo, la demografía cambiante de Estados Unidos ha puesto a quienes añoran ese pasado «glorioso» —un pasado de cuya prosperidad estaban excluidas vastas porciones de la población, incluidas las mujeres y la gente de color— en un dilema de carácter democrático. No es solo que la mayoría de los estadounidenses será dentro de muy poco gente de color, o que un mundo y una economía del siglo XXI sean irreconciliables con una sociedad dominada por los varones. Ocurre además que nuestros centros urbanos, ya sea en el norte o el sur del país, en los que vive la mayoría de los estadounidenses, han aprendido a valorar la diversidad. Los que residen en esos puntos de crecimiento y dinamismo conocen el valor de la cooperación y aprecian el papel que el Gobierno puede, y debe, desempeñar si se desea que la prosperidad sea compartida. Han desechado los dogmas del pasado, a veces casi de la noche a la mañana. Y si esto es así, la única forma de que la minoría en una sociedad democrática —ya sean las grandes corporaciones intentando explotar a los consumidores, los bancos intentando explotar a los prestatarios o quienes permanecen varados en una era pretérita anhelando recrear un mundo ya desfasado— pueda mantener su hegemonía económica y política es reprimiendo la democracia de una u otra forma.

No tiene que ser así: no debería ocurrir que en Estados Unidos, siendo un país tan rico, haya tanta gente pobre y luchando por salir adelante. Aun cuando hay fuerzas —entre ellas, los saltos tecnológicos y la globalización— que incrementan la desigualdad, los patrones marcadamente distintos entre países demuestran que las políticas que se adopten tienen importancia. La desigualdad es una opción, no algo inevitable. Pero, a menos que variemos nuestra trayectoria, es probable que la desigualdad se ensanche y nuestro crecimiento siga estancado en sus bajos niveles actuales; lo cual es todo ello un enigma, pues supuestamente somos la economía más innovadora en la era más innovadora que la historia del mundo haya conocido.

Trump no cuenta con un plan para ayudar al país; tiene uno para que los situados en la cúpula continúen saqueando a la mayoría. Este libro aspira a demostrar que la agenda de Trump y el Partido Republicano tiene muchas probabilidades de empeorar todos los problemas a que se enfrenta actualmente nuestra sociedad: aumentando la brecha económica, política y social, acortando aún más la esperanza de vida, deteriorando las finanzas del país y conduciéndolo a una nueva era de crecimiento aún menor.

No se puede culpar a Trump de muchos de los problemas de nuestro país, pero él ha contribuido ciertamente a cristalizarlos: las brechas mencionadas estaban allí desde antes, a disposición de cualquier demagogo para que las explotara. Si Trump no hubiese entrado en escena, dentro de pocos años lo habría hecho algún otro demagogo. Al echar una ojeada al resto del mundo, vemos que hay una amplia oferta de ellos: Le Pen en Francia, Morawiecki en Polonia, Orbán en Hungría, Erdogán en Turquía, Duterte en Filipinas y Bolsonaro en Brasil. Aunque sean distintos, tales personajes comparten el mismo desprecio por la democracia (Orbán hablaba orgullosamente de las virtudes de las democracias *iliberales*), con su imperio del derecho, la prensa libre y una judicatura independiente. Todos creen en «líderes fuertes» —en ellos mismos—, un culto a la personalidad que ha pasado de moda en buena parte del mundo restante. Además, todos se afanan por culpar de sus problemas a los extranjeros; son nativistas, nacionalistas que abogan por las virtudes

innatas de su pueblo. Es una generación de autócratas y aspirantes a autócratas que parecen estar unidos por una misma crudeza, y en algunos casos una intolerancia y misoginia declaradas.

La mayoría de los problemas que he descrito infestan a otros países avanzados, pero Estados Unidos ha liderado la marcha, como veremos, con mayor desigualdad, peor sanidad y una brecha social mayor que las de los demás. Trump sirve como un recordatorio importante de lo que puede ocurrir si se deja que esas llagas permanezcan demasiado tiempo enconadas.

Pero, como dice el viejo refrán, no es posible combatir un mal con las manos vacías. Igual ocurre en la economía: solo se puede derrotar un plan pernicioso demostrando que hay una alternativa. Aun cuando no hubiéramos caído en el actual lodazal, había necesidad de una visión alternativa a esa que Estados Unidos, y buena parte del mundo, habían abrazado durante las tres décadas precedentes. Esta visión de la sociedad situó la economía en el centro de todo y percibía a la propia sociedad a través del prisma del «libre» mercado. Pretendía estar inspirada en los avances en nuestra comprensión de los mercados, pero la verdad era justamente la opuesta: los progresos en la economía durante los últimos setenta años han servido para identificar los límites del libre mercado. Cualquiera, por cierto, con una visión lo bastante aguda podría haber apreciado esto por sí mismo: el desempleo episódico —a veces masivo, como sucedió en la Gran Depresión— y una contaminación tan nociva en ciertos lugares que el aire era irrespirable fueron solo dos de las «pruebas» más obvias de que los mercados por sí solos no necesariamente funcionan bien.

Mi objetivo aquí es, primero y antes que nada, dar a conocer cuáles son las verdaderas fuentes de riqueza de las naciones y cómo asegurarnos, a medida que fortalecemos la economía, de que sus frutos se comparten de manera equitativa.

Ofrezco aquí una agenda alternativa a aquellas propiciadas por Reagan, por un lado, y Trump, por el otro; una agenda basada en las conclusiones de la economía moderna y que habrá de

conducirnos, según creo, a una prosperidad efectivamente compartida. Al hacerlo, busco clarificar por qué el neoliberalismo, las ideas basadas en el libre mercado, fracasaron, y por qué las medidas económicas de Trump, esa combinación peculiar de recortes impositivos para los ricos y desregulaciones financieras y ambientales con nativismo y proteccionismo —es decir, una globalización altamente regulada— están también destinadas al fracaso.

Antes de embarcarnos en este viaje singular, puede ser de utilidad resumir las nociones modernas de economía en las que se basa gran parte dicha agenda.[10]

Primero, por sí solos los mercados no logran la prosperidad compartida y duradera. Los mercados desempeñan un papel inestimable en cualquier economía que funcione bien y, pese a todo, no suelen generar resultados justos y eficientes: producen demasiado de algunas cosas (contaminación) y demasiado poco de otras (investigación básica). Y como bien demostró la crisis financiera de 2008, los mercados no son por sí mismos estables. Más de ochenta años atrás, John Maynard Keynes explicó la razón por la que en las economías de mercado ha subsistido a menudo el desempleo, y nos enseñó cómo el Gobierno podía mantener el pleno empleo, o casi, en la economía.

Si hay grandes discrepancias entre los beneficios sociales de una actividad —el beneficio para la sociedad— y los réditos privados de la misma —los beneficios para un individuo o empresa—, los mercados solos no harán su trabajo. El cambio climático representa el ejemplo por excelencia: los costes sociales globales de las emisiones de carbono son enormes —las emisiones excesivas de gases de efecto invernadero son una amenaza para la vida del planeta— y exceden con mucho a los costes atribuibles a una empresa o incluso un país. Ya sea a través de reglamentaciones o poniendo precio a las emisiones de carbono, estas deben frenarse.

Los mercados tampoco funcionan bien cuando la información disponible es imperfecta y faltan algunos de los principales indicadores (por ejemplo, para asegurarse contra riesgos importantes, como el del desempleo), o cuando la libre competencia

se ve limitada de algún modo. Pero estas «imperfecciones» lo impregnan todo y son, por cierto, especialmente relevantes en ciertas áreas, como la de las finanzas. Ello implica, a la vez, que los mercados no producirán suficientes de los denominados «bienes públicos», como la protección contraincendios o la defensa nacional: bienes que usa toda la población y que son difíciles de cobrar por otra vía que no sean los impuestos. Para lograr un mejor funcionamiento de la economía y la sociedad, con ciudadanos que se sientan más prósperos y seguros, el Gobierno debe gastar dinero —para mejorar, por ejemplo, los subsidios de desempleo y financiar la investigación básica— y establecer regulaciones con el fin de evitar que la gente se perjudique entre sí. Por ende, las economías capitalistas siempre han supuesto una mezcla de mercados privados y sector público; la pregunta no es si optar por uno u otro, sino cómo combinar los dos con las mayores ventajas. Aplicada al tema de este libro, vemos que hay una necesidad de acción gubernamental para lograr una economía eficiente y estable, con crecimiento rápido, y asegurar que los frutos de este estén repartidos equitativamente.

Segundo, debemos reconocer que la riqueza de una nación descansa en dos pilares. Las naciones se enriquecen —y alcanzan una mayor calidad de vida— haciéndose más productivas, y la fuente más importante de aumentos en la productividad es fruto de los aumentos en el conocimiento. Los progresos tecnológicos dependen de fundaciones científicas financiadas con fondos gubernamentales para la investigación básica. Y las naciones se enriquecen como consecuencia de una buena organización general de la sociedad, que permita al pueblo interactuar, comerciar e invertir con seguridad. El diseño de una buena organización social es el producto de varias décadas de razonamiento y deliberación, observaciones empíricas de lo que ha funcionado y lo que no. Ello ha conducido a conclusiones sobre la importancia de las democracias donde imperan el derecho, el debido proceso legal, los sistemas de pesos y contrapesos y una miríada de instituciones implicadas en descubrir, evaluar y decir la verdad.

Tercero, no hay que confundir la riqueza de una nación con la riqueza de determinados individuos en ese país. Algunas personas y compañías tienen éxito con nuevos productos que los consumidores anhelan, y esta es la buena forma de hacerse rico. Otros tienen éxito valiéndose de su poder dentro del mercado para explotar a los consumidores o a sus trabajadores. Esto no es más que una redistribución de los ingresos; no aumenta la riqueza total de una nación. El término técnico para ello en economía es «renta»: la búsqueda de renta se asocia al intento de conseguir una porción mayor de la tarta económica de la nación, en oposición a la creación de riqueza, que trata de aumentar las dimensiones de dicha tarta. Los legisladores deberían centrarse siempre en cualquier mercado con rentas excesivas, pues son un indicador de que la economía podría funcionar más eficientemente: en realidad, la explotación inherente a estas termina debilitando la economía. Una batalla exitosa contra la búsqueda de renta redunda en redirigir los recursos hacia la creación de riqueza.

Cuarto, una sociedad menos dividida, una economía con mayor equidad, funciona mejor. Particularmente nefastas son las desigualdades basadas en la raza, el género y los factores étnicos. Esto es un giro notable en el enfoque antes dominante en la economía, que sostenía que había una compensación: que solo podía haber mayor igualdad sacrificando el crecimiento y la eficiencia. Los beneficios de reducir la desigualdad son especialmente grandes cuando esta llega a los extremos que ha alcanzado en Estados Unidos y cuando se genera de la forma en que lo hace, por ejemplo, explotando el poder de mercado o la discriminación. Por lo tanto, el objetivo de una mayor igualdad en los ingresos no implica un coste asociado.

También debemos abandonar la confianza errónea en la economía del goteo, según la cual todo el mundo se beneficiará del crecimiento económico. Esta noción subyace a las políticas económicas de subsidio a la oferta de mandatarios republicanos, de Ronald Reagan en adelante. Los datos son claros: los beneficios del crecimiento simplemente no gotean. Baste considerar las desigualdades amplísimas en la población estadounidense y en otros

lugares del mundo desarrollado, donde una parte de los ciudadanos vive sumida en la ira y la desesperación después de décadas de estancamiento en sus ingresos, un estancamiento generado por las políticas de subsidio a la oferta, pese a haber aumentado el PIB. Los mercados por sí solos no ayudarán a esta gente, pero sí hay programas gubernamentales que podrían marcar la diferencia.

Quinto, los programas de Gobierno para conseguir una prosperidad compartida deberían enfocarse a la vez en la distribución de los ingresos de mercado —lo que a veces se denomina predistribución— y la redistribución, los ingresos de que disfrutan los individuos tras los impuestos y pagos. Los mercados no existen en el vacío; deben ser estructurados, y la forma en que lo hagamos afecta tanto a la distribución de los ingresos de mercado como al crecimiento y la eficiencia. Así, las leyes que permitan los abusos de poder de monopolio de las corporaciones o permitan a los consejeros delegados de una empresa apropiarse de grandes sumas de los ingresos corporativos conducirán a una mayor desigualdad y un menor crecimiento. Lograr una sociedad más justa requiere de igualdad de oportunidades, pero a la vez esta requiere de mayor igualdad de ingresos y riqueza. Siempre se transmitirán ciertas ventajas de una generación a otra, de manera que las desigualdades excesivas de ingresos y patrimonio de una generación se convierten en desigualdades importantes en la siguiente. La educación es parte de la solución, pero solo una parte. En Estados Unidos hay mayor desigualdad de oportunidades educativas que en muchos otros países, y proporcionar una buena educación a todos podría reducir la desigualdad general y aumentar el rendimiento económico. Al agravar los efectos de la desigualdad de oportunidades educativas, junto con unos impuestos de sucesiones demasiado bajos, Estados Unidos está creando día a día una plutocracia hereditaria.

Sexto, visto que las reglas del juego y tantos otros aspectos de nuestra economía y sociedad dependen del Gobierno, lo que haga este es vital; la política y la economía no pueden ir separadas. Pero la desigualdad económica se traduce inevitablemente en poder político y quienes lo ejercen lo utilizan en beneficio propio. Si no

reformamos nuestras políticas, nuestra democracia se convierte en una burla, e iremos evolucionando hacia un mundo caracterizado por la premisa de «un dólar, un voto», en lugar de «una persona, un voto». Si hemos de tener, como sociedad, un sistema efectivo de pesos y contrapesos ante los abusos potenciales de los muy ricos, debemos crear una economía con una mayor igualdad en cuanto a riqueza e ingreso.

Séptimo, el sistema económico hacia el cual nos hemos desviado desde principios de los años setenta —el capitalismo al estilo americano— está modelando de maneras poco afortunadas nuestra identidad individual y como nación. Lo que aflora es un conflicto con nuestros valores más elevados: la codicia, el egoísmo, la abyección moral, la disposición a explotar a otros y la deshonestidad que la Gran Recesión puso de manifiesto en el sector financiero se evidencian hoy en todos lados, no solo en Estados Unidos. Las convenciones, lo que consideramos un comportamiento aceptable o no, han ido cambiando de formas que socavan el tejido social, la confianza y hasta el desempeño económico.

Octavo, aunque Trump y los nativistas de todo el mundo busquen culpar a otros —los inmigrantes y los malos acuerdos comerciales— de nuestros apuros, y especialmente los de quienes sufren a causa de la desindustrialización, la culpa la tenemos nosotros: podríamos haber gestionado mejor la globalización y el proceso de cambio tecnológico, de manera que al perder su empleo la mayoría de los individuos obtuviera uno nuevo en otro frente. Para seguir adelante, deberemos hacerlo mejor y lo que busco es describir cómo puede hacerse. Lo más importante, con todo, es que el aislacionismo no es una opción. Vivimos en un mundo muy interconectado y, por tanto, debemos gestionar nuestras relaciones internacionales —tanto económicas como políticas— mejor que en el pasado.

Noveno, existe una agenda económica exhaustiva que podría restaurar el crecimiento y la prosperidad compartida. Es la combinación de rebajar los obstáculos al crecimiento y la igualdad, como los que plantean las corporaciones con excesivo poder de mercado, y de restaurar el equilibro otorgando, por ejemplo, mayor poder de negociación a los trabajadores. También supone brindar

mayor apoyo a la investigación básica y mayor estímulo al sector privado para que se comprometa en la creación de riqueza en lugar de la búsqueda de renta.

La economía es, sin duda, un medio para alcanzar un fin, no un fin en sí mismo. Y la vida de la clase media, que parecía un derecho de nacimiento para los estadounidenses en los años posteriores a la Segunda Guerra Mundial, parece estar quedando fuera del alcance de una gran parte de la población. Somos un país mucho más rico ahora que entonces, podemos garantizar que esa vida sea asequible para la vasta mayoría de nuestros conciudadanos. Este libro muestra cómo puede hacerse.

Finalmente, esta es una época de cambios fundamentales. El gradualismo —las escasas modificaciones en nuestro sistema político y económico— es inadecuado para la tarea que tenemos entre manos. Lo que se necesita son cambios drásticos del tipo que este libro propone. Pero ninguna de tales innovaciones económicas será posible sin una democracia sólida que refrene el poder político de la riqueza concentrada en pocas manos. Antes que una reforma económica habrá que hacer una reforma política.

PRIMERA PARTE

Perdiendo el rumbo

Un hogar dividido y contra sí mismo no puede sostenerse.

MARCOS 3:25;
ABRAHAM LINCOLN

1
INTRODUCCIÓN

Decir que las cosas no van bien en Estados Unidos y muchos otros países avanzados es un eufemismo. Hay un vasto malestar en la escena contemporánea.

No estaba previsto que así ocurriera, según el pensamiento dominante en las ciencias económicas y políticas del último cuarto de siglo. Tras la caída del muro de Berlín el 9 de noviembre de 1989, Francis Fukuyama proclamó *El fin de la historia*: la democracia y el capitalismo habían triunfado al fin, y una nueva era de prosperidad global, con un crecimiento más rápido que nunca antes, parecía estar al alcance de la mano, una era en la que Estados Unidos iba supuestamente a la vanguardia.[11]

En torno a 2018, estas ideas optimistas parecieron desplomarse al fin. La crisis financiera de 2008 demostró que el capitalismo no era todo aquello que se suponía: no parecía ser ni eficiente ni estable. Luego vino un aluvión de estadísticas que mostró que los principales beneficiarios del crecimiento durante el último cuarto de siglo eran aquellos situados en lo más alto de la pirámide. Y, por último, votaciones contrarias al sistema a ambos lados del Atlántico —el Brexit en Reino Unido y la elección de Donald Trump en Estados Unidos— plantearon dudas respecto a la sabiduría de los electorados democráticos.

Nuestros expertos han ofrecido una explicación fácil a todo ello, correcta hasta cierto punto. Las élites ignoraron los apuros de demasiados estadounidenses mientras pujaban por la globalización y la liberalización de la economía, incluida la de los mercados financieros, prometiendo que todos se beneficiarían de estas «reformas», pero dichos beneficios jamás se materializaron para la

mayoría de los ciudadanos. La globalización aceleró la desindustrialización, y dejó atrás a la mayor parte de la población, especialmente a los menos formados y, entre ellos, sobre todo a los varones. La liberalización del mercado financiero condujo a la crisis de 2008, la peor recesión económica mundial desde la Gran Depresión de 1929. Con todo, mientras decenas de millones de personas en todo el mundo perdieron sus empleos y millones de estadounidenses perdieron sus casas, a ninguno de los principales ejecutivos financieros que llevaron la economía global al borde de la ruina se le exigieron responsabilidades. Ninguno cumplió condena; más bien se los recompensó con bonificaciones desorbitadas. Los banqueros fueron rescatados, pero no así aquellos a quienes habían expoliado. Aun cuando las políticas económicas evitaron con éxito otra Gran Depresión, no es de extrañar que este rescate tan poco equilibrado haya tenido consecuencias políticas.[12]

Puede que calificar de «deplorables» a aquellos en las áreas desindustrializadas del país que apoyaban a su oponente fuese un error político fatal por parte de Hillary Clinton (decir eso fue, en sí, deplorable): para ellos, sus palabras reflejaban la actitud desdeñosa de las élites. Varios libros posteriores, entre ellos *Hillbilly Elegy: A Memoir of a Family and Culture in Crisis*, de J. D. Vance,[13] y *Strangers in Their Own Land: Anger and Mourning on the American Right* de Arlie Hochschild,[14] documentaron los sentimientos de quienes habían experimentado este proceso y los muchos otros que compartían su malestar, dando cuenta de lo muy alejados que estaban todos de las élites del país.[15]

Uno de los eslóganes de campaña de Bill Clinton en 1992 fue «Es la economía, estúpido». Esta es una simplificación reduccionista y los estudios aludidos sugieren la razón: ante todo, la gente quiere respeto, sentir que se la escucha.[16] Desde luego, tras más de tres décadas de charlas a cargo de los republicanos diciendo que el Gobierno no puede resolver ningún problema, la gente no espera que lo haga. Pero sí quiere que «dé la cara» por sus ciudadanos; sea lo que sea que esto signifique. Y cuando el Gobierno da la cara, no quiere que este castigue a la gente por ser parte de «los que han quedado en el camino». Eso es degradante. Son personas que han

tomado decisiones difíciles en un mundo injusto y esperan que algunas de las desigualdades sean abordadas. Sin embargo, en la crisis de 2008, generada por políticas impulsadas por la élite para liberalizar el mercado financiero, el Gobierno pareció dar la cara únicamente por dichas élites. Ese fue, cuando menos, un relato que resultaba creíble y, como aclararé, hay una pizca de verdad en todo ello.[17]

Aunque el eslogan del presidente Clinton simplificaba en exceso las cosas al sugerir que la economía lo era *todo*, puede que esa simplificación no fuera tan rotunda. Nuestra economía no ha funcionado bien para vastas porciones del país, pero entretanto ha sido inmensamente gratificante para los que están en la cúpula. Sin duda, esta brecha cada vez más profunda es la raíz del actual dilema del país y el de muchos otros países avanzados.

Desde luego, no es solo la economía lo que ha fallado, también nuestra política. Nuestra brecha económica ha conducido a una brecha política, que a su vez ha venido a reforzar la brecha económica. Aquellos que tienen dinero y poder lo han empleado en la política para escribir las reglas del juego económico y político de formas que refuercen su ventaja.

Estados Unidos cuenta con una élite muy reducida, que controla una fracción creciente de la economía, y una base amplia y en aumento, casi sin recursos:[18] un 40 por ciento de los estadounidenses no puede cubrir un gasto imprevisto por encima de los cuatrocientos dólares, ya sea que un hijo enferme o el coche se estropee.[19] Los tres estadounidenses más acaudalados, Jeff Bezos (Amazon), Bill Gates (Microsoft) y Warren Buffett (Berkshire Hathaway), tienen una fortuna equivalente a la mitad del total que posee la base de la población estadounidense; sirva de testimonio para apreciar cuánta riqueza hay en la cúpula y cuán poca en ese nivel base.[20]

Buffett, el legendario multimillonario inversionista, acertó cuando dijo que «existe una lucha de clases, de acuerdo, pero es mi clase, la clase de los ricos, la que está haciendo la guerra, y la vamos

ganando».[21] No lo dijo en una vena beligerante, sino porque lo consideraba una descripción precisa de la situación en Estados Unidos. Y dejó bien claro que para él eso no está bien, e incluso que es poco americano.

Nuestra nación surgió como una democracia representativa, y a los Padres Fundadores les preocupaba la posibilidad de que la mayoría oprimiera a la minoría. Para ello, dispusieron salvaguardas en la Constitución, incluidos límites a lo que el Gobierno podía hacer.[22] Sin embargo, en los más de doscientos años siguientes, las cosas evolucionaron de otro modo. Hoy Estados Unidos cuenta con una minoría política que, si bien no oprime a la mayoría, cuando menos la domina, e impide que actúe en interés del país como un todo. Una vasta mayoría del electorado querría que hubiese un mayor control de las armas de fuego, un salario mínimo más elevado, regulaciones financieras más estrictas y mejor acceso a la atención sanitaria y la enseñanza superior, sin incurrir por ello en una deuda onerosa. La mayoría de los estadounidenses votó por Al Gore en lugar de George Bush, por Hillary Clinton en vez de Donald Trump. La mayoría de los estadounidenses ha votado en varias ocasiones por los demócratas para el Congreso, pero en parte por los fraudes electorales, los republicanos han retenido normalmente el control: al final, en el año 2018, los demócratas recuperaron dicho control con la suficiente diferencia de votos. Una abrumadora mayoría de estadounidenses votó por senadores demócratas y,[23] así y todo, puesto que estados con escasa población como Wyoming eligen los mismos dos senadores que los estados más poblados, Nueva York y California, los republicanos han mantenido el timón en el Senado, tan relevante por su papel en la aprobación de los jueces integrantes del Tribunal Supremo. Este, desgraciadamente, ha dejado, por esa razón, de constituir un arbitrador imparcial e intérprete de la Constitución y se ha transformado en otro campo de batalla político más. Nuestras salvaguardas constitucionales no han funcionado para la mayoría, en tanto una minoría ha llegado a dominar la escena.

Las consecuencias de esta economía y este Estado deformados trascienden con mucho a lo económico: están afectando no solo a

nuestra política, sino a la naturaleza misma de nuestra sociedad e identidad. Una economía y un Estado desequilibrados, egoístas y miopes generan individuos desequilibrados, egoístas y miopes, lo que refuerza las debilidades de nuestro sistema económico y político.[24] La crisis financiera de 2008 y sus consecuencias posteriores evidenciaron que muchos de nuestros banqueros sufren de lo que solo cabe denominar abyección moral, pues mostraron un alto nivel de deshonestidad y la intención de aprovecharse de los más vulnerables. Estos deslices resultan incluso más sorprendentes en un país cuyo discurso político ha estado obsesionado durante décadas con el tema de los «valores».

Para entender cómo podemos recuperar el crecimiento compartido, debemos entender antes cuáles son las auténticas fuentes de riqueza de nuestra nación, o de cualquier otra. Esas fuentes son la productividad, la creatividad y la vitalidad de la población; los avances en ciencia y tecnología, tan destacados en los dos últimos siglos y medio; los avances en la organización económica, política y social habidos en ese mismo periodo, incluidos el imperio de la ley, la competitividad, los mercados bien regulados y las instituciones democráticas con mecanismos de pesos y contrapesos, y un gran número de instituciones que «dicen la verdad». Esos avances han aportado la base de los enormes incrementos en la calidad de vida que se han dado en los dos siglos precedentes.

Sin embargo, el próximo capítulo describe dos cambios perturbadores que han aflorado en las últimas cuatro décadas y que ya hemos acusado: el crecimiento se la ralentizado y los ingresos de grandes segmentos de la población se han estancado o incluso se han reducido. Una gran brecha se ha abierto entre la cúpula y el resto.

No basta con *describir* la trayectoria que nuestra economía y sociedad han tomado. Tenemos que entender mejor la fuerza de las ideas e intereses que nos han desviado tanto de nuestro curso en las cuatro décadas pasadas, por qué controlan a tantos y por qué están tan erradas en lo fundamental. Dejar que la agenda

económica y política sea articulada por los intereses corporativos ha conducido a una mayor concentración de sus poderes, y seguirá haciéndolo. Entender por qué han fallado nuestros sistemas económico y político es el preámbulo para demostrar que otro mundo es posible.

He aquí la nota optimista: hay reformas fáciles —económica, que no políticamente, fáciles— que podrían conducirnos a una mayor prosperidad compartida. Como veremos, podemos crear una economía más afín a lo que, a mi parecer, son ciertos valores fundamentales y compartidos: no la codicia y la improbidad tan manifiestas de nuestros banqueros, sino los valores más elevados y tan a menudo explicitados por nuestros líderes políticos, económicos y religiosos. Una economía así nos modelará, nos hará más parecidos a los individuos y la sociedad que aspiramos a ser. Y, al hacerlo, nos ayudará a crear una economía más humana, capaz de brindar a la vasta mayoría de nuestros conciudadanos la «vida de clase media» a la que aspiran pero que ha quedado cada vez más lejos de su alcance.

LA RIQUEZA DE LAS NACIONES

Un buen punto de partida para comprender cómo prosperan las naciones es el conocido texto de Adam Smith, *La riqueza de las naciones*, publicado en 1776, un libro considerado habitualmente como el inicio de la economía moderna. Smith criticaba de manera acertada el mercantilismo, la escuela de pensamiento económico que dominaba en Europa durante el Renacimiento y el periodo industrial temprano. Los mercantilistas abogaban por exportar mercancías para conseguir oro, creían que así enriquecerían a sus respectivas economías y harían a sus naciones más poderosas en lo político. Hoy podemos reírnos entre dientes de esas políticas absurdas: disponer de más oro acumulado en una bóveda no proporciona mejores niveles de vida. Con todo, el mismo error de concepción prevalece hoy, especialmente entre quienes argumentan

que las exportaciones han de superar a las importaciones y buscan imponer políticas erróneas para lograrlo.

La verdadera riqueza de una nación se mide por su capacidad de brindar, de una forma sostenida, altos niveles de vida a todos sus ciudadanos. Esto guarda relación, a su vez, con aumentos continuos en la productividad, basados parcialmente en la inversión en instalaciones y maquinaria, pero, más importante aún, también en *conocimientos*, así como en gestionar nuestra economía con niveles de pleno empleo, asegurándonos de que los recursos de que disponemos no se malgasten o queden simplemente sin aprovechar. No tiene nada que ver solo con la acumulación de riqueza financiera u oro. De hecho, demostraré que el interés por la riqueza financiera ha resultado más bien contraproducente: ha crecido a expensas de la verdadera riqueza del país, lo que ayuda a explicar la ralentización del crecimiento en esta era de financiarización.

Al redactar su obra en los albores de la Revolución industrial, Smith no podría haber comprendido por completo lo que hoy da pie a la auténtica riqueza de las naciones. Buena parte del patrimonio de Gran Bretaña en aquella época y en el siglo que siguió procedía de la explotación de sus muchas colonias. Smith, con todo, no se centraba en esto ni en las exportaciones, sino en el papel que desempeñaba la industria y el comercio. Hablaba de las ventajas que suponían los grandes mercados para la especialización.[25] Esto resultó acertado hasta cierto punto, pero no abordó el tema de cuál era, en una economía moderna, la base de la riqueza de un país: no hablaba de investigación ni desarrollo, ni siquiera de progresos en el conocimiento derivado de la experiencia, lo que los economistas denominan «aprendizaje práctico».[26] La razón era muy simple: los avances tecnológicos y el aprendizaje desempeñaban un papel escaso en la economía del siglo XVIII.

Durante siglos, antes de que Smith escribiera su obra, los niveles de vida habían permanecido estancados.[27] Poco después, el economista Thomas Robert Malthus postulaba que el crecimiento de la población provocaría que los salarios se mantuvieran en el nivel de subsistencia. Si alguna vez sobrepasaban ese nivel, la población

aumentaría, retrotrayendo de nuevo los salarios al nivel de subsistencia. No había, pura y simplemente, ninguna perspectiva de incrementar la calidad de vida. Resultó que Malthus estaba muy equivocado.

La Ilustración y sus secuelas

El propio Smith formaba parte de un gran movimiento intelectual de finales del siglo XVIII designado como la Ilustración. A menudo relacionada con la revolución científica, la Ilustración se forjó sobre los avances habidos en los siglos precedentes, partiendo de la Reforma protestante. Antes de sobrevenir la Reforma del siglo XVI, inicialmente liderada por Martín Lutero, la verdad era algo conocido por orden de las autoridades. La Reforma vino a cuestionar la potestad de la Iglesia y, en una guerra que duró treinta años y que comenzó en 1618, los europeos lucharon a favor de paradigmas alternativos.

El hecho de que se cuestionara su autoridad forzó a la sociedad a hacerse algunas preguntas, y a la vez a responderlas: ¿cómo conocemos la verdad? ¿Cómo podemos aprender del mundo a nuestro alrededor? ¿Y cómo podemos y deberíamos organizar nuestra sociedad?

Surgió así una nueva epistemología, que regía todos los aspectos de la vida excepto el mundo espiritual: la de la ciencia, y su confianza en lo verificable, donde cada avance se apoyaba en la investigación previa y los progresos de los que habían llegado antes. [28] Con el correr de los años, surgieron a la vez universidades y otras instituciones que amparan la investigación para ayudarnos a evaluar la verdad y descubrir la naturaleza de nuestro mundo. Infinidad de cosas que hoy damos por sentadas, desde la electricidad, pasando por los transistores y ordenadores, hasta los teléfonos inteligentes, los rayos láser y la medicina moderna, son fruto de hallazgos científicos apoyados en la investigación básica. Y no solo se dieron estos avances en alta tecnología: incluso nuestras

carreteras y edificios provienen de los progresos científicos; sin ellos, no tendríamos rascacielos ni autopistas, ni podríamos disfrutar de las ciudades modernas.

La ausencia de una autoridad real o eclesiástica que dictara la forma en que debía organizarse la sociedad implicó que la propia sociedad tuviera que deducirlo por sí misma. Ya no se podía contar con la autoridad —ya fuera en la tierra o los cielos— para asegurarse de que las cosas funcionaran bien o tan bien como fuera posible. Había que crear sistemas de gobierno. Descubrir las instituciones sociales que garantizaran el bienestar de la sociedad era más complicado que descubrir las verdades naturales. En general, no se podía hacer a este respecto experimentos controlados. Así y todo, un estudio minucioso de las experiencias pretéritas podía resultar muy revelador. Había que apoyarse en el razonamiento y el discurso, y asumir que ningún individuo tenía el monopolio en nuestra comprensión de la organización social. A partir de este razonamiento se empezó a valorar, por su importancia, el imperio de la ley, el debido proceso y los sistemas de pesos y contrapesos, apoyado todo ello en valores fundacionales como el de justicia para todos y libertad individual.[29]

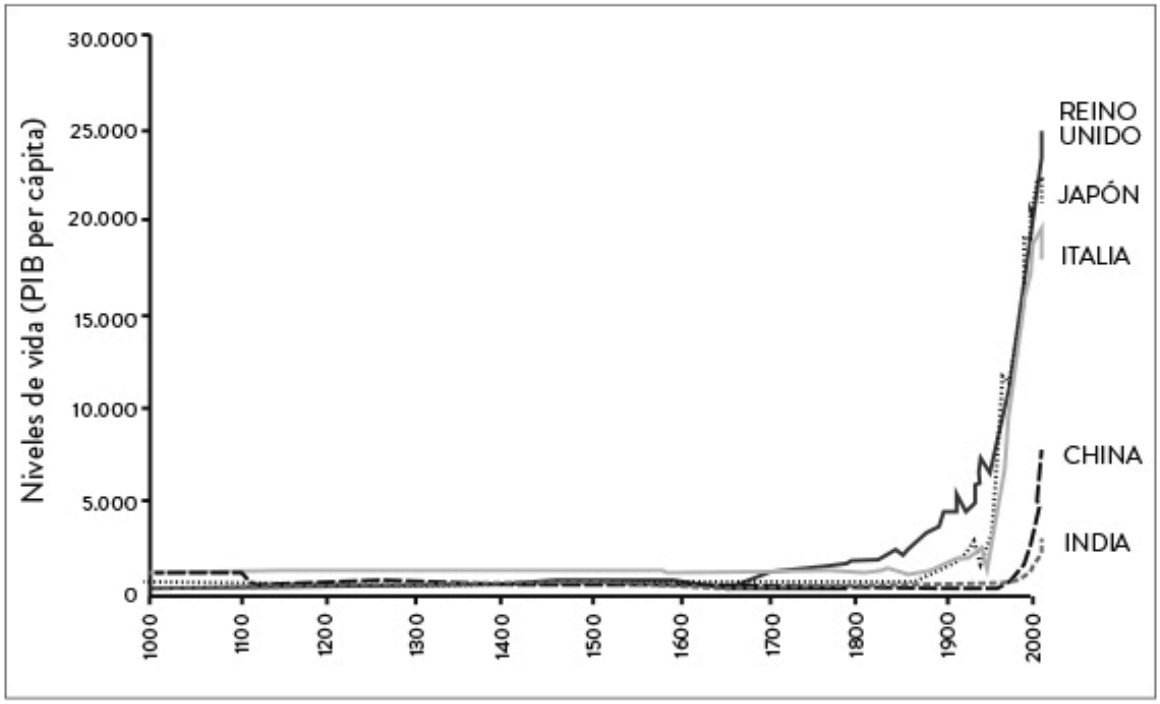
Nuestro sistema de gobierno, en su compromiso con un trato justo para todos, exigía que se verificara la verdad.[30] Cuando se implantan los sistemas de gobierno adecuados, es más probable que se tomen decisiones buenas y justas. Puede que no sean perfectos, pero es más probable que se los pueda corregir cuando exhiban fisuras.

Con el tiempo, evolucionó un provechoso conjunto de instituciones que dicen la verdad, descubren la verdad y verifican la verdad, y a ellas debemos buena parte del éxito alcanzado por nuestras economía y democracia.[31] Entre ellas ocupan un lugar relevante unos medios de comunicación activos. Como todas las instituciones, son falibles, pero sus indagaciones son parte del sistema general de la sociedad de pesos y contrapesos, y aportan un bien público relevante.

Los avances en ciencia y tecnología, al igual que los cambios en la organización social, política y económica asociados a la Ilustración, condujeron a un aumento de la producción que superó el aumento de población, de modo que los ingresos per cápita comenzaron a aumentar también.[32] La sociedad aprendió a reducir el crecimiento demográfico y, en los países avanzados, la gente resolvió cada vez más limitar el número de hijos, en especial cuando mejoró la calidad de vida. La catástrofe malthusiana había quedado anulada, lo cual dio pie a los enormes incrementos en la calidad de vida de los últimos doscientos cincuenta años (véase el Gráfico 1: después de siglos en que esos niveles habían permanecido en buena medida estancados, comenzaron a desarrollarse rápidamente, primero en Europa, hacia finales del siglo XVIII y principios del XIX, y luego en otras regiones del mundo, especialmente después de la Segunda Guerra Mundial),[33] así como el aumento de la longevidad del cual nos hemos beneficiado tanto.[34] Fue un cambio impresionante en el destino de la humanidad. Mientras en el pasado la mayoría de los esfuerzos iban destinados solo a cubrir las necesidades básicas de la vida, ahora eso podía obtenerse con unas pocas horas de trabajo a la semana.[35]

Sin embargo, en el siglo XIX, los frutos de ese progreso estaban distribuidos de manera muy desigual.[36] De hecho, para muchos individuos, la vida parecía ir a peor. Como bien había resumido Thomas Hobbes más de un siglo antes, «la vida era sucia, brutal y corta», y para muchos la Revolución industrial pareció incluso empeorar las cosas.[37] Las novelas de Charles Dickens describían vívidamente ese sufrimiento en la Inglaterra de mediados del siglo XIX.

GRÁFICO 1: NIVELES DE VIDA HISTÓRICOS



Fuente: INET

En Estados Unidos, la desigualdad alcanzó nuevas cotas a finales del siglo XIX: en la Edad Dorada y los «locos años veinte». Por fortuna, hubo una respuesta del Gobierno a estas profundas inequidades: la legislación de la Era Progresista y el New Deal moderaron la explotación del poder de mercado e intentaron abordar los errores que había dejado en evidencia, incluidos los niveles inaceptables de desigualdad e inseguridad a que había dado pie.[38] Bajo la presidencia de Franklin D. Roosevelt, Estados Unidos promulgó su programa estatal para la vejez y la discapacidad (la Seguridad Social, oficialmente llamada OASDI u Old Age, Survivors and Disability Insurance). Más adelante en ese mismo siglo, el presidente Lyndon B. Johnson instituyó la atención médica para la vejez y libró una guerra contra la pobreza. En Reino Unido y la mayor parte de Europa, el Estado aseguró que todos tuviesen acceso a la sanidad, pero Estados Unidos se convirtió en el único país de los más avanzados que no consideró el acceso a la atención

sanitaria como un derecho humano básico. A mediados del siglo pasado, los países avanzados dieron lugar a lo que entonces se denominó «sociedades de clase media», en las que los frutos de ese progreso eran compartidos, al menos en un grado razonable, por la mayoría de la ciudadanía; y si no hubiera sido por políticas excluyentes del mercado laboral basadas en la raza y el género, incluso más individuos habrían participado de ese progreso. Los ciudadanos vivían más y mejor y tenían acceso a mejores viviendas y vestimentas. El Estado brindaba educación a sus hijos, cumpliendo así la promesa de una vida cada vez más próspera de cara al futuro y mayor igualdad de oportunidades. Ese Estado les ofrecía a su vez un mínimo de seguridad en la vejez y protección social contra otros riesgos como el desempleo y la discapacidad.

El progreso dentro del mercado y las instituciones políticas que evolucionó a partir del siglo XVIII no fue siempre fluido. Hubo crisis económicas episódicas, la peor de las cuales fue la Gran Depresión iniciada en 1929, de la que Estados Unidos no se recuperó hasta la Segunda Guerra Mundial. Antes de la guerra, el Gobierno garantizaba un subsidio de desempleo a quienes estaban temporalmente sin trabajo. Después de la guerra, los países avanzados asumieron a su vez la obligación de mantener el pleno empleo en sus respectivas economías.

Tampoco la dinámica para garantizar que los frutos del progreso se distribuyeran por igual fue siempre sostenida. Como ya vimos antes en este mismo capítulo, las cosas empeoraron mucho a finales del siglo XIX y en la década de 1920, pero luego mejoraron de manera significativa en los decenios posteriores a la Segunda Guerra Mundial. Aunque todos los grupos sociales vieron aumentar sus ingresos, los de quienes estaban en la base de la pirámide social crecieron más rápidamente que los de quienes se encontraban en la cúpula. Sin embargo, a finales de los años setenta y principios de los ochenta, las cosas adquirieron un cariz muy negativo. Los grupos en la base comenzaron a ver que sus ingresos se estancaban o incluso disminuían, mientras que los de otros aumentaban. Para los ricos, la

esperanza de vida siguió aumentando, pero para los sectores con menos formación empezó a reducirse.

EL CONTRAATAQUE

El progreso asociado a la Ilustración siempre tuvo sus detractores. Al listado se añadieron los conservadores religiosos, que no gustaban de ideas como la de la evolución, y algunos sectores a los que inquietaba la tolerancia y el liberalismo predicados por la Ilustración. (1) A estos cabe sumar a gente que ha descubierto que sus intereses económicos entraban en conflicto con los hallazgos de la ciencia; por ejemplo, los propietarios de empresas del carbón y sus obreros, enfrentados todos a la perspectiva de verse forzados a cerrar a la luz de la evidencia abrumadora de que suponen un aporte fundamental al calentamiento global y el cambio climático. Pero esta coalición de los conservadores religiosos y sociales y aquellos cuyo interés personal iba directamente contra los hallazgos científicos no solía ser tan amplia como para conseguir el poder político. Ese poder requería del apoyo de la mayor comunidad empresarial, que solía ir asociado a un *quid pro quo*, la desregulación y los recortes tributarios. En Estados Unidos, el nuevo adhesivo para esta alianza es alguien al que se consideraba un presidente altamente improbable: Donald Trump. Ha sido doloroso observar el apoyo silencioso otorgado a un mandatario caracterizado por su intolerancia, misoginia, nativismo y proteccionismo —tan contrario todo ello a los valores por los que muchos dentro de la comunidad empresarial dicen abogar—, solo con el fin de disfrutar de un ambiente más favorable para los negocios y con mínimas regulaciones, y en especial con reducciones tributarias para ellos y sus respectivas corporaciones. Evidentemente, el dinero seguro en sus bolsillos —la codicia— se impuso sobre todo lo demás.

Desde que lanzó su campaña, y sobre todo desde que asumió el cargo de presidente, Donald Trump ha ido bastante más allá de la tradicional agenda económica «conservadora». En cierto sentido,

como ya hemos señalado, resulta de hecho revolucionario: ha arremetido con fuerza contra las principales instituciones de nuestra sociedad, esas mediante las cuales procuramos adquirir conocimientos y constatar la verdad. Sus objetivos incluyen a nuestras universidades, la comunidad científica y nuestra judicatura. Sus ataques más virulentos han sido, por supuesto, contra los informativos tradicionales, que él mismo rotula como *fake news*. La ironía es que, mientras para esos medios la verificación de datos desempeña un papel fundamental, Trump miente descarada y regularmente.[39]

Tales ataques no solo carecen de precedentes en Estados Unidos, sino que son a la vez corrosivos y socavan nuestra democracia y nuestra economía. Y aun cuando cada elemento de la arremetida es bien conocido, es crucial entender qué los motiva y lo vasto que es su objetivo. Es relevante a la vez reconocer que lo que está en juego aquí trasciende con mucho a Trump; si él no hubiera presionado una tecla tan resonante, sus ataques a las instituciones que buscan establecer la verdad no habrían tenido tanta incidencia. Vemos otros similares en otras latitudes. Si Trump no hubiera resuelto librar esta guerra, lo habría hecho otro.

Especialmente en este contexto, el apoyo de la comunidad empresarial al presidente Trump resulta cínico y descorazonador, sobre todo para quienes guardan aunque sea un débil recuerdo del surgimiento del fascismo en la década de 1930. El historiador Robert O. Paxton ha establecido un paralelo entre las prebendas otorgadas por Trump a los más ricos y las estrategias tras el auge del nazismo en Alemania.[40] Igual que el apoyo fundamental al primero proviene de una clara minoría, el apoyo fundamental a los segundos era demasiado bajo para lograr el poder democráticamente: en rigor, nunca obtuvieron nada parecido siquiera a la mayoría de los votos. El éxito de Trump ha sido el de formar una coalición con la comunidad empresarial, igual que entonces: los fascistas solo llegaron al poder con el apoyo de una amplia coalición conservadora que incluía al empresariado.

Ataques a las universidades y la ciencia

Los ataques a nuestras universidades no han sido objeto de la misma atención que las embestidas contra la prensa, pero son igualmente peligrosos para el futuro de nuestra economía y nuestra democracia. Las universidades son el manantial del cual fluye todo lo demás. Silicon Valley —el epicentro de la economía innovadora del país— es lo que es y está donde está gracias a los avances tecnológicos generados por dos de nuestras mayores universidades: Stanford y la Universidad de California, en Berkeley. El MIT y Harvard han engendrado de manera similar un gran centro de biotecnología en Boston. Todo el prestigio de nuestra nación como líder en innovación se debe a fundamentos del saber que emanan de nuestras universidades.

A su vez, estas y los centros de investigación científica han hecho más que solo contribuir al avance del saber: han atraído hacia nuestras costas a algunos de los emprendedores más destacados. A muchos de ellos les llamó la oportunidad de estudiar en esas grandes universidades. Entre 1995 y 2005, por ejemplo, los inmigrantes fundaron el 52 por ciento de todas las nuevas compañías de Silicon Valley.[41] Y fundaron, a su vez, más del 40 por ciento de las empresas incluidas en 2017 en el listado Fortune 500 de Estados Unidos.[42]

Y, pese a todo, Trump intentó eliminar drásticamente los fondos gubernamentales para la investigación básica de su presupuesto para 2018.[43] Es más, quizá por primera vez en la historia, en la reforma tributaria republicana de 2017 se fijó un impuesto a algunas de nuestras universidades privadas sin ánimo de lucro, muchas de las cuales han sido fundamentales para generar avances en el conocimiento, esenciales tanto para aumentar la calidad de vida de Estados Unidos como para crear sus ventajas competitivas.

Algunos republicanos critican a nuestras universidades por ser políticamente correctas e intolerantes con el fanatismo y la misoginia. Es cierto que, por lo general, los académicos enseñan que el cambio climático es real, y que muchos de ellos generan dudas

respecto a la economía de subsidio a la oferta. Las universidades tampoco dan el mismo peso a la teoría de que la Tierra es plana que a la del flogisto en química o los devotos del oro en la ciencia económica. Hay algunas ideas que merecidamente no reciben la misma atención en la enseñanza superior.[44] Sería un gesto de negligencia profesional enseñar ideas que han sido desmentidas una y otra vez por el método científico.

Hasta aquí, las universidades han resistido al asedio, pero solo cabe imaginar lo que ocurriría con la economía estadounidense y nuestra posición en el mundo si Trump y otros que libran esta guerra tuvieran éxito. Nuestra posición en la vanguardia de la innovación retrocedería con rapidez. De hecho, otros están aprovechando la postura de Trump contra la inmigración y la ciencia: Canadá y Australia, por ejemplo, están activamente empeñados en reclutar estudiantes talentosos y crear instituciones y laboratorios de investigación que ofrezcan alternativas viables a Silicon Valley.

Ataques a la judicatura

En toda sociedad hay disputas y, cuando las partes discrepan, ya sean dos individuos, dos corporaciones o los ciudadanos y su Gobierno, la tarea de nuestros tribunales es evaluar la verdad, en la medida que sea posible. Casi por definición, no es fácil resolver esas disputas: si fuese así, las partes podrían haberlo intentado por su cuenta y sin recurrir a tribunales costosos, que además consumen muchísimo tiempo. Cuando estos tribunales emiten fallos que disgustan a Trump, este alude a los «llamados jueces». Su desprecio por la judicatura queda bien demostrado por su voluntad de nombrar jueces decididamente no aptos para el cargo: un nominado al Tribunal del Distrito de Estados Unidos en el distrito de Columbia, Matthew Spencer Petersen, no tenía siquiera experiencia previa en ningún juicio. Al final, se retiró después de un humillante interrogatorio en su audiencia de confirmación, pero solo fue el menos cualificado de los muchos sin la preparación necesaria designados por Trump.

La explicación de los ataques: defensa propia

Hay un patrón aquí que se repite. Desde la perspectiva de Trump y sus partidarios, el peligro de todas esas instituciones que establecen la verdad es que son contrarias a los prejuicios del mismo Trump, y de quienes lo circundan a él y su partido. Esos ataques y el empeño de crear una realidad alternativa han sido siempre una parte constitutiva del fascismo, desde la gran mentira de los Goebbels en adelante.[45] En lugar de adaptar su punto de vista para que concuerde con la realidad (digamos, por ejemplo, con la realidad del cambio climático), Trump prefiere atacar a quienes revelan la verdad. Que tales ataques tengan tanto eco es, en parte, una muestra del fracaso de nuestro sistema educativo, pero no es el único culpable de lo que está ocurriendo. Por los avances en el área de la economía conductual y el marketing, sabemos que se pueden manipular las percepciones y creencias de la gente. Las compañías tabacaleras tuvieron éxito al emplear esos métodos para poner en duda los hallazgos científicos de los efectos perjudiciales del tabaco; y las empresas de toda índole logran persuadir a los individuos para comprar productos que de otro modo no habrían adquirido, y que tras una reflexión más honda comprobarían que no necesitan ni desean. Si es posible vender productos malos o incluso peligrosos, también se pueden vender ideas malas o peligrosas, y hay fuertes intereses económicos comprometidos en hacerlo. Estas revelaciones fueron recogidas y empleadas con alevosía por Steve Bannon y la cadena Fox News para cambiar las opiniones en torno a una serie de temas, desde el cambio climático hasta la ineficiencia y las desigualdades propiciadas por el Gobierno.

Convencer a la mayoría de políticas que van contra sus intereses

No es una sorpresa que Trump y su camarilla estén interesados en subvertir la verdad. Pero, habiendo tanto en juego, incluida nuestra

democracia y los progresos en la calidad de vida que han caracterizado los últimos doscientos cincuenta años, cabe preguntarse por qué este ataque coordinado a las instituciones e ideas que han hecho tanto por nuestra civilización parece tener tan poca resonancia. En parte, mi motivación al escribir este libro es la esperanza de que, si hubiera una mejor comprensión de la importancia de tales instituciones, habría más movilizaciones a favor de ellas cuando se las somete a tales ataques.

No es este, con todo, el único misterio concerniente a la política de hoy en día. Uno podría preguntarse también: ¿por qué se toleran tales niveles de desigualdad en una sociedad democrática? Por supuesto, hay algunos sectores en la cima de la pirámide —un grupo cuya riqueza e influencia política es desproporcionada a su número— que son, para decirlo con franqueza, simplemente codiciosos y faltos de visión. Desean estar a la cabeza de la manada, sin importar cuál sea el coste para la sociedad en su conjunto. Demasiados de ellos viven cautivados por un pensamiento del tipo suma cero, que implica que la única forma en que uno puede enriquecerse es quitando algo a los que están debajo.

Pero incluso la mayoría de los que están en la cúpula —si de verdad supieran lo que es de su propio interés— deberían apoyar políticas más igualitarias, y esto sucede especialmente con el 99 por ciento que está por debajo y resulta perjudicado por la desigualdad existente. Incluso a los comprendidos en el 10 por ciento más rico, que han visto un módico crecimiento a su favor, les inquieta la posibilidad de rodar cuesta abajo. Incluso muchos de los que están dentro del 1 por ciento sufren de algún modo por ello: en otros países, los ricos se ven obligados a vivir en urbanizaciones cercadas, con el temor constante a que sus hijos sean secuestrados.[46] El crecimiento general del país se ve afectado, y eso perjudica a su vez a ese 1 por ciento, cuya riqueza se deriva en buena medida del dinero que les llega paradójicamente desde abajo; cuando hay menos riqueza en la base, hay desde luego menos riqueza que se transmite hacia arriba. Una de las revelaciones de la economía moderna es que las naciones con mayores índices de desigualdad (sobre todo cuando esta es tan enorme como en Estados Unidos y

se genera de la misma forma que en Estados Unidos) son menos eficientes.[47] La economía no es un juego de suma cero; la política económica afecta al crecimiento, y las acciones que aumentan la desigualdad ralentizan el crecimiento, especialmente a largo plazo.

En resumen, es difícil hallar una explicación racional para la tolerancia que el país exhibe ante la desigualdad. De igual modo, hay otros varios aspectos de la política económica estadounidense para los que resulta difícil encontrar una buena explicación, esto es, si uno da por sentado que los individuos son, en su mayoría y con mucho, entes racionales que apoyan políticas encaminadas a favorecer su propio interés, y si asumimos que gozamos de una democracia operativa en la que las políticas implementadas deberían reflejar los intereses de la mayoría. Por ejemplo, exceptuando a los propietarios de compañías del carbón, el gas y el petróleo, la mayoría de los intereses del país deberían tener algo que ver respecto al cambio climático.

Pero igual que el dinero ha contaminado la política en Estados Unidos, ha contaminado a su vez las creencias en un sentido amplio. Los hermanos Koch, las compañías petroleras y del carbón, y otros intereses creados, se las han ingeniado para embaucar a grandes porciones del país y volverlas escépticas respecto al cambio climático; igual que, como hemos visto, una gran parte de Estados Unidos se cuestionó los hallazgos de que el tabaco es perjudicial para la salud. A las compañías del carbón no les agradan los datos relativos al papel que desempeñan los gases de efecto invernadero en el cambio climático, no más que a las tabacaleras les agradaban entonces las pruebas de que el tabaco provoca cáncer y enfermedades pulmonares y cardiacas.[48] En ese caso previo, cientos de miles de personas murieron antes de lo previsto a causa de ello.

Igualmente, los ricos han convencido, al parecer, a una vasta porción de estadounidenses de que el país estaría mejor sin un impuesto de sucesiones, pese a que ello conduzca a una plutocracia hereditaria tan contraria a los ideales estadounidenses; y ello a pesar de la posibilidad más remota de que la mayoría de los estadounidenses se vean alguna vez afectados por tal impuesto, el

cual, de hecho, exime de pagar más de once millones de dólares en impuestos a las parejas casadas.

La ciencia y los argumentos razonados han sido sustituidos por la ideología, que se ha convertido en un nuevo instrumento en la consecución de la codicia capitalista. En algunos sectores del país se ha creado una cultura en gran medida antitética a la razón científica. La mejor explicación para ello es la que he mencionado en párrafos anteriores: quienes hacen dinero en formas que la ciencia pone en cuestión —ya sea fabricando cigarrillos, químicos o carbón— cuentan con incentivos para sembrar la duda en torno a la empresa científica en su totalidad. De seguir ocurriendo esto, y de seguir en el poder los republicanos que apoyan esta perspectiva, es difícil vislumbrar cómo podrá seguir adelante la maquinaria estadounidense de creación de riqueza, dependiendo como depende de los cimientos de la ciencia.

El fracaso de nuestras élites

Aunque es difícil entender la razón por la que muchos apoyan los ataques a las principales instituciones de nuestro progreso económico y nuestra democracia, sí es fácil entender por qué vastas porciones del país se vuelven contra el sistema y su visión de la globalización y la financiarización y, en términos más amplios, de la economía. Las élites (de ambos partidos) hicieron promesas respecto a cuáles serían las reformas que se debían implementar en las cuatro décadas pasadas, y nunca las cumplieron.

Las élites habían prometido que la reducción de impuestos a los ricos, la globalización y la liberalización del mercado financiero conducirían a un crecimiento más rápido y estable del que todos se beneficiarían. La discrepancia entre lo prometido y lo que en verdad ocurrió fue pasmosa. Así, cuando Trump calificó el proceso de «amañado», tuvo desde luego eco en muchos sectores.

Así pues, no debe sorprendernos que la secuela de los fracasos económicos descritos —la liberalización y la globalización trajeron riqueza a unos pocos y estancamiento, inseguridades e inestabilidad

al resto— haya provocado cierto escepticismo acerca de las élites y las instituciones del conocimiento de las que esas élites habían obtenido presuntamente su sabiduría. Fue una conclusión errónea: los buenos académicos habían indicado que la globalización podía, en rigor, conducir a una rebaja en los salarios de los trabajadores no especializados, aun ajustando los precios de los bienes que adquirieran, a menos que el Gobierno adoptara medidas severas para evitarlo. Señalaron que la liberalización financiera conduciría a la inestabilidad, pero los corifeos de la globalización y la liberalización del mercado financiero acallaron sus advertencias.[49]

Cualquiera que sea la razón, fuimos negligentes con los que sufrieron cuando el país entró en el proceso de desindustrialización.[50] Ignoramos el estancamiento en los salarios e ingresos, y la desesperación creciente. Pensamos que el «encubrimiento» —una burbuja en el sector inmobiliario que creó puestos de trabajo temporales en la construcción para algunos de los que habían perdido su empleo en la industria— era una solución real.

En suma, nuestras élites, las de ambos partidos, pensaron que podían centrarse en el PIB en lugar de centrarse en la gente. Y terminaron, en efecto, ofendiendo a grandes porciones del país. Esta falta de respeto fue quizá tan dolorosa como la tragedia económica que estaba ocurriéndoles.

TEORÍAS ALTERNATIVAS A LA FUENTE DE RIQUEZA DE LAS NACIONES

He descrito, hasta aquí, la verdadera fuente de riqueza de las naciones; se apoya en los cimientos de la ciencia y el conocimiento y en las instituciones sociales que hemos gestado para ayudarnos no solo a vivir pacíficamente los unos con los otros, sino a cooperar por el bien común. He descrito a la vez las amenazas que representan Trump y otros como él para esos cimientos. Con un conjunto muy rudimentario de creencias, no vinculadas a ninguna realidad que no sea la de servir a los intereses económicos de unos pocos acaparadores de riqueza (buscadores de renta) miopes, su éxito

requería montar una ofensiva total contra nuestras instituciones que establecen la verdad y contra la democracia misma.

Hay una teoría alternativa, más antigua y más difundida, sobre lo que genera la riqueza de las naciones, la cual, por desgracia, ha dominado en el país durante los últimos cuarenta años: la opinión de que una economía funciona mejor si las cosas quedan enteramente, o cuando menos en su mayor parte, en manos del libre mercado. Los defensores de tales teorías no hicieron añicos los principios de la verdad, como Trump. Igual que un buen mago, se concentraron sobre todo en modelar aquello en lo que debemos centrarnos. Si la globalización dejó a muchos a su paso, si las reformas de Reagan condujeron a que hubiera más gente sumida en la pobreza y al estancamiento salarial de una gran parte de la población, el nuevo truco consistió en cesar de reunir datos relativos a la pobreza y dejar de hablar de desigualdades; centrarse en la competencia que prevalece siempre en un mercado, en lugar del poder que cada una de las pocas empresas dominantes tiene en ese mercado.

Véase el clásico manual de economía de cualquier universidad. La palabra «competencia» se halla profusamente diseminada en todos sus capítulos; el término «poder», en cambio, queda reservado para uno o dos. Por su parte, «explotación» seguro que no aparecerá, por ser una palabra expurgada desde hace mucho del léxico de los economistas. Al considerar la historia de la economía en el sur de Estados Unidos, es más probable que uno se tope con un análisis del mercado (competitivo) del algodón, o incluso de esclavos, que con uno alusivo a un grupo social de explotadores que abusan de su poder para extraer los frutos del trabajo de otro, o el empleo de su poder político para asegurarse de seguir haciéndolo después de la guerra de Secesión. La enorme disparidad salarial entre géneros, razas y grupos étnicos —un rasgo central de la economía estadounidense al que nos referiremos en el próximo capítulo—, en caso de que se la mencione, se analizará empleando un término suave como «discriminación». Solo recientemente se han empleado

palabras como «explotación» y «poder» para describir lo que aún está ocurriendo.

Demasiada poca competencia —demasiado poder en unas pocas manos— es solo una de las razones de que los mercados no funcionen bien. Fenómenos que deberían ser obvios: hay demasiadas personas con ingresos demasiado bajos para llevar una vida decente; Estados Unidos gasta más dinero per cápita en atención médica que cualquier otra nación en el mundo, pero la esperanza de vida, inferior a la de otros países avanzados, sigue disminuyendo; tenemos una economía marcada a la vez por viviendas vacías y gente sin techo. Los rasgos más dramáticos del problema se evidencian cuando hay una alta tasa de desempleo, de trabajo que debe hacerse y gente queriendo hacerlo. La Gran Depresión de los años treinta y la Gran Recesión iniciada en 2007 son dos de los ejemplos más claros al respecto, pero desde los albores del capitalismo las economías de mercado se han caracterizado siempre por sufrir episodios de elevado desempleo.

En cada uno de tales ejemplos, las políticas gubernamentales, aunque no operen de manera perfecta, pueden mejorar la situación respecto a lo que hubiera sido sin ellas. En nuestras recesiones económicas, por ejemplo, el estímulo gubernamental a través de políticas monetarias y fiscales ha reducido el desempleo.[51]

Además de garantizar el pleno empleo, ¿queda algún otro papel que el Gobierno deba desempeñar, o se debería dejar a los mercados a su suerte? El primer paso para responder a esta pregunta es reconocer que los mercados no son un fin en sí mismos, sino un medio para alcanzar un fin: una sociedad más próspera. Así, la pregunta fundamental es: ¿cuándo generan los mercados prosperidad no solo para el 1 por ciento sino para la sociedad en su conjunto? La mano invisible de Adam Smith (la noción de que la búsqueda del interés propio conduce, como guiada por una mano invisible, al bienestar de toda la sociedad) es quizá la idea más importante dentro de la economía moderna y, con todo, incluso Smith reconocía el poder limitado de los mercados y la necesidad de una acción gubernamental complementaria. La investigación económica moderna —tanto la teórica como la práctica— ha

realzado nuestra comprensión del papel fundamental que el Gobierno desempeña en una economía de mercado. Se lo necesita tanto para hacer lo que los mercados no hacen ni pueden hacer como para asegurarse de que estos actúen de la forma que se supone deben hacerlo.

Además, para que operen bien por su cuenta, deben cumplirse una serie de condiciones: tiene que haber una fuerte competencia, la información ha de ser perfecta y las acciones de un individuo o empresa no pueden causar perjuicios a otros (no puede haber, por ejemplo, contaminación). En la práctica, estas condiciones nunca se cumplen —a menudo la mayor parte de ellas—, lo que significa que en tales casos los mercados fallan en su rendimiento. Antes de las regulaciones medioambientales, nuestra atmósfera era irrespirable y nuestras aguas imbebibles, y no se podía nadar en ellas; lo mismo vale hoy para China o la India y otros países donde las regulaciones medioambientales son demasiado débiles o se aplican sin mucho rigor.

Más importante aún, para que haya una economía dinámica e innovadora el sector privado está invirtiendo muy poco dinero en investigación básica. Lo mismo vale para otras áreas de inversión con amplios beneficios públicos (la infraestructura y la educación, por ejemplo). Los beneficios del gasto público en conseguir estos objetivos superan con mucho a los costes. Este gasto debe ser financiado y, sin duda, requiere de impuestos.[52] (No debe sorprendernos que el sector privado pregone lo que hace al respecto, pero aunque su investigación aplicada es importante, se basa en los fundamentos de la investigación básica, financiada con fondos públicos.)

Una vez pregunté al ministro de Finanzas de Suecia por qué la economía de su país marchaba tan bien. Su respuesta fue que tenían impuestos elevados. Desde luego, lo que intentaba decirme era que los suecos sabían que una nación próspera requiere de un elevado gasto público en infraestructuras, educación, tecnología y Seguridad Social, y que el Gobierno necesitaba ingresos para financiar de manera sostenida estos desembolsos. Muchos de tales gastos públicos vienen a complementar los privados. Los avances

tecnológicos financiados por el Gobierno pueden contribuir a apoyar la inversión privada. Los inversionistas comprueban que sus esfuerzos son más rentables cuando hay una fuerza laboral altamente cualificada y buenas infraestructuras. Un factor indispensable del crecimiento acelerado es un incremento en el saber, y la investigación básica que subyace a este ha de estar patrocinada por el Gobierno.

Estas conclusiones se oponían frontalmente a las políticas reaganistas de «subsidio a la oferta», basadas en los supuestos de que la desregulación liberaría a la economía, los bajos impuestos la impulsarían y la unión de ambas redundaría en el crecimiento económico. Sin embargo, tras las reformas que emprendió, el crecimiento disminuyó. La desregulación, especialmente la del mercado financiero, trajo consigo las recesiones de 1991, 2001 y, la más seria de todas, la Gran Recesión de 2008. Y los recortes en impuestos no tuvieron el efecto revitalizador que los partidarios del subsidio a la oferta anunciaban. Thomas Piketty y sus coautores han documentado que, en realidad, la reducción de los impuestos más elevados se ha acompañado de un crecimiento inexistente o inferior en todo el mundo.[53] Como anticiparon los críticos de estos recortes fiscales, ni los de Reagan a favor de los más ricos ni los recortes posteriores bajo la presidencia de George W. Bush condujeron a incrementos en la oferta laboral o en los ahorros y,[54] por consiguiente, tampoco a un crecimiento más rápido.[55]

Evidentemente, la economía de «subsidio a la oferta», con su fe ciega en el libre mercado sin restricciones, es bastante menos provechosa de lo que se piensa como senda hacia el crecimiento. Para lograr un buen funcionamiento económico, hay mucho más que se ha de tener en cuenta, que reducir los impuestos y debilitar la regulación.

Los riesgos de volver a las políticas económicas de Reagan

Muchos conservadores están tan consternados por Trump y sus ataques a las normas e instituciones como los sectores de izquierda.

Ellos, en particular, han estado en la vanguardia de la batalla a favor de la globalización, y verla ahora derrotada desde el seno de su propio partido es una abominación. Pero lo que esos sectores (un grupo al que a menudo se alude como Never Trumpers) tienen para ofrecer al país es solamente otra dosis de las políticas fallidas del pasado: más rebajas fiscales para los ricos y las corporaciones, menos regulaciones, un papel del Estado aún más restringido, una versión en el siglo XXI de las políticas económicas de Reagan.

La economía estadounidense se caracteriza hoy, en exceso, por mercados monopolizadores subregulados en que la creación de riqueza ha sido sustituida por la explotación. Entretanto, el peligro real del aumento del populismo(2) y el nativismo en el país es que los dos fenómenos son algo peor que una mera distracción. Nuestros problemas no surgen de acuerdos comerciales injustos o a causa de los inmigrantes, y lo que Trump viene proponiendo en estas áreas corre el riesgo de agravar los problemas del país, incluidos los apuros de aquellos afectados por la desindustrialización. De igual modo, ningún país se embarcó jamás en una senda de crecimiento rápido y sostenido simplemente ignorando las restricciones presupuestarias, como parece haber hecho Trump con su reforma tributaria de diciembre de 2017 y los aumentos del gasto en enero de 2018.

Los auténticos problemas en Estados Unidos son, como explicaré más adelante, de nuestra propia cosecha: muy poca inversión en la gente, las infraestructuras y la tecnología; demasiada fe en la capacidad de los mercados para solucionar todos nuestros problemas, muy poca regulación donde se requiere, combinada en ocasiones con exceso de regulaciones donde no son necesarias. El espectáculo diario de Trump nos distrae de aplicarnos en estos asuntos más profundos e importantes.

El verdadero riesgo es para nuestra democracia

Este libro es, en esencia, un texto de economía encaminado a mostrar que nuestra situación actual es la consecuencia predecible de elecciones fallidas en el pasado, y que hay alternativas capaces de mejorar las cosas. Pero un tema recurrente aquí es que la política y la economía están entrelazadas. Nuestras desigualdades económicas se traducen en desigualdades políticas, reverberando con reglas que las exacerban incluso más. De igual manera, reverberan nuestros fracasos económicos en nuestro sistema político. Trump es solo una manifestación visible de ello.

He aquí mi mayor preocupación de cara al futuro: los sectores verdaderamente codiciosos y miopes del 1 por ciento han llegado a entender que la gran mayoría de los estadounidenses no secunda la globalización, la financiarización y otros elementos del actual manual de economía, lo cual es comprensible. Para esos sectores, esto tiene una consecuencia muy preocupante: si dejamos que la democracia siga su curso natural y creemos en un mínimo de racionalidad por parte de los electores, estos votarán por un curso alternativo de acción. En su búsqueda del puro interés propio, esos superricos han formulado una estrategia en tres etapas: engaño, obstrucción y desempoderamiento.[56] Engaño: indican a otros que políticas como la reforma tributaria de 2017, que servirá para hacer más ricos a los más ricos, ayudará de hecho a los estadounidenses corrientes, o que una guerra comercial con China revertirá de algún modo la desindustrialización. Obstrucción: están trabajando con esmero para asegurarse de que quienes quizá voten por políticas más progresistas no puedan hacerlo o no lo hagan, ya sea dificultándoles la inscripción o directamente el acto de votar. Y, por último, desempoderamiento: representar un obstáculo lo bastante grande para el Gobierno para que, de fallar todo lo demás y ser elegido un mandatario más progresista, no pueda hacer nada para reformar nuestra política y economía. Un ejemplo: las restricciones impuestas por un Tribunal Supremo sesgado e ideológico.

El pronóstico —si no variamos el curso— es más de lo mismo: una economía, una política y una sociedad progresivamente disfuncionales. La ofensiva contra la ciencia y las instituciones fundacionales que han propiciado el progreso durante siglos,[57]

incluidas, en el lugar más relevante, las de evaluación y afirmación de la verdad, seguirá adelante, lo cual conducirá a un crecimiento aún menor y una mayor desigualdad.

¿Una guerra en curso o una tercera vía?

Hoy queda muy lejos de aquel momento en que el presidente John F. Kennedy propuso: «No te preguntes qué puede hacer tu país por ti, sino qué puedes hacer tú por tu país».[58] Reagan reorientó la economía de Estados Unidos, pero a su vez redirigió los valores dominantes hacia un mayor materialismo y egoísmo. El fracaso de este enfoque a la hora de rendir los frutos que había prometido no resultó en el cambio de rumbo que uno hubiera esperado; solo en la repetición de un conjunto fallido de ideas.

Cuando pensamos en cómo arreglar nuestro sistema económico, debemos descartar la visión de que, puesto que Estados Unidos ganó la Guerra Fría, su sistema económico ha triunfado. No fue tanto que el capitalismo de libre mercado haya demostrado su superioridad, sino más bien que el comunismo fracasó en su empeño.[59]

Cuando Estados Unidos competía con el comunismo por los corazones y las mentes de todo el mundo, tuvimos que mostrar que nuestro sistema económico rendía para todos. Tras la caída de la Unión Soviética, pareció que no había ya más competencia y el sistema perdió el incentivo de rendir para todos.

Para muchos miles de millones de personas en el mundo en vías de desarrollo y los mercados emergentes, China, valiéndose de su peculiar «economía socialista de mercado con características chinas», ha ofrecido una perspectiva dinámica alternativa a la de Estados Unidos, cuya posición sufrió un duro golpe con la crisis de 2008 y ahora uno incluso mayor con la irrupción de Trump. Y la consciencia global de que el capitalismo al estilo americano parece beneficiar principalmente a las élites y está dejando a muchísimas personas sin atención sanitaria adecuada no ha ayudado mucho al poder blando estadounidense.

A aquellos que creen en la democracia, esto debería perturbarles mucho. Hay una batalla de ideas en curso sobre los sistemas sociales, políticos y económicos alternativos, y debería preocuparnos el hecho de que grandes porciones del mundo se estén alejando de las virtudes de nuestro sistema.

Por fortuna, el capitalismo al estilo americano es solo una de las muchas formas que adoptan las economías de mercado democráticas, como vimos en la referencia anterior a Suecia. Otras democracias emplean formas distintas, que parecen estar proporcionando con rapidez crecimiento económico y mayor bienestar para la mayoría de sus ciudadanos.

Debemos enterrar nuestra arrogancia respecto a nuestro propio sistema económico, pues debería quedarnos claro que tiene serias limitaciones, en especial cuando se trata de garantizar que la prosperidad sea compartida. Hay un menú de opciones interesantes que deberíamos considerar, y reconocer que muchas de las economías de mercado alternativas cuentan con puntos fuertes de los que podríamos aprender mucho.

Una economía defectuosa genera individuos defectuosos y una sociedad defectuosa

Todo esto significa que esta guerra de intereses —disfrazada de una guerra de ideas sobre la mejor forma de organizar la sociedad— no desaparecerá pronto, con las corporaciones tratando, por ejemplo, de conseguir más para ellas mismas a expensas del resto.

Esta batalla de ideas no es solo una competición deportiva. La razón por la que deberíamos mirar a nuestro alrededor para ver cómo arreglar las limitaciones de nuestra economía y crear una modalidad más afín a nuestros valores no es tanto porque ello vaya a aumentar la probabilidad de que nuestras ideas sobre los mercados y la democracia prevalezcan globalmente, sino por lo que nos aportará como individuos y como país.

Los cursos habituales de economía parten del supuesto de que los individuos tienen preferencias fijas e innatas; que son quienes son,

con sus preferencias y aversiones. La idea de que los gustos y las preferencias son inmutables es, sin embargo, un completo disparate. Como padres, intentamos modelar a nuestros hijos y, aunque no siempre del todo, creemos que al menos en parte lo conseguimos. La profesión del marketing intenta modelar lo que compramos. Somos modelados por nuestra sociedad y nuestra cultura, que a su vez modelamos. Y la forma en que estructuramos nuestra economía desempeña un papel central en este cambio, porque muchas de nuestras relaciones con los demás discurren en torno a lo económico. La investigación en economía conductual ha ratificado esto último. No es casualidad que los banqueros exhibieran la alta dosis de vileza moral que han demostrado: los ensayos realizados prueban que los banqueros —especialmente cuando se les recuerda que lo son— actúan de forma más deshonesta y egoísta.[60] Han sido modelados por su profesión. Lo mismo ocurre con los economistas; puede ser que quienes elijan estudiar esta ciencia sean más egoístas que otros individuos, pero cuanto más estudien economía, más egoístas se volverán.[61]

El tipo de economía de mercado que Estados Unidos ha creado ha dado pábulo a individuos egoístas y materialistas, que a menudo difieren del tipo de ideales que sustentamos para nosotros mismos y los demás. Otras formas de organización económica promueven una mayor cooperación. Todos los individuos mezclan el interés propio y el comportamiento orientado a otros —altruismo— (como hizo notar Smith),[62] y la naturaleza de nuestro sistema económico y social altera el equilibrio entre ambos.[63] Con una cifra mayor de individuos más egoístas, más materialistas, más miopes y sin una brújula moral, nuestra sociedad se hace eco de esos mismos rasgos.

Las consecuencias pueden ser incluso más serias cuando se trata de la política. Una actitud de mercado del tipo «todo para el ganador» puede terminar filtrándose en nuestra vida política, y lo ha hecho, destruyendo las normas y socavando la habilidad de llegar a compromisos y consensos. Si se le da rienda suelta, esa actitud acabará por arrasar la cohesión nacional.

Somos mejores que eso en lo que parecemos estar convirtiéndonos. Puede que discrepemos en ciertos detalles sobre

aquello por lo cual deberíamos esforzarnos —como hacen hincapié los economistas, siempre hay desacuerdos—, pero hay un amplio consenso en torno a los fundamentos. Para alcanzar esta visión alternativa necesitaremos de una acción colectiva. En economía, va a requerir que se regule el mercado y, a la vez, que se haga lo que este no puede. Tendremos que superar los dogmas de que los mercados se autorregulan y son por sí mismos eficaces, estables o justos, o de que el Gobierno es inevitablemente ineficiente. En cierto sentido, tenemos que salvar al capitalismo de sí mismo, pues —junto con una democracia impulsada por el dinero— genera una dinámica autodestructiva, que amenaza con destruir de manera simultánea cualquier símil de un mercado justo y competitivo y una democracia con sentido. El sistema necesita más que un mero ajuste de tuercas. Hemos ido demasiado lejos por la senda equivocada como para que eso sea tan sencillo. Debemos forjar unas nuevas reglas sociales que permitan a todos, en nuestro rico país, llevar una vida decente y de clase media.

Este libro trata, pues, de ese camino alternativo que hay que seguir. Otro mundo es posible, basado no en la creencia fundamentalista en los mercados y la economía de goteo, que nos ha llevado a un embrollo, ni en la economía nativista y populista de Trump, que repudia el imperio internacional del derecho y sustituye «la globalización por un garrote», un enfoque que empeorará incluso más la situación de Estados Unidos. Tengo la esperanza de que, a largo plazo, la verdad acabe imponiéndose: las políticas de Trump serán un fracaso y sus partidarios, tanto las corporaciones en la cúpula como los trabajadores cuyos intereses Trump alega estar promoviendo, comenzarán a verlo. Lo que ocurrirá entonces queda a cada cual adivinarlo. Si hay, en efecto, un camino alternativo a seguir como el que presento aquí, quizá alguien lo tome.

2
EL CAMINO A UNA ECONOMÍA AÚN MÁS DESALENTADORA

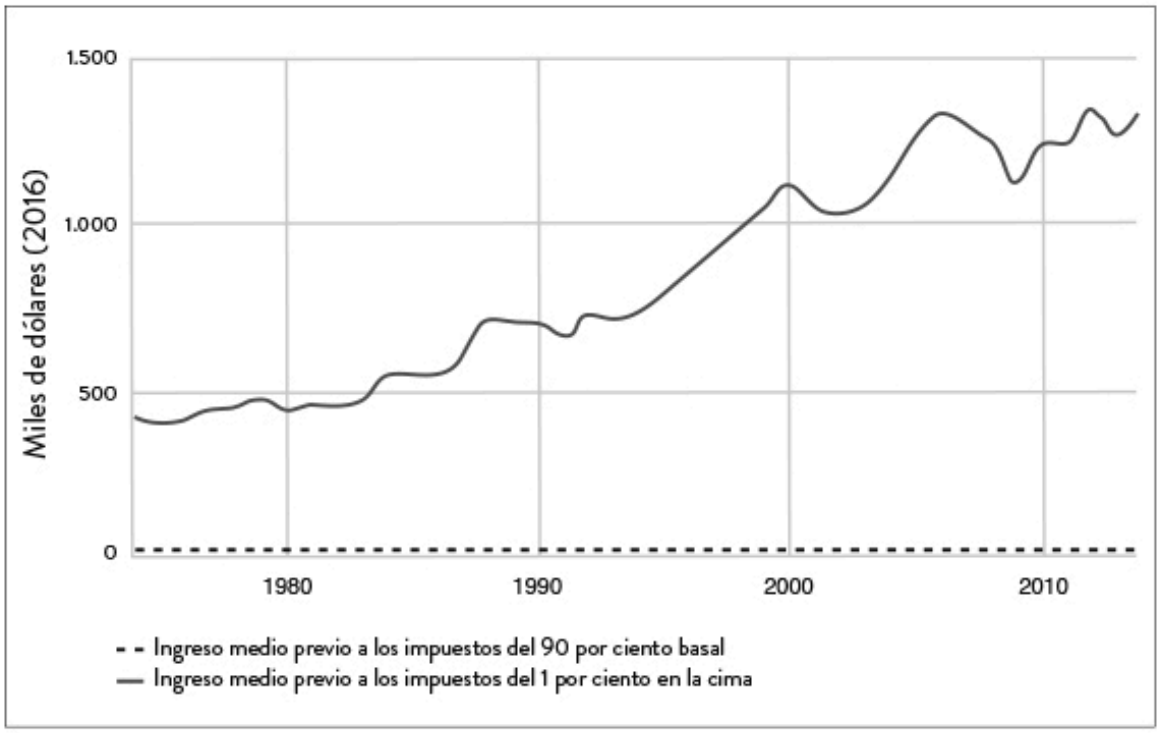
Algo comenzó a ocurrirle a la poderosa maquinaria económica de Estados Unidos en torno a 1980: el crecimiento se ralentizó y, aún más importante, el aumento de los ingresos se frenó y a menudo decayó. Sucedió casi sin darnos cuenta. De hecho, aun cuando la economía no proporcionaba prosperidad para grandes segmentos de la población, los adalides de la nueva era de la financiarización, la globalización y los avances tecnológicos alardeaban de la «nueva economía», que traería consigo una prosperidad cada vez mayor, con lo cual parecían referirse tan solo a un PIB más alto. Algunos de nuestros líderes económicos —incluidos los sucesivos encargados de la Reserva Federal— alardeaban a su vez de la «gran moderación», de cómo finalmente habíamos domado el ciclo de los negocios, las fluctuaciones en cuanto a rendimiento y empleo que habían marcado al capitalismo desde un principio.[64]

La crisis financiera de 2008 demostró que nuestra aparente prosperidad era un castillo de naipes o, más exactamente, una montaña de deudas. A medida que se acumulaban nuevos datos para dibujar un cuadro más detallado de la economía, iba quedando cada vez más claro que había problemas de larga duración y hondamente arraigados. El crecimiento que se había promovido resultó mucho más lento que el de las décadas posteriores a la Segunda Guerra Mundial. O, lo más alarmante de todo, el que sí ocurría iba a manos de unos pocos en la cima de la pirámide. Si el PIB aumenta porque los ingresos de Jeff Bezos aumentan —pero el del resto se estanca—, la economía no está yendo para nada bien. Pero esa es, poco más o menos, la situación que atraviesa hoy

Estados Unidos y es el rumbo que han tomado las cosas desde hace cuatro décadas, un periodo en que el ingreso medio del 90 por ciento de los estadounidenses en la base de la pirámide apenas ha cambiado, mientras que el del 1 por ciento en la cúpula se ha disparado (véase el Gráfico 2, donde la curva inferior es el ingreso medio previo a los impuestos de ese 90 por ciento de la población, y la superior el del 1 por ciento en la cima).

Algunos economistas consideran desdeñable incluso discutir sobre la desigualdad.[65] Su labor, dicen, es aumentar las dimensiones de la tarta. Si eso se consigue, todos acabarán beneficiados. Como dijo el presidente Kennedy, «la subida de la marea levanta todos los botes». Querría que eso fuese así, pero no lo es. De hecho, una marea alta, cuando ocurre demasiado abruptamente, puede —y a menudo lo hace— destrozar las embarcaciones pequeñas.

GRÁFICO 2: HISTORIA DEL INGRESO MEDIO PREVIO A LOS IMPUESTOS, ESTADOS UNIDOS, 1974–2014



Fuente: World Inequality Database

Tampoco es un indicio de que una economía vaya bien el alza en el PIB si, entretanto, el medioambiente se va deteriorando y los recursos se agotan. Un país que viva del pasado y no invierta en el futuro —o que destruya el legado ambiental para sus hijos— es uno a cuya generación actual le va bien a expensas de sus descendientes.

En cada una de estas dimensiones, Estados Unidos no lo ha hecho bien, ya sea en relación con nuestro pasado o nuestros competidores. Puede que ello resulte sorprendente para muchos estadounidenses, visto que siempre se asumió que Estados Unidos era más grande, mejor y más fuerte en todos los sentidos que otros países. Es en lo que insiste de manera implacable nuestra clase política, pero a menos que uno esté entregado a otro mundo de carácter «trumpiano», los datos hablan de manera consistente: ya no somos, y por mucho, el país que marcha en cabeza, aunque algunas informaciones más que otras puedan sugerir que la medida en que Estados Unidos se ha distanciado de la vanguardia es mayor.

Entre las muchas explicaciones de este malestar en la economía, hay una fundamental: no aprendimos las lecciones del capítulo previo relativas a cuál es la verdadera fuente de riqueza de una nación. Demasiada gente se vio tentada a pensar que lo que era rentable era necesariamente lo bueno, sin darse cuenta de que las ganancias pueden aumentar por la explotación más que por la creación de riqueza.[66] La especulación inmobiliaria, apostar en Las Vegas o Atlantic City o los colegios explotados con ánimo de lucro pueden generar fortunas para unos pocos, pero no aportan los cimientos de un bienestar sostenido para la sociedad en su conjunto. En las últimas cuatro décadas no invertimos en infraestructuras, en nuestra propia gente ni en tecnología. Incluso la tasa de inversión del país ha sido baja, tanto que ni siquiera ha ido al paso de la producción nacional.[67]

Los capítulos que siguen explorarán las varias formas en que se manifestó este paso de la creación de riqueza a la explotación, en el marco de la globalización, la financiarización y la monopolización.

Primero, sin embargo, deberíamos tener una idea más clara de lo que fue mal y por qué los alegatos de Trump, «hacer de nuevo grande a Estados Unidos», parecen haber tenido tanto eco.

RALENTIZACIÓN DEL CRECIMIENTO

Durante un tercio de siglo, en los años posteriores a la Segunda Guerra Mundial, entre 1947 y 1980, Estados Unidos creció a una tasa anual del 3,7 por ciento, mientras que en el último tercio de siglo, de 1980 a 2017, el promedio de crecimiento ha sido de solo un 2,7 por ciento, un punto porcentual menos.[68] Esto es una disminución sustancial, cercana a un 30 por ciento.

La crisis de 2008 demostró, adicionalmente, que buena parte del crecimiento que se había registrado en los años previos a la crisis no era sostenible. Estaba basado en inversiones temerarias, bien ejemplificadas por el exceso de construcción en el sector inmobiliario.

Comparaciones internacionales en el nivel de vida

Parte del excepcionalismo que caracteriza a Estados Unidos pasa por la idea de que gozamos de un nivel de vida mejor que la de otros y un índice de crecimiento más elevado, o eso se nos ha hecho creer. Somos (también era lo que se creía) más eficientes y productivos. Una creencia, esta última, con un corolario inmediato: deberíamos superar a cualquiera con el que compitamos, esto es, todos deberían estar adquiriendo más de nuestras mercancías y nosotros menos de las suyas. Lo que esto implica es que, si nuestras mercancías no «dominan» los mercados, será porque nuestros rivales están haciendo trampas. *Quod erat demonstrandum*. Las recomendaciones en política derivan directamente de estos simples axiomas: hay que detener a los que hacen trampa. Si las reglas del comercio internacional no nos lo permiten, entonces es que las reglas mismas

están corrompidas. Esta es la línea de razonamiento que ha llevado a la imposición de barreras comerciales, como los aranceles, que son impuestos a las importaciones, o las cuotas, que son limitaciones a la cantidad de bienes que pueden importarse. El espíritu del proteccionismo, el anhelo de proteger los productores locales de la competencia foránea, sigue vivo hoy y en perfecto estado de salud.

El único problema con esta línea de razonamiento es que cada fase dentro de ella es defectuosa. Aquí abordaremos la premisa subyacente: que Estados Unidos es la economía más productiva de todas y la que tiene el nivel de vida más elevado. (Exploramos las otras fases de esta lógica en el capítulo 5, relativo a la globalización.)

La realidad es que, basándonos en el índice de desarrollo humano, un indicador general del nivel de vida, Estados Unidos ocupa el decimotercer puesto, justo por debajo de Reino Unido. Cuando se tiene en cuenta la desigualdad en su seno, el país cae al puesto vigesimocuarto.[69]

En 2018, el Banco Mundial lanzó su propio «índice de capital humano» con miras a reflejar la fortaleza de la inversión que una sociedad determinada hacía en su gente, sumándole la educación, la salud y hasta la habilidad para sobrevivir.[70] Estados Unidos quedó en el vigesimocuarto, muy por debajo de las naciones asiáticas en cabeza, como Singapur, Japón, Corea del Sur y Hong Kong, y a la vez muy por debajo de Canadá (en el décimo puesto), nuestro vecino del norte, y la mayoría de nuestros competidores europeos. La débil inversión de hoy en capital humano conduce, desde luego, a bajos niveles de vida en el futuro.

La Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE), el centro de estudios oficial de los países avanzados, realiza todos los años exámenes estandarizados a estudiantes de todo el mundo. En dichas pruebas, que se suelen realizar también en algunos países en vías de desarrollo, los estadounidenses puntuaron por debajo de la media en matemáticas —puesto cuadragésimo entre los setenta y dos países participantes— y un poco mejor en

lectura (puesto vigesimocuarto) y en ciencias (vigesimoquinto).[71] El rendimiento pésimo ha sido constante: Estados Unidos exhibe una proporción muy por encima de la media que no llega al rendimiento básico, y una inferior a la media de estudiantes con los mejores resultados. Canadá, Corea del Sur, Japón, Reino Unido, Noruega, Lituania y Australia nos derrotan todos en los índices de graduación universitaria entre los veinticinco y los treinta y cuatro años, Canadá en más de un 25 por ciento, Corea del Sur en casi un 50 por ciento.[72]

Las menores inversiones en capital humano y material se traducen, naturalmente, en tasas de crecimiento de la productividad inferiores. Al comparar el rendimiento de todos los países, es importante tener en cuenta las diferencias en horas trabajadas. Los estadounidenses trabajan más horas que los ciudadanos de otros países avanzados (una media de 1.780 horas por persona al año, en comparación con la media de 1.759 en otras latitudes, pero muchas más al ser comparados con algunas naciones europeas como Francia [1.514] o Alemania [1.356]).[73] No es tanto que en estas últimas la semana laboral sea más corta, sino que las vacaciones son más largas. Es este horario más extenso el que explica buena parte de nuestro mayor ingreso per cápita, pero en términos de productividad —de rendimiento por hora—, su aumento en Estados Unidos ha sido, por cierto, menos de la mitad del promedio alcanzado por los países avanzados en el periodo ulterior a la Gran Recesión, entre 2010 y 2016.[74]

Hemos crecido a un ritmo mucho más lento que el de China en los últimos treinta años, tanto que en la actualidad no solo es esta la mayor economía del mundo según los estándares con que se hacen estas comparaciones,[75] sino que también ahorra más que Estados Unidos, fabrica más y comercia más.[76]

A menudo doy conferencias sobre China y, cuando explico las estadísticas de lo que les viene ocurriendo a la mayoría de los estadounidenses que no están en la cúpula, la audiencia me mira con incredulidad. Hace cuarenta años, China era una nación pobre; sesenta años atrás, muy pobre, con un ingreso per cápita anual de aproximadamente 150 dólares,[77] algo que el Banco Mundial

clasificaba como «extrema pobreza». En solo cuarenta años, mientras los ingresos de todos excepto los que están en la cima se han estancado muchísimo en Estados Unidos, los de China han aumentado más de diez veces,[78] y más de 740 millones de personas han salido de la pobreza.[79]

DESIGUALDAD CRECIENTE

Aunque Estados Unidos no destaca por su crecimiento, sí lo hace por sus desigualdades: la que se da en la renta es mayor que cualquiera de los demás países avanzados. También en términos de desigualdad de oportunidades ocupa una posición próxima al fondo. De más está decir que esto contradice abiertamente la imagen de Estados Unidos como la tierra de las oportunidades.[80]

Los trabajadores estadounidenses obtienen la menor porción de una tarta que crece cada vez con más lentitud, tan pequeña que sus ingresos se están estancando. La cuota del factor trabajo, en especial cuando se excluye al 1 por ciento de la población trabajadora en la cúspide —porcentaje que incluye a banqueros y directivos, considerados como «trabajadores» con fines estadísticos pero que no son lo que la mayoría de nosotros entendería por el término—, ha ido disminuyendo de manera precipitada y sin precedentes, de un 75 por ciento en 1980 a un 60 por ciento en 2010, un descenso del 15 por ciento en el breve lapso de treinta años.[81]

Como contrapartida, relativamente pocos, el 10 por ciento en la cúpula, el 1 por ciento en la cima y hasta el 0,1 por ciento aún más arriba, están quedándose con una porción cada vez mayor de la tarta nacional. La del 1 por ciento se ha más que duplicado, y la del 0,1 por ciento aumentó casi cuatro veces en los últimos cuarenta años.[82]

Muchos de quienes están hoy entre los sectores acaudalados postulaban que, a la larga, todos se beneficiarían de la riqueza obtenida por la cúpula, porque las ganancias se filtrarían hacia

abajo. Solo que esto casi nunca ha ocurrido y, desde luego, no en el periodo posterior a la década de 1980. Antes hablamos de cómo el 90 por ciento en la base de la pirámide ha visto, en esencia, estancarse sus ingresos. Otras estadísticas corroboran el fenómeno. El malestar en Estados Unidos parece singularmente agudo entre los varones, lo cual es comprensible: considerando los reajustes inflacionarios, los ingresos medios (contando la mitad por encima y la otra mitad por debajo) de un trabajador a tiempo completo —y quienes los consiguen son afortunados, pues cerca de un 15 por ciento de varones jóvenes no tiene empleo— ha variado poco en más de cuatro décadas.[83] En la base misma de la pirámide, las cosas están incluso peor; los salarios también han sido reajustados según la inflación, pero apenas al mismo nivel que estaban hace sesenta años.[84] No es que los ingresos totales de Estados Unidos se haya estancado: el PIB per cápita se ha más que duplicado en ese mismo periodo. Y tampoco es que la productividad de los trabajadores estadounidenses se haya estancado: aumentó incluso más, siete veces durante ese periodo. Ciertamente, algo le ocurrió al país entre mediados de los años setenta y mediados de los ochenta: aunque antes de eso la remuneración aumentó en paralelo con la productividad, digamos que un incremento del 1 por ciento en la productividad seguido de un 1 por ciento en los pagos, después se abrió una brecha enorme, y los sueldos aumentaron menos de una quinta parte del incremento en la productividad, lo cual significa que una porción mayor está yendo a manos de alguien que no son los trabajadores.[85]

También las disparidades salariales son mayores entre los trabajadores, lo cual se manifiesta de infinitas maneras: los sueldos más bajos estancados o que caen, una clase media expoliada y los salarios más altos en aumento. Dentro de las empresas, el sueldo de los directivos se ha incrementado una enormidad en comparación con el del trabajador medio. Las diferencias en el sueldo promedio han aumentado a la vez entre las empresas. La desigualdad salarial creciente obedece a múltiples causas, a menudo interrelacionadas, muchas de las cuales analizaremos más adelante: la globalización y

los avances tecnológicos han debilitado la demanda de trabajadores no cualificados; los sindicatos, que solían contribuir a igualar los salarios, se han debilitado. Ha habido una concentración del poder de mercado, y por consiguiente, una mayor dispersión de la rentabilidad corporativa entre los que cuentan con ese poder y los que no, y algunas de las empresas con mayor rentabilidad que comparten algo de lo que reciben con sus trabajadores.[86]

Durante muchos años he venido advirtiendo que la gran brecha existente —entre ricos y pobres— no es sostenible y que una distribución más justa de los ingresos juega, a largo plazo, a favor incluso de los intereses de los más ricos.[87]

Varios académicos, como el fallecido sir Anthony Atkinson de Oxford,[88] Thomas Piketty en París, Emmanuel Saez en Berkeley y Raj Chetty en Harvard, han aportado un manantial de datos acerca de lo que estaba ocurriendo, y sus reflexiones han tenido eco en muchos sectores. El presidente Barack Obama, en uno de sus discursos más relevantes, caracterizó la desigualdad como el problema más acuciante del país:[89]

> Las tendencias combinadas de una desigualdad creciente y una movilidad social descendente plantean una amenaza fundamental al sueño americano, a nuestro estilo de vida y a aquello que defendemos en todo el mundo. Y no es solo un clamor ético el que aquí planteo. La desigualdad creciente y la movilidad restringida tienen consecuencias prácticas.

Con todo, entonces parecía haber algunos asuntos más acuciantes en la política y la economía estadounidenses: la recuperación de la Gran Recesión iba más lenta de lo que Obama y su equipo económico esperaban, y los republicanos en el Congreso adoptaron una postura recalcitrante en virtud de la cual se hacía imposible la aprobación de cualquier legislación que fuera más allá de simplemente mantener el Gobierno en funcionamiento. Durante su presidencia, Obama no lidió, o quizá no pudo, con el tema de la desigualdad, pese a reconocer su importancia. Aun así, merece igual reconocimiento por haber aprobado la Ley de Protección al Paciente y Atención Sanitaria Asequible («Obamacare»), que ayudó a tratar

una de las manifestaciones más crueles de la desigualdad: la falta de una atención sanitaria decente. Como era de esperar, el problema de la desigualdad no se curó por sí mismo, ni podría haberlo hecho. Muy al contrario, las cosas empeoraron.

Desigualdades de raza, condición étnica y género

Las desigualdades mencionadas no describen de manera exhaustiva las hondas divisiones existentes en el país, escindido a su vez en términos de raza, condición étnica y género, una gran parte de las cuales surge de la más brutal discriminación. Esto ocurre más de cincuenta años después de que fuera promulgada la Ley de Derechos Civiles con la intención de eliminar esa discriminación. Considerando nuestra historia, es crucial abordar estas divisiones si el país aspira a ser alguna vez *una nación*. (Por cierto, las exclusiones por raza y género dentro del mercado laboral —y después las reacciones a los intentos de generar mayor inclusión— son en muchos sentidos fundamentales a la hora de comprender las desigualdades en los mercados laborales de Estados Unidos.)

Hubo alguna mejora en los años que siguieron a la aprobación de la Ley de Derechos Civiles, pero entonces, las mismas fuerzas que habían propiciado la segregación y la discriminación organizaron una contraofensiva, los avances se detuvieron y de alguna forma fueron incluso revertidos.

Hace unos cincuenta años, en 1968, tras los grandes amotinamientos raciales habidos en todo el país, el presidente Johnson nombró una comisión para determinar las causas del fenómeno, entidad cuyas conclusiones, por desgracia, siguen teniendo validez hasta hoy: «Nuestro país está evolucionando hacia dos sociedades distintas, una negra y la otra blanca, ambas independientes y desiguales».[90] Surgía allí la imagen de una nación en la que los afroamericanos se enfrentaban a discriminaciones sistemáticas, a una educación y unas viviendas deficientes y una falta absoluta de oportunidades económicas: para ellos no existía el sueño americano. El diagnóstico aludía a la base

de todo ello: a «la actitud racial y el comportamiento de los estadounidenses de raza blanca hacia los de raza negra [como la causa]. El prejuicio racial ha modelado de manera decisiva nuestra historia; ahora amenaza con incidir en nuestro futuro».[91]

Medio siglo después de que iniciásemos la batalla para eliminar la discriminación, los salarios de la mujer siguen siendo equivalentes tan solo a un 83 por ciento del de los varones, el de los hombres negros a un 73 por ciento del salario percibido por los de raza blanca, y el de los varones hispanos un 69 por ciento del sueldo que cobran los blancos.[92]

Y hay muchas otras facetas de la desigualdad, incluidas las que se dan en salud, riqueza y, lo más importante, en oportunidades. Las desigualdades en cada una de estas son incluso mayores que las de los ingresos.

Desigualdad en sanidad

Ninguna estadística resume mejor que los datos relativos a la salud la situación desesperada a la que tantos estadounidenses se enfrentan hoy. La esperanza de vida de los estadounidenses es inferior a la de los ciudadanos de la mayoría de los países avanzados —más de cinco años menor que en Japón— y la población fallece a una edad más temprana:[93] los Centros para el Control y la Prevención de Enfermedades han informado de una disminución anual en la esperanza de vida a partir de 2014.[94] Este declive ocurre pese a los avances médicos, que en buena parte del mundo restante han conducido a una reducción cada vez mayor de las tasas de mortalidad y a una mayor esperanza de vida.[95] Es más: hay grandes diferencias entre las de los estadounidenses ricos y los pobres, y esas diferencias crecen de manera dramática. Gary Burtless, asociado a la Brookings Institution, describe lo ocurrido con la esperanza de vida de una mujer de cincuenta años en 1970 y 1990: «En esas dos décadas, la brecha en la esperanza de vida entre mujeres del decil en la base de la pirámide y el decil superior

de los asalariados pasó de ser de poco más de tres años y medio hasta diez años».[96]

La existencia de tales disparidades entre la sanidad de Estados Unidos y otros países avanzados, y entre los estadounidenses ricos y los pobres, era algo por lo demás esperable, visto que, hasta que el programa Obamacare se promulgó, el país no reconocía el derecho de cada estadounidense a la atención médica, un derecho reconocido prácticamente por todos los países avanzados.

Anne Case y Angus Deaton (este último recibió el Premio Nobel de Economía en 2015) hicieron un análisis exhaustivo de las estadísticas de mortalidad disponibles, y demostraron algo que impactó a la nación: entre los hombres blancos de mediana edad y sin educación superior, los índices de mortalidad habían aumentado de manera llamativa entre 1999 y 2013 (el último año de datos que el estudio consideraba). Esto invertía la tendencia a la mortalidad decreciente en esa cohorte en particular y discurría en dirección opuesta a la tendencia de la mayoría de los grupos etarios y étnicos en Estados Unidos, así como a la observable en casi todas las demás naciones industrializadas.[97]

Aún más perturbadoras resultan las causas de muerte, eso que Case y Deaton denominan «patologías de la desesperanza»: el alcoholismo, la sobredosis por drogas y el suicidio. Dado el estancamiento mencionado de los ingresos en la parte media y baja de la pirámide descritos anteriormente —fruto de la pérdida enorme de puestos de trabajo y de viviendas que caracterizó a la Gran Recesión—, nada de esto debería sorprendernos.[98]

Un declive de esta magnitud en la esperanza de vida, no relacionado con una guerra o una pandemia (como el sida), había ocurrido solo una vez en la historia reciente: entre la ciudadanía de la antigua Unión Soviética, tras la caída de esta, donde hubo un colapso de la economía y la propia sociedad y el PIB cayó en casi un tercio.

Obviamente, un país donde haya ese grado de desesperanza, donde tantos consumen drogas o beben en exceso, no puede contar con una fuerza laboral sana. Un buen indicador de lo bien que funciona una sociedad en la creación de buenos empleos y trabajadores sanos es la fracción de población laboralmente activa que forma parte de la fuerza laboral y el empleo. En esto, Estados Unidos exhibe una situación mucho peor que la de muchos países. Puede que al menos una parte de esa participación tan reducida de la fuerza laboral esté directamente vinculada a nuestras deficientes estadísticas de salud. Según un estudio reciente de Alan Krueger, expresidente del Consejo de Asesores Económicos, cerca de la mitad de los «hombres en edad de trabajar» que no forman parte de la población activa padecen alguna afección grave, y dos tercios de ellos toman algún medicamento contra el dolor.[99] Pero la mala salud de Estados Unidos no es fruto de un clima poco saludable, ni es que gente enferma haya emigrado hasta nuestras costas. No hay epidemia alguna que pueda explicar por qué los estadounidenses mueren hoy más jóvenes y están menos sanos que los residentes de Europa y otras latitudes. Al menos en parte, la causalidad discurre más bien en sentido contrario: puesto que nuestra economía no ha logrado producir buenos empleos con salarios decentes, los individuos han claudicado en lo sustancial y esa desesperanza conduce a enfermedades sociales como el alcoholismo y la drogodependencia.[100]

Desigualdad de la riqueza

La desigualdad estadounidense en cuanto a riqueza es aún mayor que la de las rentas: el 1 por ciento en la cima dispone de más del 40 por ciento de la riqueza total del país, casi dos veces la porción de los ingresos.[101] (Estos aluden a lo que los individuos obtienen un año cualquiera; la riqueza, a su propiedad de activos, que para la mayoría de los estadounidenses consiste sobre todo en la casa y el coche, descontando lo que deben del crédito obtenido para adquirir este último y las hipotecas.) La riqueza es particularmente

importante y resulta decisiva a la hora de definir el acceso a las oportunidades y la influencia social.

En todo el mundo, la imagen de lo que sucede con la cima de la pirámide es incluso peor. Cada año, Oxfam da a conocer estadísticas sobre los grados extremos de desigualdad imperante: cuántos de los situados en la cúpula poseen tanta riqueza como la mitad de toda la población mundial en la base, unos 3.900 millones de personas. La cifra en la cúpula ha disminuido rápidamente: en 2017 era de solo veintiséis individuos.[102] Hace pocos años, se hubiera requerido un par de autocares para incluir a quienes tenían tanta riqueza como toda la mitad de abajo. Ahora, de manera casi inimaginable, poco más de dos docenas de individuos, casi todos varones, tienen tanto peso económico como toda la población de China, la India y África juntas.

Antes describimos dos formas claves de hacerse rico: una, creando nueva riqueza; la otra, extrayendo riqueza de otros. Hay una tercera vía: la de la herencia.

Muchos de los situados en la cima —incluida la familia Walton (heredera de la fortuna Walmart) y los hermanos Koch— lo han conseguido no trabajando duramente, sino por la buena suerte que supusieron sus grandes legados, al menos en parte.[103] A los estadounidenses les gusta creer que la desigualdad en cuanto a riqueza es distinta aquí que en la vieja Europa, donde esta se basa en una aristocracia terrateniente del pasado, pero nosotros hemos ido derivando a una plutocracia hereditaria del siglo XXI.

Desigualdad de oportunidades

Las estadísticas sobre la desigualdad de los ingresos, la salud y la riqueza ya son suficientemente deprimentes. Pero aún más lo es la desigualdad del país en cuanto a oportunidades, en parte porque

tales inequidades van en contra de nuestra autoimagen y nuestras creencias en una sociedad justa.

Los ingresos y la riqueza de una generación se traducen en riqueza para la siguiente, como bien ejemplifica el caso de los Walton y los hermanos Koch. Las ventajas —y desventajas— se transmiten de generación en generación. Y con casi uno de cada cinco niños estadounidenses creciendo en la pobreza, esto bien puede redundar en el círculo vicioso de la pobreza. Aquellos que nacen pobres tienen escasas probabilidades de escapar de su condición. En Estados Unidos, el hecho de nacer en la familia correcta y crecer en el vecindario adecuado se ha convertido gradualmente en el ingrediente más relevante del éxito en la vida. [104] El sueño americano de la igualdad de oportunidades es un mito: el futuro de un joven estadounidense está condicionado por los ingresos y la educación de sus progenitores en mucho mayor grado que en cualquier otro país avanzado. Yo mismo suelo decir a mis estudiantes que solo tienen que tomar una decisión crucial en la vida: escoger el padre adecuado. Si lo hacen mal, sus expectativas pueden ser desoladoras.

Desde luego que unas pocas personas logran ascender desde el fondo hasta la cima de la pirámide, pero el hecho de que tales casos sean tan ampliamente difundidos en la prensa viene a reforzar el punto: ellos son la excepción más que la regla. En rigor, el *círculo vicioso de los bajos ingresos* está mucho más presente en Estados Unidos que en otros países. Aquellos cuyos padres se sitúan en la base de la distribución de la renta tienen más probabilidades de acabar en la base. Un hijo de alguien en la cima que tenga un rendimiento bajo en la escuela está en mejor posición que el de alguien en la base que tenga un rendimiento alto.[105]

La combinación de bajo crecimiento y baja movilidad social ha sido devastadora: como indica Opportunity Insights, un proyecto de investigación de la Universidad de Harvard, en lo que califica como «el evanescente sueño americano», «la perspectiva de los hijos de obtener un mejor sueldo que sus padres […] cae desde aproximadamente un 90 por ciento para los nacidos en 1940 hasta más o menos un 50 por ciento para los que se incorporan hoy al

mercado laboral».[106] De manera similar, según el Pew Economic Mobility Project, un estudio patrocinado por la Pew Foundation, solo la mitad de los hijos tiene mayor riqueza que sus padres en la misma etapa de la vida.[107]

CONCLUSIONES

La economía estadounidense y la de otros muchos países avanzados no está funcionando bien, y esto es en especial cierto si con «funcionar bien» queremos decir aumentar la calidad de vida de la mayoría de los ciudadanos. El bajo crecimiento, las rentas estancadas y la desigualdad creciente están profundamente interrelacionados y son todos, al menos en parte, fruto de políticas iniciadas bajo la presidencia de Reagan hace unas cuatro décadas, políticas inspiradas en errores graves y persuasivos acerca de lo que se requiere para tener una economía fuerte. De manera poco llamativa, los niveles extremos de desigualdad y las inequidades derivadas de la falta de oportunidades son singularmente nefastos para el desempeño económico. La falta de oportunidades implica que los hijos de padres pobres no llegan a desarrollar todo su potencial en la vida. Esto es incorrecto desde un punto de vista ético, pero a la vez significa que Estados Unidos está desperdiciando su recurso más precioso: el talento de sus jóvenes.

El eslogan «déjalo en manos del mercado» nunca tuvo sentido: es preciso estructurar los mercados y eso atañe a la política. Los sectores de derechas entendían bien esto último y, partiendo con Reagan, reestructuraron los mercados a favor de los que se sitúan en la cúpula. Pero, al hacerlo, cometieron cuatro grandes errores: no entendieron la importancia del efecto expoliador que tendría una desigualdad cada vez mayor; no entendieron la importancia de una visión a largo plazo; no entendieron la necesidad de una acción colectiva, es decir, que el Gobierno ha de desempeñar un papel relevante para lograr un crecimiento equitativo y sostenible, y, lo más importante, no lograron entender la importancia del

conocimiento —pese a que los propios estadounidenses nos consideráramos los adalides de una economía innovadora— ni de la investigación básica, los fundamentos en que se basa nuestra tecnología. De ese modo, minimizaron factores claves esenciales para el éxito del capitalismo en los últimos doscientos años o más. El resultado de ello es, en buena medida, lo que cabría esperar: un crecimiento menor y una mayor desigualdad.

Teniendo claro ahora la gravedad del problema, en los siguientes capítulos exploraremos dos de los factores que contribuyeron de manera crucial a estos desalentadores resultados: en primer lugar, que confundimos entre sí las dos maneras en que los individuos se enriquecen, a través de la creación de riqueza y aumentando el tamaño de la tarta nacional, o mediante la explotación; y, en segundo lugar, que no reconocimos las varias dimensiones de la explotación, empezando por el poder de mercado. Una parte excesiva de las energías de la nación estuvo dedicada a esta última, y demasiado pocas a la auténtica creación de riqueza.

3
EXPLOTACIÓN Y PODER DE MERCADO

Los manuales convencionales de economía —y gran parte de la retórica política— se centran en la importancia de la libre competencia. En las cuatro últimas décadas, la teoría económica y los datos han acabado con los alegatos sobre que la mayoría de los mercados hoy existentes son en gran medida competitivos, y con la creencia de que alguna variante del «modelo competitivo» es una buena descripción, o incluso una acertada, de nuestra economía. [108] Puede que, hace mucho tiempo, la imagen de una competencia innovadora, si bien implacable, de una miríada de empresas luchando por prestar un servicio mejor a los consumidores a costes más bajos, fuera una buena caracterización de la economía estadounidense, pero hoy vivimos en una en que unas pocas empresas pueden recoger cantidades ingentes de beneficios para ellas mismas y seguir en su posición dominante durante años y años, sin ser desafiadas.

Nuestros nuevos adalides de la tecnología han dejado incluso de ensalzar la competencia: Peter Thiel, uno de los asesores de Trump durante un breve lapso y uno de los grandes emprendedores de Silicon Valley, lo dijo sin tapujos: «la competencia es para los perdedores».[109] Warren Buffett, uno de los hombres más ricos del país y de los inversores más astutos, también lo entendió bien. En 2011, dijo a la Comisión de Investigación de la Crisis Financiera: [110]

> La única decisión y la más importante al evaluar un negocio es el poder de fijar los precios. Si se tiene el poder de subirlos sin perder mercado ante un competidor, se tiene un muy buen negocio. Si se tiene un negocio

> suficientemente bueno, un diario monopolizador o una cadena de televisión, hasta un sobrino idiota podría administrarlo.[111]

En una ocasión previa, había explicado a sus inversionistas que una barrera de entrada era como estar rodeado de un foso:

> [Nosotros] pensamos en términos del foso y en la habilidad de mantenerlo del ancho necesario, algo que haga imposible cruzarlo. Decimos a nuestro gerente a cargo que lo queremos más ancho año tras año.[112]

Buffett acierta en su evaluación, y el mundo no competitivo que con tanta franqueza describe es desde luego una mala noticia. El problema es que las barreras a la libre competencia están por todas partes. Como explicaremos más adelante, ha habido una buena dosis de innovación en la creación, la obtención y la preservación del poder de mercado, esto es, en las herramientas que los gerentes utilizan para ensanchar el foso que los circunda y mediante las cuales pueden valerse del poder resultante para explotar a otros y aumentar sus beneficios. Es comprensible que a nuestros líderes empresariales no les guste la competencia: hace disminuir las ganancias, hasta el punto de que las empresas reciben rentas de capital de un nivel apenas suficiente para reinvertir en el negocio, habida cuenta del riesgo. Buscan mayores beneficios que los que posibilitaría un mercado competitivo: de ahí la necesidad de crear mayores fosos para anticiparse a la competencia, y la enorme innovación implicada en ello.

Lo que se necesita ahora es, por el contrario, una innovación que contrarreste tales innovaciones: restaurar la competencia y crear una economía más equilibrada. Al final de este capítulo, mostraremos cómo.

VISIÓN PANORÁMICA

Partamos con una simple pregunta: ¿hay alguna razón para que los precios de las telecomunicaciones, incluida la banda ancha, sean en

Estados Unidos más elevados que en muchos otros países, y que el servicio sea tan pobre?[113] Buena parte de la innovación al respecto se realizó en Estados Unidos, y fueron nuestras instituciones educativas y de investigación, con financiación estatal, las que proveyeron sus bases intelectuales. La telecomunicación es ahora una tecnología de alcance global y que requiere de escaso trabajo, así que los altos salarios no pueden ser la razón. La respuesta a este enigma es muy simple: el poder de mercado. El aumento del poder de mercado posee gran parte de la respuesta al enigma planteado en el capítulo anterior, cómo es que, en apariencia, la economía más innovadora del mundo ha tenido tan poco crecimiento, y por qué tan poco de ese crecimiento ha beneficiado a los ciudadanos corrientes.[114] El poder de mercado permite a las corporaciones explotar a los consumidores cobrándoles precios más altos que los que podrían imponerles sin ese poder, y aprovecharse de ellos de muchísimas otras formas. Los precios más elevados afectan a los trabajadores tanto como los salarios más bajos. Si no existiera el poder de mercado, las fuerzas de la libre competencia harían que se redujeran a cero las ganancias excesivas, que, como veremos, son la raíz de la desigualdad creciente en Estados Unidos.[115]

A su vez, el poder de mercado permite a las corporaciones explotar directamente a los trabajadores con salarios inferiores a los que deberían pagar y aprovecharse de ellos de muchas otras formas. El poder de mercado se traduce en poder político. Las enormes ganancias que genera permiten a las corporaciones —en nuestra economía impulsada por el dinero— adquirir influencia que enseguida refuerza su poder y sus beneficios, por ejemplo, debilitando a los sindicatos y las políticas relativas a la libre competencia, dando rienda suelta a los bancos para explotar a los ciudadanos de a pie y estructurando la globalización de maneras que debiliten el poder negociador de los trabajadores.

Creación de riqueza frente a extracción de riqueza

Hay dos formas en que los países pueden obtener riqueza: tomándola de otros países, como hacían las potencias coloniales, o creándola a través de la innovación y el aprendizaje. La última es la única fuente verdadera de creación de riqueza para el mundo en su totalidad.

Lo mismo ocurre a nivel individual. Las personas pueden enriquecerse explotando a otros; en sociedades donde no impera el derecho, esto suele ocurrir mediante la fuerza bruta, aunque también puede ser a través de leyes injustas, mediante la esclavitud. Pero, en la economía moderna de Estados Unidos, lo hacen de formas mucho más sutiles. Pueden lograrlo ejerciendo su poder de mercado, cobrando precios altos. Pueden valerse de estructuras de precios poco transparentes, como sucede en el sector de la salud. Pueden conceder préstamos leoninos, manipular el mercado, usar información privilegiada o cualquier otra de las prácticas abusivas que se han convertido en el sello del sector financiero (y que analizaremos más a fondo en el capítulo 5).[116] Una forma sustancial de «extraer riqueza» es la corrupción. En países menos desarrollados, esta puede adoptar la forma de sobres de dinero contante y sonante. Por su parte, la «corrupción al estilo americano» es mucho más sofisticada y consiste, por ejemplo, en aprobar leyes que garanticen un pago extra por lo que uno (los contratistas de defensa y las corporaciones farmacéuticas) le venda al Gobierno o que otros (las corporaciones petroleras o mineras o madereras que operan en terrenos públicos) paguen menos por recursos naturales que pertenecen por derecho a la comunidad.[117]

Como alternativa a todo ello, los individuos pueden enriquecerse innovando, creando nuevos productos y obteniendo grandes beneficios durante un breve lapso antes de que otros los imiten o añadan valor al producto con más innovaciones. Esto aumenta las dimensiones de la tarta económica nacional y es la modalidad de creación de riqueza que necesitamos.

La forma explotadora de enriquecerse consiste solo en redistribuir la riqueza, y a menudo implica que se tome dinero de la base de la pirámide y se desplace hacia la cúpula; y por cierto, en el proceso, la riqueza suele destruirse. Nuestros financiadores hicieron todo esto

mediante préstamos leoninos, prácticas abusivas con las tarjetas de crédito, manipulación del mercado y uso de información privilegiada. Más adelante en este libro, veremos otras formas de explotar a otros que los ricos han aprendido.

El poder de mercado y la división de la tarta nacional

A los economistas del libre mercado les gusta describir la división de la tarta de los ingresos nacionales como la operación resultante de las fuerzas de mercado impersonales, parecidas a las de la física que determinan nuestro peso. Nadie pretende eludir la fuerza de gravedad; y si la balanza marca sobrepeso, uno no culpa a la gravedad sino a los propios hábitos alimentarios. Pero las leyes de la economía son distintas a las de la física: los mercados son modelados por la política gubernamental, y la mayoría de ellos están lejos de resultar competitivos. La normativa pública determina, en particular, quién goza de cuánto poder de mercado.

Los defensores del libre mercado gustan de citar además a Adam Smith y su argumentación de que, en la búsqueda del propio interés, los individuos y las empresas están guiados por una especie de mano invisible hacia el progreso de la sociedad. Olvidan la advertencia del propio Smith: «Es raro que se reúnan personas del mismo negocio, aunque sea para divertirse y distraerse, y que la conversación no termine en una conspiración contra la población o en alguna estratagema para subir los precios».[118] Fue el reconocimiento de esta amenaza siempre presente lo que llevó al Congreso a aprobar, hace unos ciento veinticinco años, una Ley Antimonopolios que prohibiera las conspiraciones para restringir la competencia y las prácticas contrarias a ella.[119]

Podemos imaginar que la tarta de los ingresos nacionales se divide entre el ingreso de la fuerza laboral, las rentas del capital y todo lo demás, a la mayor parte de lo cual los economistas designan como «rentas». Las de la tierra son el ejemplo más obvio, pero los rendimientos de los recursos naturales, las ganancias monopolistas y de la propiedad intelectual (en la forma de patentes y derechos de

autor) se consideran también «rentas». La gran diferencia entre, digamos, estas y los ingresos del trabajo es la siguiente: si los trabajadores trabajan más, el tamaño de la tarta nacional aumenta. En los mercados perfectos, obtendrían como ganancia por sus esfuerzos adicionales justo lo que han añadido a la tarta nacional. Por el contrario, el dueño de la tierra u otro activo generador de rentas recibe un pago solo por ser propietario de la tierra o ese activo. La oferta de suelo puede ser fija —nada de lo que el propietario ha hecho añade nada a la tarta nacional— y, pese a todo, el propietario ingresa una gran cantidad. Lo que recibe es solo dinero que, de otro modo, habría ido a manos de otros. Lo mismo ocurre con un monopolio: cuando su poder aumenta, el dueño de este obtiene mayores ganancias (o rentas) monopolizadoras. Sin embargo, en este caso, la tarta nacional puede al mismo tiempo encogerse porque, para explotar su poder de mercado, restringe la producción para lograr que los bienes que el monopolio produce sean más escasos.

Así, en el mejor de los casos, las rentas son inútiles para el crecimiento y la eficiencia y, en el peor, nocivas. Pueden serlo porque distorsionan la economía, porque «excluyen» el tipo de actividad económica que es la base de la auténtica creación de riqueza. Naturalmente, describimos la persecución de ingresos más altos mediante la adquisición de rentas mayores como la *búsqueda de renta*. Si los individuos talentosos dentro de la sociedad se sienten atraídos por ella —ya sea haciendo más dinero al ejercer su poder de monopolio o estafando a terceros en el sector financiero o tentándolos con apuestas u otras actividades inicuas— menos de ellos participarán en la investigación básica, en la producción de bienes y servicios que los individuos de verdad quieran y necesiten, y en otras actividades que aumentan la auténtica riqueza de la nación. Todavía más, si aquellos que ahorran para su jubilación o para dejar un legado a sus descendientes invierten en activos productores de renta como la tierra, habrá menos demanda de nuevos activos verdaderamente productivos, como fábricas y equipos que elevan el rendimiento de los trabajadores.

De ello se sigue que, si uno detecta un aumento de las rentas, debería inquietarse, sobre todo si las actividades generadoras de renta son dañinas, ya sea por su poder de monopolio en aumento o la explotación creciente de los consumidores de a pie. Y esa es, precisamente, la historia de la economía estadounidense hoy en día.

La cuota decreciente del trabajo y el capital, y la cuota creciente de las rentas

Una faceta decididamente oscura de la desigualdad en aumento es la mengua en la parte de los ingresos nacionales que va a manos de los trabajadores (descrita en el capítulo precedente). Pero la fracción correspondiente al trabajo está también reduciéndose.

La cuota del capital es la fracción de los ingresos nacionales que va a manos de quienes han ahorrado y acumulado riqueza en la forma de, digamos, maquinaria e instalaciones o de propiedad intelectual (a la cual se alude a veces como capital intangible). Aunque no hay datos claros a los que podamos recurrir fácilmente, podemos hacer algunas inferencias sin miedo a equivocarnos. Por ejemplo, a partir de los datos sobre los ingresos nacionales, podemos rastrear el aumento en el capital social. Es posible que un país invierta más cada año, pero cada año una parte del antiguo capital se gasta. Podemos, así, estimar la adición neta de capital anual y, a partir de esta, la cuantía total de capital disponible en la economía en cualquier momento.

Para estimar el total del «ingreso de capital», multiplicamos este valor del capital por su tasa de rendimiento. Una vez más, desafortunadamente, no existen fuentes simplificadas a las cuales podamos recurrir para conocer la «tasa de rendimiento del capital». Las habituales series de datos sobre las rentas *observadas* confunden el auténtico retorno de capital —de los ahorros y la inversión— con el del poder de mercado. Nuestro objetivo aquí es intentar separar los dos. La lógica es en verdad simple. Podemos establecer fácilmente el rendimiento en activos seguros: la tasa de interés que el Gobierno debe pagar sobre los bonos públicos. La

pregunta es: ¿cuál es la cifra adicional requerida para compensar por el riesgo, esto es, la «prima de riesgo»? El retorno libre de riesgos sobre el capital ha disminuido debido al aumento global en los ahorros de los países emergentes como China, y ha disminuido particularmente con el advenimiento de la crisis de 2008, cuando las tasas reales de interés (reajustadas conforme a la inflación) en todo el mundo cayeron a la fuerza hasta el valor cero o incluso menos. De manera que también la prima de riesgo se ha reducido debido a las mejoras en la habilidad de gestionar el riesgo.[120] Sumando la tasa de rendimiento segura y la prima de riesgo, obtenemos la tasa total de rendimiento del capital, que con ambas más bajas hoy que en periodos anteriores, es también más baja. Al multiplicar el valor del capital estimado previamente por la tasa de rendimiento resultan los ingresos totales de capital.

Así, la relación estimada entre los ingresos de capital y los ingresos nacionales ha descendido de manera significativa. Varios estudios han confirmado tales hallazgos, algunos de ellos examinando en detalle el sector corporativo, otros centrados en la industria, otros en la economía en su conjunto.[121]

Si tanto la fracción de los ingresos laborales como la de los ingresos de capital han descendido, la cuota de las rentas tiene que haber subido, y de manera significativa. En Estados Unidos, aunque ha habido algún incremento en las de la tierra y la propiedad intelectual, una importante causa del aumento de las rentas reside en los beneficios: excesivos respecto a los que se habrían obtenido en una economía competitiva.[122]

Y, al examinar el problema de una manera distinta, se observan precisamente los mismos resultados. La riqueza nacional es el valor total del capital social de un país (antes descrito e incluidos las fábricas, el equipamiento y los bienes inmobiliarios comerciales y residenciales), la tierra, la propiedad intelectual y así sucesivamente. Según algunos estudios, la riqueza nacional de la mayoría de los países avanzados ha aumentado mucho más que el incremento de capital en sí. En rigor, en algunos países, incluido Estados Unidos, la proporción riqueza-ingreso está creciendo pese a que esté disminuyendo la de capital-ingreso.[123] La diferencia crucial entre

riqueza y valor real del capital social estriba en el valor de los activos generadores de renta, el cual ha aumentado una enormidad, incluso en relación con el PIB.[124]

Cuando examinamos las diversas fuentes de la «riqueza por rentas», vemos que una gran parte de su aumento reside en la excesiva cantidad de ganancias derivadas del uso de poder de mercado. Y una gran parte del aumento del valor capitalizado de los beneficios es el de las corporaciones de alta tecnología. Mordecai Kurz, de la Universidad de Stanford, ha demostrado recientemente que en torno al 80 por ciento del valor patrimonial de las empresas que cotizan en bolsa es atribuible a las rentas, lo cual representa casi un cuarto del valor total añadido, y buena parte de este está concentrado en el sector informático. Todo esto es un gran cambio respecto a lo que ocurría treinta años atrás.[125]

EL PORQUÉ DEL AUMENTO DEL PODER DE MERCADO Y LOS BENEFICIOS

Este aumento de los beneficios no debería constituir una sorpresa. Es una moneda de doble cara: los trabajadores han sido despojados de su poder de mercado con el debilitamiento de los sindicatos y especialmente con la globalización, lo cual describiremos en el siguiente capítulo.[126] Y en un mercado tras otro, o decae el número de competidores o aumenta la cuota del total de ventas que va a manos de dos o tres empresas en la cima, o ambas cosas a la vez. Ha habido una concentración creciente del mercado[127] —un 75 por ciento neto de las industrias la han visto aumentar entre 1997 y 2012—[128] y con ella viene asociado un poder de mercado mayor.[129] Las empresas se han valido de este para aumentar los precios en relación con los costes: lo que suele denominarse «márgenes».[130] Esto se traduce en altas ganancias, y el resultado es que nuestras grandes corporaciones se están haciendo con una porción cada vez mayor de la tarta de los ingresos nacionales, y que el nivel de beneficios de las empresas está alcanzando nuevos máximos, desde un promedio en torno a un 10 por ciento hasta un

16 por ciento en años recientes.[131] Según un cálculo, solo veintiocho firmas del S&P 500 acapararon el 50 por ciento de los beneficios corporativos en 2016, lo cual refleja una mayor concentración del poder de mercado hoy que en el pasado.[132]

Pruebas adicionales del aumento en la concentración y el poder de mercado

Las pruebas de que nuestra economía se está volviendo menos competitiva están a nuestro alrededor. Algunas resultan obvias: lo vemos en las opciones restringidas que tenemos al contratar televisión por cable, internet o servicios telefónicos. Tres firmas tienen un 89 por ciento del mercado en sitios de redes sociales, un 87 por ciento de las tiendas para remodelaciones domésticas, un 89 por ciento de la fabricación de marcapasos y un 75 por ciento del mercado de la cerveza; cuatro firmas tienen el 97 por ciento del mercado del pienso para gatos, un 85 por ciento del de mermeladas y un 76 por ciento de las ganancias de las líneas aéreas nacionales.[133] Pero la prueba existe además en nichos reducidos dentro de la economía, como el de alimento para perros, de pilas y baterías y de ataúdes.[134] En ciertos casos, la concentración de mercado no es tan transparente: una única compañía posee una elevada proporción de las farmacias de todo el país, pero las opera bajo distintos nombres.

Cuando hay una sola empresa en la economía, hablamos de un monopolio. Cuando hay tantas que ninguna de ellas tienen el poder de fijar los precios, decimos que es una competencia perfecta. Así, si una empresa aumentara aunque fuese un mínimo el precio de sus productos, sus ventas caerían a cero. En el mundo real, casi nunca hay un número lo bastante grande de empresas para que haya una aproximación siquiera remota a un modelo verdaderamente competitivo. Como contrapartida, hay pocas situaciones en que una empresa no tenga competidores. El mundo real es el área brumosa entre la competencia perfecta y el monopolio puro. Pero, incluso con pocos competidores, las empresas pueden ejercer cierto poder sobre

el precio. Si lo suben por encima de los costes de producción, pierden algunas ventas pero no demasiadas: aún les resulta provechoso hacerlo.[135] Normalmente, cuantos menos participantes haya, más débil será la competencia, y más elevados los precios en relación con los costes.[136] El poder de mantener los precios por encima de los costes refleja el poder de mercado de una firma.

En cuanto a las críticas al poder de mercado de los grandes gigantes tecnológicos, se objeta que, aunque puede ser que Google domine el mercado de la búsqueda en línea, aún debe competir por los dólares que se invierten en publicidad, contra Facebook en este caso. De manera similar, Apple debe competir con Samsung en el mercado de los teléfonos inteligentes. Como he comentado antes, en un mercado cualquiera el poder nunca es absoluto y siempre está sujeto a restricciones. Con todo, es absurdo pretender que no haya ninguno solo porque exista *alguna* competencia. Y mientras haya cierto poder de mercado, hay margen para la explotación y los beneficios excesivos.[137]

El poder de mercado se revela en otras formas aparte de precios y ganancias más elevados, incluido el modo en que las compañías tratan a su clientela. Muchas, por ejemplo, fuerzan a sus clientes a renunciar a su derecho a recurrir a nuestro sistema jurídico para la solución de disputas —lo que debería ser un derecho de cada individuo en una sociedad democrática— y se valen, en lugar de ello, de comités de arbitraje secretos que están organizados para favorecerlas.[138] En rigor, la mayoría de nosotros hemos renunciado de manera involuntaria a nuestros derechos cuando aceptamos una tarjeta de crédito, al abrir una cuenta bancaria, cuando contratamos internet o elegimos un proveedor de telecomunicaciones, pues casi todos ellos imponen cláusulas semejantes. La ventaja de un mercado competitivo es, supuestamente, que brinda la posibilidad de elección. Siendo estrictos, en este como en muchos otros frentes, la elección no existe.[139]

Y hay aún otras manifestaciones de la existencia y amplitud del poder de mercado. En un mercado competitivo, una firma no puede cobrar a distintos clientes precios diferentes por una misma cosa: el precio queda determinado por el coste (marginal) de producción, no por el valor que el cliente atribuye a la mercancía. Aun así, esa discriminación se ha vuelto algo habitual en nuestra economía digital, como analizaremos en el capítulo 6.

Innovación aplicada a crear poder de mercado

Hay pocas dudas de que ha habido un incremento en el poder de mercado. La pregunta entonces es por qué. Antes he descrito la visión de Warren Buffett de que la mejor forma para las empresas de asegurarse ganancias sostenidas consiste en rodearse de fosos que actúen como barreras a la entrada de otros competidores y evitar que los beneficios mengüen por los recién llegados. Entre las «innovaciones» recientes más rentables en Estados Unidos están las que refuerzan la habilidad de crear y ensanchar esos fosos y la de explotar el consiguiente poder de mercado.

En el modelo económico convencional, crear un mejor producto no garantiza ganancias sostenidas. Otros pueden acceder a ese mercado y competir para llevárselas. Cuando pasa la novedad, las firmas deberían obtener solo la renta normal sobre su capital, justo el retorno requerido para compensarlas por el uso de su dinero y el riesgo que corren. No debería haber rendimientos excesivos. Como cabía esperar, este es un resultado que a las firmas no les agrada. Así que una parte esencial de la estrategia empleada por las innovadoras es la de crear barreras a la entrada de competidores —lo que Warren Buffett denomina fosos— de manera que otros no accedan ni rivalicen por sus ganancias.

Las firmas como Microsoft son líderes en la innovación de barreras a la entrada y de formas astutas de expulsar a los competidores existentes, así como en los avances habidos a finales del siglo XX, edificados sobre los hombros de aquellos gigantes contrarios a la

competencia que estuvieron antes que ellos. La saga de la guerra librada en los años noventa entre los varios buscadores de internet resulta instructiva al respecto. En esa época, Netscape era uno de los innovadores más audaces del sector. Preocupado por que esta compañía advenediza pudiera en algún sentido afectar a su cuasi monopolio de sistemas operativos para ordenadores personales, Microsoft se propuso desbancarla y desarrolló un producto que muchos juzgaban inferior, Internet Explorer. Este no podía ganar por sus propios méritos, pero con su poder de mercado en sistemas operativos para ordenadores personales Microsoft podía insertarlo en prácticamente cada ordenador que se vendiera en Estados Unidos; lo incluyó gratis en su sistema operativo. ¿Cómo se puede competir contra un buscador ofrecido a precio nulo? Con todo, esta medida resultó insuficiente, por lo que Microsoft sembró la duda, en lo que se denominó una estrategia MID —miedo, incertidumbre y duda—, respecto a si no surgirían problemas de incompatibilidad con Netscape. Las advertencias a los usuarios los hizo preocuparse por si la instalación de Netscape dañaría el funcionamiento de sus ordenadores.[140] A través de estas y otras prácticas contrarias a la competencia, Microsoft desbancó a Netscape, que, a principios del siglo XXI, había quedado casi en desuso. Incluso después de que las prácticas de Microsoft fueran prohibidas por las autoridades en tres continentes, su dominio continuó, hasta que al final nuevos participantes (como Google y Firefox) irrumpieron en el mercado de los buscadores en internet.

Hoy son los nuevos gigantes tecnológicos quienes abusan de su poder de mercado; las autoridades europeas en el tema de la libre competencia van descubriendo que compañías como Google han incurrido en prácticas contrarias a la misma, primero al favorecer sus propios servicios en las búsquedas en internet, y luego abusando de su poder en el mercado de la telefonía móvil. La Unión Europea ha impuesto multas récord en los dos casos, de 2.800 millones y 1.500 millones de dólares respectivamente.

Abusar del sistema de patentes es otra vía para reducir la competencia, pues esas son una barrera temporal al acceso. Nadie

puede crear un producto que sea idéntico a uno ya patentado. Cuando la mayoría de los estadounidenses se pregunta cómo se usan las patentes, imagina quizá a un inventor de poca monta que busca protección legal par evitar que las grandes compañías le roben su idea. En nuestra época, la situación no es ni con mucho tan sencilla, y las patentes se han usado a menudo como una barrera efectiva contra el acceso de competidores. Muchas innovaciones requieren hoy de centenares, si no miles, de patentes. Y cuando una firma crea un producto nuevo (digamos, un nuevo chip), existe el riesgo de llevar involuntariamente al menos una de entre una infinidad de patentes. Solo una empresa grande tendría los recursos para averiguar todas las vigentes. Incluso más, las grandes firmas suelen negociar las unas con las otras para autorizarse a compartir sus patentes, sabiendo que de otro modo se verían inmersas en infinitos litigios. Pero esto plantea serias dificultades a un nuevo participante en ese mercado: los nuevos no son parte de este club. Saben que existe un riesgo real de ser demandados, sin importar lo que hagan ni lo innovadores o cuidadosos que sean. No tienen los recursos financieros para ganar un juicio. Muchos innovadores potenciales se sienten desalentados incluso de intentarlo cuando consideran la amenaza de caras demandas legales que los dejarían en la bancarrota aunque no se lo merezcan.[141] La sola posibilidad de una demanda por violación de patentes puede provocar escalofríos a un innovador joven.

Una rápida búsqueda de «infracción de patentes» muestra numerosos casos, en torno a los cientos de millones de dólares, entre Qualcomm y Apple, Apple y Samsung, y así sucesivamente. Los únicos ganadores seguros en todas estas demandas son los abogados; los únicos perdedores seguros son los consumidores y las pequeñas firmas incapaces de entrar en la refriega. Ese es el capitalismo al estilo americano del siglo XXI.

Nuestras firmas «innovadoras» no ponen fin a sus prácticas contrarias a la libre competencia. Han sido incluso pioneras en concebir nuevos arreglos contractuales para aprovechar su poder de mercado. Estas nuevas modalidades contractuales no permiten, por

ejemplo, que las tiendas premien a la clientela que emplea tarjetas de crédito de alto coste, y que suponen elevadas comisiones para el comerciante. Las compañías que las gestionan han cortocircuitado con eficacia la competencia en el tema precios.[142] La falta de competencia implica que las firmas dominantes (Visa, MasterCard y American Express) pueden cobrar a los comerciantes comisiones que son un múltiplo de los costes del servicio.[143] Por supuesto, estos suelen acabar traspasados al precio de los bienes y servicios que los individuos pagan con estas tarjetas, así que incluso cuando la tarjeta otorga premios no queda claro que sus usuarios salgan ganando. Pero esto sí implica que quienes pagan en efectivo y no pueden, por ende, aprovechar las rebajas concedidas por las tarjetas de crédito terminan subvencionando a los individuos con altos ingresos que emplean las Premium, incluida la American Express.[144] Una fracción del coste de la transacción de un 1, 2 o 3 por ciento puede parecer poco, pero multiplicado por los trillones de dólares implicados en las transacciones equivale a miles de millones de dólares, un dinero que va directamente desde los bolsillos de los consumidores hasta las arcas de las instituciones financieras.[145]

Cada industria ha dado así muestras de creatividad para dar con su propia forma de mantener el poder de mercado. Nuestras compañías farmacéuticas han sido particularmente innovadoras a la hora de dejar fuera a las empresas de productos genéricos, que hacen bajar los precios y, por ende, las ganancias de las grandes empresas dentro del sector, conocidas como *big pharma*. Antes simplemente solían sobornar a los vendedores de medicamentos genéricos para que no accedieran al mercado, pero luego se estableció con razón que eso violaba las leyes antimonopolios.[146] Ahora han descubierto formas de prolongar de manera efectiva la vida de la patente, una práctica conocida como «reverdecimiento».[147]

Y hay aun otro ejemplo de creatividad aplicada a mantener el poder de mercado, empleado sobre todo por los nuevos colosos tecnológicos: son las fusiones de carácter preventivo, es decir, la adquisición de competidores potenciales antes de que puedan constituir una amenaza y antes de que esa adquisición se vea

expuesta, porque atenta contra la libre competencia, a un cuidadoso escrutinio por parte del Gobierno. Esos jóvenes emprendedores suelen estar deseosos de vender su empresa por una cifra enorme, que a menudo supera con creces sus sueños más delirantes, en vez de correr el riesgo de enfrascarse en una batalla contra Google o Facebook.[148]

Razones adicionales del aumento en el poder de mercado

Hay muchas otras razones que explican el aumento producido en el poder de mercado, aparte de la aptitud innovadora de nuestro sector corporativo para crear y mantener ese poder. Algo de ese incremento es, por otra parte, una simple consecuencia de la evolución de nuestra economía, lo que incluye un giro de la demanda hacia segmentos sociales para los que el poder de mercado local según el prestigio es importante. Puede ser que en una región determinada haya un solo concesionario Ford o un solo representante de tractores John Deere y, como los clientes suelen llevar de vuelta al distribuidor sus coches o tractores para su mantenimiento, esto genera una suerte de poder de mercado a nivel local del que compañías como John Deere derivan buena parte de sus beneficios, aunque la competencia haya hecho descender las ganancias y los precios en la fase propiamente industrial de su negocio.

Asimismo, aquellas industrias en las que existe lo que suele denominarse un monopolio «natural» están alcanzando cada vez mayor importancia. Los monopolios naturales surgen cuando hay una única firma que domina el mercado y esto genera una reducción de los costes. Por ejemplo, en situaciones en que los costes promedios se ven rebajados por el volumen de producción.[149] En cualquier lugar es rentable contar con solo una compañía proveedora de electricidad o agua. Hace un centenar de años, en muchas industrias claves como la del acero y los automóviles dominaban solo unas cuantas firmas titánicas. La competencia estaba limitada simplemente porque los nuevos interesados en

participar no alcanzaban el volumen de producción necesario para rebajar los costes. Pero la globalización ha expandido tanto las dimensiones del mercado que, aun cuando sea difícil ser, por ejemplo, un productor de coches competitivo que apenas fabrique varios centenares de miles de vehículos, sigue habiendo muchas firmas que alcanzan el volumen de producción necesario.[150]

Hoy en día, es la «nueva economía» la que limita la competencia. En buena parte de esa nueva economía innovadora, el coste básico viene dado por la investigación y el desarrollo. El coste adicional de proveer a otro cliente más es nulo.[151]

Cambio en las reglas del juego

Gran parte del aumento en el poder de mercado surge, sin embargo, de un cambio implícito en las reglas del juego. Entre las más importantes están aquellas diseñadas para asegurarse de que los mercados sigan siendo competitivos, esto es, las leyes antimonopolios aludidas previamente. Las nuevas e inferiores han facilitado la creación, el abuso y la obtención de poder de mercado, y no han ido a la par de la economía cambiante.[152]

La aplicación laxa de las reglas existentes juega también su parte: durante la Administración del presidente George W. Bush hubo un récord a la baja en los casos antimonopolios llevados a juicio, con Obama el asunto fue solo un poco mejor.[153] En 2015, las fusiones y adquisiciones —de firmas que se unieron para hacerse cada vez mayores y más poderosas— alcanzaron un máximo histórico con una cifra de 4,7 trillones de dólares, y aunque no todas ellas afectaron a la competencia, muchas sí lo hicieron. Una política inadecuada respecto a la libre competencia permite que aquellos con cierto poder de mercado, como Google, Facebook y Amazon, se aprovechen de ese poder, lo refuercen, amplíen su alcance y lo hagan más duradero.

CRECIMIENTO Y PODER DE MERCADO

Es fácil darse cuenta de la forma en que el poder de mercado conduce a una mayor desigualdad, pero desempeña a su vez un papel en el lento crecimiento de la economía y su bajo rendimiento. El poder de monopolio es, por cierto, una distorsión del sistema de mercado que conduce a una economía menos eficiente.[154] Según estimaciones recientes de David Baqaee, de la London School of Economics and Political Science, y Emmanuel Farhi, de Harvard, supone un coste enorme para la economía: el hecho de eliminar los márgenes a que da lugar la falta de competencia aumentaría la productividad de la economía estadounidense en alrededor de un 40 por ciento.[155]

La creación de barreras al acceso es una parte integral del poder de mercado. Por el contrario, una economía dinámica y competitiva se caracteriza por la entrada (y la salida) frecuente de empresas, con un número por lo general elevado de nuevas firmas. El porcentaje de empresas jóvenes dentro de la economía estadounidense es muy inferior al de muchos países, lo superan por bastante la «vieja Europa» (por ejemplo, España, Suecia y Alemania) y países emergentes como Brasil, y es inferior al que fue en el pasado. Esto concuerda con la visión de una economía en la que la competencia está en declive y donde las empresas exitosas se las arreglan para levantar grandes barreras al acceso de otros participantes, rodeándose de fosos anchos y profundos.[156]

El marcado aumento del poder de mercado afecta a la productividad general de la economía, pero puede tener a la vez efectos significativos sobre la demanda de los consumidores. A medida que el dinero se traslada desde la base de la pirámide económica hasta la cima, el consumo agregado desciende, simplemente porque los sectores en la cúspide consumen una fracción de sus ingresos menor que la que consumen los que están por debajo, que han de gastar casi todo lo que ingresan solo para salir adelante.

Aún hay más, la inversión se debilita porque la renta *adicional* de producir de más se ve rebajada a la par que aumenta el poder de monopolio. En estos sistemas económicos, a mayor producción, los precios tienen que ser rebajados, de modo que el incremento en las ganancias pueda ser mucho menor que en los mercados competitivos, donde los precios no se ven alterados por la producción de cualquier empresa. Esto ayuda a explicar una anomalía detectada en los últimos años: mientras que las tasas de beneficios han sido muy elevados, los de inversión (como parte del PIB) han caído desde un 17,2 por ciento en las décadas de 1960 y 1970 hasta un promedio de un 15,7 por ciento entre 2008 y 2017. Y este descenso de la inversión privada es un mal augurio para el crecimiento futuro.[157]

Hay un efecto adicional que ya se ha señalado: la innovación que debería dirigirse a crear formas más eficientes de producir artículos mejores se dirige, en lugar de ello, a crear mejores formas de generar y mantener el poder de mercado y explotar a los consumidores. Nuestras empresas financieras han demostrado una habilidad excelsa en este último terreno, pero no son las únicas, como George Akerlof y Robert Shiller, ganadores del Nobel, demostraron con creces en su libro de 2015, *La economía de la manipulación: cómo caemos como incautos en las trampas del mercado*.[158] Hemos explicado, por ejemplo, cómo nuestras tabacaleras, las farmacéuticas y las compañías de alimentos se han beneficiado de la elaboración de productos adictivos, no solo innecesarios para el individuo sino dañinos de verdad.

Solíamos creer que las ganancias elevadas eran un signo del buen funcionamiento de la economía estadounidense, de un mejor producto y un mejor servicio. Pero ahora sabemos que pueden provenir también de otras formas mejores de explotar a los consumidores, de discriminar los precios, de extraer la «plusvalía del consumidor» (el exceso que los individuos estarían dispuestos a pagar por un producto, frente a lo que hubieran tenido que pagar en un mercado competitivo). La principal consecuencia de dicha

explotación es que se redistribuyen los ingresos de los consumidores a los nuevos superricos y las firmas que ellos dirigen y controlan.

EL DEBILITAMIENTO DEL PODER DE MERCADO DE LOS TRABAJADORES

La explotación que las corporaciones hacen de su poder de mercado es solo la mitad del problema. Hoy nos hallamos, además, ante un problema creciente de poder monopsónico, es decir, la habilidad de las firmas para aprovechar su poder de mercado contra aquellos que las proveen de bienes y servicios y, en particular, contra los trabajadores.[159] El monopsonio alude a una situación en que hay un solo comprador en el mercado, o un único empleador. Igual que hay pocos en que haya un único vendedor (un monopolio), hay pocos con un único comprador. Cuando nos referimos antes al poder de monopolio, queríamos decir que las firmas poseen un poder de mercado *significativo*, suficiente para elevar de un modo rentable el precio muy por encima del nivel competitivo. Previamente en estas páginas, afirmamos que los cambios en la economía habían llevado a un aumento en el poder de mercado, cuando menos en muchos de los sectores relevantes. Aquí ocurre algo similar: lo que nos preocupa es la caída del poder negociador de los trabajadores y, con ello, de sus salarios.

El modelo competitivo convencional cuenta con mercados laborales «atomizados» en los que los salarios se fijan para hacer coincidir la oferta y la demanda de trabajo. Nadie tiene poder de mercado. La dimisión de un trabajador no tiene consecuencias para la empresa: esta se limita a ir al mercado laboral para encontrar uno idéntico por el mismo salario; y, lo más relevante, el despido no tiene consecuencias para el trabajador, que se limita a encontrar un empleo equivalente por el mismo salario.

Pero este no es el mundo en que hoy vivimos. La empresa puede reemplazar fácilmente a un trabajador, quizá no tan bueno pero casi. Por otro lado, el trabajador suele ser incapaz de encontrar de manera fácil y rápida un trabajo alternativo y equivalente, sobre

todo cuando la tasa de desempleo es alta. Si hay alguno disponible, puede ser en otra ciudad, lo cual exige del individuo que se traslade. La discontinuidad que todo ello supone resulta costosa para el propio trabajador y su familia. Simplemente, un periodo prolongado sin empleo no es una opción: está la hipoteca, el coche y otros pagos sustanciales que cubrir cada mes. En resumen, hay una asimetría colosal del poder de mercado a favor del empleador.[160]

Igual que el poder dentro del mercado de productos (el de bienes y servicios) permite a las empresas subir los precios por encima de los que serían de otro modo y muy por encima del coste de producción, en los mercados laborales el poder de mercado les permite presionar para bajar los salarios más de lo que podrían hacerlo en otras circunstancias.

Aunque es ilegal hacerlo, muchas de nuestras empresas en vanguardia se han coludido, habitualmente en secreto, para mantener los salarios bajos; y solo mediante litigios estas fechorías han salido a la luz. Con Steve Jobs, Apple se reunió con Google, Intel y Adobe para acordar no «levantarse» los empleados entre ellas, esto es, se pusieron de acuerdo en no competir. Los trabajadores afectados pusieron una demanda en contra de esta conspiración contraria a la libre competencia; esta se resolvió por una cifra de 415 millones de dólares. Disney y una serie de estudios cinematográficos pagaron también una gran indemnización, tras una demanda por conspirar ilegalmente para no quitarse los trabajadores. Incluso los acuerdos en franquicias de comida rápida incluyen cláusulas contrarias a ello. La competencia —las empresas lo saben bien— haría subir los salarios. Muchos contratos incluyen condiciones para cuando el individuo contratado acepte un empleo de un competidor, una consecuencia de lo cual es también la de reducir la competencia y los salarios.[161]

Consciente del riesgo existente de que las empresas se coludieran para subir los precios, a Adam Smith le preocupaba a la par que

ellas se unieran para rebajar los salarios:

> Los patronos están siempre y en todo lugar en una especie de acuerdo, tácito pero constante y uniforme, para no elevar los salarios sobre la tasa que existe en cada momento. […] Los patronos a veces entran en uniones particulares para hundir los salarios por debajo de esa tasa. Se urden siempre con el máximo silencio y secreto.[162]

Smith parece haber anticipado así las acciones de nuestros líderes empresariales del siglo XXI, ya sea en Hollywood o Silicon Valley.

Pruebas adicionales del poder de mercado de los empleadores

Todos los días vemos las muestras del poder de mercado que detentan los empleadores, que les permite forzar a sus trabajadores a cumplir jornadas partidas (cuatro horas por la mañana y cuatro al atardecer, con tres horas libres en medio); u ofrecerles únicamente la posibilidad de un empleo a tiempo parcial cuando ellos querrían trabajar la jornada completa, y esto solo para eludir las prestaciones sanitarias; o bien cambiarles el horario cada semana y notificárselo solo al término de la semana previa (a lo cual se denomina horarios discrecionales). Apreciamos muestras de ese poder de mercado en las exigencias que imponen a sus empleados para que trabajen horas extraordinarias, a menudo sin pagarles por ese tiempo adicional.[163] Estas políticas causan estragos en la vida familiar y provocan en el individuo un sentimiento de impotencia.[164]

Una multitud de cambios en las instituciones (el debilitamiento de los sindicatos), reglas, normas y prácticas ha debilitado el poder negociador de los trabajadores.[165] Por ejemplo, cuando los sindicatos negocian mejores acuerdos, todos los operarios de una fábrica se benefician, incluso aquellos que no están afiliados. Pero algunos trabajadores prefieren «ir por libre» y disfrutar de los beneficios del sindicato sin pagar por ellos. Por eso los sindicatos negocian a menudo lo que se denomina «servicios sindicales», que exige que todos los trabajadores contribuyan de algún modo a

apoyarlos. Así, todos pueden participar votando, por ejemplo, cuál debería ser la postura negociadora de la entidad, o qué es lo más importante para los trabajadores.

Naturalmente, las compañías quieren tener empleados que les cuesten lo menos posible, así que no les gustan los sindicatos. Quieren poder despedir y suspender a voluntad a los trabajadores, asegurándose de contar con unos dóciles a los que obliguen a soportar los costes de las fluctuaciones económicas. Saben que ningún trabajador por sí solo tiene poder negociador para tratar con la firma y sus directivos, pero sí colectivamente.[166] Así, es natural que los empleadores busquen debilitar a los sindicatos de cualquier forma que esté a su alcance. Una manera fácil de hacerlo es dificultarles el cobro de cuotas, alentando a los trabajadores a ir por libre, a disfrutar de los beneficios del sindicato, como tener salarios más altos, sin contribuir a sostenerlos. Y desde luego que, sin recursos, los sindicatos serán menos efectivos a la hora de conseguir lo que los trabajadores anhelan y requieren. Así, en muchos estados, las empresas han acudido al Gobierno para proscribir los servicios sindicales mediante las denominadas leyes del derecho a trabajar, aunque más acertado sería designarlas como leyes del derecho a ir por libre.[167]

El debilitamiento de los sindicatos ha conducido no solo a que haya salarios inferiores para los trabajadores,[168] sino que ha eliminado su capacidad de atenuar los abusos de la empresa, tales como que los niveles directivos cobren sueldos exorbitantes a expensas no solo de los trabajadores sino de reinversiones en la firma, poniendo así en peligro el futuro de esta. Lo que John K. Galbraith describió a mediados del siglo XX como una economía basada en el contrapoder se ha convertido en una economía basada en el dominio de grandes corporaciones e instituciones financieras; es más, en el poder de los consejeros delegados y otros ejecutivos dentro de las corporaciones.[169]

PARA REDUCIR EL PODER DE MERCADO: MODERNIZACIÓN DE LAS LEYES ANTIMONOPOLIOS EN EL SIGLO XXI

A finales del siglo XIX, Estados Unidos afrontaba una situación parecida a la de hoy: un poder de mercado creciente y un grado de desigualdad social en aumento. El Congreso reaccionó aprobando una serie de leyes para limitar el poder de mercado y sus abusos. En 1890, aprobó la Ley Antimonopolios Sherman, a la cual siguió, durante los siguientes veinticinco años, una legislación adicional que garantizaba la libre competencia. Todas esas leyes, es importante señalarlo, se inspiraban en la convicción de que la concentración del poder económico conduciría inevitablemente a una concentración del poder político. Las leyes antimonopolios no partían de un análisis económico muy refinado, sino que se inspiraban en el carácter de nuestra sociedad y democracia.[170]

Esas leyes funcionaron y los grandes monopolios fueron desarticulados, a la vez que se restringieron las fusiones que hubieran redundado en unos nuevos. Pero, en las décadas que siguieron, la causa antimonopolios fue asumida por un ejército de abogados y economistas conservadores que redujeron el espectro de la normativa. A tales individuos no les preocupaban tanto las consecuencias más amplias del poder de mercado para nuestra economía o nuestra democracia, simplemente querían dar rienda suelta a los intereses corporativos y empresariales.

Algunos economistas que eran a su vez académicos se esforzaron en defender de forma razonada esta simple captura del poder. En la Universidad de Chicago, Milton Friedman se rodeó de un grupo de economistas cuya argumentación era que no había que preocuparse por los monopolios porque las economías eran naturalmente competitivas.[171] En una economía innovadora, el poder de monopolio sería temporal, y la lucha por convertirse en un monopolio espolearía la innovación y redundaría en el bienestar del consumidor.[172] Su propuesta fundamental era que el Gobierno era nocivo y el sector privado, beneficioso. Los intentos gubernamentales de interferir en las maravillosas operaciones del

mercado —incluso de frenar los monopolios— eran innecesarios y probablemente contraproducentes. Así, quienes aplicaban las leyes antimonopolios se preocupaban más del riesgo escaso de encontrar prácticas contrarias a la libre competencia como un reflejo de las formas complejas en que operan los mercados eficientes que del peligro de permitir que estas persistieran.[173]

La Escuela de Chicago tuvo una influencia desproporcionada en nuestra política y nuestros tribunales. Llevó a un debilitamiento de la causa antimonopolios, ya que los tribunales asumieron, pura y simplemente, que los mercados eran competitivos y eficientes y que todo comportamiento que pudiera parecer contrario a la libre competencia en realidad no era más que una serie de respuestas eficientes a las nuevas complejidades del mercado. Se ponía una carga impositiva enorme sobre cualquiera que intentara sostener que una firma determinada se había involucrado en prácticas contrarias a la libre competencia. Tal y como resumió un miembro de la Comisión Federal de Comercio (el órgano gubernamental encargado de garantizar un mercado competitivo): «Debemos dedicar todas nuestras energías a probar que el agua es húmeda, de modo que no nos quedan recursos para combatir los problemas reales contra la libre competencia».

Pongamos por caso una forma habitual de comportamiento contrario a la competencia llamado «de precios predatorios». Se da cuando una firma acaudalada y enorme baja los precios o toma medidas para desbancar a sus rivales. Pierde dinero a corto plazo, pero a la larga lo recupera con creces. Tras los ingresos al mercado de una nueva aerolínea American Airlines solía aumentar su capacidad y bajar las tarifas en alguna ruta que deseaba hegemonizar. Por lo general, no se requería mucho tiempo para que la advenediza tirara la toalla y abandonara la pelea. Una vez que esta había desertado, American volvía a reducir su capacidad y subía los precios. Era una jugada astuta, normalmente rotulada como «predatoria».

Según la Escuela de Chicago, todo intento de subir los precios por encima de los costes se daría de bruces al instante contra una avalancha de nuevas firmas accediendo a ese mercado (o eso era lo

que se postulaba). En consecuencia, nunca sería de provecho para una empresa fijar precios predatorios porque nunca podría recuperarse de sus pérdidas iniciales fijándolos a un nivel superior al competitivo. Al seguir estas doctrinas, los tribunales dejaban una pesada carga impositiva sobre quienes afirmaban que una firma estaba involucrada en acciones predatorias, una carga tan pesada que se volvió casi imposible interponer una demanda por precios predatorios.[174]

Lo que ahora se requiere es modificar estas *presunciones*, con las cargas impositivas asociadas, inspiradas en la hipótesis de que los mercados propician en lo esencial la libre competencia. Debería considerarse la ilegalidad de las prácticas contrarias a la competencia —acciones que reducen la competencia en el mercado —, a menos que haya pruebas sólidas: a) de que ello reporta beneficios significativos en cuanto a eficiencia y que una buena proporción de estos va a parar a manos de otros sectores distintos a la propia firma, y b) de que esos beneficios no pueden conseguirse de una forma que no sea contraria a la libre competencia.[175] Enseguida analizamos cierto número de cambios requeridos en tales presunciones.

El Gobierno deberá ser, a la vez, más activo y recurrir a un espectro más amplio de instrumentos, y no solo restringir las fusiones y ciertas prácticas contrarias a la competencia. Ha pasado algún tiempo desde que desarticuló a una firma tan hegemónica como Standard Oil, pero quizá haya llegado la hora de evaluar si una entidad como Facebook no debería deshacerse de Instagram y WhatsApp. Las fusiones que conducen a grandes conflictos de intereses deberían prohibirse (como cuando un proveedor de internet adquiere una empresa generadora de contenidos recreativos) y, en caso de estar ya permitidas, debería imponerse la cesión aludida. Igualmente, debería prohibirse a las firmas con poder de mercado que iniciaran negocios donde haya conflictos de interés con sus clientes ya existentes.[176] A estas nuevas políticas se alude en ocasiones como reformas estructurales.

Como hicimos notar previamente, los efectos del poder de mercado pueden durar mucho tiempo una vez establecidos, de

manera que, hasta que se restablezca un mercado competitivo, puede ser preciso que el Gobierno regule las cosas, asegurándose de que no haya abusos relacionados con ese poder de mercado. Por ejemplo, la Enmienda Durbin a la Ley Dodd-Frank, reguladora de la financiación, dio a la Reserva Federal autoridad para regular las comisiones que se cobran a los comerciantes por las tarjetas de débito, aun cuando no regularon las comisiones aún más elevadas que se cobran por las tarjetas de crédito.[177]

Fiscalización del poder de mercado sea cual sea la forma en que surja

Lo que se necesita, pues, es volver a comprometerse a limitar los excesos del poder de mercado, donde sea que exista y cualquiera que sea la forma que adopte, para intentar restaurar la libre competencia en la economía. Abusar del poder de mercado debería ser, sin importar cómo se haya adquirido, una violación de las leyes antimonopolios. Y las prácticas contrarias a la libre competencia, ya sea que surjan del poder monopsónico o de monopolio, deberían quedar prohibidas y punto.

En Estados Unidos, una empresa que ha alcanzado legítimamente su hegemonía dentro del mercado, sin entrar en prácticas contrarias a la competencia, tiene una gran libertad de acción en cuanto a su poder de mercado: no solo puede imponer precios más elevados, sino contratos no competitivos. Por el contrario, en Europa dicha empresa puede ser acusada de abusar de su poder de mercado.

Valeant, una gran corporación farmacéutica y la única fabricante de Syprine aprobado por la Administración de Alimentos y Medicamentos (FDA, por sus siglas en inglés) un medicamento sin protección por patente que resulta vital para la supervivencia de quienes padecen una extraña afección hepática denominada enfermedad de Wilson, se valió en 2015 de su poder de mercado para subir los precios de una píldora que en algunos países se vende por un dólar, por lo que el suministro de un año cuesta 300.000

dólares.[178] Este es solo un caso en un largo listado de abusos únicamente en este sector.[179]

La doctrina antimonopolios tradicional, tal como ha evolucionado, suele centrarse en los consumidores desde una perspectiva a corto plazo y da por sentado, como hemos hecho notar, que los mercados propician por naturaleza la libre competencia. Así, cuando los tribunales han examinado las prácticas predatorias de alguna firma —consistentes en desbancar a los competidores para alcanzar una posición dominante en función de las empresas que pueden aumentar o no los precios—, han considerado los beneficios a corto plazo de unos precios de consumo más bajos, sin preocuparse demasiado por el daño a largo plazo que ello genera.

Esta perspectiva cortoplacista del consumidor se topa a su vez con problemas cuando se está en presencia de un monopsonio. Las dimensiones de Walmart le otorgan tal influencia que puede pagar menos a sus proveedores. Especialmente en aquellos sitios de Estados Unidos donde hay elevadas tasas de desempleo y pocos empleadores, tiene el poder de fijar sus salarios y condiciones laborales a niveles por debajo de lo que serían en una economía competitiva. Esto es malo para la economía, incluso si Walmart comparte con sus clientes algunos de los beneficios que le brinda su poder de mercado (monopsonio). Así, considerar este poder solo a través del impacto que tiene en los consumidores es un error. Walmart está desvirtuando la economía con su búsqueda implacable de beneficios; y lo que la empresa gana (incluido lo que comparte con sus clientes) es menor que lo que el resto de la economía pierde.

Fusiones

Nuestra economía en evolución ha supuesto nuevos obstáculos para la práctica antimonopolios tradicional. Normalmente, las leyes antimonopolios se han centrado en contrarrestar la creación de un poder de mercado a través de las fusiones y adquisiciones, pero estas se han permitido en un sector tras otro a pesar de que la

concentración del mercado haya alcanzado niveles peligrosos —las líneas aéreas y las telecomunicaciones son un buen ejemplo de ello —, lo cual sugiere que es preciso aumentar las restricciones.

Las empresas alegan, por supuesto, que las fusiones y adquisiciones que ellas proponen serán un beneficio debido a las nuevas economías de escala y de alcance: las grandes firmas, aseguran, son más productivas. Pero la verdadera razón de muchas fusiones —tanto horizontales (entre firmas de líneas de negocio que compiten entre sí) como verticales (en que una firma se fusiona con un proveedor o cliente de sus servicios)— es reforzar el poder de mercado. Debería exigirse a las empresas que presenten casos más convincentes de los beneficios que traerá en cuanto a eficiencia una fusión sugerida. Si los precios de los bienes suben después de esta, esto debería operar como una mala señal de que lo que impulsa la fusión es el deseo de incrementar el poder de mercado.[180]

Es necesario, además, examinar con mayor atención los conflictos de interés que surgen con las fusiones: cuando, por ejemplo, una compañía de internet se fusiona con un proveedor de entretenimiento en línea, cabe esperar que utilice su poder de mercado en internet para autoconferirse ventajas sobre los proveedores de diversión que compiten con ella, pese a que prometa ser «neutral». Tendremos, por cierto, una economía más dinámica y competitiva si prohibimos tales fusiones, que dan pie a conflictos de interés inherentes; los alegados beneficios en cuanto a eficiencia, de carácter estático, se ven menguados por los efectos a largo plazo contra la libre competencia.[181]

Adicionalmente, la regulación de las fusiones debe tener en cuenta la forma que es probable que adopten los mercados. Hoy en día, solo se les pone atajo cuando hay una disminución significativa de la competencia en el mercado *como es en la actualidad*. Pero, en un sector dinámico, lo que importa es el efecto de la fusión en el mercado como es probable que evolucione. Los gigantes tecnológicos entienden las reglas y han estado jugando dentro del sistema. Se dedican a lo que antes aludimos como fusiones preventivas, adquiriendo firmas cuando son aún lo suficientemente pequeñas para sortear la investigación antimonopolios, eliminando

así futuros obstáculos para su hegemonía. Facebook adquirió Instagram (por mil millones de dólares en 2012) y WhatsApp (por casi veintidós mil millones en 2015, más de 40 dólares por cada usuario registrado). El gigante contaba con el conocimiento técnico para crear plataformas análogas, y si no lo hubiese tenido, podría haber contratado ingenieros que sí. Solo hubo, en rigor, una razón por la que estuvo dispuesto a pagar tanto: anticiparse a la competencia.

Tales fusiones preventivas deben quedar prohibidas, así como aquellas que suponen la posibilidad real de reducir la competencia en un futuro próximo.[182]

Nuevas tecnologías y nuevos desafíos

Aunque no hubiera habido nada de malo en la legislación antimonopolios tal y como se desarrolló durante la segunda mitad del siglo XX, está claro que no ha sido capaz de estar a la altura de los desafíos planteados por nuestra economía en evolución, las nuevas tecnologías, los nuevos contratos y las innovaciones para generar y ampliar el poder de mercado.

Ahora entendemos mejor, por ejemplo, cómo es que una serie de prácticas y cláusulas contractuales socavan la competencia; que una firma dominante garantice que igualará sus precios a los de cualquier competidor socava el acceso al mercado: un nuevo participante sabe que no puede ganar. Previamente analizamos varias cláusulas de los contratos laborales que sabotean la libre competencia entre los trabajadores.[183] Las arbitrales impiden tanto a los trabajadores como a la clientela obtener indemnizaciones adecuadas por un comportamiento explotador. Los contratos entre los comerciantes y las compañías que gestionan las tarjetas de crédito, y entre las aerolíneas y los sistemas de reserva en línea de billetes minan la competencia y conducen a tarifas exorbitantes. Todo esto debería considerarse como lo que es —algo contrario a la libre competencia— y prohibirse por ley.

Los gigantes tecnológicos saben cómo esgrimir su poder en muchos frentes.[184] Amazon tentó con crear miles de puestos de trabajo para lograr que las ciudades de todo el país pelearan por que instalara en ellas su segunda sede mediante, por ejemplo, reducciones impositivas a la empresa, haciendo recaer esa carga tributaria en otros, desde luego. Las firmas pequeñas no pueden hacer esto y ello confiere a Amazon una ventaja inmensa sobre otros comerciantes locales al por menor. Necesitamos de un marco legal que evite estas carreras para desbancar a la competencia.[185]

Derechos de propiedad intelectual y competencia

Hay un área en la cual el Gobierno autoriza el monopolio: al otorgarse una patente, el innovador goza de un poder de monopolio transitorio. Y en la medida que evolucionamos hacia una economía basada en el conocimiento, los derechos de propiedad intelectual (DPI) tienen probabilidades de desempeñar un papel cada vez mayor en la escena.

El poder de monopolio implica que el conocimiento no se está utilizando de manera eficiente y que los precios son más elevados de lo que serían de otro modo. Un régimen bien diseñado de DPI equilibra esos grandes costes con los beneficios dinámicos provenientes de los incentivos a la innovación que supuestamente ofrece. Pero en años recientes ese equilibrio se ha visto afectado, pues las corporaciones han presionado con éxito para que se introduzcan cambios en los DPI, otorgándoles un poder de mercado creciente, tan grande que ahora se ha vuelto incluso dudoso si el régimen estadounidense de DPI estimula o más bien reprime la innovación.[186] Un ejemplo evidente es la duración más prolongada del derecho de autor. No hay evidencia alguna de ningún beneficio innovador en la extensión de ese derecho a setenta años después de la muerte del autor. A esta disposición incluida en la Ley de Extensión del Copyright de 1998 se la denominó «Mickey Mouse» —contó con un fuerte apoyo por parte de Disney, que controlaba los

derechos sobre Mickey Mouse—, pero, más allá de eso, no había ningún beneficio para la sociedad, aunque sí implicó costes considerables para el libre flujo del conocimiento.[187]

De hecho, hay evidencias de que nuestro régimen actual de DPI no solo lleva a precios más elevados, sino que reprime la innovación. Cuando el Tribunal Supremo falló que no se pueden patentar combinaciones naturales de genes, las consecuencias fueron dramáticas: las pruebas para determinar una combinación genética crítica relacionada con el cáncer de mama, que había sido patentada antes, enseguida se volvieron mucho más baratas y mejores.[188]

Históricamente hablando, las autoridades antimonopolios han sido conscientes del poder que las patentes suponen al generar, amplificar e incrementar la duración del poder de mercado. En 1956, obligaron a AT&T a incluir sus patentes en una mancomunidad accesible a terceros. Una de las propuestas hechas para refrenar el monopolio de Microsoft fue la de limitar la vida de sus patentes.[189] Restringir así los derechos de propiedad intelectual puede no solo aumentar la competencia, sino también la innovación.

Ampliación del alcance de las medidas antimonopolios: el poder de mercado más allá de los productos (el mercado de las ideas)

Cuando se tiene en cuenta la concentración de mercado, el sector de los medios de comunicación es uno que merece singular atención.[190] Tradicionalmente, se ha medido de manera simple el efecto de la concentración mediática según el poder de mercado en sectores publicitarios muy específicos. Las fusiones entre diversos medios (entre cadenas de televisión y periódicos), que han reducido de un modo significativo el acceso a distintos puntos de vista, se han permitido simplemente porque existe libre competencia en el mercado «relevante» de la publicidad. Esto es un equívoco. En ningún frente es más importante la libre competencia que en el mercado de las ideas. Una ciudadanía bien informada es esencial para que una democracia funcione bien.[191] Unos medios

controlados solo por unas cuantas compañías o individuos acaudalados redundarán en que su punto de vista domine el discurso del país.

Con todo, una vasta porción del electorado obtiene la información política de un reducido número de fuentes de noticias, normalmente las de las grandes cadenas de televisión. En demasiadas comunidades a lo largo y ancho de todo el país, domina hoy una perspectiva en exceso conservadora en los medios de comunicación.[192]

La competencia marca, de hecho, la diferencia. En una ciudad cualquiera, un periódico alternativo puede servir para controlar al consejo municipal y los contenidos del periódico dominante. Considerando, además, que los individuos acaudalados pueden hacerse fácilmente con el control de un medio consolidado. Por consiguiente, las fusiones de empresas de medios de comunicación y los abusos de poder de mercado deben evaluarse con criterios aún más exigentes que los de otros sectores.[193]

Un ejemplo injusto en particular del poder de mercado es el oligopolio dentro de las publicaciones académicas. El primer capítulo de este ensayo resaltaba el papel fundamental del conocimiento en el incremento de nuestro bienestar. Los progresos en dicho conocimiento requieren, a su vez, de la difusión de ideas. Pero en nuestra economía de mercado esto le ha sido confiado en buena medida al propio mercado y la forma que ha adoptado es un oligopolio altamente concentrado y rentable, con alrededor de cinco editores responsables de más de la mitad de todos los artículos que se publican en este contexto, y del 70 por ciento de los que circulan en las ciencias sociales. La ironía es que ellos consiguen los artículos gratis (en algunos casos, hasta se les paga por que lo hagan), pues el estudio presentado suele estar financiado por el Gobierno, y logran que los académicos hagan gratis la mayor parte de la labor editorial (la revisión de los artículos) y las instituciones educativas y bibliotecas (buena parte de ellas con financiación gubernamental) les pagan entonces a los editores. Sus elevados precios y excesivas ganancias implican, por cierto, que haya menos dinero para financiar la investigación.[194]

CONCLUSIONES

La noción de que los mercados constituyen una poderosa forma de organizar la producción de bienes y servicios ha resultado profundamente influyente, y ha aportado los cimientos intelectuales del capitalismo. Pero dos siglos de estudios nos han llevado a comprender mejor por qué no es posible ver hoy en escena la mano invisible de Adam Smith: porque no está allí.[195] Más a menudo de lo que se piensa, los incentivos de las empresas sirven para generar poder de mercado y no solo mejores productos, y hemos visto que las compañías estadounidenses han alcanzado un nivel de excelencia en esto. Han utilizado este poder de mercado para explotar a sus consumidores, a sus trabajadores y al sistema político, en formas que han redundado en un menor crecimiento, aun en una economía supuestamente innovadora. Y lo que es todavía peor, este crecimiento solo beneficia a una fracción del país. Incluso nuestros líderes corporativos han ideado la forma de explotar a sus propios accionistas, aprovechándose de las deficiencias en nuestra normativa sobre gestión empresarial para cobrar ellos mismos remuneraciones desmedidas.[196]

Nuestra economía ha cambiado una enormidad desde que nuestras leyes antimonopolios fueron promulgadas e incluso desde que las interpretaciones de la Escuela de Chicago se impusieron; nuestra comprensión de la economía también ha variado, y hoy podemos captar mejor los fallos del marco legal existente. Aunque las inquietudes políticas y económicas respecto al poder y la explotación, que guiaban la legislación original, están aún presentes, incluso en mayor grado que antes. La Ley de la Libre Competencia se ha visto limitada en exceso y excesivamente influenciada por suposiciones relativas a lo que sería un mercado competitivo. Es preciso hoy reformar nuestras leyes sobre la libre competencia y nuestras prácticas antimonopólicas para incorporarles las

circunstancias del siglo XXI y las conclusiones de la economía moderna.

Sin embargo, frenar el poder de mercado supone algo más que solo el aspecto económico, algo más que el poder de subir los precios o bajar los salarios, o de explotar de otras formas a los consumidores y los trabajadores. Como hemos señalado repetidamente, se traduce en poder político: no se puede tener una auténtica democracia con la enorme concentración de poder de mercado y riqueza que caracterizan hoy a Estados Unidos.[197] Pero hay una consecuencia social más amplia: la otra cara del poder es la *impotencia*. Demasiados estadounidenses se sienten hoy impotentes frente a su aseguradora de salud, ante su proveedor de internet, las aerolíneas en que viajan, su compañía telefónica o su banco. Y les molesta. Tiene hondas consecuencias para ellos como individuos, para nuestra política y para cualquier aspecto de nuestra sociedad.[198] Hay demasiadas áreas en que no tienen elección: por ejemplo, como empleados o clientes de sus bancos, no tienen otra opción más que renunciar a sus derechos a un juicio público en caso de una disputa; como hemos visto, tienen que aceptar a un mediador afín a la empresa.

Este capítulo ha demostrado que hay maneras relativamente fáciles de reducir el poder de mercado. Hemos centrado nuestro análisis en la forma de volver más competitivos los mercados de bienes y servicios, pero se requieren a la vez cambios relevantes en nuestro marco legal para refrenar el poder de las empresas sobre sus trabajadores; o, más importante aún, para facilitar la actuación colectiva de los trabajadores en favor de sus intereses. De igual modo, cuando las empresas explotan a los consumidores, como hacen a menudo, tiene que haber mejores formas de que estos puedan actuar juntos para exigir compensaciones, justo lo contrario de lo que ha estado ocurriendo, ya que los tribunales y el Congreso han estrechado el alcance de las demandas colectivas.[199] Debemos a la vez refrenar el poder de los líderes corporativos de promover sus propios intereses a expensas de los demás participantes en el futuro de la corporación, incluidos los propios

accionistas, los trabajadores y las comunidades en cuyo seno opera la firma.[200] Las medidas para lograr esto incluyen mayor transparencia y más voz en la toma de decisisones.[201]

Con todas estas reformas no se busca la perfección, sino atenuar los extremos del capitalismo estadounidense del siglo XXI. Los presidentes Carter y Reagan, y quienes los sucedieron, reescribieron las reglas del capitalismo de formas que condujeron a una economía más inestable, menos eficiente y más desigual, marcada por un poder de mercado generalizado.[202] La época está lista para reescribir una vez más esas reglas. Hacerlo es un reto, porque implica a la política, y nuestra desigualdad económica se ha traducido en desigualdad política. Abordaremos este punto en la segunda parte, pero antes veremos en detalle la forma en que la globalización y financiarización de nuestra economía han contribuido a la explotación y la creación de poder de mercado, y cómo los cambios tecnológicos pueden llegar a hacer que las cosas incluso empeoren.

4

ESTADOS UNIDOS EN GUERRA CONSIGO MISMO A CAUSA DE LA GLOBALIZACIÓN

La globalización ocupa el lugar central en la crisis económica de Estados Unidos. Por un lado, los críticos del proceso la culpan de las penurias de la clase media estadounidense. Según el presidente Trump, nuestros negociadores comerciales han perdido por goleada frente a los negociadores más astutos de otros países. Hemos firmado malos acuerdos comerciales que han conducido a la pérdida de empleos industriales en Estados Unidos.[203] Esta crítica a la globalización ha tenido una repercusión enorme, especialmente en aquellas regiones del país que han sufrido la desindustrialización.

Como contrapartida, quienes abogan por la globalización sostienen que todo eso es un absurdo. Estados Unidos se ha beneficiado con ella. Las barreras proteccionistas ponen en riesgo todo lo que se ha conseguido con el comercio. Al final, dicen, el proteccionismo no ayudará siquiera a quienes han perdido su puesto de trabajo por la globalización o han visto desplomarse sus salarios. Ellos, Estados Unidos y el mundo entero estarán incluso peor. Los defensores de la globalización echan la culpa de la desindustrialización y los males estadounidenses a otro frente: la causa real de la pérdida de empleos y las caídas salariales de los trabajadores no cualificados ha sido el progreso tecnológico, ¡los palos que recibe la globalización son gratuitos!

Llevo más de veinte años criticando la forma en que se ha gestionado la globalización, pero desde un ángulo por completo distinto. Desde mi punto de vista como jefe de economía del Banco Mundial, era obvio que las reglas del juego global estaban sesgadas

no en contra sino *a favor* de Estados Unidos y otros países avanzados, a expensas de aquellos en desarrollo. Los acuerdos comerciales eran injustos en beneficio de Estados Unidos y Europa, y en detrimento de los países en vías de desarrollo.

La idea de que nuestros negociadores fueran engañados es irrisoria: nosotros obtuvimos casi todo lo que queríamos en las negociaciones comerciales de finales del siglo XX.[204] Contra las objeciones de los países en desarrollo, nos aseguramos fuertes medidas de protección de la propiedad intelectual, que preservaban la de los países avanzados, pero no la de los países en desarrollo. Hemos logrado obligar a algunos a abrir sus mercados a nuestras empresas financieras y hasta a aceptar esos derivados de alto riesgo y otros productos financieros que desempeñaron un papel fundamental en nuestro propio colapso financiero.

Es cierto que los trabajadores estadounidenses se han visto perjudicados: en particular, los no cualificados, que han visto menguar sus salarios en parte a causa de la globalización. Pero eso es en cierto modo porque los negociadores estadounidenses obtuvieron lo que querían; el problema residía en cómo manejamos la globalización y en qué deseábamos: los acuerdos comerciales simplemente favorecieron los intereses corporativos a expensas de los trabajadores de los países desarrollados y en vías de desarrollo. Nosotros, como país, no hicimos lo que debíamos para ayudar a aquellos a quienes la globalización estaba perjudicando. Podríamos habernos asegurado de que los beneficiara a todos, pero la codicia corporativa fue demasiado grande. Los ganadores no querían compartir sus ganancias con los perdedores. En rigor, hasta les gustó que los salarios se vieran presionados a la baja, en la medida que los trabajadores estadounidenses debían competir con los de los países en desarrollo. Esto incrementó aún más las ganancias corporativas.

Por un momento podría parecer que el presidente Trump y yo estamos en el mismo bando en esta batalla contra la globalización, pero no es así. En lo fundamental, creo en la importancia del imperio del derecho, y de un sistema de reglas que rija el comercio internacional. Igual que requerimos del imperio de la ley en nuestra

economía —sin el cual, ninguna sociedad puede funcionar—, necesitamos un sistema de reglas internacional.[205] Trump, por el contrario, quiere volver a la ley de la selva: cuando haya una disputa comercial entre dos países, ambos se enfrentan y el país más fuerte gana. Su errada visión es que, puesto que somos más fuertes que cualquier otro país, terminaremos ganando todas esas batallas y así podremos crear un régimen de comercio internacional que sirva solo a los intereses estadounidenses. En esto pasa por alto dos factores críticos: ¿por qué querrían los demás sumarse a un sistema como ese, que los perjudicara de ese modo, en vez de centrarse en el comercio y otros vínculos económicos con socios que se comportasen y los trataran con decencia? De hecho, los demás países podrían unirse entre ellos y lo harían, de modo que, no siendo nosotros muy distintos de China y Europa en nuestras dimensiones económicas (aun cuando, en breve plazo, se espera que aquella llegue a ser un 30 por ciento mayor que Estados Unidos), si estos dos se unieran contra nosotros —o a cualquiera de ellos se sumara una gran cantidad de países del Tercer Mundo—, nuestra aparente ventaja en cuanto a poder se desvanecería con rapidez.

Trump se equivoca al culpar a la globalización, ya sea a las reglas de comercio internacional injustas como a los inmigrantes indeseados, de las aflicciones del país, pero quienes la defienden también se equivocan al decir que esta no ha desempeñado ningún papel en los apuros de vastas porciones de la población, esa que ha visto estancarse o disminuir sus ingresos, y que solo cabe responsabilizar de ello a los avances tecnológicos. El peso real de la culpa debería, con todo, recaer en nosotros mismos: hemos administrado mal las consecuencias tanto de la globalización como del progreso tecnológico. Si los hubiéramos gestionado bien, ambos habrían generado los beneficios que sus defensores proclamaban.

Necesitamos reglas internacionales mejores y más justas, pero lo que Estados Unidos necesita ante todo es gestionar mejor los cambios que han traído consigo la globalización y las nuevas

tecnologías. Hay una alternativa: la agenda progresista que expongo más adelante en este mismo libro.

Este capítulo describe someramente la razón por la que la globalización no ha estado a la altura de lo que prometía y por qué el presidente Trump solo ha contribuido a empeorar las cosas. Esbozo aquí una globalización alternativa, que será mejor tanto para los países ricos como para los más pobres, y en especial para los trabajadores de ambos, pero no necesariamente para las multinacionales que se han apoderado de la agenda de la globalización.

LAS HERIDAS DE LA GLOBALIZACIÓN

La globalización ha afectado tanto al empleo como a los salarios. Es fácil comprobar sus efectos en los trabajadores no cualificados. Cuando un país avanzado como Estados Unidos importa mercancías producidas con mucha mano de obra no especializada, la demanda de trabajadores no cualificados en el país cae, sencillamente porque aquí producimos menos de esas mercancías. Para que haya pleno empleo, los salarios de esos trabajadores —reajustados según la inflación— deben descender.[206] Y, si no bajan lo suficiente, el desempleo aumenta. Es en verdad así de simple. Cualquiera que confíe en la ley de la oferta y la demanda debería entender por qué la globalización (en ausencia de programas gubernamentales que atenúen sus efectos) perjudica a los trabajadores no cualificados.

Lo mismo vale para el trabajo en un sentido general: Estados Unidos importa bienes que requieren mucha mano de obra y, así, la liberalización del comercio (la apertura de los mercados estadounidenses a los bienes extranjeros mediante la reducción de los aranceles u otras barreras al comercio) reduce la demanda general de trabajo y, por ende, los salarios (reales) equilibrados. Una vez más, si estos no caen, el empleo lo hará inevitablemente.

Los defensores del intercambio comercial hacen hincapié en que este aumenta el PIB del país, en tanto que aprovecha sus ventajas

comparativas (ya sea como fruto de la especialización o de los recursos de que dispone), y que de algún modo, por una cuestión más bien mística, todo el mundo estará mejor, que es otra modalidad de la creencia en la economía del goteo. Aun cuando el país en conjunto vaya mejor, ello significa que a todo el mundo le *podría* ir mejor; los ganadores podrían compartir sus ganancias con los perdedores, en beneficio de todos; pero no significa que vayan a hacerlo, y en el capitalismo egoísta al estilo americano no lo hacen, de hecho.

Todavía más, los partidarios de la globalización enfatizan la idea de que las exportaciones generan puestos de trabajo, pero no mencionan la cantidad de empleos destruidos por las importaciones. Si el comercio es *grosso modo* equilibrado, y si las importaciones requieren más mano de obra que las exportaciones, entonces, en términos generales, el comercio destruye puestos de trabajo.

Si la política monetaria reacciona reduciendo las tasas de interés, y unas tasas de interés más bajas incrementan la inversión o el consumo, se puede recuperar el pleno empleo. Pero, en ocasiones, la política monetaria no funciona o cuando menos no funciona lo suficiente para lograr el pleno empleo. Sirva esto para explicar por qué, tras la admisión de China en la Organización Mundial del Comercio en 2001, el desempleo aumentó en Estados Unidos y los salarios cayeron en aquellas áreas que producían bienes competitivos con los que estaban siendo importados en un volumen creciente desde China.[207]

Aun cuando las políticas monetaria y fiscal funcionen para devolver *en algún momento* a la economía al pleno empleo, la globalización suele conducir a la destrucción del empleo a corto plazo, ya que la pérdida de puestos de trabajo derivada de una oleada de importaciones ocurre a un ritmo mayor que la creación de empleo fruto de las nuevas exportaciones, especialmente cuando los bancos no prestan mucho dinero a las nuevas empresas que buscan aprovechar las oportunidades ofrecidas por, digamos, un nuevo acuerdo comercial.[208]

Asimismo, los acuerdos comerciales y las leyes impositivas han alentado a las empresas a trasladar sus industrias al extranjero,

destruyendo los empleos a nivel local. No es solo que allí los impuestos sean más bajos, sino que nuestros acuerdos comerciales otorgan normalmente a las firmas estadounidenses derechos de propiedad más seguros en el extranjero que los que disfrutan en casa.[209] Tales acuerdos suelen proteger a las empresas extranjeras contra los cambios en la regulación local, lo cual no tienen en Estados Unidos. Si una regulación modificada perjudica, hoy o en el futuro, la base sobre la que opera una empresa, ateniéndose a las cláusulas contenidas en los acuerdos de inversión habituales, puede poner una demanda y esta ser atendida por un panel de arbitraje afín a la corporación.[210] Históricamente, una de las razones por la que las firmas se instalaban en Estados Unidos y no en un país en desarrollo, donde los salarios son mucho más bajos, era que allí se sentían «más seguras». El Gobierno no les arrebataría su propiedad por simple capricho. La garantía del derecho de propiedad ha sido siempre una de las fortalezas del país. Sin embargo, estos acuerdos comerciales cambiaron todo eso. Un inversor estadounidense que pone su dinero en México o algún otro país regulado por cláusulas similares está hoy *más* protegido incluso que en Estados Unidos: el Gobierno extranjero no solo es incapaz de arrebatarle su propiedad sin indemnizarlo, sino que tampoco puede modificar ninguna de las regulaciones vigentes. Por el contrario, el Gobierno estadounidense puede cambiarlas sin ofrecer ninguna indemnización. Así, Estados Unidos desechó su ventaja institucional tan decisiva derivada del imperio de la ley y la garantía de los derechos de propiedad.

¿Por qué estaría un país tan dispuesto a desechar de tal modo sus ventajas comparativas? Las corporaciones exigieron estas cláusulas guiadas por sus *intereses a corto plazo*, que les otorgaron no solo la mano de obra más barata en el extranjero sino también en casa, porque debilitaron el poder de negociación de sus trabajadores. La amenaza de que las empresas se marchen del país se hizo aún más creíble. Si las corporaciones querían debilitar el poder negociador de los trabajadores, no podían haber escogido una mejor forma de hacerlo.[211]

La globalización perjudica al estadounidense medio de otra forma: privando al país de la recaudación por impuestos. Las corporaciones lograron asegurarse de que sus ganancias no quedaran sujetas a doble tributación en los países extranjeros donde operan ni en Estados Unidos. Pero nada se hizo para asegurar que tributaran al menos una vez. La globalización brindó una vía con la cual las grandes corporaciones podían enfrentar a unos países contra otros, persuadiendo a los gobiernos de que, a menos que redujeran los impuestos a la empresa, esta se instalaría en el extranjero. Y hay algunas firmas sin arraigo que lo han hecho de veras, otorgando cierta credibilidad al aviso.[212] Por supuesto, después de conseguir una reducción de impuestos corporativos en determinado país, les dicen a otras naciones que, si no bajan los impuestos sobre sus actividades, las empresas se trasladarán a otro país. No es de extrañar que las corporaciones adoren esta competición a la baja.[213]

La afirmación de que debíamos rebajar los impuestos corporativos para competir con terceros fue invocado por los republicanos cuando, en 2017, desbarataron el impuesto corporativo de un 35 a un 21 por ciento; el mismo argumento había sido enarbolado previamente, en 2001 y 2003, cuando se redujeron los impuestos sobre el capital y los dividendos.[214] Los recortes impositivos previos no funcionaron, ni condujeron a mayores ahorros, un incremento en la oferta laboral o un mayor crecimiento, y no hay motivo para esperar que el recorte de 2017 lo haga.[215] En rigor, hay buenas razones para suponer que los ingresos de los estadounidenses descenderán en un lapso de diez años, a contar desde ahora, a causa de la reducción de impuestos.[216] Lo que verdaderamente cuenta para atraer empresas son cosas como una fuerza laboral con formación y una buena infraestructura, y para tener todo ello se necesitan los impuestos. Las corporaciones pretenden aprovecharse de terceros que ellas esperan financien estas inversiones públicas básicas.

Como si esta carrera hacia el fondo no fuese ya suficientemente perniciosa, nuestras corporaciones sacan provecho de ciertos preceptos oscuros de las leyes tributarias —por lo general

introducidos en la legislación por los grupos de presión corporativos — para hacer que los impuestos reales bajen cada vez más, muy por debajo de la tasa impositiva «oficial», en algunos casos próxima a cero. En Estados Unidos, el impuesto de sociedades efectivo (aquel que se paga en proporción a las ganancias totales) aplicado a las multinacionales acabó desplomándose y, en torno a 2012, apenas estaba sobre la media de la tasa oficial más alta.[217] Google y Apple pretendían que una cuantía enorme de sus ganancias se generara solo de unos cuantos empleados que operaban en Irlanda, y a esas ganancias se aplicaba una tasa del 0,005 por ciento.[218] Sería muy fácil librarse de estos vacíos legales y eso era lo que prometía la reforma tributaria de 2017, pero con las corporaciones al mando a la hora de redactar la nueva ley tributaria, esto no se hizo. De hecho, las cosas empeoraron. Previamente, había habido una cláusula denominada impuesto mínimo alternativo que limitaba cuánto podían las corporaciones burlar al sistema tributario. Lo que se requería era apretar esa clavija; en lugar de ello, se eliminó.

Pero, para nuestras corporaciones y nuestros superricos, las tasas impositivas reducidas y los enormes vacíos legales eran insuficientes. Así, se crearon paraísos fiscales, refugios secretos como Panamá y las Islas Vírgenes Británicas, para evitar y eludir impuestos.[219] Sería fácil clausurar estos paraísos fiscales. Todo cuanto se necesitaría es aislar a sus bancos del sistema financiero estadounidense a menos que ellos accedan a operar con transparencia y a otras regulaciones que suelen aplicarse a las instituciones financieras del país. La base económica de esta y otras reformas que aquí se describen es de fácil implementación: como hemos hecho notar repetidamente, la dificultad estriba en la política, en la influencia de los ricos, que harán cuanto esté en sus manos para conservar sus «beneficios». Nuestros bancos y los de Europa ayudaron a crear estos paraísos fiscales como parte de sus «servicios» para enriquecer a su clientela y ellos mismos.[220]

¿Es la globalización o la tecnología el verdadero culpable?

Como dijimos, los defensores de la globalización culpan a los cambios tecnológicos de la caída en los salarios de los trabajadores y la pérdida de empleos. La tecnología puede hacer disminuir la demanda de mano de obra, especialmente de la menos cualificada, y eso puede a su vez causar caídas salariales y aumento del desempleo.[221] Muchos economistas han tratado de analizar qué fracción de una u otra consecuencia es fruto de la globalización. Con ambas variables tan interrelacionadas, pienso que el propósito es en esencia imposible. La clave es que, aun cuando no se hubiesen producido saltos tecnológicos, la globalización por sí sola habría causado estragos entre los trabajadores estadounidenses —en ausencia de la ayuda gubernamental—. Y con los avances tecnológicos en sí sometiendo a tanto estrés a los trabajadores, la globalización solo vino a complicar aún más la miseria de su situación.

El caso es que, en lugar de ayudar a los trabajadores del país, el Gobierno, especialmente el de Estados Unidos, ha hecho en muchos sentidos lo contrario. La globalización debilitó el poder negociador de los trabajadores, pero después la legislación que afectó a sus derechos y a los sindicatos lo debilitó aún más. Un aumento de los salarios mínimos para mantenerlos a la par del crecimiento en la economía podría haber resguardado a quienes estaban en la base de la pirámide, pero los salarios mínimos no subieron, ni siquiera a la par de la inflación.[222] En síntesis, la política, la tecnología y la globalización están indisolublemente entrelazadas a la hora de generar los problemas actuales; el hecho de que los sindicatos fueran impotentes ante las fuerzas de la tecnología y la globalización los debilitó una enormidad, sin duda: ¿por qué iba a pagar el trabajador las cuotas de sindicatos que no eran siquiera capaces de evitar que los salarios reales cayeran? Su debilitamiento contribuyó a su vez a desequilibrar los acuerdos comerciales y a estancar el salario mínimo. No había ya nadie que luchara por los trabajadores, nadie para compensar la influencia enorme de nuestras corporaciones. Los acuerdos comerciales fueron tanto el reflejo como la causa de desequilibrios crecientes en el poder económico. La forma en que fue gestionada la globalización vino a sumar el

agravio a los perjuicios: la penosa situación de los trabajadores expuestos a la desindustrialización como fruto de los cambios tecnológicos simplemente empeoró.

LOS ACUERDOS COMERCIALES DEL SIGLO XXI

Durante los últimos veinte años, los aranceles se han ido reduciendo de manera significativa. Hoy las negociaciones comerciales se centran, por lo general, en otros temas como las regulaciones y las barreras «no arancelarias» al comercio, la propiedad intelectual y la inversión.[223] El Acuerdo Transpacífico de Cooperación Económica (TPP, por sus siglas en inglés), que abarca el 44 por ciento del comercio global, que se firmó en 2016 y que Trump abandonó en su primer día en el cargo, ilustra bien este punto. Eliminar la palabra «comercio» de su nombre fue un guiño en el sentido de que el comercio, tal y como lo entendemos tradicionalmente, no era el núcleo del acuerdo.[224] El efecto neto sobre el crecimiento de Estados Unidos cuando entrara en pleno vigor habría sido de solo un 0,15 por ciento del PIB, según cálculos del propio Gobierno. Otros cálculos menos sesgados consideraban que incluso esa cifra tan baja era una exageración enorme.[225]

Si la base del TPP y otros acuerdos recientes no es, en lo esencial, el comercio, ¿cuál es pues? Se centran en la inversión, la propiedad intelectual, las regulaciones y una serie de asuntos que son de interés para los negocios. La batalla en torno a estos nuevos temas es marcadamente distinta al conflicto tradicional que había en las negociaciones arancelarias. Por entonces, los aranceles reducidos en un país enfrentaban los intereses de los productores de ese país (los que deseaban protección) contra los del otro (que deseaban tener la posibilidad de acceder a un nuevo mercado), con los consumidores como grandes beneficiarios de los precios más bajos resultantes. Más recientemente, el conflicto se da a menudo no entre los intereses comerciales de un país y los de otro, sino entre los consumidores y los intereses comerciales de ambos. Los ciudadanos

de a pie quieren estar protegidos contra productos inseguros e insanos que perjudican el medioambiente; las firmas de todo el mundo quieren sencillamente maximizar sus ganancias y las menos escrupulosas quieren que el Gobierno se les sume en la batalla, liderando otra carrera hacia el fondo. La búsqueda de una armonía normativa (de contar con «estándares» comunes) suele implicar una armonía al nivel más bajo posible. Sus beneficios son, en el mejor de los casos, limitados y los costes pueden resultar significativos, en especial cuando las corporaciones consiguen lo que quieren y el estándar común es bajo. A muchos europeos les inquietan los alimentos genéticamente modificados (OGM). Quieren que se prohíban o como mínimo que se etiqueten con claridad como tales. Los estadounidenses plantean que el etiquetado disuadiría a los europeos de adquirir sus productos, y llevan razón. En consecuencia, postulan que el etiquetado es una barrera al comercio, pero en esto se equivocan: cada país debería tener derecho a proteger a sus ciudadanos, su medioambiente y su economía en las formas que considere apropiadas. La *intención* de dar transparencia a los OGM no equivale al proteccionismo, sino que refleja inquietudes reales de la ciudadanía. Igualmente, una gran estocada de la política comercial estadounidense en el último cuarto de siglo ha sido la de obligar a los demás países a abrir sus mercados a los derivados (los productos financieros que desempeñaron un papel tan fundamental en la crisis de 2008) para aumentar las ganancias de financieras estadounidenses, pese a que tales productos implicaban peligrosos riesgos para la economía de esos países. El empeño de muchos de restringir los derivados no es *proteccionismo*, sino un afán de proteger sus economías frente a un producto financiero auténticamente arriesgado. Pienso que los gobiernos deberían tener el derecho de implementar esas salvaguardas y empatizo con los países que se oponen a acuerdos comerciales en los que se intenta imponer restricciones a los gobiernos en este sentido.

La propiedad intelectual

Entre los temas relevantes del comercio de hoy está el de la propiedad intelectual. Las grandes corporaciones farmacéuticas —fabricantes de las marcas de medicinas caras— han intentado valerse de las cláusulas de propiedad intelectual en los acuerdos comerciales para bloquear los medicamentos genéricos, bastante menos costosos, haciendo lo que han podido para forzar un retraso en los ingresos de esa competencia.

Gozar de un acuerdo internacional fuerte en el tema de la propiedad intelectual ha sido siempre el sueño de las multinacionales y, en 1995, obtuvieron algo de lo que anhelaban en el Acuerdo sobre los Aspectos de los Derechos de Propiedad Intelectual relacionados con el Comercio (ADPIC).[226] Su objetivo no era precisamente el de estimular la innovación. En el capítulo 3 hemos visto cómo los derechos de propiedad intelectual dieron pábulo al poder de monopolio, reforzando los beneficios, y cómo una mala regulación respecto a los DPI no espolea siquiera la innovación. El acuerdo sobre los ADPIC apuntaba, en realidad, a incrementar las ganancias de las grandes farmacéuticas y las empresas en otros pocos sectores.[227] Se trataba de garantizar un flujo de liquidez desde los países pobres y en vías de desarrollo, y desde los mercados emergentes, hacia Estados Unidos.[228] No debe sorprendernos, pues, que no fuera un acuerdo equilibrado, ni siquiera en el dominio de la propiedad intelectual; no reconocía la propiedad intelectual de los países en vías de desarrollo, ni siquiera la de los recursos genéticos que se encontraban en su rica biodiversidad y que tantos se afanaban duramente en preservar, o la del área tradicional del conocimiento.[229]

EL PROTECCIONISMO NO ES LA RESPUESTA

Mientras que la globalización y en especial la liberalización pobremente administrada del comercio han contribuido a la desindustrialización, el desempleo y la desigualdad, las políticas

proteccionistas de Donald Trump no resolverán ninguno de estos problemas. De hecho, su desarticulación irreflexiva del sistema de reglas global puede contribuir a empeorar algunos de ellos. La renegociación de los acuerdos comerciales jamás reducirá el déficit comercial a favor de Estados Unidos ni hará que vuelvan los empleos en la industria. Ello se debe a que el déficit comercial está condicionado en buena medida por factores macroeconómicos, no por acuerdos comerciales. Los factores macroeconómicos determinan el tipo de cambio —que es sencillamente el valor de una moneda en términos de otra—, que es decisivo para las exportaciones e importaciones. Cuando el valor del dólar sube, exportamos menos e importamos más.[230]

Cuando un país como Estados Unidos ahorra tan poco que hasta su escaso nivel de inversión supera al de los ahorros, se ve forzado a importar capitales para financiar esa deficiencia. Cuando el capital accede a un país, el tipo de cambio sube en el momento en que los inversores convierten sus divisas a la moneda local. Vale decir que, cuando el capital entra en Estados Unidos, el valor del dólar aumenta en relación con, digamos, el euro. Los bienes y servicios estadounidenses son entonces más caros para Europa, lo que causa un declive proporcional en las exportaciones estadounidenses. También significa que el coste de los bienes europeos será menor, de modo que Estados Unidos importará más. Este es el verdadero motivo de fricción: a medida que Estados Unidos importa más, los empleos en la industria que compite con las importaciones desaparecen. Esto es lo que da pie a la exigencia de «protección»: es decir, contra las importaciones, ya sea limitando la cuantía de lo que puede importarse o imponiéndoles tributos (aranceles). En mercados altamente competitivos, hasta los bajos aranceles pueden dejar fuera las ventas de fuera.[231]

Visto que el déficit comercial total es equivalente al del ahorro local, en comparación con el nivel de inversión nacional, las políticas relevantes al determinar el déficit comercial son aquellas que afectan al ahorro o la inversión locales. Así, la reforma tributaria de 2017 tendrá más impacto en el déficit comercial que cualquier acuerdo comercial bilateral. He aquí cómo funciona el asunto: cuando se

aprobó la Ley de Reforma Tributaria de 2017, el déficit futuro del Gobierno aumentó una enormidad y, simultáneamente, la cuantía del capital que Estados Unidos debería importar para financiarlo. Esto último hará que suba el dólar (respecto a como hubiera sido su valor en otras circunstancias) y, por ende, el déficit comercial. Es una relación simple: un incremento en el déficit fiscal conduce normalmente a un incremento en el déficit comercial.[232] Y esto será así con independencia del éxito que Trump tenga en la renegociación de los acuerdos comerciales.

Los acuerdos comerciales importan, pero más para el patrón de intercambio que para el déficit comercial. Los cambios en aquel afectan, a su vez, al déficit comercial *bilateral* (el que hay entre dos países cualesquiera), aun cuando dejan en buena medida intacto el déficit comercial *multilateral* (el general, la diferencia entre el valor total de las exportaciones e importaciones estadounidenses). Si Estados Unidos impusiera, digamos, un arancel de un 25 por ciento a China, importaría menos textiles de China y más de algún otro país, digamos de Malasia. Y puesto que la misma ropa malaya es levemente más cara que la fabricada en China (si no lo fuera, ya estaríamos importándola de Malasia), el precio del textil en Estados Unidos aumentaría. Con lo cual, el nivel de vida de los estadounidenses descendería a la par.

Es muy importante considerar que, más allá del éxito de Trump en la renegociación de los acuerdos comerciales, es probable que haya solo una rentabilidad limitada de la producción industrial a Estados Unidos.[233] Aun cuando la producción vuelva a rendir, esto ocurrirá en nuestras fábricas con mucho capital, empleando pocos trabajadores. Además, nada asegura que los nuevos puestos de trabajo surjan en los mismos lugares en los que se perdieron. El proteccionismo no servirá, así, para solucionar el problema de quienes han perdido su empleo en la industria.

Consideremos el nuevo acuerdo comercial entre Estados Unidos, Canadá y México. Está diseñado para que haya importaciones levemente más bajas de componentes automovilísticos mexicanos. Aunque las cláusulas del acuerdo funcionaran como está previsto, los coches estadounidenses se volverán más caros y menos

atractivos. Puede que se creen unos pocos empleos adicionales en la producción de componentes automovilísticos, pero los perderemos en la producción de coches porque las ventas de los fabricados en Estados Unidos disminuirán.

Por poner otro ejemplo, echemos una ojeada al arancel tan publicitado que Estados Unidos impuso en 2018 a los paneles solares chinos. No va a conducir a una resurrección del sector del carbón. Ni tan siquiera es probable que lleve a la creación de una industria estadounidense de paneles solares. China ha alcanzado ya una posición tan a la cabeza en la producción eficiente de placas solares que a Estados Unidos le será difícil ponerse a la altura, especialmente si consideramos el coste de la mano de obra en el país. Es más probable que los paneles solares empleados en Estados Unidos sigan siendo fabricados en China, pero los aranceles los volverán más caros y así menos atractivos para los consumidores y las empresas estadounidenses. Esto destruirá puestos de trabajo en los servicios de instalación de paneles solares, un sector emergente pero en auge, que empleaba a más del doble de estadounidenses que la minería del carbón, antes de que los nuevos aranceles fueran impuestos. Parecen haberse confirmado las predicciones de que los aranceles conducirían a menos puestos de trabajo en estos empleos verdes, y eso implica que se ha reducido la producción de energía respetuosa con el medioambiente.

Sin duda se destruyeron puestos de trabajo en el proceso de globalización, y volverán a hacerlo en el proceso de desglobalización implacable que Trump propone. El mundo ha generado cadenas de aprovisionamiento globales y eficientes y las naciones que actúan con sabiduría las aprovechan. El hecho de que Estados Unidos se aleje de ellas hará que nuestras empresas resulten menos competitivas. Más importante aún serán los costes enormes del ajuste. Adaptarse a la globalización fue arduo y nosotros mismos —en especial nuestra clase trabajadora— pagamos un alto precio, pero al tratar de adaptarnos a la desglobalización lo pagaremos de nuevo. [234]

Aun cuando el proteccionismo no ayudará a Estados Unidos, y ni siquiera a quienes han sufrido por la desindustrialización, puede tener efectos profundamente negativos en los patrones de intercambio del país y en la economía global. Durante los últimos setenta años, la comunidad internacional ha creado un sistema de reglas que facilita el comercio y la cooperación. Estados Unidos desempeñó un papel fundamental en la creación de dicho sistema. No lo hicimos por altruismo, sino porque pensábamos que era mejor para el mundo entero, incluido Estados Unidos. Se creía que el comercio y el intercambio promoverían el entendimiento entre fronteras y ello contribuiría a la paz mundial, haciendo menos probables las guerras que habían sido un flagelo en el siglo pasado. Era, a la vez, una aplicación acertada de las ciencias económicas: la globalización basada en reglas y bien gestionada conllevaba el potencial de beneficiar a la totalidad de las naciones. Y, en general, toda la economía estadounidense se vio beneficiada. El problema fue no asegurarnos de que los frutos de ese crecimiento fueran compartidos de manera equitativa.

Guerras comerciales y cooperación global

Ahora este sistema de comercio global basado en reglas está siendo atacado. Cuando el presidente Trump sugirió por primera vez que se involucraría en una guerra comercial contra China, los que estaban dentro y fuera de Estados Unidos parecieron dudar de que ello pudiese ocurrir. Después de todo, parecía algo sumamente contrario a los intereses de ambas partes, y en especial para los corporativos, que han dictado desde hace mucho la política económica internacional de Estados Unidos. Pero a Trump no se le conoce por su racionalidad o consistencia. Las escaramuzas iniciales en el sector del acero, el aluminio, las lavadoras y los paneles solares estalló en 2018 con una guerra comercial a gran escala: Estados Unidos

impuso aranceles de más de 200.000 millones de dólares a las mercancías chinas, y China respondió a todo ello. Trump está seguro de que Estados Unidos ganará la batalla, simplemente porque importa desde China más de lo que exporta hacia ella, pero ese es un razonamiento falaz por varios motivos. Lo más importante son los instrumentos de que dispone cada parte, la determinación, la capacidad de perjudicar al otro y neutralizar los daños que este le hará a uno, y el apoyo con que se cuenta dentro del país. Porque China es una economía aún más controlada que la de Estados Unidos, no solo puede elegir mejor sus blancos, sino a la vez implementar medidas compensatorias en aquellos sectores que, sin ellas, se verían afectados. China ha buscado siempre romper su dependencia de las exportaciones, y Estados Unidos sencillamente está acelerando ese proceso y exacerbando la determinación de aquella de avanzar en sus capacidades tecnológicas. Incluso más, hoy la fracción de las exportaciones chinas realmente «hechas en China» es mucho menor que en el caso de Estados Unidos, de manera que la merma de un dólar en las exportaciones chinas tiene un impacto mucho menor en su economía que el que suscita, sobre la economía estadounidense, la merma de ese mismo dólar en las exportaciones norteamericanas.[235]

China inicia esta guerra comercial con su pueblo más unido en torno al Gobierno; Estados Unidos la inicia con una gran parte, y quizá la mayoría, oponiéndose a ella.[236] Y finalmente, hay muchas otras acciones económicas y no económicas que China podría implementar, desde exprimir a las empresas estadounidenses que operan en su territorio hasta adoptar una actitud más agresiva en el mar del Sur de China.

Sin duda todo el mundo tiene probabilidades de salir perdiendo al final, con las repercusiones negativas del proteccionismo extendiéndose mucho más allá de los canales económicos. Necesitamos de la cooperación internacional en múltiples frentes además del comercial. Por ejemplo, necesitamos la ayuda de Corea del Sur y China en nuestro trato con Corea del Norte; necesitamos la ayuda de Europa al tratar con Rusia. Estas tienen bastantes menos

probabilidades de llegar si nuestros países están embarcados en guerras comerciales.

La globalización en un mundo con múltiples sistemas de valor

A la amenaza de una guerra comercial subyacen algunas quejas profundas respecto al sistema de comercio global, que no se limitan a quienes han sufrido por la forma en que este se ha manejado. Muchos de quienes abogan por la globalización asumieron que podíamos gozar de un régimen de libre comercio que abarcara a países con sistemas de valores muy distintos entre sí. Los valores influyen en nuestra economía —y en nuestras ventajas comparativas — de formas generalizadas y muy relevantes. Es posible que una sociedad menos libre tenga, por ejemplo, un mejor desempeño en un área relevante como es hoy la de la inteligencia artificial. El *big data* es crucial a este respecto y China exhibe menos inhibiciones al reunirlo y utilizarlo. ¿Podría o debería Europa quejarse de que el uso que Estados Unidos hace del trabajo carcelario le brinda una ventaja injusta (la población de reclusos constituye casi un 5 por ciento de la fuerza laboral en la industria del país), visto que los presos reciben mucho menos que el salario mínimo? ¿O que el fracaso de Estados Unidos en imponer limitaciones a las emisiones de carbono le otorga una ventaja injusta?

Un cuarto de siglo atrás, a medida que Estados Unidos y Occidente se comprometían cada vez más en el comercio con China, hubo esperanzas de que ese compromiso acelerara su proceso de democratización. Como dijimos, Occidente y especialmente Estados Unidos interpretaron la caída del telón de acero como el triunfo de nuestro sistema económico y político; ahora era solo cuestión de tiempo hasta que todos, con la excepción tal vez de unos pocos países descarados como Corea del Norte, vieran la luz y adoptaran la democracia y el capitalismo al estilo americano.

Pero eso fue antes de la crisis financiera de 2008, que evidenció precisamente los límites del capitalismo al estilo americano; antes incluso de la elección de Trump, que evidenció los límites de la

democracia al estilo americano; y antes de que el presidente Xi aboliera los límites de permanencia en el cargo para sí mismo, lo cual vino a sugerir que quizá China no estaba alejándose tanto como esperábamos del autoritarismo, sino más bien desplazándose en la otra dirección. El característico modelo económico de China —algunos lo llaman capitalismo de Estado, aunque China alude a él como una «economía de mercado socialista con características chinas»— ha demostrado ser notoriamente sólido y el país sorteó la crisis global de 2008 mejor que ningún otro. Pese a que su crecimiento se ha ralentizado en la actualidad, ha sido más de tres veces el de Europa y el doble del estadounidense. Su éxito, unido a sus grandes programas de ayuda al extranjero, ha comenzado a resultar atractivo para muchos países tercermundistas que intentan decidir por un modelo económico para sí mismos.

Cuarenta años atrás, cuando China inició su transición hacia una economía de mercado, nadie hubiera imaginado que este país empobrecido tendría en menos de medio siglo un PIB similar al de Estados Unidos. Su éxito en algunas áreas avanzadas, como la de la inteligencia artificial y la ciberseguridad, ha hecho que surjan inquietudes no solo respecto a su competitividad en lo económico, sino en lo referente a la seguridad nacional. Los intereses empresariales han comenzado, a su vez, a mostrarse menos entusiastas con China: muchos de ellos vieron alguna vez al país asiático como una mina de oro, pero los salarios más elevados, mayor exigencia en los criterios medioambientales y en otras regulaciones, y la competencia más intensa de sus compañías han hecho que China no sea tan rentable como una vez lo fue, y las perspectivas futuras parecen incluso menos luminosas.

Las firmas estadounidenses se quejan de lo injusto que es el que China exija empresas conjuntas (lo que incluye compartir la propiedad intelectual) como condición de entrada. A lo que ella responde que nadie obliga a ninguna empresa a entrar al país y que todas acceden sabiendo las condiciones.[237] China es un país en vías de desarrollo —aunque uno grande— con un ingreso per cápita equivalente a un quinto del de Estados Unidos, y que hoy trabaja

duramente para cubrir la brecha existente entre ella y los países más avanzados, especialmente la brecha en conocimientos, y en unas pocas áreas, algunas con una importancia considerable, lo ha conseguido. No hay ninguna legislación internacional, ni siquiera una norma que proscriba las empresas conjuntas, con todo lo que ello implica.[238]

Sin embargo, el éxito chino de hoy tiene una base amplísima y no depende solo de las empresas conjuntas con compañías occidentales o de los robos en el área de la propiedad intelectual. En algunos sectores, como el de las redes sociales y la inteligencia artificial, está ya en la vanguardia. El número de patentes que ha registrado está aumentando de forma drástica.[239] En muchas otras áreas ha eliminado ya, en buena medida, la brecha de conocimientos que la separaba de los países avanzados. Así, en su trato comercial con China, lo que la Administración Trump está intentando es, como quien dice, acudir con el agua a la casa ya quemada.[240]

Al dejar atrás nuestras ideas absurdas de que el comercio con ellos conducirá rápidamente a una China democrática, subsiste una pregunta real: ¿cómo puede haber un comercio abierto por completo con un país en el que predomina un sistema económico tan distinto? ¿Qué significa, por ejemplo, contar con «igualdad de condiciones» ante un país con escasa consideración por la privacidad y siempre dispuesto a implementar la censura o a bloquear sitios que le resultan políticamente perturbadores? Este tema se ha debatido durante mucho tiempo a la sordina. Los mercados emergentes y países en desarrollo afirman que no puede haber un sistema de comercio global justo si Estados Unidos y la Unión Europea insisten en subsidiar la agricultura, un sector del que depende el sustento de miles de millones de personas pobres en todo el mundo. Estados Unidos sostiene que la economía china está impregnada de subsidios encubiertos; China alega que tales subsidios se hallan presentes en todas las economías, junto con las grandes ayudas a la agricultura, los rescates masivos del sector financiero y los gastos enormes en investigación del Departamento de Defensa, algunos de cuyos beneficios (como en el caso de los aviones comerciales Boeing) se traducen en bienes de consumo. Europa también se ha opuesto a

estos subsidios encubiertos a las aerolíneas, igual que Estados Unidos se queja por la ayuda europea algo más transparente al Airbus.

Hoy nos enfrentamos al hecho de que distintos países tendrán que organizar sus respectivas economías de formas diametralmente opuestas, reflejando en ello sus propios valores y creencias. No todo el mundo quiere el capitalismo al estilo americano, con su poder corporativo y sus desigualdades. Y, desde luego, nadie quiere el grado de intrusión de China en la economía o su falta de consideración por la privacidad. Un sistema sin valores en una globalización sin restricciones no puede funcionar, pero tampoco un sistema en el que las reglas del juego vengan impuestas por uno u otro país. Tendremos que hallar una modalidad nueva de globalización, basada en algún tipo de coexistencia pacífica, y reconocer que, aun cuando tengamos sistemas económicos claramente distintos, sigue habiendo muchas áreas en las que podemos comprometernos para comerciar con éxito. Necesitaremos un conjunto mínimo de reglas, alguna versión del imperio de la ley, algo que podamos imaginar como un arsenal básico de normas de civismo. No podemos obligar a otros a adoptar nuestro sistema regulador, ni se nos puede obligar a aceptar el de ellos. Y será muchísimo mejor para todos si esas reglas son de carácter global, multilateral, y todos los países pueden concordar en ellas.

REMIENDOS A LA GLOBALIZACIÓN

El proteccionismo no es la respuesta a los problemas que afrontan Estados Unidos o el resto del mundo, pero tampoco lo es duplicar los efectos de la globalización tal y como ha sido administrada hasta ahora. Hacer lo mismo que hemos hecho durante el último tercio del siglo pasado no funcionará mucho mejor en las décadas venideras.

Esto tiene probabilidades de redundar en aún más sufrimiento, en aún más inestabilidad política.

Hemos visto cómo, en el pasado, se ha gestionado la globalización sobre un conjunto de falsas premisas: la de que todo el mundo es un triunfador (sin la intervención gubernamental, solo hay muchos perdedores); y la de que la globalización es cuestión *simplemente* de tener una economía sana (de hecho, la forma en que ha sido gestionada ha promovido una agenda política de las corporaciones que ha debilitado el poder negociador de los trabajadores y aumentado el poder empresarial, especialmente en algunos sectores). En nombre de la globalización —el afán de hacer a los países más competitivos— se ha dicho a los trabajadores que deben conformarse con salarios inferiores, peores condiciones laborales y recortes en servicios públicos esenciales de los cuales dependen. ¿Cómo podrían esas políticas llevarnos a un aumento en la calidad de vida de los trabajadores? Ahora sabemos que los beneficios del crecimiento en los países industrializados y avanzados se han exagerado, y los efectos redistributivos, subestimado.

Desde luego, aquellos mercados emergentes que, como China, han administrado bien la globalización han disfrutado de un éxito enorme. El país evitó la inestabilidad asociada a los flujos de capital a corto plazo: capital especulativo que puede entrar y desaparecer de la noche a la mañana. Alentó a los inversores extranjeros y lo hizo de una forma que le permitió reducir la brecha del conocimiento que la separaba de los países más desarrollados. Alentó las exportaciones en general manteniendo un tipo de cambio estable y, en etapas más tempranas de su desarrollo (aunque no recientemente), el valor de su divisa un tanto por debajo del que hubiera sido de otro modo. Más importante incluso fue que, aun cuando permitió que la desigualdad aumentara, se aseguró de que casi todos se beneficiaran de la globalización (logrando, como señalamos antes, que 740 millones de personas salieran de la pobreza).

Resulta tentador concluir que su crecimiento ha sido a expensas de los países avanzados, pero esto sería un error. El argumento tradicional de que el comercio puede ser beneficioso para *ambos*

países es, en términos generales, correcto (si los gobiernos manejan bien los riesgos y las oportunidades); pero grandes grupos de un país pueden ver empeorada su situación a menos que el Gobierno adopte medidas compensatorias. El de Estados Unidos no adoptó las medidas requeridas y los resultados han sido los que cabía esperar. [241]

El impacto de la globalización llega bastante más allá de lo económico. Mucho se ha dicho del incremento en la esperanza de vida como fruto de la difusión global del conocimiento médico; o del reconocimiento de los derechos de género a medida que el concepto se difunde a nivel mundial. Hemos visto cómo el fraude y la evasión de impuestos globales han despojado a los países de los ingresos requeridos para suministrar servicios públicos fundamentales a su población. A la par de ello, la forma en que la globalización ha sido manejada ha socavado a menudo a ciertas comunidades y, en algunos casos, a algunos Estados-nación. Los tenderos locales suelen ser los pilares de una comunidad, pero esas tiendas locales están siendo hoy barridas por las grandes cadenas, que tienen la particular ventaja de poder adquirir mercancías baratas en el extranjero. La lealtad de sus niveles gerenciales es para con la compañía antes que la comunidad, y a menudo ocurre que los directivos no permanecen el tiempo suficiente en un lugar como para arraigarse en él.

Las reglas de la globalización han distado mucho de ser perfectas. Han resguardado los intereses corporativos a expensas de los trabajadores, los consumidores, el medioambiente y la economía. Las grandes compañías farmacéuticas han obtenido mayor protección por sus fármacos caros a expensas de muchas vidas en todo el mundo. Las grandes corporaciones han conseguido un régimen de propiedad intelectual que ha hecho inclinarse la balanza a su favor, respecto a las pequeñas empresas, y han puesto los beneficios por encima de la vida y el medioambiente, e incluso sobre el crecimiento a largo plazo y la innovación. A medida que hemos facilitado que las multinacionales eludieran impuestos, una cuota mayor de esa carga impositiva ha recaído en los trabajadores y las pequeñas empresas. Tampoco tiene sentido ofrecer, a través de

nuestros acuerdos de inversión, mayor seguridad en los derechos de propiedad para las inversiones en el extranjero que las que discurren a nivel local.

El listado de reformas posibles es simple; nuestros acuerdos de inversión deberían centrarse en una sola cosa: asegurarse de que las empresas estadounidenses no sean discriminadas.[242] Las cláusulas de propiedad intelectual en nuestros acuerdos comerciales deberían a su vez centrarse en garantizar el acceso a medicamentos genéricos, y no en asegurar enormes ganancias a las grandes farmacéuticas. Además, deberíamos preocuparnos en mayor grado por el aprovechamiento que algunos hacen de la globalización para eludir o evadir impuestos.

Seguramente, tendríamos mejores normas para el comercio internacional si las alcanzáramos a través de procesos abiertos y democráticos. En la actualidad, los acuerdos son negociados por el Representante de Comercio de Estados Unidos (RCEU), a puerta cerrada, pero no del todo cerrada. Los representantes corporativos se sientan, en efecto, a la mesa, mientras el RCEU discute con ellos qué negociar, aunque a menudo se impide el acceso a miembros del Congreso, y el RCEU se niega a compartir incluso su postura negociadora.[243]

Y lo que es más relevante, cualesquiera que sean las reglas del juego, debemos ayudar al ciudadano común a adaptarse a la economía en fase de cambio, ya sea que esos cambios provengan de la globalización o la tecnología.[244] Los mercados no son, por sí solos, efectivos para hacer transiciones, para transformar la economía. Los países que han ayudado a su gente en dicha transición, como los escandinavos (por ejemplo, Suecia y Noruega), tienen hoy una economía más dinámica, una política abierta al cambio y sus ciudadanos un nivel de vida más elevado. Esto exige de políticas activas en el mercado laboral que ayuden a la gente a reciclarse y conseguir nuevos empleos; y de políticas industriales que aseguren la creación acelerada de estos a medida que se van destruyendo los viejos, y ayuden a los lugares que están sufriendo grandes pérdidas de puestos de trabajo a encontrar nuevas

oportunidades económicas.[245] También se requiere de buenos sistemas de protección social, de modo que nadie quede atrás. Pero quienes han gestionado la globalización y nuestras economías han exigido recortes en esos programas —supuestamente para competir en un mundo globalizado— justo cuando más los necesitamos.

Será relativamente fácil —cuando menos desde una perspectiva económica— reescribir las reglas de la globalización y gestionarla mejor. Más adelante en este libro (en el capítulo 9) explico algunas formas en que tanto la globalización como los cambios tecnológicos pueden gestionarse mejor, de modo que todos, o al menos la mayoría, de los ciudadanos se beneficien y pocos de ellos se queden en el camino.

5
LAS FINANZAS Y LA CRISIS ESTADOUNIDENSE

Las finanzas resultaron decisivas para generar el actual malestar económico, social y político en la crisis económica que Estados Unidos ha soportado durante casi una década, el aumento de la desigualdad y la ralentización del crecimiento. Los recursos —incluida una parte de la gente joven y más talentosa— se destinaron a las finanzas en lugar de a fortalecer la economía *real*. Un sector que debería haber operado como un medio para un fin, la producción más eficaz de bienes y servicios, se ha convertido en un fin en sí mismo. Ninguna economía moderna puede tener buenos resultados sin un mercado financiero que funcione bien y sirva a la sociedad, y por eso es fundamental reformar este sector para que esté al servicio de la sociedad y no ocurra a la inversa.

Desde la fundación de nuestra república, ha existido la inquietud de que los bancos poderosos pudieran socavar la democracia inspirada en el pueblo, y esa fue la razón por la que tantos se opusieron a la creación del First National Bank y de que el presidente Andrew Jackson rehusara, veinte años después, renovar su carta fundacional de 1836. Tales inquietudes han demostrado estar más que justificadas en años recientes, como se hizo evidente en los empeños de regular la actividad de los bancos y prevenir así que se repitiera la crisis de 2008. Más de las tres cuartas partes de los estadounidenses creían que se requería de una regulación firme. Así y todo, con cinco grupos de presión por cada congresista, los diez mayores bancos del país cuentan con tanta influencia o más que 250 millones de estadounidenses. Fueron precisos dos años para que se aprobara la que se denomina Ley Dodd-Frank (finalmente promulgada en 2010), pensada para rectificar los

problemas que habían llevado a la crisis y que distaba con mucho de ser lo que se requería. No se había secado la tinta con que fue redactada cuando este ejército de grupos de presión se puso a trabajar para restringirla en sus efectos; tuvieron un éxito enorme en 2018, cuando se libró a la vasta mayoría de los bancos de la estrecha supervisión que se les había impuesto.[246]

El propio rescate de la banca en 2008 demostró el poder de esta. Los bancos habían causado la crisis, pese a lo cual el Gobierno fue en extremo generoso con los bancos y los banqueros, sin exigirles ninguna responsabilidad por la crisis que habían desencadenado, ni una mísera ayuda a los trabajadores y los propietarios de viviendas, que solo parecían un daño colateral en la codiciosa guerra de los financieros. La agenda que definía quiénes se reunían con Obama y Tim Geithner, su secretario del Tesoro, cuando desarrollaban el plan para reanimar la economía, deja claro quién se sentaba a aquella mesa y quién no: los propietarios medios de viviendas, que luchaban por su cuenta y riesgo, no; las grandes compañías financieras, sí.[247]

Era preciso salvar a los bancos para mantener en funciones el flujo crediticio (parecido al flujo sanguíneo de la economía), pero se podría haber salvado a los bancos sin necesidad de salvar a los banqueros ni a los accionistas de los bancos ni a quienes tenían en su poder bonos de deuda pública; se podría haber jugado según las reglas del capitalismo, que exigen que cuando una firma —incluido un banco— no puede pagar lo que debe, sus accionistas y titulares de deuda pública lo pierdan todo antes de pedirles a los contribuyentes que desembolsen.[248]

Adicionalmente, cuando derrochábamos dinero en los bancos para rescatar a los accionistas y detentadores de deuda pública, pudimos haberles impuesto condiciones como que utilizaran ese dinero para ayudar a los propietarios de viviendas y pequeñas empresas, y no para pagar las altas bonificaciones de los banqueros. No lo hicimos. Obama y su equipo depositaron su confianza en los banqueros, que en la década previa nos habían dado toda clase de razones para *no* confiar en ellos; pensaron que, si daban suficiente dinero a los bancos, a sus accionistas y a los titulares de deuda pública, ello se

filtraría de algún modo hacia abajo y que todos terminarían beneficiándose. Pero no funcionó así: en los primeros tres años de la recuperación, el 91 por ciento del crecimiento fue a manos del 1 por ciento en la cima de la pirámide. Millones de ciudadanos perdieron sus casas y empleos, mientras los mismos banqueros que habían causado todo esto se embolsaban millones en bonificaciones. Lo que conseguimos no fue eficiente ni justo, sino lo que cabría esperar en una democracia donde la báscula se inclina para favorecer a los bancos.

EVITANDO QUE EL SECTOR FINANCIERO PERJUDIQUE A LA SOCIEDAD

La mayor parte de los esfuerzos en la reforma financiera a ambos lados del Atlántico han ido dirigidos a impedir que los bancos perjudiquen al resto de la sociedad, algo que han hecho a gran escala no solo mediante préstamos temerarios sino predatorios, prácticas abusivas con sus tarjetas de crédito y explotación de su poder de mercado. En los años posteriores a la crisis de 2008, descubrimos que su comportamiento era incluso peor de lo que nunca hubiéramos imaginado: Wells Fargo, el tercer banco más grande de Estados Unidos por sus activos, abría cuentas a individuos sin su consentimiento, muchos otros se involucraron en manipulaciones del mercado de divisas y de tasas de interés, y las agencias de calificación, así como la gran mayoría de los bancos inversores, cometieron fraudes masivos.

La vileza generalizada entre sus filas supone el reto más importante y arduo de cara al futuro: el de modificar las normas y la cultura de las finanzas.[249] Los banqueros sabían que nuestro sistema legal no estaba a la altura para lidiar con el fraude masivo o la violación de contratos, cuando los bancos simplemente se negaron a cumplir los que habían firmado.[250] «Venga, demandadnos», era lo que parecían decir, sabiendo que, en el mejor de los casos, quienes buscaban que se hiciera justicia descubrirían que era un proceso demasiado lento; en el peor, esperaban que

argumentos engañosos acabaran imponiéndose ante un juez con simpatías hacia la banca. Si perdían, simplemente tendrían que pagar lo que debían. Pero quizá ganaran. Quizá la contraparte a la que habían engañado, con bolsillos menos llenos que los de los grandes bancos, desistiría y aceptaría acuerdos por una fracción de lo que se le debía. Para los bancos era una apuesta a ganador. Para quienes habían confiado en sus garantías contractuales, era bastante distinto: la justicia que tarda demasiado no es justicia.

Más relevante aún resulta el hecho de que nuestro sistema económico no puede funcionar si no hay confianza, lo que es particularmente importante en el caso de los bancos. Confiamos en que nos devolverán nuestro dinero cuando lo queramos de vuelta y en que no nos engañarán cuando adquirimos los complejos productos financieros que nos ofrecen. Pero, una y otra vez, nuestros banqueros han demostrado no ser dignos de confianza, socavando así el funcionamiento de toda la economía. Su miopía los llevó a dejar de lado toda pretensión de «prestigio». Igual que Peter Thiel ha afirmado que la competencia es para los perdedores, Lloyd Blankfein, presidente de Goldman Sachs, dejó claro que la reputación por honestidad y confiabilidad —tradicionalmente considerada como uno de los activos más relevantes de los bancos— era una extraña reliquia del pasado. Goldman Sachs creó un título diseñado para fallar. De hecho, al venderlo a otros, apostaron a que ello ocurriría (esta práctica se llama «venta en corto»); pero, desde luego, no advirtieron a su clientela de esto ni de que ellos se estaban valiendo de ese dato para apostar en contra. Si alguien piensa que eso es inmoral, probablemente se halla entre el 99 por ciento de la humanidad que piensa de una forma sin duda anacrónica, más apropiada para un mundo ya desaparecido. Blankfein puso fin a esa noción de los banqueros confiables al declarar (en efecto) que quien confiara en un banquero era un tonto.[251]

La miopía del sector financiero —que nunca ve más allá del siguiente trimestre— ha debilitado a su vez la economía.[252] Hizo que los bancos sacrificaran su reputación a largo plazo en su búsqueda cortoplacista de las ganancias de hoy, engañando a los inversores (como en el caso de Goldman Sachs) o los depositantes de a pie (como en el caso de Wells Fargo). Fue la misma falta de miras (o la expectativa de que podrían salirse con la suya) lo que condujo a muchos de los bancos inversores y agencias de calificación crediticia a cometer fraude.

A UN SECTOR FINANCIERO DISFUNCIONAL, UNA ECONOMÍA DISFUNCIONAL

Una de las funciones habituales del sector financiero se denomina intermediación, es decir, la labor de reunir a quienes les sobran fondos con los que necesitan más. Es un procedimiento anclado en la tradición: en una economía agraria más simple como la de antes, un granjero con exceso de semillas podía ofrecérselas a su vecino. En una economía moderna, la intermediación consiste en tomar el dinero que las familias están ahorrando para la jubilación, para pagar la entrada de una vivienda o la universidad de los hijos y llevarlo al sector corporativo para que este lo invierta.

A medida que la banca ha ido evolucionando, la intermediación se ha alejado cada vez más del vínculo entre los ahorradores y las empresas deseosas de expandirse y crear nuevos empleos. Más bien ha ocurrido que los bancos mediaban entre los ahorradores y los hogares que deseaban gastar más de lo que ingresaban, por ejemplo, a través de préstamos asociados a la tarjeta de crédito. Estos últimos eran tan rentables porque era muy fácil aprovecharse de los consumidores, cobrándoles tipos de interés usureros, comisiones por atrasos en el pago (aunque no se retrasaran), tasas por sobregiro y otras muchas comisiones. Esto ocurría sobre todo a medida que se implementaba la desregulación, eliminando las restricciones al comportamiento predatorio de la banca. Los bancos

podían recoger ingresos de todos lados, valiéndose de su poder de mercado para imponer comisiones elevadas a los consumidores y comerciantes a la vez. Aun más, en sus préstamos podían explotar más fácilmente a los consumidores que a las empresas; se podía hacer más dinero fácil así que prestándolo a las pequeñas y medianas empresas (pymes). De modo que a estas les resultaba cada vez más difícil conseguir dinero, sobre todo de los grandes bancos. De hecho, en 2016, años después de la crisis, los préstamos a las pymes (*no reajustados* según la inflación) eran aún en torno a un 14 por ciento más bajos que en 2008. En algunos países europeos, la caída fue incluso mayor.[253]

Los bancos hicieron, igualmente, una pobre labor en una de las áreas fundamentales en que la intermediación era precisa: entre los ahorradores a largo plazo y los inversores a largo plazo. En todo el mundo, muchos ahorradores lo son a largo plazo: en fondos de pensiones, fondos universitarios, fundaciones y fondos de capital soberanos, que reservan el dinero de un país para las futuras generaciones. Muchas de las necesidades de inversión más importantes son también a largo plazo, por ejemplo, en infraestructura y reequipamiento del sistema energético mundial para responder a la realidad del cambio climático. Solo que entre los inversores y los ahorradores a largo plazo se interpusieron los mercados financieros miopes. Simplemente, los banqueros no estuvieron a la altura al tomar decisiones de asignación de recursos a largo plazo. Querían proyectos cortoplacistas que les reportaran ganancias rápidas, y no se decidían a crear productos financieros que ayudaran a manejar riesgos de largo plazo.

Cada vez más, los bancos *estatales* para el desarrollo de carácter multinacional, como el Banco Mundial, el Banco Asiático de Inversión en Infraestructura, el Nuevo Banco de Desarrollo (también llamado el grupo BRICS)[254] y el Banco Africano de Desarrollo, que se centran en el desarrollo a largo plazo, han llenado el vacío. Solo que todos ellos suelen ser entidades descapitalizadas y no pueden sustituir plenamente a un sistema de financiación privado y disfuncional.

Menos intermediación y más apuestas: los esfuerzos adicionales para generar poder de mercado

Los bancos fueron a parar a su vez en actividades que resultaban mucho más lucrativas que la intermediación; por ejemplo, haciendo grandes apuestas. Lo que en Las Vegas se denomina simplemente una apuesta, en Wall Street adoptó un nombre más sofisticado, un «derivado» (que no es más que una apuesta respecto a, por ejemplo, lo que ocurrirá con las tasas de interés, los tipos de cambio o el precio del crudo) o una «permuta de incumplimiento crediticio», una apuesta respecto a cuándo una firma determinada u otro banco quebrarán o llegarán al borde de la bancarrota. Pero estas no son apuestas como las de las tragaperras, sino que suelen ser de muchos millones de dólares. Este mercado debe su existencia a que está, en parte, asegurado por el Gobierno. Si la pérdida es demasiado grande, este pagará el rescate del banco. Es otra forma que tienen estos de involucrarse en apuestas unilaterales: si las cosas les resultan favorables, se llevan a casa las ganancias; si no, el Gobierno los apoya. Y solo por esto la contraparte bancaria está deseosa de hacer la apuesta, sabiendo que la otra parte cumplirá el contrato pase lo que pase.

La Ley Dodd-Frank trató de poner freno a este tipo de apuestas gubernamentales no escritas que habían tenido tan altos costes para el contribuyente, una forma de especulación que redundó en la fianza de 180.000 millones de dólares para una sola compañía, AIG: es decir, más ayuda de golpe a una sola corporación de la que se había otorgado a todos los estadounidenses pobres a través de nuestros programas sociales destinados a la infancia en un periodo de más de una década.[255]

El descaro en la reacción de los bancos a los intentos de recortar sus apuestas a expensas del Gobierno fue impresionante: en 2014, los grupos de presión del Citigroup redactaron una normativa que reinstauraba el derecho de la banca a seguir apostando y que el

Gobierno les siguiera asegurando contra las pérdidas, y consiguió adosarla como enmienda a una legislación (sobre financiación del Gobierno) que tuvo que aprobarse.[256]

Sorprendentemente, los bancos se han negado incluso a asumir los riesgos asociados a la emisión de hipotecas. Diez años después de la crisis financiera, una docena de años después de que estallara la burbuja inmobiliaria, el Gobierno aún debe garantizar la gran mayoría de las hipotecas. Los banqueros quieren cobrar la comisión por emitirlas, pero no asumir la responsabilidad por sus juicios erróneos. Es decir, buscan que el Gobierno absorba las pérdidas derivadas de los malos préstamos. Resulta irónico que, en un país supuestamente idólatra del capitalismo, el sector privado diga que la simple tarea de generar hipotecas y asumir el riesgo asociado a ellas lo sobrepasa. Cada propuesta para reformar el mercado hipotecario se ha topado con la insistencia de la banca en que ella no tiene capacidad, ni voluntad, de cargar con los riesgos asociados a la emisión de tales hipotecas.

Otra lucrativa diversión de los bancos es la de las «fusiones y adquisiciones», es decir, facilitar fusiones y ayudar a las grandes empresas a hacerse cada vez más grandes, exacerbando así los niveles ya de por sí elevados de concentración y el poder de mercado. Una sola fusión o adquisición puede generar cientos de millones de dólares en comisiones para los bancos. En el capítulo 3, analizamos las implicaciones económicas y sociales de esta aglomeración de poderes, y los bancos han sido cómplices, si no los instigadores, de esta transformación de la economía.

Y hay aún una tercera y muy lucrativa línea de negocios para los bancos que es particularmente improductiva para la sociedad: la de ayudar a las corporaciones multinacionales y los individuos de grandes fortunas a eludir el pago de los impuestos que deben, al llevar el dinero desde jurisdicciones de impuestos elevados a otras donde son bajos, y sorteando así la ley, cuando no desobedeciéndola.[257] A la par, los bancos se han resistido a los intentos de reformar el sistema impositivo y financiero global. Decenas de millones de dólares evaden la tributación cada año.

Veamos un ejemplo de cómo la banca facilita la evasión fiscal. Apple, en colaboración con el sector financiero, se vale de su inventiva no solo para fabricar productos muy estimados sino para eludir impuestos. Algunos accionistas de la compañía, viendo el arca en que estaba asentada, la querían de inmediato. Si ese dinero hubiera permanecido en el extranjero, bajo la vieja ley tributaria (previa a 2017), Apple no tendría que pagar impuestos; pero, de ser traído de vuelta a casa, debería pagar los impuestos corporativos sobre las ganancias. De manera que recurrió a los mercados financieros. Pidiendo prestado para pagar un dividendo, podría estar en misa y repicando: evitaría tener que repatriar sus beneficios y los impuestos que entonces debería pagar. Y sus accionistas obtuvieron lo que anhelaban, dinero contante y sonante en sus bolsillos.

Aquí, como en el ejemplo de evasión de impuestos descrito al mencionar que Apple transfirió sus ganancias a Irlanda, hubo una absoluta falta de escrúpulos por la parte corporativa: aunque su propio crecimiento se debía a tecnologías desarrolladas o financiadas por el Gobierno estadounidense, Apple, como los bancos, quería llevarse algo para ella pero no dar nada a cambio, pese a hacer gran ostentación de su responsabilidad empresarial. A mi juicio, el primer elemento de la responsabilidad social corporativa pasa por pagar nuestros impuestos.

Más desintermediación

Más allá de no cumplir su papel tradicional de intermediación y llevar el dinero de los hogares al sector corporativo, el sector financiero de hoy está haciendo justamente lo contrario, sacar dinero *desde* las empresas y llevarlo a los hogares, de manera que los ricos puedan disfrutar ahora de una mayor parte de la riqueza. Una forma de hacer esto, con marcadas ventajas en lo tributario, es que los bancos ayuden a las empresas a recomprar acciones en el mercado prestándoles dinero, como ilustra el ejemplo de Apple.[258] El dinero fluye de las firmas hacia *afuera*. Estas cuentan con menos dinero para invertir en el futuro y se generan menos empleos. Los

beneficiarios de todo ello son, desde luego, los propietarios de acciones, que son a la vez el sector desproporcionadamente más rico.[259] Estas recompras son tan enormes que, en años recientes, han sobrepasado sin parar a la inversión no financiera de las empresas (su formación de capital), una gran diferencia respecto a los años posteriores a la Segunda Guerra Mundial, en que las recompras eran irrelevantes.[260] Después de la Ley de Reforma Tributaria aprobada por los republicanos en diciembre de 2017, hubo un resurgimiento de las recompras, y vamos camino de marcar un récord al respecto.[261]

DE LA BANCA TRADICIONAL A UN SISTEMA FINANCIERO DISFUNCIONAL

El sector financiero no siempre fue tan disfuncional como lo es hoy. Mientras crecía, de un 2,5 por ciento del PIB en 1945 a un 8 por ciento en la época de la crisis, la economía no fue mejor. De hecho, el crecimiento se ralentizó y la propia economía se volvió más inestable, culminando todo ello en la peor crisis de los últimos setenta y cinco años.

Las deficiencias del sector financiero aparecieron solo gradualmente en el último cuarto de siglo, cuando se alejó de la banca tradicional. Esta, como hemos hecho notar, implicaba que los individuos llevaban sus ahorros al banco, el cual lo prestaba a las empresas, que a su vez lo empleaban para contratar a más trabajadores o adquirir más maquinaria. El dinero iba a manos de aquellos más hábiles para hacer un buen uso de los fondos. El banco no intentaba exprimir hasta el último céntimo del prestatario: sabía que, cobrando una elevada tasa de interés, desalentaría a los deudores responsables y estimularía la asunción de riesgos excesivos.[262] Adicionalmente, el banco establecía una relación a largo plazo con el prestatario, de manera que podía ayudar a la firma en las buenas y las malas situaciones. A esta clase de actividad bancaria se la denominaba banca relacional.

La banca moderna ha modificado esto de muchas formas. En la tradicional, los banqueros eran gente aburrida pero muy respetable, pilares dentro de su comunidad, deseosos de garantizar a otros su honradez: buscaban convencerlos de que ellos mismos merecían la suficiente confianza para hacerse cargo de su dinero. Asumían las consecuencias de los malos préstamos: si no hacían bien su trabajo y aquellos a quienes prestaban dinero no podían pagar, perdían su capital.

En el nuevo modelo de «generar para distribuir», que dominó la actividad bancaria en el siglo XXI,[263] el banco genera los préstamos pero los deriva a otros que asumen el riesgo de los créditos malos. Obtienen sus ganancias no de la diferencia entre la tasa que les pagan los prestatarios y la tasa que ellos pagan a los depositantes, sino de las comisiones que cobran en cada fase del proceso.

Préstamos con aval del Estado

La cantidad de préstamos que un banco puede hacer no está limitada por la cantidad que tiene en depósitos. En este sentido, es muy distinto a la situación agrícola, más simple, descrita antes en este capítulo. En ese caso, un «banco de semillas» podría dar simientes a un granjero deseoso de ampliar su plantación solo si otro granjero le hubiese dado al banco semillas para otorgarlas en préstamo. Pero, durante centenares de años, los bancos han entendido que pueden crear cuentas sabiendo que solo una parte de ellas será requerida de vuelta en cualquier momento. Evolucionamos hacia un sistema de lo que se denomina banca de reserva fraccionaria, en que la cantidad que los bancos tienen en reserva es solo una fracción de lo que deben. Hoy en día, este sistema funciona porque confiamos en que el Gobierno garantiza que las reservas sean suficientes, que lo que no está en esas reserva ha sido administrado con prudencia y que intervendrá cuando haya un déficit.

Aunque el préstamo no era la más lucrativa entre las actividades de los bancos, los banqueros ganaban un buen dinero con ello, no solo porque lo hacían con una tasa de interés más alta que la que pagaban a sus depositantes, sino porque podían generar préstamos, en lo esencial, de la nada. El banco podía ingresar en sus libros que un individuo tenía un depósito (un derecho a usar dinero) de, digamos, cien mil dólares. El banco le debía, en cierto sentido, esa cantidad al prestatario. Pero prestar el dinero significaba a la par que el banco había creado un activo de igual valor, el préstamo en sí. El prestatario valora el depósito porque otros aceptarán como pago un talón escrito por él o ella. La razón de que otros estén dispuestos a aceptar dicho talón es, con todo, que el banco está respaldado por el Gobierno. En efecto, los bancos hacen sus ganancias convirtiendo en dinero contante y sonante —aprovechándose de— la confianza en el Gobierno de Estados Unidos. Eso significa que, cuando ellos fallan, son los contribuyentes quienes pagan la cuenta. Puesto que la banca es tan rentable y que cuanto más presta más dinero hace, los banqueros cuentan con un incentivo para convencer al Gobierno de que no necesitan de mayores reservas.[264] Esa ha sido una de las grandes batallas en el mundo posterior a la crisis de 2008. Cuanto más reducidas son las reservas, mayores son las ganancias de los bancos, pero mayor a la vez el riesgo para los contribuyentes. Con todo, desde el punto de vista de la sociedad, se trata más de librar al Gobierno del riesgo que suponen los banqueros y los bancos. Al exigírseles mayores reservas y los bancos verse, con ello, en la postura de tener que arriesgar más, los banqueros serán más prudentes al prestar dinero, se concederán mejores créditos y nuestra economía funcionará mejor.

La falta de coincidencia entre los intereses privados y sociales

Desde luego que a los banqueros no les interesa el rendimiento general de la economía; les interesa ante todo lucrarse. Aquí, una vez más, los intereses privados y sociales no coinciden. Por ende, al testificar ante el Congreso sobre el origen de la crisis financiera, el

anterior presidente de la Reserva Federal, Alan Greenspan, señaló que él había dado por sentado que los banqueros gestionarían mejor el riesgo. Este fue el «fallo» enorme en su razonamiento: un fallo que costó a la economía global billones de dólares.[265] Él se mostró sorprendido. A mí me sorprendió que estuviera sorprendido; cualquiera que entienda de economía y de los incentivos con que los bancos y banqueros contaban podía entender fácilmente que asumirían riesgos excesivos. Greenspan debería haberlo sabido.[266]

El propio sector financiero fue víctima de un conjunto de doctrinas que se pusieron de moda en la era Reagan: las empresas debían buscar el interés del accionista, lo cual iría en beneficio de todas las partes interesadas y de nuestra economía en un sentido amplio.[267] Y los intereses del accionista llegaron a equivaler no al de los inversores a largo plazo, que velan por el futuro de la firma en un lapso de años o décadas, sino al de los especuladores a corto plazo, que se preocupan únicamente del precio de la acción hoy, exprimen cada dólar de las ganancias cortoplacistas con escasa consideración por las consecuencias a largo plazo. Las estructuras de incentivos fueron creadas para alentar esta perspectiva a corto plazo, y funcionaron: generaron el mayor desastre financiero habido en setenta y cinco años.

Contagio al resto de la economía

Las dolencias del sector financiero son, por sí solas, suficientemente graves, pero por desgracia, muchos otros las imitan. Intentan emular sus altos dividendos y las estructuras de incentivos que contribuyen al comportamiento miope, valorando el rendimiento del mercado bursátil hoy sobre el crecimiento a largo plazo. Incluso más, las firmas son inevitablemente susceptibles a la perspectiva de sus fundadores; y si sus fundadores son miopes, ellas lo serán a su vez. Por lo tanto, el sector financiero ha desempeñado un papel relevante en la difusión de una de las mayores enfermedades del capitalismo al estilo americano: que no se puede hacer inversiones a largo plazo en la gente, la tecnología ni las fábricas en base a un horizonte

restringido. Una economía con previsiones a corto plazo es una economía con una tasa de crecimiento lento.

CONCLUSIONES

El sector financiero ilustra de muchas maneras todo lo que está mal en nuestra economía. Ha sido el ejemplo por antonomasia de la búsqueda de renta: los banqueros incrementaron su propia riqueza a expensas del resto de la sociedad, en lo que claramente resultó un juego con saldo negativo, en que el resto de la sociedad perdió mucho más de lo que los banqueros ganaron. Explotaron a los sectores financieramente poco sofisticados, pero no hay honor entre ladrones, que también se explotaron los unos a los otros. La economía se vio perjudicada de muchas formas: recursos que podrían haberse destinado a la creación de riqueza fueron dedicados a la explotación, a medida que el sector financiero aumentaba cada vez más, atrayendo a algunos de los individuos más talentosos del país. Pero el país en su totalidad tuvo que ceder, porque ello se tradujo en un crecimiento más lento, mayor volatilidad y desigualdad. El sector financiero ejemplifica a la vez lo que no funciona en el libre mercado: la búsqueda desenfrenada del propio interés por parte de los banqueros no condujo al bienestar de la sociedad, sino a la mayor crisis financiera en setenta y cinco años.

En la política impulsada por el dinero de Estados Unidos, los banqueros se valieron de su riqueza para establecer reglas que les permitieran hacer cada vez más dinero a expensas de terceros y a través de la desregulación y, cuando eso falló estrepitosamente, utilizaron su influencia para lograr el mayor rescate con fondos públicos de la historia, abandonando a aquellos a quienes habían expoliado, a los dueños de sus viviendas y trabajadores por igual, para que se las arreglaran por sí mismos.

Puede que el amor al dinero no sea la raíz del mal, pero las finanzas son sin duda la raíz de muchos de los males de este país. La ceguera y la abyección moral de nuestros banqueros que solo

piensan en el dinero se propagó, infectó a nuestra economía, nuestra política y nuestra sociedad. Esto ha modificado de muchas maneras lo que somos, y ha hecho de muchos estadounidenses individuos más materialistas, más egoístas y más miopes.

En todo el espectro político, los electores estadounidenses están hartos de los grandes bancos y el mal comportamiento del sector financiero. El fracaso de Obama en exigir responsabilidades a los bancos por sus fechorías —a la vez que les otorgaba un rescate de cerca de un billón de dólares— contribuyó a la desilusión con el Gobierno y al auge del movimiento conocido como Tea Party primero(3) y después de Trump.[268] Su eslogan de «drenar el pantano» aludía supuestamente, y ante todo, al influjo de Wall Street, pese a que él mismo atiborró su gabinete de un número sin precedentes de ricos financieros.

La furia de la opinión pública con los grandes bancos está plenamente justificada. Estos han empleado su poder de mercado para dañar a la sociedad, haciendo de la economía su rehén. Sin el poder político y de mercado de que disfrutan, no podrían haberse salido con la suya después sus fechorías. En un mercado eficiente, competitivo, las firmas que vieron cuestionada su reputación igual que ha ocurrido con todos nuestros principales bancos no habrían sobrevivido. Pero no solo han sobrevivido, sino que ahora están obteniendo beneficios récord, y en lugar de castigar a los banqueros por sus acciones, les pagamos el rescate y en algunos casos hasta los premiamos.[269] Un comportamiento tan temerario y reprobable como el que ha mostrado el sector financiero en las últimas décadas debería tener consecuencias, tanto para las instituciones como para los individuos. Es posible argumentar que nuestro sistema político está hoy pagando el precio de no poder lidiar de manera efectiva con las fechorías del sector financiero: evidencia mayor afinidad de ambos partidos con los banqueros que con los sectores a los que el sistema político y financiero supuestamente deben servir.

Así y todo, las finanzas son de vital importancia para la economía. Requerimos del crédito para iniciar y expandir los negocios y generar empleos. Son cruciales, pero no hay nada inherente a su funcionamiento que requiera que crezcan hasta ser el gigante en

que se han convertido. Hoy una parte demasiado grande del sector financiero hace demasiado de lo que no debería hacer y demasiado poco de lo que sí debería. Ha utilizado su poder no tanto al servicio de la sociedad sino para lucrarse.

Hemos delineado la multiplicidad de métodos empleados por quienes operan en el sector para perjudicar nuestros intereses, aunque cada día se revelan nuevas formas que su inventiva adopta al respecto y nuevos ejemplos de sus perversiones éticas. Hay una comprensión general del conjunto de regulaciones que reduciría de manera eficiente los daños que el sector nos impone, tanto a través de la explotación directa como de los préstamos temerarios. Introducirlas no es tan difícil.[270] Se requiere de regulaciones generales que impidan a los bancos crecer demasiado y estar demasiado interrelacionados como para permitir que fracasen, que les impidan asumir riesgos excesivos, manipular el mercado ni explotar su poder de mercado, así como tampoco comportarse de manera abusiva y predatoria.

Sin embargo, el mayor fracaso de los bancos no fueron todas las formas en que engañaron y explotaron a otros sectores, o el riesgo excesivo que asumieron y que puso a la economía global de rodillas, sino no hacer lo que supuestamente debían hacer: proveer financiación en términos razonables a los negocios al tiempo que trataban de realizar inversiones que permitieran a la economía crecer. Muchos de esos proyectos son a largo plazo, pero el enfoque cortoplacista de los bancos los llevó a centrar su atención en fuentes más expeditas de ganancias. Todos los esfuerzos para evitar que la banca causara daños perdían de vista este punto crucial: garantizar que el sector financiero haga de verdad lo que supuestamente debería hacer.

Al poner límites a las formas más arriesgadas y abusivas en que el sector financiero obtiene sus ganancias, lo estaremos alentando a hacer en mayor medida lo que debería estar haciendo, pero eso no será suficiente. También debemos hacerlo más competitivo.

En los países de todo el orbe, el Gobierno debe asumir un papel activo en la financiación a las nuevas y pequeñas empresas, en inversiones a largo plazo, tales como las que se hacen en

infraestructura, en proyectos tecnológicos de alto riesgo y en comunidades marginadas; aun con las leyes de no discriminación existentes, nuestros bancos han ejercido la discriminación. Incluso en Estados Unidos, el adalid del capitalismo entre los demás países, el Gobierno ha sido durante largo tiempo un activo protagonista en lo de proveer financiación. Puede que ahora deba adoptar un papel aún más activo; cuánto más dependerá del éxito que tengamos en reformar nuestra regulación y lo bien que lo hagan los bancos a la hora de reformarse ellos mismos. Financiar a través del sector público, por ejemplo para las hipotecas, también generará competencia dentro del sector privado y esto puede resultar más efectivo para poner freno a la explotación de determinados sectores que los intentos de forzar un comportamiento más competitivo y responsable a través de la regulación.

La dificultad no reside en la economía, sino en el sistema político: en uno impulsado por el dinero, la fuente de este último —las finanzas— goza ineludiblemente de un gran poder político. Por desgracia, los bancos pelearán con uñas y dientes contra las regulaciones que atenúen sus malas prácticas y aquellas que alienten el buen comportamiento, de manera que, aun cuando la cuestión económica resulte fácil, la política no lo será. Esto ilustra al mismo tiempo la inquietud manifestada en los primeros días de nuestra república, relativa a la excesiva influencia política de un sector financiero de grandes dimensiones, e ilustra un tema central de la parte final de este libro: si hemos de lograr las reformas económicas requeridas, debemos reformar nuestras políticas.

6
EL DESAFÍO DE LAS NUEVAS TECNOLOGÍAS

Silicon Valley y los avances tecnológicos a él asociados se han vuelto un símbolo de la innovación e iniciativa estadounidenses. Figuras que trascenderán a su propia época, como Steve Jobs y Mark Zuckerberg, han llevado sus productos a consumidores de todo el mundo; productos que esos usuarios veneran y que hacen posible que vivamos mejor conectados entre nosotros. Intel ha creado chips que los hacen «pensar» más rápido —hacer cálculos más rápido— que los mejores cerebros del mundo. La inteligencia artificial (IA) puede ahora vencer a los seres humanos no solo en juegos simples como el ajedrez, sino en otros más complicados como el go, donde el número de movimientos posibles es mayor que el de todos los átomos del universo.[271] Parece que Bill Gates representa lo mejor del espíritu americano: tras acumular una fortuna calculada en 135.000 millones de dólares, comenzó a donar enormes cantidades a la caridad, empleando a la par sus energías para combatir enfermedades en todo el mundo y mejorar la educación en Estados Unidos.

Aun así, con todas estas virtudes, hay un lado oscuro en estos avances y es que generan inquietudes legítimas respecto a la pérdida de empleos. Además, las nuevas industrias son proclives a innumerables abusos, desde el de su poder de mercado, pasando por la invasión de la privacidad, hasta la manipulación política.

PLENO EMPLEO EN UN MUNDO DE ALTA TECNOLOGÍA

Existe hoy gran angustia en relación con el mercado de trabajo. Ya en el siglo XX creamos máquinas que han resultado más poderosas que los humanos. Ahora somos capaces de crearlas para que sean más eficientes que los humanos en tareas rutinarias. La IA presenta en la actualidad un desafío incluso mayor. Podemos hacer máquinas que no solo desarrollan tareas programadas mejor que nosotros, sino que *aprenden* mejor, al menos en ciertos dominios.

Por ende, las máquinas pueden superar a los humanos en muchos empleos clave. Una mejor educación y capacitación laboral puede ser un paliativo a corto plazo para muchos, pues los ordenadores pueden sustituir a los radiólogos, por ejemplo, y lo están haciendo de hecho, de modo que ni siquiera un título de médico brinda hoy un salvavidas. Se prevé que, en pocos años más, los coches y los camiones autónomos reemplazarán a los conductores; de ser cierto, resulta singularmente preocupante, pues la conducción de camiones representa hoy una enorme fuente de empleos para hombres que solo tienen estudios de secundaria o menos que eso.

La inquietud radica en que estas máquinas sustitutivas de la mano de obra harán descender los salarios, sobre todo los de los trabajadores poco cualificados, y aumentar el desempleo. La respuesta natural ha sido aumentar las habilidades de los trabajadores, pero en muchas áreas esto no será suficiente: con la IA, los robots pueden aprender tareas complejas más rápidamente y ejecutarlas incluso mejor que los humanos con una buena formación.

Hay quienes llaman a no preocuparse tanto: mirad al pasado, dicen. Los mercados siempre generaron empleos cuando la economía se reestructuraba. Además, claman estos tecnooptimistas, se ha exagerado el ritmo de los cambios. En rigor, no se evidencian ni siquiera en los macrodatos: los aumentos en la productividad en años recientes son significativamente inferiores a los de los años noventa y las décadas posteriores a la Segunda Guerra Mundial. Robert Gordon, académico de la Universidad del Noroeste, argumenta en su ensayo superventas, *The Rise and Fall of American Growth: The* US *Standard of Living Since the Civil War*, que, de

hecho, el ritmo de la innovación ha descendido.[272] Con todo, igual disponemos de Facebook y Google, pero estas innovaciones palidecen comparadas con la importancia que tuvo la electricidad, por ejemplo, o hasta los cuartos de baño en el interior de la casa y el agua potable, que desempeñaron un papel tan relevante en mejorar la salud y aumentar la longevidad de la población.

Puede ser, sin embargo, que estas experiencias pasadas no constituyan una guía segura para el futuro. Hace más de medio siglo, John von Neumann, uno de los matemáticos más destacados de mediados del siglo XX, sugirió que podríamos llegar a un punto en que resultara menos caro fabricar una máquina que sustituya a un ser humano que contratar y capacitar a otro.[273] Tales máquinas serán a su vez producidas por otras máquinas, que aprenderán cómo producirlas. Lo que importa en la decisión de las empresas de usarlas o no en lugar de trabajadores humanos no es solo el alza en productividad que ello supondría, sino también la relativa facilidad y el bajo coste con que pueda diseñarse, fabricarse y operarse la adecuada. Las máquinas, por ejemplo, no hacen huelga. No se requiere de un departamento de recursos humanos para asegurarse de que no estén descontentas. No se dejan influir por las emociones. La predicción de Von Neumann se ha cumplido ya en ciertas labores; como hemos dicho, las máquinas pueden reemplazar ya a los radiólogos. Pero el espectro de tareas y la cifra de empleos sustituidos podrían acelerarse rápidamente, dados los progresos habidos en IA en los últimos cinco años.[274]

Algunos avances en IA no conducirán al reemplazo laboral, sino que aumentarán el desempeño humano. A estas innovaciones se las denomina a veces, en el dominio de la IA, asistentes de la inteligencia, y pueden aumentar la demanda de trabajo y hacer subir los salarios; en el pasado, buena parte de la innovación ocurrió de este modo. Pero yo no contaría con que esto siga así. Hay una posibilidad de que, por malos que hayan sido los problemas de desempleo con anterioridad, estos empeoren. La tecnología podría evolucionar de formas que los textos de economía identifican como acarreadoras de «polarización», con un aumento relativo de empleos

que requieran habilidades de un nivel altísimo, y el resto conformado por puestos de trabajo de muy poca cualificación, con los salarios bajos correspondientes.[275]

A medida que las máquinas van sustituyendo al factor trabajo, el desempleo aumenta; una situación reflejada por una anécdota apócrifa, pero a menudo referida, sobre los directivos de la compañía Ford Motor y los sindicatos de trabajadores del sector automovilístico despreciando una nueva fábrica donde gran parte de la labor la realizaban robots. «¿Cómo haréis para que paguen las cuotas del sindicato?», preguntaba provocadoramente el directivo de la fábrica. «Esos robots no se unirán a vosotros.» A lo que el líder sindical replicaba: «¿Y cómo haréis vosotros para que os compren los coches?».[276]

La falta de empleos dará pie a una falta de demanda y la economía podría reacomodarse (si no hay una intervención sólida del Gobierno) en un estado que se ha denominado de estancamiento secular (a largo plazo). La ironía última es que, si esto sucediera, los avances tecnológicos podrían conducir a mayores penurias económicas en lugar del aumento en prosperidad que debería resultar de todo ello. Algunos argumentan que esto fue precisamente lo que ocurrió en Estados Unidos cuando se encaminaban hacia la Gran Depresión.[277] La rápida innovación en la agricultura condujo a una caída acelerada de los precios de ciertas materias primas en los años previos a que estallara la crisis.[278] De resultas de todo ello, los ingresos netos de los granjeros (tras descontar gastos) cayeron en más de un 70 por ciento en términos reales entre 1929 y 1932.[279] El rápido descenso en los ingresos y la disminución correlativa en el bienestar de los granjeros, a medida que decrecía el valor de los terrenos y hogares rurales, tuvo varias y enormes consecuencias: los agricultores desempleados no podían permitirse emigrar a la ciudad y, conforme bajaban sus ingresos, trabajaban más arduamente y producían más, lo cual tuvo el efecto perverso de hacer caer los precios incluso más. Además, no podían permitirse los bienes producidos en las ciudades, como un coche, por ejemplo.[280] Así, las penurias de los granjeros se hicieron sentir enseguida en las ciudades y entonces las consecuencias

tuvieron repercusiones: los ingresos más bajos de las ciudades implicaron menor demanda de productos agrícolas, precios más bajos y mayores penurias en las granjas. La economía se vio atenazada en la trampa del equilibrio con tendencia a la baja, de la cual solo se recuperó a consecuencia de la Segunda Guerra Mundial, momento en que la intervención estatal masiva —el esfuerzo de guerra— redundó en el desplazamiento de los individuos desde las áreas rurales hasta las ciudades y en su formación para los nuevos empleos urbanos, lo cual propició la era de prosperidad que sobrevino tras la guerra.

La lección que cabe extraer de esta experiencia es que, si la innovación no se gestiona bien, en lugar de traer prosperidad a todos, podría tener el efecto opuesto. Como fruto de los avances producidos en las ciencias económicas, hoy tenemos más claro cómo se debe manejar una economía que hace frente a la innovación. La clave de todo es mantener el pleno empleo. Y esto podemos hacerlo valiéndonos de la política fiscal (recortando impuestos o aumentando el gasto: una mayor inversión pública puede ser una forma singularmente efectiva de estimular la economía) cuando la política monetaria (reducción de las tasas de interés o aumento del crédito) fracasa. Tanto una política como la otra incentivan la demanda agregada y, con el estímulo suficiente, siempre es posible recuperar el pleno empleo en la economía.[281]

Así, el problema de los «empleos» asociados a la alta tecnología es un tema político. La ceguera ideológica, sobre todo cuando se mezcla con políticas perversas, puede hacer políticamente difícil implementar suficientes incentivos fiscales.[282] Apreciamos esto con la Gran Recesión. La Reserva Federal redujo las tasas de interés a cero, pero esto no bastó para recuperar el pleno empleo. Aun así, los republicanos y otros halcones fiscales se negaron a proveer el adecuado estímulo económico. Esta reticencia es particularmente enervante porque, en aquella época, el Gobierno podía obtener fondos con tasas de interés real *negativas* (teniendo en cuenta los aumentos en los precios) y, por ende, era un momento en especial bueno para las inversiones públicas que el país necesitaba con tanta urgencia.

Depender en exceso de la política monetaria plantea un problema adicional: con los costes de capital tan bajos, financia a las empresas para que inviertan en maquinaria sustitutiva de la fuerza laboral. Estas deben decidir dónde asignar su escasa investigación y sus dólares de inversión, y lo hacen centrándose en factores que representan grandes costes. Al mantener la Reserva Federal durante tanto tiempo las tasas de interés bajas, los costes del capital frente al trabajo eran especialmente bajos; no es de extrañar, pues, que la atención se centrara en reducir los costes laborales. La demanda de mano de obra, ya insuficiente para mantener el pleno empleo, se vio debilitada aún más.[283]

Salarios más bajos y desigualdad creciente

Puede que incluso el pleno empleo no sea suficiente. Si la maquinaria *reemplaza* la mano de obra, entonces, por definición, la demanda de trabajo remunerado se reduce. Así que, para devolver el pleno empleo a la economía, los salarios deben caer, en aplicación directa de la ley de la oferta y la demanda. Pero esto implica que, sin la intervención estatal, la situación de grandes segmentos de la economía empeorará.[284]

Sin duda, en principio, los progresos tecnológicos deberían permitirnos a todos mejorar en algún sentido, algo que vale también para la globalización. Las dimensiones de la tarta nacional han aumentado; hay más para repartir, así que cada cual puede obtener una porción más grande. Pero, con la maquinaria sustituyendo la mano de obra, esto no ocurrirá por sí solo: la menor demanda de trabajadores, y especialmente de aquellos no cualificados, hará descender los salarios, de modo que disminuyan sus ingresos, pese a que aumenten los ingresos nacionales. La economía del goteo no funcionará, igual que no funcionó en el caso de la globalización.

Pero el Gobierno sí puede garantizar que todos los ciudadanos, o al menos la mayoría, estén mejor. Para ello, se requerirán cuatro tipos de políticas: 1) asegurar que las reglas del juego económico sean más justas, que no jueguen en contra de los trabajadores y,

más importante aún, que los grandes gigantes tecnológicos no empleen las nuevas tecnologías para aumentar su poder de mercado (en la forma que se describe más adelante en este capítulo). Fortalecer el poder negociador de los trabajadores y debilitar el de monopolio de las empresas ayudaría a crear una economía más eficiente y mayor igualdad. 2) Poder diseñar los derechos de propiedad intelectual de modo que el fruto de los avances, la mayoría de los cuales se fundamentan en la investigación básica financiada por el Gobierno, se reparta más ampliamente. 3) Hacer que los impuestos progresivos y las políticas de gasto ayuden a la redistribución de los ingresos.

Y, finalmente, 4) reconocer el papel del Gobierno a la hora de reestructurar la economía, desde una de carácter industrial a otra del sector servicios. Este cambio supone un paralelo en los cambios estructurales ocurridos hace un siglo atrás, cuando la economía pasó de una estructura agrícola a una industrial. En la transformación estructural que se vive hoy, puede ser que el Gobierno deba hacer incluso más de lo que hizo entonces, porque en muchos de los sectores de servicios en expansión, como el de la salud y la educación, la financiación estatal es vital, y es comprensible que así sea. Si el Gobierno contratara, por ejemplo, a más trabajadores que cuidaran de nuestra población anciana, enferma o discapacitada y formara a nuestra juventud, y pagara a esas personas salarios decentes, esto aumentaría los de toda la economía.[285] Si valoráramos colectivamente a nuestros niños, enfermos y ancianos, querríamos invertir más en ellos. Si, por ejemplo, quisiéramos niños con una mejor educación, necesitaríamos más profesores mejor pagados. Una remuneración más elevada atraerá, en particular, a gente más cualificada hacia la enseñanza. Hacer esto requeriría más impuestos, pero una tarta más grande, unos ingresos más altos, propiciados por los avances tecnológicos, nos aseguraría que podemos imponer esas tasas y, aun así, dejar a nuestros capitalistas e innovadores en buena posición, mejor incluso que aquella en que están hoy.

En suma, el desempleo, los salarios decrecientes y las penurias en aumento de los trabajadores resultantes de los avances tecnológicos

podrían abordarse con facilidad si solo hubiera voluntad política de hacerlo. Volveremos sobre la mejor forma de lograrlo en la segunda parte de este libro.

EL PODER DE MERCADO Y LA IA

En los capítulos precedentes hemos observado el aumento del poder de mercado en muchos sectores de la economía y que tanto el poco rendimiento de esta en su conjunto como el aumento de la desigualdad podían vincularse a aquel. Tales problemas y sus consecuencias son especialmente graves en las nuevas industrias tecnológicas, por razones que se han explicado en el capítulo 3.

El llamado *big data* —la acumulación masiva de datos que compañías como Amazon, Google y Facebook pueden reunir de cada individuo— y la IA han hecho surgir el fantasma de un aumento incluso mayor en el poder de mercado. Si una empresa determinada (como Google, Facebook o Amazon) ocupa una posición fuerte, quizá incluso dominante, en un área en que puede reunir datos, entonces sabe más de los individuos que otras, siempre que no los comparta ni tenga un incentivo para hacerlo. Los defensores del *big data* afirman que esos datos pueden emplearse para diseñar productos que cumplan mejor con lo que los consumidores anhelan y adecuarlos a las necesidades del cliente. A su vez, se espera que la información suministrada tenga enormes beneficios para organizar la atención sanitaria. Los motores de búsqueda postulan que pueden emplear los datos para orientar mejor la publicidad, de modo que aumenten nuestras posibilidades de recibir información útil.[286] Estas son las facetas positivas del *big data*, pero las empresas dominantes dentro del sector pueden a su vez usar esos datos, a través de la IA, para reforzar su poder de mercado y sus ganancias a expensas de sus clientes.

Las consecuencias potenciales del poder de mercado que hoy ejercen los nuevos gigantes tecnológicos son mayores y más perniciosas que todo cuanto ocurrió al sobrevenir el siglo XX. Por

entonces, el poder de mercado de compañías como Swift, Standard Oil, American Tobacco, American Sugar Refining Company o US Steel les permitía subir el precio que cobraban por los alimentos, el acero, el tabaco, el azúcar y el petróleo, respectivamente. Ahora se trata de algo más que del precio.

La existencia del novedoso poder de mercado de los gigantes tecnológicos se aprecia de manera drástica cada vez que Facebook cambia sus algoritmos, la forma en que determina lo que los individuos ven y en qué orden. Un nuevo algoritmo puede implicar el rápido declive de un medio de comunicación determinado, o puede crear, y después posiblemente destruir, nuevas modalidades de conseguir grandes audiencias (como, por ejemplo, en Facebook Live).

Dado su poder de mercado, los gigantes tecnológicos merecen toda la atención de las autoridades encargadas de la libre competencia, que deberán no solo desplegar las herramientas estándar en su contra, sino crear unas nuevas para combatir sus innovadoras formas de ampliar y ejercer su poder de mercado. En última instancia, como he señalado previamente, deberíamos considerar la opción de desgajar WhatsApp e Instagram de Facebook. Y hemos de restringir la posibilidad de eventuales conflictos de intereses, como los que afloran cuando Google inaugura su propia tienda en línea para competir con quienes se publicitan en su plataforma.

Así y todo, casi con seguridad, tendremos que ir un punto más lejos, y restringir por ejemplo el acceso a los datos y los usos que puedan dárseles. En los capítulos siguientes describo algunas de las ideas más promisorias al respecto.

El big data *y la orientación al cliente*

La IA y el *big data* permiten a las empresas determinar el valor que concede cada individuo a diferentes productos y cuánto está dispuesto a pagar por ellos, por lo que brindan a tales empresas el

poder de discriminar por precios, de cobrar más a aquellos clientes que valoran más el producto o cuentan con menos opciones.[287] La discriminación por precio no solo es injusta, sino que socava la eficiencia de la economía: la teoría económica convencional se basa en la ausencia de precios discriminatorios.[288] Todos pagan lo mismo, pero con la IA y el *big data*, personas distintas pueden llegar a pagar precios distintos.

Así, la IA y el *big data* posibilitan que las empresas del área tecnológica extraigan una fracción mayor del valor de lo que la sociedad produce para ellas, lo que empeora la situación del resto de la sociedad, los consumidores de a pie. Se ha comprobado, por ejemplo, que Staples sabe si los habitantes de un área postal determinada cuentan con una tienda cercana que venda productos comparables a los suyos; de no ser así, puede cobrarles un precio mayor por los pedidos en línea.[289] Las compañías de seguros conocen el distrito postal donde viven sus clientes y pueden cobrarles en consecuencia, basándose no solo en los riesgos de quienes residen allí sino en su poder de mercado y su habilidad de cobrarles más. En la práctica, en ambos ejemplos, el de productos de consumo y el de seguros, los distritos postales donde se cobraban precios más elevados albergaban preferentemente a minorías; por ende, la IA y el *big data* han resultado ser los nuevos instrumentos de discriminación racial.

La economía digital del siglo XXI ha reforzado la habilidad de las empresas de centrarse en aquellos clientes de los que pueden aprovecharse de diversas formas; actúan predatoriamente sobre las debilidades del individuo.[290] La IA podría, por ejemplo, detectar a alguien con una personalidad adictiva y propensa a caer en las garras de las apuestas, e incentivarlo a acudir a Las Vegas o al casino más próximo. Como la socióloga Zeynep Tüfekçi gusta de señalar, podría explotar cada una de nuestras debilidades, un deseo irracional de tener zapatos o bolsos de mano nuevos o viajes a lugares paradisíacos, y alimentarnos con información que nos lleve a dilapidar nuestros ingresos, a que nuestro yo emocional prevalezca sobre nuestro yo más sensato.[291] La investigación desarrollada

por Richard Thaler, galardonado con el Nobel, ha descrito lo que puede concebirse como una lucha interior en muchos individuos entre esas diversas identidades, y en la que estas nuevas tecnologías se inmiscuyen en nombre de nuestros yoes menores. El temor es a que el *big data* y la IA permitan a las empresas contar con una visión acabada de estas dinámicas internas y adapten sus prácticas en conformidad con ellas para maximizar sus ganancias.

El *big data* es a su vez valiosísimo en muchas áreas de investigación. Cuantos más datos reúna una firma del sector genético, mejor podrá analizar el ADN de un individuo y detectar la presencia de ciertos genes en su cuerpo. Las empresas, en su anhelo de maximizar las ganancias, quieren reunir así tantos datos como puedan sobre los individuos, y no compartirlos. En esta búsqueda de ganancias, las vidas que se pierdan son solo otra forma de daño colateral, como bien lo ilustra el siguiente ejemplo. A partir de 1990, hubo un gran esfuerzo internacional por descodificar la secuencia genética del ser humano, el llamado Proyecto del Genoma Humano. Un empeño exitoso, al final, que para el año 2003 vio concluida su labor. Solo que unas pocas firmas del sector privado se dieron cuenta de que, si se adelantaban en esa carrera, podían superar al proyecto e inscribir la patente de cualquier gen que descodificaran, lo cual sería una mina de oro. Por ejemplo, Myriad, una empresa con sede en Utah, obtuvo la patente de dos genes, llamados *BRCA1* y *BRCA2*, y desarrolló un análisis para identificar a sus portadores. Era un cometido valioso, pues una mujer que tuviera esos genes tenía más probabilidades de sufrir cáncer de mama. Myriad cobraba precios exorbitantes: entre 2.500 y 4.000 dólares, el precio de una secuenciación completa del genoma. Esto dejó el análisis fuera del alcance de muchas personas. Y no es solo que los precios de Myriad fueran elevados, sino que, como todas las pruebas, la suya era imperfecta. Mientras tanto, algunos científicos de la Universidad de Yale desarrollaron otra de la que se decía que era más exacta en sus predicciones, y ellos deseaban ofrecerla a un precio mucho más bajo. Myriad, la «propietaria» de las patentes, se negó a autorizarlos. La razón no fue solo la pérdida de ganancias,

sino que también querían los datos. Esta historia en particular tiene un final feliz: la Asociación de Patologías Moleculares demandó a Myriad argumentando que las secuencias genéticas que se dan en la naturaleza no deberían ser patentables. El 13 de junio de 2013, en un caso que marcó un hito, el Tribunal Supremo de Estados Unidos falló por unanimidad a favor de esta postura. Desde entonces, los precios del análisis han descendido y la calidad del mismo ha subido, una evidencia impactante de los efectos adversos de las patentes sobre la innovación.[292]

Para que les sea posible este tipo de explotación, las firmas deben contar, por cierto, con una enorme cantidad de datos sobre cada uno de nosotros, lo cual atenta contra la privacidad. Algunos señalan que solo la gente que ha hecho algo malo debería inquietarse por esto. Es un error. Quienquiera que disponga de un amplio conjunto de datos sobre alguien más podría divulgar una parte de la información, lo cual supondría, como mínimo, un atentado contra la integridad personal. Los dictadores y autócratas han entendido desde siempre el poder que supone la información. Es la razón por la que, desde los servicios secretos de Alemania Oriental, la Stasi, hasta la policía secreta siria, han convertido en su máxima prioridad la elaboración de amplios dosieres sobre cualquier ciudadano que tenga alguna relevancia política. Lograr esto requería vastas redes de espías. El *big data* y las tecnologías de la información permiten a las empresas y los gobiernos crear fácilmente un dosier electrónico mucho más grande que cualquiera de esos con que soñaba la Stasi. Vienen a reforzar así la habilidad de cualquier Gobierno autoritario de transformarse en totalitario.

Algunos se consuelan pensando que el *big data* no está en manos del Gobierno sino de las empresas privadas, en las manos de Google, Facebook o Amazon. No es mi caso. Considerados los problemas que plantea la ciberseguridad, el límite entre lo público y lo privado se vuelve bastante menos claro. Las revelaciones de Edward Snowden nos enseñan sobre la enorme cantidad de datos que el Gobierno ya está reuniendo sobre nosotros y han dejado meridianamente claro que, cualesquiera que sean los datos de que dispongan las firmas privadas, la Agencia de Seguridad Nacional

podría echarles mano sin problema.[293] Y las revelaciones adicionales de cómo Facebook ha utilizado algunos de sus datos y permitido a otros (por ejemplo, a Cambridge Analytica) que los usen, aparte de las medidas de seguridad que ha adoptado para protegerlos, no tendrían por qué hacer que nos sintamos menos inquietos.

La novela distópica de George Orwell, *1984*, y una más reciente, *El Círculo*, de Dave Eggers, ejemplifican muy bien nuestros temores ante un Gobierno al estilo del Gran Hermano que nos tenga bajo vigilancia, y el *big data* le brinda una capacidad de control que supera con creces la imaginación del propio Orwell.[294]

En síntesis, debería preocuparnos nuestra pérdida de privacidad. La privacidad es poder. Las compañías del *big data* así lo entienden, pero no está claro que lo hagan aquellos a quienes expolian.

Este poder puede utilizarse de diversas formas y servir para infinidad de abusos. Como hemos dicho, entidades como Facebook, Amazon y Google, con acceso a una cantidad enorme de información, pueden usar estas ventajas para fortalecer su posición de mercado frente a sus rivales y aprovecharlo en otros frentes. La enorme ventaja de tener más datos implica que el acceso competitivo de otros será cada vez más dificultoso, quizá incluso imposible. Tanto la teoría como la historia económicas nos indican que un monopolio atrincherado cuenta con menos incentivos para innovar. Dedicará, en cambio, una mayor parte de sus energías a asegurar que su poder de mercado se amplíe y refuerce, y no a imaginar cómo podría servir mejor a otros.[295]

Aún más perturbador resulta el uso que Facebook ha hecho de sus datos con fines de manipulación política, y no solo Rusia en Estados Unidos.

Regulación de los datos y su uso

El hecho de que haya grandes cantidades de datos en manos de relativamente pocas empresas tiene grandes consecuencias sociales en términos de poder de mercado, privacidad y seguridad. Es algo que debería preocuparnos. Al pensar en cómo reaccionar ante ello, el Gobierno puede desempeñar muchos papeles, por ejemplo, definiendo la propiedad de los datos y regulando la forma de utilizarlos.[296]

Europa ha dado en este sentido los primeros pasos.[297] Por supuesto que los gigantes tecnológicos se quejan de que los representantes europeos adoptan esas medidas por su antiamericanismo. Se equivocan. Europa está adoptando estas medidas porque la ley le exige mantener un mercado competitivo y porque en toda ella existe una saludable preocupación por la privacidad. Estados Unidos ha sido lento a la hora de seguir su ejemplo, en parte al menos por la influencia política de los grandes gigantes tecnológicos.[298]

Un conjunto de propuestas para frenar tanto el poder como los abusos de los actuales gigantes tecnológicos pasa por conceder la propiedad de los datos personales de un individuo a él mismo. Eso implicaría que cualquier empresa que desee usarlos podría obtenerlos a un determinado precio, y el individuo podría proscribir que los explotaran de cualquier forma. Ello significaría, a la vez, que al menos algo del valor de los datos iría a manos del propio individuo, en lugar de a las grandes firmas tecnológicas. Ha habido, cuando menos, algunos intentos de dar al individuo algún control sobre sus datos por esta vía: en Europa, los usuarios deben otorgar explícitamente su consentimiento a Google para usar sus datos. Los defensores del libre mercado apoyan esta solución: dejad que el propio individuo decida. Así, algunas compañías de internet han ofrecido hacer pequeños descuentos en los precios que cobran si las personas les permiten usar sus datos, y la mayoría de los clientes accede a ello. El ejecutivo de una compañía cacareaba en cierta ocasión ante mí de lo barato que le resultaba a su empresa obtener datos tan valiosos para ella y que tendían a monetizarse de manera exitosa.

Algunos dicen, que así sea. El individuo decide libremente si permite que otros posean sus datos. Pero hay muchas áreas en las que todos, en cuanto miembros de la sociedad, resolvemos intervenir en las decisiones libres de los demás. Hay escenarios en que prohibimos a los individuos adoptar comportamientos que puedan perjudicarles, como los de participar en esquemas piramidales de ganancias o en la venta de órganos. Los mismos argumentos valen para los datos, pero incluso en mayor grado, porque los personales, en combinación con los de otros, pueden exacerbar la capacidad de las empresas de explotarnos a todos dentro de la economía. En realidad, los individuos no comprenden lo que se hace o podría hacerse con sus datos, especialmente cuando terminan en las manos equivocadas. No saben en qué medida esas compañías que poseen sus datos velan adecuadamente por su seguridad. La mayoría de ellos no sabe siquiera qué son las leyes de responsabilidad o cuáles las consecuencias de una filtración de los datos. Considerando el sistema legal sesgado dominante en Estados Unidos, obtener justicia será, como mínimo, oneroso. Y el escándalo de Equifax ilustra los engaños en que incurre el sector corporativo en el país. Esta empresa, que había reunido datos de infinidad de individuos, por lo general sin su consentimiento, sufrió una filtración masiva de datos en 2017, lo cual permitió que información relativa a 150 millones de ciudadanos estadounidenses fuera robada de un solo golpe. No solo no logró asegurar los datos, sino que luego intentó hacer dinero con la propia brecha obligando a los individuos a firmar una renuncia a sus derechos solo por averiguar si sus datos habían sido filtrados.[299]

La regulación del uso de datos por las empresas podría adoptar diversas formas. Una más blanda exigiría simplemente transparencia y una revisión para determinar si lo que la empresa revela acerca de su política de privacidad y seguridad es exacto. La regulación más dura implicaría una supervigilancia y prohibiciones más sólidas, que proscribieran ciertos usos de los datos y su venta. Por ejemplo, podríamos asegurarnos, como mínimo, de que el individuo supiera lo que se está haciendo con su información. Puede haber restricciones en cuanto a combinar ciertos grupos de datos («aglomeraciones»),

en un reconocimiento explícito de que los riesgos de invadir la privacidad y de explotar al individuo aumentan con la cantidad de datos que una firma posee de él. Se podría exigir a cada persona que diese su «consentimiento informado» respecto a su uso. El problema estriba en definir lo que esto significa y garantizar que su voluntad sea respetada. Muchos han quedado impactados por el uso extensivo que Facebook hace de sus datos, incluso cuando pensaban que su configuración suponía un alto grado de privacidad.

El Gobierno podría ir más lejos y asignar un precio mínimo como compensación cuando una empresa use los datos personales de un individuo o hasta prohibir a las compañías almacenarlos por más tiempo del que requieren las transacciones en que se hallan involucrados.[300]

Podría implementarse un procedimiento de revisión en que una empresa poseedora de grandes cantidades de datos personales tuviera que revelar ante un comité de evaluación cómo utiliza esa información. Dado el altísimo grado de deshonestidad evidenciado por algunos de los gigantes tecnológicos, debería haber fuertes castigos ante cualquier forma de engaño.

Y hay aún algunos pasos adicionales que podrían darse: se podría fijar un impuesto al uso o almacenamiento de datos (las mismas tecnologías que permiten la acumulación, el almacenamiento y el uso de grandes cantidades posibilitan una fácil fiscalización impositiva sobre ellas). Se podría exigir que los datos solo se almacenaran en forma agregada, sin identificadores individuales (a esto se lo denomina anonimización de datos), lo cual permitiría a los investigadores recoger información acerca de patrones conductuales, pero no apuntar a individuos específicos.[301]

Y podríamos ir aún más lejos tratando los datos como un bien público, exigiendo que todo el que se almacene (procesado o no) esté disponible para cualquiera, reduciendo la capacidad de los gigantes tecnológicos de emplear sus ventajas en cuanto a datos para atrincherar aún más su poder de monopolio. Pero, en este caso, los temas de privacidad plantean una paradoja: el control del *big data* por unas pocas y grandes compañías tecnológicas refuerza su poder de mercado. Si deseamos quebrarlo haciendo que los datos

estén disponibles para terceros, podemos conseguir un gran fondo común. Pero esto implicaría una pérdida aún mayor de privacidad y más oportunidades de que los exploten, con nuevos participantes compitiendo por cómo utilizar la información para extraerle más valor, lo cual incluiría el uso de esta para sacar provecho de los consumidores en las formas previamente descritas. Esto abre la posibilidad de que se abuse aún más de los datos. Casi con seguridad, la solución al respecto implicará una limitación a su uso y aglomeración.

Las nuevas tecnologías y la amenaza a la democracia

Aún más problemáticas que las amenazas potenciales a nuestra economía y nuestra privacidad son las que las nuevas tecnologías plantean a nuestra democracia. Son, en ese sentido, una espada de doble filo. Muchos autores destacan lo positivo: la creación de un espacio público más amplio en el que pueda escucharse la voz de cada cual. Pero todos hemos presenciado un lado algo más siniestro, como por ejemplo el de Rusia, que ha interferido repetidamente en elecciones democráticas de otros países, en un empeño aparente de socavar la confianza en la democracia occidental. Es posible utilizar las nuevas tecnologías para la manipulación, no solo para aumentar las ganancias en lo económico, sino para promover a la vez determinados puntos de vista y poner en duda otros. Los que tienen dinero pueden hacer esto sin problemas, y la familia de Robert Mercer y otros que crearon Cambridge Analytica, en un empeño secreto y subversivo de manipular las elecciones de 2016, han demostrado cómo puede hacerse. Así, las nuevas tecnologías han abierto una vía nueva a través de la cual el poder y el dinero generan más poder y dinero.

Se ha sugerido una serie de reformas al respecto, ninguna muy convincente ni a la altura de la tarea. Algunas imponen mayores deberes a las plataformas. Alemania, lo que tal vez no sea sorprendente si consideramos su historia, ha adoptado una posición firme respecto a la difusión de mensajes de odio. En algunos casos,

simplemente introducir retrasos —rebajando la velocidad de internet, reduciendo las posibilidades de que la desinformación se viralice o convierta en tendencia— puede servir. Entretanto, pueden ponerse en marcha los procesos de verificación de los hechos; etiquetar los mensajes que están siendo reenviados en las redes como verificados o no puede ayudar.

También serviría que se exigiera revelar las fuentes de anuncios pagados que intentan pasar por noticias reales en las redes sociales, e igualmente proscribir la publicidad financiada desde el exterior y dirigida a nuestras elecciones. Esto debería implementarse, aunque le cueste a Facebook y Twitter algunas pérdidas. Para evitar que los bancos se usen como conductos del dinero relacionado con el terrorismo o el blanqueo de capitales estos deben «conocer a su clientela». Deberíamos imponer exigencias similares a Facebook, Twitter y las restantes plataformas tecnológicas. Solo este giro político habría llegado bastante más lejos, de haberse impuesto de forma adecuada, a la hora de impedir la interferencia de Rusia en las elecciones estadounidenses y de otros países.

Las plataformas de las redes sociales operan de hecho como publicistas; difunden a la vez noticias y anuncios. Los diarios son responsables de lo que publican, pero los gigantes tecnológicos han empleado su influencia política para evadir su propia responsabilidad a este respecto.[302] Si ambas fueran comparables, estas plataformas tendrían mayor cautela en cuanto a la información que diseminan, invertirían algo más en la criba de datos y todos dispondríamos de una internet más segura y honesta.[303]

Podemos hacer también el intento de generar consumidores de información más reflexivos. Algunos países, como Italia, están ampliando la enseñanza pública relativa a los medios (incluidas las redes sociales), haciendo a los individuos más conscientes de afirmaciones que son sin duda alguna falsas.[304]

Unos medios de comunicación activos y apoyados públicamente pueden contribuir a difundir intentos como el de Rusia de interferir en la política estadounidense. Es posible que el país haya sido tan efectivo como lo fue sencillamente porque actuó sin ser visto. Como ya dijimos, no hay nada más relevante para la acción colectiva que

garantizar la integridad de los procesos mediante los cuales tomamos decisiones en conjunto y la información en base a la cual esas decisiones deben tomarse racionalmente. La información es un bien público, que requiere del apoyo público. Muchos países (como Suecia y Reino Unido) cuentan con medios de comunicación activos e independientes, pero financiados por el Estado, que se han ganado la confianza del público; sin embargo, muchos sectores de derechas desean reducir su acción, quizá porque temen a la verdad y porque prefieren una prensa controlada por los sectores acaudalados (por ejemplo, por Murdoch y su Fox News), que tienen más probabilidades de alinearse con ellos. Deberíamos resistirnos a estos intentos, y aquellos países que no tienen medios de comunicación públicos independientes de verdad ni bien financiados deberían explorar la posibilidad de crear tales instituciones.

Por desgracia, quienes se valen de las nuevas tecnologías para la manipulación comprenden las limitaciones de nuestro marco regulador y trabajan duramente para aprovechar cualquier vacío legal. Hoy por hoy es una guerra y, en esta coyuntura particular, quienes aspiran a socavar la democracia parecen ir ganando.

En gran medida, el motivo de ello son las esposas que nos ponemos nosotros mismos, en nuestro empeño de resguardar la libertad de expresión. Incluso el Tribunal Supremo de Estados Unidos, muy afín a este principio, hizo notar alguna vez que nadie debería gritar «fuego» en un anfiteatro atestado de gente (caso Schenck contra Estados Unidos, 1919). En esta guerra por una audiencia bien informada, para bloquear los efectos corrosivos de quienes se valen de la desinformación con miras a debilitar nuestras democracias, las medidas que aquí hemos descrito son pequeños compromisos. Puede que se necesiten algunas acciones adicionales.

Al final, el poder de mercado y el potencial de abuso de una plataforma como Facebook pueden ser simplemente excesivos para el bienestar general de la sociedad. Cuando la empresa Standard Oil se volvió demasiado grande y poderosa, la desmembramos. Pero en ese caso no existían economías de escala significativas y, por ende, los costes fueron limitados. Facebook, por otra parte, puede constituir aquello a que nos hemos referido antes como un

monopolio natural.[305] Puede resultar difícil desarticularlo, y arduo regular su actividad. Además, esto puede hacer que la regulación se vuelva incluso más problemática. Quizá no exista otra alternativa a declarar a Facebook de utilidad pública, con toda la estricta supervisión pública que ello implicaría.[306]

A los críticos de tales medidas les preocupa el impacto de estas en la innovación. Aunque personalmente creo que podríamos tener regulaciones firmes y proveer de forma simultánea de buenos incentivos a la innovación, hemos de preguntarnos hasta qué punto debemos inquietarnos respecto a las posibles consecuencias adversas de estas regulaciones y otras medidas sobre la innovación. Como ya he dicho, el valor social total de estas innovaciones puede ser mucho menor de lo que nuestros emprendedores de Silicon Valley gustan de hacernos creer. Quizá una supervisión pública más estricta (o hasta la propiedad) nos permita redirigir la innovación en un sentido más constructivo. Puede que una mejor forma de orientar la publicidad a los consumidores o de extraerles mayor plusvalía sea relevante para las empresas, en tanto puede ser una fuente importante de ganancias, pero este es otro ejemplo de que los réditos sociales y los privados no coinciden. La vuelta a la fijación discriminatoria de precios y otras modalidades de explotación del consumidor es, de hecho, negativa.[307]

Pienso que en Estados Unidos y otros países con una sólida tradición democrática podría funcionar perfectamente una supervisión estricta de la judicatura y el Parlamento sobre cualesquiera medidas que se adopten —con la participación de la sociedad, en un proceso abierto y transparente— para moderar las redes sociales, y proteger así a los ciudadanos contra la invasión de su privacidad, la manipulación política y la explotación de mercado, aun cuando en países con unas instituciones y un compromiso con la democracia más débiles cabría temer que hubiese abusos. Adicionalmente, podríamos desarrollar un régimen normativo eficaz que apoyara la innovación allí donde tiene importancia.[308] Tal vez estas sean cuestiones de gran relevancia para nuestra democracia y nuestra sociedad en los años venideros.

Las diferencias de enfoque respecto a la privacidad y la ciberseguridad en el mundo pueden llegar a constituir el mayor impedimento futuro a la globalización. Algunos sectores han sugerido que nos estamos desplazando hacia una «red balcanizada», con China, Estados Unidos y Europa evolucionando hacia distintos marcos legales.[309] Si la IA y el *big data* son tan importantes como algunos sostienen, China, con su desinterés en la privacidad, puede tener grandes ventajas sobre los demás. Las empresas estadounidenses argüirán que, puesto que las firmas chinas tienen una mayor ventaja sobre ellas debido a esa despreocupación del país asiático por la privacidad, necesitarán de alguna modalidad de protección. Solo que, con el mismo razonamiento, las empresas europeas podrían exigir protección contra las estadounidenses, dadas nuestras leyes de privacidad y seguridad más flexibles.

Bajo el influjo de nuestros colosos tecnológicos, Estados Unidos puede exigir (y con Trump lo está haciendo, de hecho) que todos se sumen a los estándares estadounidenses, que Europa abdique de sus regulaciones diseñadas para resguardar la privacidad.[310] Esta es, con todo, una perspectiva singularmente provinciana. Los europeos tienen buenos motivos para estar inquietos con el tema de la privacidad. No hay razón para que Europa ceda a lo que el Gobierno estadounidense desea, ya sea que esto esté inspirado en las inquietudes reales de los ciudadanos estadounidenses o en el poder de los gigantes tecnológicos en el contexto de la política al estilo de «el que quiera participar que pague». Marchar en la misma dirección que China es (y debería ser) inaceptable. Le temo al Gran Hermano. Me parece mejor que nos sumemos a Europa en lo de implementar resguardos estrictos a la privacidad y, de ser necesario, en idear formas de compensar cualquier ventaja que otros tengan por el acceso sin restricciones al *big data*.[311]

CONCLUSIONES

Este capítulo ha mostrado cómo algunas de las nuevas tecnologías podrían llegar a exacerbar todos los problemas mencionados en los capítulos precedentes y, en particular, aquellos relacionados con los puestos de trabajo y los salarios, la desigualdad y el poder de mercado. Introducen a la vez algunos problemas nuevos, tales como los relacionados con la privacidad y la ciberseguridad. En tanto las «soluciones» al respecto no están claras, lo que sí lo está es que no es posible dejarlas al arbitrio del mercado.

En los capítulos previos analizábamos las formas en que la economía de mercado —nuestro sistema capitalista— nos está modelando. Cuando menos, está convirtiendo a ingentes cantidades de personas en individuos más egoístas y menos éticos. De igual modo, uno de los aspectos más problemáticos de algunas de las nuevas tecnologías es cómo están cambiando quiénes somos como individuos y como sociedad.

Hay crecientes evidencias de las muchas formas en que esas nuevas tecnologías están afectando a los individuos y a su interacción con los demás. Puede ser que la capacidad de atención esté disminuyendo, y no es posible resolver los problemas más arduos sin ella. Quizá las relaciones personales se estén volviendo menos habituales y que, cuando interactuamos, lo hagamos solo con nuestros similares. Así, nuestra sociedad se torna cada vez más polarizada, y cada uno vive en su propia cámara de resonancia. En dicho universo, encontrar puntos en común empieza a resultar cada vez más difícil y otro tanto ocurre, por tanto, con la cooperación social. Hay mayor propensión al acoso, que saca lo peor de nosotros mismos y ocurre en privado, donde no operan mecanismos sociales de corrección. Por ende, aunque puede ser que estemos mejor conectados con lo demás de un modo superficial, la profundidad y la calidad de las interacciones puede estar deteriorándose.

Incluso aquellos dentro de la comunidad tecnológica han comenzado a preocuparse del asunto. Adónde nos llevará todo esto, nadie lo sabe, pero hay algo que ya está claro: la división de Estados

Unidos en facciones en lucha, que perciben el mundo a través de prismas por completo distintos, y que incluso argumentan a favor de la validez de «hechos alternativos», hace que la elaboración de políticas consensuadas y viables se vuelva cada vez más difícil.[312]

El tema fundamental de este libro es que nada de esto tendría por qué ocurrir, al menos en el grado en que está ocurriendo. Los avances tecnológicos deberían ser una bendición. Deberían capacitarnos para garantizar que todos tengan acceso a los requisitos básicos de una vida decente. Pero esos avances pueden conducir a la vez, y probablemente lo hagan, al empobrecimiento de grandes porciones de la población a menos que iniciemos una acción firme y colectiva. En el siguiente capítulo profundizaremos en la idea de por qué debemos actuar *juntos*. Los problemas no pueden ser resueltos, ni lo serán, por los mercados o las personas actuando a solas.

7
¿POR QUÉ EL GOBIERNO?

El principio básico de que los individuos trabajando en conjunto pueden lograr mucho más que solos tiene una larga tradición. Es posible que la necesidad de una acción colectiva a gran escala se comprendiera por primera vez en las sociedades cultivadoras de arroz, las cuales dependían de la irrigación. Todos sus individuos se beneficiaban con la construcción y el mantenimiento de canales de regadío, que debían hacerse y financiarse colectivamente. Aún más, en muchos lugares donde el agua era escasa debían operar reglas para repartir la disponible de un modo justo, de nuevo algo que había que hacer de manera colectiva. En otros sitios fue la defensa, el resguardo de la comunidad contra los merodeadores, lo que llevó a formas tempranas de acción colectiva. La comunidad trabajando en conjunto podía brindar un tipo de protección que los individuos por sí solos no eran capaces.

La Constitución de Estados Unidos prueba que los ciudadanos de los nuevos estados independientes entendieron la necesidad de una acción colectiva. Como dice el mismo preámbulo:

> NOSOTROS, el Pueblo de Estados Unidos, a fin de formar una Unión más perfecta, establecer la Justicia, afirmar la tranquilidad interior, proveer la Defensa común, promover el bienestar general y asegurar para nosotros mismos y para nuestros descendientes los beneficios de la Libertad, estatuimos y sancionamos esta CONSTITUCIÓN para Estados Unidos de América.

Eran todas cuestiones que era preciso hacer *juntos*. Había un bien común en unirse y en hacerlo no solo a través de asociaciones voluntarias sino del *Gobierno*, con todos los poderes que eso

implicaba. El bienestar de la sociedad fue alcanzado no solo por granjeros y comerciantes buscando su propio interés e inmersos en un sueño liberal, sino mediante un Gobierno fuerte, con poderes claramente especificados pero limitados.

Esta necesidad de actuar en conjunto parecía entrar a veces en conflicto con el individualismo estadounidense, la noción de que cada uno de nosotros (o al menos de los más exitosos) se hace a sí mismo y que nos iría aún mejor si no estuviéramos constreñidos por el Gobierno. Esto es en gran medida un mito. En un sentido literal, nadie se hace a sí mismo; el desarrollo biológico de cada cual simplemente no lo permite, y hasta nuestros grandes genios se dan cuenta de que lo que hacen se basa en las obras de otros.[313] Un sencillo razonamiento debería inducir en nosotros una pizca de humildad: ¿qué habría logrado yo si mis padres hubiesen nacido en una aldea remota de Papúa Nueva Guinea o el Congo? Cada empresa estadounidense se beneficia del imperio de la ley, la infraestructura y la tecnología creadas durante siglos. Steve Jobs no podría haber ideado el iPhone de no haber existido la panoplia de inventos que condujeron a él, muchos de los cuales surgieron de la investigación realizada con fondos públicos durante el pasado medio siglo.

Así, una sociedad que funcione bien requiere de un equilibrio entre las acciones individuales y colectivas de sus miembros. En las primeras décadas que siguieron a sus respectivas revoluciones, la Unión Soviética y la China comunista perdieron ese equilibrio. La inquietud actual es que lo estamos perdiendo de este lado.

En este capítulo, quiero explorar tanto la necesidad de una acción colectiva como sus limitaciones. En los capítulos previos explicamos qué es lo que no ha funcionado con la globalización y la financiarización. Hemos descrito las consecuencias del poder creciente de las corporaciones y la situación de debilitamiento de los trabajadores. Hemos visto cómo estos factores han conducido a un crecimiento más lento y una desigualdad cada vez mayor, y a que grandes fracciones de la población estén cada vez peor. Y hemos visto también cómo los avances tecnológicos encierran el potencial de empeorar todavía más las cosas. Pero, a la vez, hemos

argumentado que nada de esto era inevitable. Esos cambios podrían haberse manejado de un modo distinto y, de haber sido así, habría habido más ganadores y menos perdedores en todo el proceso. Los mercados por sí solos hicieron lo que las reglas del juego les permitieron, lo que esas reglas les incentivaban a hacer. Lo que ahora se necesita son distintas reglas del juego: una acción colectiva para *reformar* nuestra economía de mercado. En cada capítulo hemos ofrecido sugerencias específicas en ciertos frentes. En este intento fundir todas ellas articulando un conjunto de principios que debería servirnos de guía al pensar en el papel de la acción colectiva. Después de establecer los principios generales, veremos que en nuestra economía en evolución hay una necesidad creciente de Gobierno en lugar del repliegue que, en el seno de la derecha política, tantos buscan.

LA NECESIDAD DE ACCIÓN COLECTIVA

En el medio siglo precedente, los economistas han llegado a entender mejor esas circunstancias en que se necesita alguna forma de acción colectiva para asegurar el logro de ciertos objetivos sociales, y en que los mercados por sí solos fracasan a la hora de generar resultados eficientes o justos.[314] Este libro ha enfatizado reiteradamente, por ejemplo, en las discrepancias generalizadas entre los réditos sociales y los privados; como que, en ausencia de regulaciones, los individuos no tendrán en cuenta en sus cálculos económicos el coste que supone su propia contaminación. Los mercados por sí mismos generan contaminación, desigualdad y desempleo en exceso, pero muy poca investigación básica.

Hay ciertos asuntos, como el de la defensa nacional, de los que nos beneficiamos todos, por lo que se designan como «bienes públicos»,[315] y que han de ser provistos colectivamente. Si dependemos del abastecimiento privado de un bien público, este escaseará. La gente o las compañías piensan solo en sus propias ganancias, no en los beneficios más amplios de la sociedad.[316]

El de la defensa es el ejemplo más obvio, pero hay muchos otros: al igual que las economías basadas en el arroz se benefician de la infraestructura de un buen sistema de canales, todos nos beneficiamos de una buena infraestructura de autopistas, aeropuertos, centrales eléctricas, suministradoras de agua y servicios sanitarios.

Los progresos en el conocimiento son también bienes públicos. El capítulo 1 hacía hincapié en que tales progresos son la fuente más relevante en la mejora de los niveles de vida. Todos nos beneficiamos de innovaciones como los transistores y láseres. Esta es la razón por la que la investigación básica debe ser financiada por el Gobierno.

Uno de los bienes públicos más relevantes es un Gobierno eficiente y justo, algo de lo que todos nos beneficiamos.[317] El apoyo de la población a individuos e instituciones comprometidos con el interés público —incluidos los medios de comunicación independientes y centros de pensamiento— es necesario si queremos disfrutar de un buen Gobierno.

Hay muchas otras áreas en que los mercados no logran hacer lo que deberían y donde la acción colectiva puede mejorar el bienestar general. La razón de que tengamos una variedad de programas de Seguridad Social (desde rentas vitalicias para los jubilados, pasando por la atención sanitaria a los ancianos, hasta los seguros de desempleo) es simple: estos son grandes riesgos que, por lo mismo, tienen grandes repercusiones en el bienestar individual, pero antes de que el Gobierno se hiciera cargo, el mercado o bien no proveía seguros contra ellos o lo hacía solo a precios muy elevados, con altos costes de transacción.[318]

Las economías dinámicas están siempre en transición y los mercados por sí solos no manejan bien esos cambios. Estamos ahora evolucionando desde una economía industrial a una globalizada, urbana, de servicios e innovación, que marcó cambios incluso en la demografía.

Igualmente, la labor de coordinar una economía enorme y compleja es difícil. Antes de que sobrevinieran las políticas gubernamentales activas para gestionar la macroeconomía, hubo

frecuentes y prolongados periodos de desempleo generalizado. Las políticas keynesianas hicieron más cortas las recesiones y más largos los periodos de expansión. Hoy, cada país grande cuenta con un banco central administrado por el Estado y la mayoría de ellos se toma en serio la noción de que es tarea del Gobierno estabilizar la economía.

Aunque los mercados fueran eficientes y estables, los resultados podrían ser (y a menudo lo son) socialmente inaceptables: demasiada gente al borde de la inanición y demasiada riqueza del país yendo a parar a manos de unos pocos. Un papel fundamental del Gobierno pasa por asegurar oportunidades y justicia social a todos. Las deficiencias en los mercados de capitales implican que los desafortunados que nacen en familias pobres no serán nunca capaces, sobre la base de sus propios recursos o los de sus progenitores, de alcanzar su pleno potencial. Esto es injusto e ineficiente a la vez.

Es esencial el compromiso del Gobierno en todas y cada una de estas actividades, lo cual no debería ser motivo de controversia. La forma en que este *organice* esas actividades es, eso sí, más complicado. En ciertas áreas, el Gobierno ha probado ser un productor más eficiente que el sector privado, como al proveer de rentas vitalicias a través de la Seguridad Social o de seguros de salud a través de Medicare.[319]

En algunos casos, las asociaciones público-privadas, por ejemplo en la creación de infraestructura, han demostrado ser una buena forma de prestar esos servicios. La parte privada aporta el capital para construir la carretera en un terreno de uso público, administrándola, digamos, durante treinta años y al final devolviéndola al sector público. Con todo, a menudo estas asociaciones consisten en que el Gobierno asuma los riesgos de las pérdidas y el sector privado se quede con las ganancias. Cuando la firma pone menos de lo que el proyecto vale, no cumple con el contrato; cuando pone más, se queda con las ganancias. Es, de nuevo, una apuesta a ganador.[320]

El principio subyacente a estos ejemplos es que necesitamos un Gobierno que opere de manera flexible respecto a la mejor forma de

organizar la producción y el suministro de estos servicios. La ideología es, en este y otros casos, de escaso provecho. La creencia cuasi religiosa en que la empresa privada es siempre y en todos los frentes mejor que el Gobierno es errónea y peligrosa.[321]

REGULACIÓN Y REDACCIÓN DE LAS REGLAS DEL JUEGO

Hay muchas áreas en que parece mejor dejar la producción en manos del sector privado. Esto no significa, con todo, que pueda hacer lo que desee; debe ser regulado. Debemos entender por qué y cuándo necesitamos de esa regulación, cuál es la mejor forma de manejar el proceso y por qué sucede que, en muchas áreas, el problema hoy no es el exceso de regulación sino lo contrario: la escasa regulación existente.

En una sociedad interdependiente, debe haber regulación.[322] La razón es simple: lo que una persona hace afecta a otras y, sin normas, esos efectos no se tendrán en cuenta.[323] Una firma que contamina acorta la esperanza de vida y aumenta el riesgo de enfermedades pulmonares de todos aquellos que respiran el aire a su alrededor, a menudo en poca cantidad, pero si se multiplica esa cifra por millones de empresas, la contaminación sube muchísimo. Obviamente, una sin conciencia ética, que solo se centra en lucrarse, no invertirá el dinero requerido para rebajar su propia contaminación.

Los Diez Mandamientos fueron un conjunto de regulaciones diseñadas para que una sociedad sencilla tuviera la seguridad de que los individuos que la conformaban vivieran en paz juntos. Los semáforos son un mecanismo regulador simple que posibilita que el tránsito que circula en distintas direcciones lo haga por turnos. Para apreciar sus beneficios y los de otras regulaciones, basta con visitar cualquier ciudad grande de un país en vías de desarrollo y observar el caos resultante de su ausencia.

El conjunto de regulaciones requeridas para el funcionamiento de una sociedad moderna es obviamente más complejo. Los bancos

saben cómo aprovecharse de otros a través de préstamos predatorios y engañosos. Los más grandes toman riesgos excesivos sabiendo que son demasiado grandes para quebrar, así que, si se meten en problemas, serán rescatados; el año 2008 fue solo la última vez que el Gobierno hubo de rescatarlos. Es natural, entonces, que se intente impedir que los bancos asuman riesgos excesivos o se aprovechen de terceros. Ellos mismos argumentaban a favor de la desregulación, de eliminar la normativa que evitaba que se aprovecharan de terceros y asumieran riesgos excesivos. Al mismo tiempo, clamaban con éxito por leyes que establecieran que, en caso de quiebra, sus derivados —los productos de riesgo que desempeñaron un papel tan determinante en el colapso de la economía en 2008— debían liquidarse antes de que se pagara a los trabajadores o a quien fuera. Con ello consiguieron lo que realmente anhelaban: un grupo de leyes y regulaciones que los privilegiaban por encima del resto. Así, en la de 2008 y otras crisis, la banca clamó igual para ser rescatada por el Gobierno.

Por ende, el movimiento desregulador que los bancos impulsaron con tanto ahínco era, en realidad, una forma de edificar una gran estructura regulatoria que favoreciera a los grandes bancos. La pregunta debería ser siempre *qué regulaciones*, no una sobre *desregulación*. Ningún país, ninguna economía pueden funcionar sin leyes ni regulaciones. Los bancos querían gozar de derechos sin responsabilidades, un conjunto de normas y políticas que les concedieran la libertad de explotar a otros y asumir riesgos excesivos, pero que no les impusieran ningún deber de asumir las consecuencias de sus acciones.

La «libertad» de una persona puede ser la «esclavitud» de otra. El derecho de un individuo a contaminar contradice el «derecho» de otro a no morir a causa de la contaminación. La liberalización del mercado financiero dio a los bancos el derecho a explotar a otros y, en cierto sentido, a extraer dinero de todos nosotros, ya que la crisis financiera resultante obligó al país a desembolsar aproximadamente un billón de dólares.

Cada sociedad ha aprendido por las malas que hay quienes buscan enriquecerse no inventando un producto mejor o

contribuyendo a la sociedad, sino por la vía de la explotación: explotación del poder de mercado, de las imperfecciones en la información disponible y especialmente de quienes son vulnerables, pobres o tienen menos estudios. Para tomar un ejemplo clásico: los empaquetadores de carne intentaron aprovecharse de los consumidores vendiéndoles carne podrida, hasta que Upton Sinclair expuso esta práctica en su novela *La jungla*, de 1906. El libro provocó tanto furor que la industria de la carne *pidió* que se la sometiera a regulaciones para restaurar la confianza en sus productos. Consideremos otro ejemplo: es un conocimiento casi universal que una persona haría cualquier cosa por evitar que sus hijos murieran de hambre o por comprarles las medicinas necesarias, como solicitar préstamos con tasas de interés usureras. Esta es la razón de que tantos países y credos tengan leyes y preceptos que previenen la usura, y de que las sociedades más ricas y humanas hagan todo lo posible para evitar que la gente llegue a estas situaciones extremas en que pueden ser explotadas. En términos más generales, es y debería ser motivo de preocupación una excesiva asimetría en la facultad negociadora de las partes.

Los críticos de la regulación sostienen que nuestro sistema legal es un factor disuasivo suficiente de la explotación, que basta el ejemplo de criminales convictos como Bernie Madoff, que se aprovechó de tantos. Solo que ese no es el caso: necesitamos de las regulaciones para evitar que el mal comportamiento ocurra en primera instancia. Es mejor evitar esas acciones que limpiar el desastre que dejan a su paso cuando ocurren, porque el daño nunca puede ser reparado del todo, como ejemplifica con gran claridad el propio caso de Madoff. De igual modo, deberíamos contar con regulaciones que impidan el comportamiento predatorio, como el de las universidades con ánimo de lucro que se aprovechan de los deseos naturales del individuo de salir adelante pero no les entregan nada de valor; o los préstamos predatorios que caracterizaban al mercado hipotecario previo a la crisis o que caracterizan a los adelantos de sueldo que se hacen hoy.

En suma, necesitamos regulaciones que hagan que los mercados funcionen como deberían, de forma competitiva, con transacciones

entre participantes bien informados, en que ninguno de ellos intente aprovecharse del otro. Sin la confianza en que los mercados se hallan razonablemente bien regulados, estos pueden hasta terminar desapareciendo. ¿Quién adquiriría una acción si tuviera muchas probabilidades de que solo fuese basura?

El proceso regulador

Diseñar un sistema regulador bueno y eficiente no es fácil, pero hemos hecho hasta aquí un trabajo notablemente bueno en combinar la experiencia con los sistemas de pesos y contrapesos. Debemos evitar la politización del proceso regulador como sea. El Congreso establece las metas y los objetivos de las regulaciones, dejando la responsabilidad de velar por sus detalles en manos de organismos independientes pero a los que se exige que cumplan y que, a su vez, implementen las intenciones del Congreso con tanta imparcialidad como sea posible (al menos, eso es en teoría). Incluso hemos creado regulaciones para garantizar que las regulaciones se generen y apliquen justa y eficientemente. Por ejemplo, en el caso de las más importantes, nuestro sistema exige un análisis de sus costes y beneficios, sopesando unos en oposición a otros. Por lo general, los beneficios son un múltiplo de los costes. La regulación ha de ser publicitada para su «aviso y comentarios», un proceso transparente en el que sectores a cuyos intereses afecta pueden plantear sus objeciones. Quienes la comentan pueden sugerir mejoras y modificaciones (por supuesto, los intereses específicos pesan mucho más que la sociedad, redundando todo ello en un marco regulador más favorable a la empresa que el que sería el ideal).[324] Entonces el organismo que propone la regulación debe responder a los comentarios, y emitir después una versión final de ella. Y aquellos que sigan sin gustar de la misma pueden impugnarla ante los tribunales, argumentando que no se ajusta a los objetivos planteados por el Congreso, que viola alguna otra norma, regulación o precepto gubernamental o que el proceso de fijarla no fue realizado de la manera debida. En síntesis, hemos impuesto enormes

salvaguardas democráticas a nuestro proceso regulador. Esto no significa que cada norma sea la ideal. Muy a menudo, se está lejos de contar con toda la información acerca de cómo evolucionará un mercado y el mundo termina resultando distinto de como imaginábamos. A veces, este cambia y una norma que tuvo sentido en una época deja de tenerlo en otra.[325] Pero todas las instituciones humanas son falibles. Hemos hecho una tarea loable en la creación de un marco legal que funciona.[326]

Restauración de las regulaciones, a nivel individual y por principios

Ahora mismo, y haciendo un balance, nuestra economía requiere de más regulaciones, al menos en algunas áreas claves, pues ha ido cambiando de manera acelerada y nuestras normas deben ponerse a la par. Veinte años atrás, por ejemplo, no nos dábamos cuenta de los peligros que suponían las emisiones de carbono; ahora lo vemos y necesitamos regulaciones que lo reflejen. Veinte años atrás, la obesidad no era el problema que es hoy; ahora debemos proteger a nuestros hijos de los alimentos dulces y salados, diseñados para crearles adicción y que contribuyen a esta epidemia. Veinte años atrás, no teníamos la crisis de los opiáceos, creada en parte por la industria farmacéutica. Veinte años atrás, no había habido una erupción de instituciones educativas con ánimo de lucro que explotaban a su alumnado y los empréstitos gubernamentales para los que estos calificaban.[327]

El conflicto relativo a la neutralidad de internet nos brinda un vívido ejemplo de la necesidad de regulación y las formas en que los intereses corporativos manipulan el sistema en su beneficio.

Esta neutralidad señala que los controladores de internet (hay tres proveedores principales en Estados Unidos, Comcast, Charter y AT&T, por lo que difícilmente puede hablarse aquí de un mercado competitivo) deben tratar con equidad a todos sus usuarios y que, en particular, no están autorizados a otorgar ninguna ventaja a nadie en términos de velocidad de conexión.[328] En 2015, la neutralidad

de la red se volvió ley nacional cuando la Comisión Federal de Comunicaciones (FCC) emitió su Orden para una Internet Abierta, que convertía de hecho internet en un servicio público y, como tal, evitaba la discriminación entre los usuarios (de ahí los términos de «neutralidad de la red»). Pero, dos años después, en diciembre de 2017, Ajit Pai, el presidente de la CFC bajo el Gobierno de Trump, derogó el mandato. Los proveedores no tienen ahora limitaciones legales a la hora de disminuir la velocidad que otorgan a las diferentes empresas en línea.[329]

La derogación de la neutralidad de la red es muy reciente para decir lo que ocurrirá, pero la inquietud —intensamente compartida por muchos consumidores y economistas que ven internet, en esencia, como un servicio público— es que, con la ley de la selva, el fuerte y poderoso acabará imponiéndose. Las grandes firmas conseguirán mejores acuerdos con los proveedores de internet; y estos les otorgarán ventaja. Manipularán el poder de mercado que les brinda el control de internet para generar poder de mercado en el suministro de contenidos (como los recreativos) en línea.

Los servicios de vídeo por *streaming* son un buen ejemplo de cómo la pérdida de la neutralidad de la red podría afectar a la libre competencia, perjudicando incluso a las firmas grandes y en apariencia poderosas. Netflix ofrece una gran cantidad de datos: su atractivo para su clientela se basa en la transferencia rápida y sin interrupciones de vídeos, lo cual requiere un flujo rápido y enorme de datos hacia los hogares. Así, ralentizar la velocidad de internet a la que Netflix tiene acceso representaría un duro golpe a la viabilidad de su negocio. Si un proveedor de internet contara con su propio servicio de vídeo por *streaming* que compitiera con Netflix, eso le daría la ventaja de constreñir su acceso a la banda ancha.

En ausencia de una red neutral, el proveedor de internet monopolista tiene a su vez la capacidad de extraer una gran proporción de las ganancias de usuarios como Netflix, exigiéndoles el pago de una prima si desea tener acceso a la alta velocidad. Si Netflix decidiera no subordinarse, esto es, si no pagara el chantaje,

el proveedor de internet podría ralentizarle al azar el servicio, aun cuando no existiera un problema real de capacidad.

A los detractores de la neutralidad de la red les gusta proclamar que el mercado sorteará esta clase de problemas: si los consumidores no obtienen lo que desean, se cambiarán a otro proveedor de internet que transmita Netflix de manera eficaz y rápida. Pero, al haber solo tres proveedores principales en el país, el rango donde elegir es limitado para los clientes; y, por cierto, en muchas regiones de Estados Unidos los consumidores que desean internet de banda ancha solo tienen una opción.[330] Aun cuando, a largo plazo, hubiese nuevos participantes que ofrecieran mejores servicios de internet, como John Maynard Keynes señaló en otro contexto, a la larga estaremos todos muertos: Netflix no sería capaz de esperar. Saber que los proveedores de internet ejercen ese poder de mercado frena la innovación en la totalidad de la industria. El fruto de ello es mayor desigualdad, menos innovación y crecimiento más lento.[331]

LOS FALLOS DEL GOBIERNO

Hemos explicado por qué es necesaria la acción colectiva, pero eso no significa que sea fácil o siempre exitosa, pues adopta muchas formas y ocurre a múltiples niveles. Un ramillete de organizaciones no gubernamentales y benéficas operan para brindar bienes públicos. Nuestras universidades sin ánimo de lucro, como Harvard y Columbia, financiadas en gran medida por donativos voluntarios, están entre las más exitosas, generan conocimiento y lo transmiten a las sucesivas generaciones.

Con todo, la sola institución más relevante para la acción colectiva es el Gobierno.[332] Aunque hay un problema: ciertos grupos o individuos pueden valerse de los mismos poderes que habilitan al Estado a mejorar el bienestar de la sociedad para propiciar sus intereses a expensas de otros. A esto se le denomina a veces «fallos del Gobierno», en oposición a los del mercado. Los críticos de la

acción gubernamental alegan equivocadamente que estos son generalizados y que recurrir al Gobierno para remediar los fallos del mercado es un remedio peor que la enfermedad. Como hemos dicho en este libro, no hay forma de arreglárnoslas sin el Gobierno: no podemos retrotraernos a la ley de la selva. Tenemos que desarrollar la acción gubernamental. La pregunta es cómo asegurar de la mejor forma posible que este sirva de verdad a los intereses de la sociedad en su conjunto. Los países más exitosos son aquellos que han llegado a buenas respuestas a esta pregunta y cuentan con gobiernos fuertes y efectivos. Por ejemplo, los del Sudeste Asiático, que hicieron una transición dramática de la condición de países pobres y en vías de desarrollo a poderosos mercados emergentes en el lapso de unas pocas décadas, tenían gobiernos que desempeñaron un papel fundamental en ese desarrollo.[333] Igual que el Gobierno lo ha tenido en el desarrollo de la economía estadounidense a lo largo de toda la historia de la nación.[334]

Al estudiar cuándo la participación gubernamental ha sido tan exitosa como se quería y cuándo no, los economistas han llegado a entender mucho mejor cómo prevenir los fallos del Gobierno. Muchos de ellos están asociados a lo que se denomina la «captura», en que las empresas privadas y los sectores acaudalados utilizan su dinero e influencia para lograr que el Gobierno favorezca sus intereses. Debemos estar constantemente en guardia contra esta posibilidad y generar reglas e instituciones que la dificulten.

Los Padres Fundadores reconocían a su vez que unos medios de prensa críticos e independientes eran parte esencial de toda democracia sana. Y aún otro rasgo esencial de una democracia exitosa es la transparencia.

Muchos críticos de los enfoques que he expuesto hasta aquí suman a su escepticismo respecto al Gobierno una fe inquebrantable —e injustificada— en los mercados. Previamente me he referido a la noción del fundamentalismo de mercado (también llamada en ocasiones neoliberalismo): la idea de que los mercados sin restricciones y por su cuenta serían eficientes y estables, y que, si tan solo los dejáramos que obraran sus maravillas e hicieran crecer la economía, todo el mundo acabaría beneficiándose (a esto se le

llama a su vez economía del goteo). Los capítulos precedentes han desmentido estas concepciones, como si la crisis de 2008, los elevados niveles de desempleo ocasional y nuestra enorme desigualdad no fuesen pruebas suficientes. Todos estos problemas serían muchísimo peores de no ser por las grandes intromisiones gubernamentales.

En el nivel más básico, los mercados han de ser, como queda dicho, estructurados mediante normas y regulaciones, cuando menos para evitar que una parte o grupo se aproveche de otros o imponga costes a terceros (por ejemplo, a través de la contaminación). Esas normas y regulaciones deben ser fijadas *públicamente*.

Y luego están todas aquellas cosas que los mercados por sí solos no hacen: desde preservar nuestro medioambiente hasta invertir lo suficiente en educación, investigación o infraestructura o, como hemos visto, brindar seguridad contra muchos de los importantes riesgos sociales que enfrentan.

El debate en curso sobre el papel del Gobierno

La *realpolitik* del Estados Unidos del siglo XXI es que quienes buscan preservar nuestros niveles de vida y los valores que he expuesto en este libro deberían persuadir al resto del país de que hay políticas alternativas más acordes con sus intereses y sus valores que las del curso en que se halla embarcado ahora mismo el país, esto es, el nativismo y el proteccionismo de Trump, o el rumbo «de mercado fundamentalista» que Reagan dio a la nación unas cuatro décadas atrás. Por desgracia, y demasiado a menudo, los temas sociales como el aborto y los derechos de la población gay han sido un obstáculo a la hora de abordar las cuestiones básicas de economía: esas sobre cómo podemos llegar a crecer con igualdad.[335]

Hoy, sin embargo, un impedimento fundamental para la aceptación de las ideas que he planteado estriba en la falta de confianza en el Gobierno. Aun cuando se desee la acción colectiva,

quienes se alinean con la derecha política han propiciado una desconfianza generalizada en el Gobierno.

Solo puede haber confianza si se cree que el sistema político es justo y que nuestros líderes no actúan solo para sí mismos. Nada destruye tanto la confianza pública como la hipocresía y las diferencias entre lo que los líderes prometen y lo que hacen. Mucho antes de Trump, nuestras élites y líderes políticos (de ambos partidos) crearon las condiciones para esta desconfianza, con políticas que solo parecían favorecerlos a ellos mismos. Las únicas y verdaderas ganadoras de aquellas impulsadas en los decenios de 1980 y 1990 fueron las élites: el alegato de que todos se beneficiarían era un puro sinsentido autocomplaciente. De igual modo, en la Gran Recesión de 2008 que esas políticas propiciaron, las élites se salvaron a sí mismas: los banqueros mantuvieron sus bonificaciones y empleos, mientras millones de ciudadanos perdían sus casas, y decenas de millones sus empleos.[336] Algo había salido decididamente mal y no era solo un accidente natural, un aluvión de esos que sobrevienen una vez en un milenio. Y, con todo, pese a que casi a diario se descubrían nuevas fechorías cometidas por nuestros bancos y banqueros, a casi nadie se le exigieron responsabilidades. Si no se consideró ilegal, debería haberlo sido. El Gobierno eligió unos pocos casos «demostrativos», un pequeño banco chino por aquí, un banquero de nivel mediano por allá. Pero los líderes de los grandes bancos, esos que habían sido tan generosamente recompensados por el «éxito» de sus respectivas entidades, por sus miles de millones de dólares en ganancias, parecieron quedar impunes. Se atribuyeron el mérito de los beneficios acumulados por los bancos, pero no de sus pecados.[337]

Hemos creado un sistema en el que la desigualdad ante la justicia pareció tan enorme como las desigualdades en ingresos, riqueza y poder. No debería sorprendernos que tantos estadounidenses estuvieran enfadados.

No era, con todo, inevitable que ese enfado adoptara la forma que adoptó. Podría haberse dirigido contra los mayores responsables de las penurias a las que se enfrentaron las clases medias en fase de disolución: contra los que habían abogado por la globalización y

financiarización sin restricciones, pero que simultáneamente se oponían a los impuestos progresivos y programas de transferencia, así como a la ayuda a los trabajadores que perdieron su empleo como fruto de la globalización o que se vieron afectados por la financiarización, la desregulación financiera y sus secuelas.[338] La razón de que ese enfado adoptara la forma que adoptó —una embestida contra quienes parecían más alineados con sus intereses, aunque no del todo— es un interrogante que, con seguridad, se debatirá durante años en el futuro. Quizá fuera porque los demócratas «al estilo Clinton» o «al estilo Obama» parecían incluso más hipócritas; al menos los republicanos no jugaban a la impostura de que les importaban en algún sentido los trabajadores corrientes. Tal vez fue solo mala suerte: la llegada de un demagogo capaz de articular una narrativa acerca de la traición a los estadounidenses de a pie por las élites «ilustradas» y el aprovechamiento de todo ello para orquestar un asalto hostil al Partido Republicano, aunque no fuera necesariamente hostil, siendo estrictos, pues la mayoría del partido se alineó con la intolerancia, la misoginia, el nativismo y el proteccionismo de Trump, y hasta con un incremento sin precedentes en déficits no recesivos en tiempos de paz para conseguir lo que anhelaban: recortes impositivos para los más ricos y las corporaciones y desregulación. En este pacto con el diablo, dejaron claros sus valores y prioridades.

La forma en que las ideas se difunden y arraigan en un lugar o una época determinados es en muchos sentidos un misterio. Nada parece inevitable, aunque haya condiciones previas que hacen un resultado u otro más probable. No era inevitable que Alemania atravesara la pesadilla de Hitler y, en muchos momentos, hubo oportunidades para que la élite empresarial se rebelara contra él. No podemos saber lo que hubiera ocurrido en ese caso, pero hay, cuando menos, una posibilidad de que el curso de la historia habría variado. ¿Habrá alguien, dentro de medio siglo, redactando una frase similar a esta respecto a la actual comunidad empresarial de Estados Unidos?

LA NECESIDAD CRECIENTE DEL GOBIERNO

Nuestra economía del siglo XXI es marcadamente distinta de la que hubo en el siglo XX y aun más de aquella sobre la cual escribió Adam Smith en los albores de nuestra república. Estos cambios han hecho imperativo que el Gobierno adopte un papel mucho más activo que el que solía tener en esas épocas previas. En los párrafos siguientes, describo seis de las formas en que la economía ha cambiado, cada una de las cuales clama por una mayor acción colectiva.

Una economía de la innovación. La producción de conocimientos es diferente a la producción de acero u otros bienes comunes. Los mercados por sí mismos no invertirán lo suficiente en investigación básica, la fuente de la que emanan todos los demás avances, que es la razón de que el Gobierno haya asumido el papel central al menos en su financiación.

Una economía urbana. A medida que nos industrializábamos y evolucionábamos a la era posindustrial, nos fuimos urbanizando. Hay diversas ventajas en las aglomeraciones urbanas, pero todas son arduas de manejar. En barrios vecinos, lo que una persona hace puede tener grandes efectos sobre terceros. Sin reglas de tráfico, hay atascos y accidentes inenarrables; sin regulaciones del medioambiente y la salud, las ciudades volverían a ser los lugares nada agradables que solían ser, con una esperanza de vida breve y epidemias descontroladas. La contaminación acústica haría la vida aún más desagradable. Las ciudades «no planificadas» de los mercados emergentes nos brindan una imagen de cómo pueden llegar a ser de insostenibles las ciudades sin zonificación.

Una economía sujeta a las limitaciones del planeta. En la época de Smith había escasa conciencia de la vulnerabilidad medioambiental. Hoy estamos desbordando los límites de nuestra biosfera. Los mercados han demostrado que, por sí mismos, pueden volver las ciudades inhabitables: baste pensar en la niebla espesa que hubo alguna vez en Londres o en la de Los Ángeles. El mercado no limpió esas ciudades por propia iniciativa: fueron las regulaciones estatales las que impusieron cambios en el comportamiento. A un reducido

coste para cada individuo y cada empresa, hubo enormes beneficios para todos.

Una economía compleja. Gestionar una economía en el mundo de granjas y fábricas de alfileres en que vivió Adam Smith es distinto a manejar una economía innovadora posindustrial, globalizada y financiarizada. Por entonces, las fluctuaciones económicas estaban en buena medida relacionadas con el clima. Durante doscientos años, sin embargo, ha habido grandes fluctuaciones en los negocios, que han supuesto enormes costes para la sociedad. La crisis de 2008 no fue un acto divino, sino obra de los humanos, algo que nuestro propio sistema económico nos hizo a nosotros. Nos falló y, en muchos sentidos, seguimos tambaleándonos a causa de sus consecuencias económicas y políticas. Un sistema más complejo, con mayores interrelaciones y cada mercado participante intentando exprimir hasta el último dólar de ganancia, redunda en un sistema económico más frágil.[339]

Una economía en flujo constante. Nuestra economía está cambiando todo el tiempo. Hemos evolucionado de una agrícola a una de carácter industrial, y de esta a una economía basada en el sector servicios. Nos hemos globalizado y financiarizado, y ahora tenemos que aprender la forma de gestionar una economía compleja, urbana, dentro de nuestros límites planetarios y con una población que envejece rápidamente, lo cual supone nuevos desafíos para la distribución de los ingresos y el bienestar intergeneracional. Como ya señalamos, los mercados no gestionan bien por sí solos las transiciones: eso ocurre, en parte, porque quienes operan en sectores o lugares en declive no cuentan con los recursos para hacer las inversiones requeridas con que entrar en nuevos sectores con futuro. Detroit, en Michigan, y Gary, en Indiana, mi hogar, son testimonios de lo que sucede cuando uno deja el problema en manos del mercado. Los países que han ayudado a los ciudadanos de a pie y los lugares con dificultades para adaptarse a una economía cambiante, como es el caso de Suecia, tienen hoy una economía más dinámica y una política más permeable al cambio.

Una economía globalizada, en la que lo que ocurre dentro de un país depende de lo que sucede fuera de sus fronteras. Nos hemos

vuelto más interdependientes y estamos más expuestos a los riesgos, que superan muchas veces las habilidades de la mayoría de los individuos para lidiar con todo esto. Hay mayor necesidad de una acción colectiva global para manejar esta interdependencia, este riesgo; pero la globalización económica ha sobrepasado a la política, al desarrollo de instituciones para gestionarla. El peso sigue recayendo en el Estado nación, pero igual que su carga está aumentando, su capacidad de responder a ello disminuye, sobre todo cuando los sectores conservadores arguyen que él no debería responder en absoluto. La globalización en sí ha influido en esta disminución de respuesta: ha proveído de nuevas oportunidades para el fraude y la evasión fiscal, y algunos han argumentado (equivocadamente) que, para competir en un mundo globalizado, se deben recortar los impuestos y los programas gubernamentales.

CONCLUSIONES

En este capítulo hemos descrito la necesidad de una acción colectiva. Actuando juntos y en concierto podemos hacerlo mucho mejor que a solas. La gente se une para cooperar en toda una variedad de formas. Crea asociaciones y corporaciones para producir, clubes y organizaciones sociales para socializar, asociaciones voluntarias y ONG para trabajar junta por causas en las que cree. Forman sindicatos para emprender negociaciones y demandas colectivas, en acciones cooperativas de un grupo de personas perjudicadas, digamos, por las acciones de una empresa, sabiendo que nadie que actúe solo será capaz de obtener compensación.[340] Una de las estrategias de las corporaciones y la derecha ha sido preservar los actuales desequilibrios de poder, dificultando esas acciones colectivas, la sindicalización de los trabajadores, las demandas colectivas o el acceso a los tribunales.

El Gobierno es una de las formas más relevantes de trabajo conjunto. La diferencia entre él y todas esas otras formas de cooperación es su poder coercitivo: puede obligar a la ciudadanía y

las instituciones a que dejen de hacer algo (como portar un arma, lo cual podría conducir a la muerte del vecino o causar otros daños) o a que hagan algo (como pagar impuestos, de modo que dispongamos de unas fuerzas armadas para defendernos). Visto que en nuestra sociedad moderna hay tantas formas de ayudarnos y perjudicarnos mutuamente, es ineludible que el Gobierno crezca en tamaño y complejidad. A causa del problema de «disfrutar sin pagar» —a muchos les gustaría beneficiarse de los bienes y servicios públicos, desde las fuerzas armadas, la policía y los bomberos, pasando por los conocimientos básicos producidos por laboratorios del Gobierno, hasta la protección del medioambiente, sin pagar la cuota que le corresponde—, las contribuciones deben ser obligatorias, es decir, tiene que haber una tributación. Las decisiones sobre lo que el Gobierno debería o no hacer, y sobre cómo hacerlo, y sobre quién debería pagar por ello, han de tomarse en un procedimiento político.

Las instituciones políticas, como las del mercado, son complejas; tienen el poder de hacer el bien, pero también de causar daño. Puede usárselas para redistribuir hacia arriba, desde las clases desposeídas y medias hasta los ricos; para imponer, preservar y exacerbar las relaciones de poder existentes; para empeorar las injusticias sociales en vez de aliviarlas. Pueden ser un instrumento de explotación en lugar de un medio para evitarla.

Forjar instituciones públicas para reforzar la probabilidad de que el Gobierno constituya una fuerza poderosa para el bien es el reto que las democracias enfrentan desde sus orígenes. Y es un reto al que se enfrenta hoy Estados Unidos. El siguiente capítulo describe algunas de las reformas axiales que se requieren para garantizar que nuestra democracia funcione bien para la mayoría de sus ciudadanos, en lugar de solo para unos pocos en la cúspide. Los capítulos siguientes muestran cómo, con esta democracia renovada, podemos reconstruir nuestra economía para hacerla más competitiva, más dinámica, más igualitaria, de modo que una vida de clase media sea de nuevo un ideal alcanzable para la mayoría de los estadounidenses.

SEGUNDA PARTE

Reconstruyendo la política y la economía estadounidenses: la vía hacia delante

8
LA RESTAURACIÓN DE LA DEMOCRACIA

Estados Unidos se forjó como una democracia representativa. De importancia decisiva fue incluir sistemas de pesos y contrapesos firmes y la Carta de los Derechos Fundamentales para garantizar que los derechos de las minorías estuvieran resguardados por la mayoría. Sin embargo, la nación ha evolucionado, en la práctica, hacia un país en el que una minoría parece ejercer el poder sobre la mayoría. Contamos con un sistema electoral presidencialista en el que dos de los tres mandatarios que asumieron el cargo en esta centuria lo hicieron con una minoría de votos clara. Además, hemos sufrido fraude electoral en el Congreso, la única rama del Gobierno que supuestamente debía reflejar con exactitud a la población del país. Así, en las elecciones de 2012, los demócratas no consiguieron siquiera la mayoría en dicha entidad, pese a haber obtenido 1,4 millones más de votos que los republicanos. Y nuestro Senado, diseñado de manera deliberada para otorgar igual peso a cada estado, ha venido a exacerbar, como resultado de la concentración demográfica, el problema del control por el partido minoritario, al menos cuando se valora desde la perspectiva de la nación como un todo. Lideramos al mundo en la creación de una democracia moderna e instituciones democráticas; ahora parecemos habernos rezagado. La situación podría haber sido distinta si esos mandatarios y cuerpos legislativos se hubieran conducido todos con un mínimo de decoro, una humildad que reflejara el hecho de que ninguno tenía el apoyo de la mayoría de los estadounidenses. En lugar de eso, han liderado nuevos extremos de la política al estilo de «todo para el ganador». Este dominio de la minoría sobre la mayoría es claramente no democrático y ha desanimado a los electores y

debilitado la legitimidad del Gobierno estadounidense a nivel local y en el extranjero. Temas como el control de armas, el salario mínimo y las regulaciones financieras más estrictas cuentan con el apoyo de la gran mayoría de los estadounidenses, pero no pueden abordarse. La historia partió con el breve debate sobre la legislación tributaria de 2017; los recortes impositivos suelen recibir el apoyo abrumador de todos. Aun así, esta vez los electores comprendieron que se trataba de una reducción de impuestos a los ricos a expensas de los sectores medios y de la próxima generación; el asunto fue percibido, pues, de manera desfavorable por una mayoría, en rigor, como la más desfavorable de todas las reducciones de impuestos habidas. [341]

Está cada vez más claro que el objetivo del Partido Republicano es el de un gobierno permanente de la minoría sobre la mayoría. Se trata de un imperativo para ellos porque las políticas que han propiciado, desde los impuestos regresivos (imponiendo a los más ricos cargas impositivas inferiores a las del resto) hasta los recortes en la Seguridad Social y Medicare, así como las reducciones generales en el seno del Gobierno son un anatema para la mayoría de los electores. Los republicanos tienen que asegurarse de que esta no obtenga el control. Y si la mayoría obtiene de hecho el control, tienen que asegurarse de que no implemente las políticas que querría y que harían avanzar favorablemente sus intereses. Como plantea Nancy MacLean, académica de historia en la Universidad Duke, tienen que «poner grilletes a la democracia».[342]

Un balance del progreso que ha hecho ya esta agenda nos brinda un panorama bastante lúgubre de las reformas políticas que Estados Unidos requiere, y que son un requisito previo para las reformas económicas duraderas a favor de las cuales vengo argumentando en este libro. Este capítulo se centra en tres áreas críticas: la de garantizar la justicia en las elecciones, la de mantener un sistema efectivo de pesos y contrapesos en el Gobierno y la de reducir el poder del dinero en la política.

El sistema pensado para resguardar los derechos de las minorías se ha pervertido. En una democracia justa, es importante proteger estos, pero también los de la mayoría.

El intento de privilegiar la voluntad política de la minoría sobre la de las mayorías empieza por controlar el voto.[343] La batalla política que hoy se libra en nuestro dividido país respecto al sufragio —sobre quién puede votar— y la representatividad no es nueva: al fijar el marco de la Constitución, los representantes de los estados sureños lograron aumentar su propia representación al exigir que los esclavos contaran como tres quintos de un hombre libre, pese a que aquellos en propiedad no podían votar.[344] Pero, con la exacerbación reciente del interés partidista, esta batalla ha dado otro giro reprochable: los republicanos han buscado privar de sus derechos civiles a quienes piensan que no los apoyarán. De hecho, el país tiene una larga historia en esto; uno de los ejemplos más vívidos es el de prohibir a los criminales condenados que voten, lo cual ocurre en muchos estados. El encarcelamiento masivo puede deberse a múltiples razones, pero está claro que uno de sus efectos ha sido la privación masiva de derechos cívicos:[345] en torno a un 7,4 por ciento de los afroamericanos —2,2 millones de personas en total— no pudieron votar en las elecciones de 2016 a causa de estas leyes estatales que obstaculizan el voto.[346]

En algunos estados dominados por los republicanos, también se intenta controlar el voto dificultando la inscripción de la clase trabajadora o el acceso a las urnas.[347] Los republicanos no pueden fijar un impuesto electoral, como una vez hicieron los estados segregados del Sur, pero sí pueden aumentar los costes transaccionales de registrarse y votar, y esto puede resultar tan efectivo como la disuasión. En vez de hacer lo más fácil posible la inscripción en los registros —para ejercer nuestro derecho básico como ciudadanos—, digamos inscribiendo automáticamente al elector cuando obtiene su permiso de conducir, lo dificultan tanto

como les sea posible. Pueden, por ejemplo, exigir documentos de identidad difíciles de obtener.

Siendo estrictos, en términos históricos ningún partido ha tenido el monopolio en cuanto a la privatización de los derechos civiles: cuando los demócratas controlaban el Sur, intentaron evitar el voto entre los afroamericanos y los más pobres, como ya señalamos. Pero una de las brechas que hoy se ha abierto está relacionada con la opinión respecto a esa obstrucción: hoy en día, por desgracia, la privación de derechos cívicos es en buena medida la batalla de un único partido.[348]

Y luego ocurre que las elecciones se celebran de forma que dificultan ante todo la votación de la población trabajadora, en algunos casos fijando horarios más breves de apertura de las cabinas de votación (Indiana las cierra a las 18.00 horas), en otros descalificando la inscripción del votante y hasta disponiendo menos cabinas de votación y muy mal situadas.[349] Estados Unidos es uno de los pocos países donde las elecciones no ocurren en domingo, cuando la mayoría de la población está ausente del trabajo.

El sistema electoral es injusto de otras maneras. La manipulación de los votos se asegura, por ejemplo, de que algunos electores importen más que otros.[350]

Seis reformas que podrían marcar una diferencia al respecto son: 1) establecer las elecciones en domingo (o por correo, o declarando festivo el día de la votación); 2) pagar a los ciudadanos para que acudan a votar (o, en su defecto, multándolos por no acudir, como se hace en Australia); 3) facilitar la inscripción; 4) anular la prohibición de votar para quienes han cumplido condena; 5) combatir el fraude electoral, y 6) garantizar una vía para obtener la ciudadanía a los llamados «soñadores», gente joven que ha crecido en el país y no conoce otro hogar que Estados Unidos.

Estas reformas se inspiran en un simple conjunto de principios: cada estadounidense debería votar y cada voto debería valer lo mismo. Estados Unidos tiene un porcentaje tristemente bajo de ciudadanos que votan, algo que por cierto cambiaría con estas reformas.[351] A su vez, limitarían el poder del dinero: una de las facetas más costosas de cualquier campaña radica en identificar a

los posibles votantes del candidato propio y garantizar que así lo hagan. Una mayor participación conlleva la promesa de un Gobierno más representativo. El acto de votar es una virtud cívica; sabemos que tiene un coste en tiempo, uno que a menudo supone más para los trabajadores de a pie. En una sociedad en la que el pago de incentivos se ha vuelto la norma, parece un precio menor incentivar a los individuos para que ejerzan sus derechos democráticos, en oposición a las barreras que se han edificado para desincentivarlos.

La tributación sin representatividad fue el lema que provocó la Revolución americana y, aun así, hemos dado origen como nación a un vasto número de gente a la que se exige el pago de impuestos sin que jamás disfruten de ninguna representación: como aquellas que han cumplido condena, según dijimos antes, y los inmigrantes temporales. Por no mencionar a nuestros conciudadanos de Washington D. C. o Puerto Rico.

Basta conducir a través del Valle Central de California y ver a los trabajadores inmigrantes en los campos: viven en remolques, beben agua contaminada, tienen una alta tasa de enfermedades y se sienten impotentes en el aspecto político.[352] Muchos son descendientes de las generaciones de trabajadores que han vivido cruzando de ida y vuelta la frontera; para ellos, no hay ninguna vía hacia los derechos políticos. En algún sentido, el escenario suscita reminiscencias de los campos de algodón en el Sur anterior a la guerra de Secesión. Peor aún, nuestro sistema político y el económico operan en conjunto para mantener esas injusticias extremas: el encarcelamiento en masa provee de trabajo carcelario barato y garantiza que se niegue el sufragio a muchos individuos que podrían votar a los demócratas; el trabajo de inmigrantes temporales, sin una senda que los conduzca a la obtención de la ciudadanía, asegura que las penurias de estos jornaleros no sean aireadas en el proceso político, al menos no por ellos mismos. Son trabajadores *temporales*, pese a que vuelvan año tras año a nuestro país y Estados Unidos sea su única fuente de subsistencia, porque no les hemos permitido ser residentes permanentes, algo que los llevaría a disfrutar de voz y voto. A los empleadores también les gusta este trato, pues no solo aporta una fuente de trabajo barato y

dócil, sino que los sueldos bajos de los empleados ayudan a la vez a rebajar los salarios en general.

EVITANDO LOS ABUSOS DEL PODER POLÍTICO: EL MANTENIMIENTO DE NUESTRO SISTEMA DE PESOS Y CONTRAPESOS

La dilatada experiencia de la democracia ha demostrado la importancia de los sistemas de pesos y contrapesos.[353] La democracia pasa por asegurar que ningún individuo o grupo tengan un poder excesivo, y la Carta de los Derechos Fundamentales de Estados Unidos fue diseñada, por cierto, para garantizar que ni siquiera la mayoría pudiera arrebatar ciertas libertades a la minoría. Lo fue de esta forma porque el poder excesivo suele conducir a abusos («El poder corrompe y el poder absoluto corrompe absolutamente», como dijo lord Acton) y porque todos los individuos e instituciones son falibles. Un sistema de pesos y contrapesos es fundamental para prevenir la colusión y el abuso de poder. En ese sentido, resulta alarmante comprobar cómo el presidente Trump sabotea nuestro sistema y a nuestra burocracia profesional, tan esencial para prevenir la politización excesiva de los procedimientos públicos. Él mismo ha propuesto, por ejemplo, fortalecer el poder para despedir a los funcionarios públicos, revirtiendo esfuerzos de más de un siglo para despolitizar la función de Gobierno. Las políticas oficiales, tales como las normas y las regulaciones que rigen en nuestro país, se establecen a través de un procedimiento político, pero su ejecución debería ser justa y objetiva, y debería administrarlas una burocracia apolítica. Una de las fortalezas de Estados Unidos ha sido la competencia e integridad de su estamento burocrático, algo que Trump intenta ahora minar.[354] La derecha ha criticado largamente la incompetencia gubernamental; quizá estas «reformas» apuntan a hacer de eso una profecía autocumplida, parte de la agenda concertada para desgastar al Gobierno, lo cual habrá de conducir a uno sin duda más débil y politizado.

No hace falta señalar que una parte clave de una agenda política de carácter progresista consiste en resistir los intentos de debilitar nuestro sistema; la lección es, de hecho, que debemos fortalecer los de pesos y contrapesos y el papel de nuestros funcionarios públicos profesionales y organismos independientes. Debemos pensar más en cómo mantener la responsabilidad democrática y, al mismo tiempo, prevenir la politización y realzar la profesionalización, la eficiencia y la eficacia del Gobierno.[355] Otras naciones han demostrado que ello es posible.

La judicatura

Particularmente insidiosos han sido los embistes de Trump contra la judicatura. Cuando un tribunal después de otro fallaron que su prohibición al ingreso de musulmanes constituía un abuso de poder —que violaba los derechos básicos del individuo—, él apeló, como han hecho otros mandatarios que discrepaban de otros fallos judiciales. E hizo algo más, siguiendo el manual de los déspotas de cualquier latitud: embistió contra los propios tribunales, minando la confianza general en la judicatura y su papel como arbitrador justo en las controversias.[356]

La pérdida de estatus de los jueces como arbitradores justos y sabios no comenzó, así y todo, con la presidencia de Trump. Ha sido una caída gradual, resultado de una estrategia a largo plazo de los republicanos para copar el Tribunal Supremo de jueces proclives a tomar decisiones según su ideología y los intereses de la élite dentro del sistema. La estrategia parece haberles dado resultado: en las dos últimas décadas se han tomado una serie de decisiones de naturaleza partidista. Claro que los mandatarios siempre han querido disfrutar de un Tribunal Supremo que apoye sus puntos de vista; tradicionalmente, sin embargo, entendían la importancia de contar con un Tribunal al que se percibiera como un árbitro justo, equilibrado y sabio. Quizá deba otorgarse al presidente George H. W. Bush el mérito de haber iniciado este asalto contra el Tribunal

Supremo, con la designación de Clarence Thomas, un juez en absoluto cualificado para el cargo.

Los empeños descarados de los republicanos de llenar los tribunales de jueces afines a sus intereses partidistas han suscitado otro problema, derivado del rudimentario conjunto de «principios» que inspiran a su peculiar coalición partidaria, que reúne, por ejemplo, a sectores liberales, proteccionistas alineados con Trump y las élites corporativas.[357] Todo esto es mucho más evidente cuando el propio Tribunal dictamina en temas de política y sobre las reglas del juego político, como cuando eligió a George W. Bush como presidente, aunque este había obtenido una minoría clara de los sufragios entre la población. Por lo general, los republicanos apoyaban fuertemente los derechos de cada estado, pero en el caso Bush contra Gore, si se hubiera respetado la opción del estado en cuestión, Gore habría sido elegido. De modo que los jueces republicanos dentro del Tribunal Supremo prefirieron pisotear sus valores habituales para lograr el resultado político que deseaban.[358] Igualmente, cuando este autorizó los aportes ilimitados a los fondos de campaña en el caso de Citizens United contra la Comisión Electoral Federal, reforzando así el papel de la desigualdad monetaria y económica en nuestro sistema político, vino a sugerir que en algún sentido el dinero no había (aún) corrompido a los políticos estadounidenses.

El desafío que han enfrentado los jueces «conservadores» (republicanos militantes) ha sido el de emitir fallos aparentemente inspirados en principios y decisiones coherentes que a la vez fueran fieles a su postura partidista. Como el Partido Republicano se ha vuelto más ajeno a los principios, esta tarea se ha vuelto a la par cada vez más ardua.[359]

El resultado ha sido un Tribunal Supremo hoy percibido por muchos simplemente como un instrumento adicional en una lucha partidista de gran alcance, en lugar de una institución salomónica cuya sabiduría debería cohesionar a la nación; un Tribunal que ha ensanchado la brecha económica y racial y exacerbado las divisiones ya de por sí profundas en lo político y filosófico.[360]

Resulta desde luego ingenuo suponer que alguna vez pudiera haber un Tribunal Supremo que estuviera plenamente por encima de la política, pero sí podríamos aspirar a una versión más equilibrada de ella y donde este juego de azar no ocurriera con la intensidad de hoy. Una sencilla reforma institucional que lograra reorientarnos en esa dirección implica cambiar los nombramientos vitalicios por, digamos, periodos de veinte años. Esta propuesta ha estado en el aire durante décadas, pero solo en los últimos tiempos ha adquirido mayor urgencia y concitado más apoyos, a medida que el Tribunal se ha visto cada vez más escindido.[361] En promedio, aproximadamente dos jueces llegarían al final de su mandato en cualquier presidencia (de cuatro años).[362] Esta reforma podría a su vez reducir el incentivo a favor del partidismo extremo exhibido por los jueces a finales de la Administración Obama, cuando el Congreso se negó incluso a considerar a Merrick Garland, un designado altamente cualificado del mandatario.[363]

La Constitución no especifica el número de jueces que ha de haber en el Tribunal Supremo. Se ha hablado mucho de que, puesto que los republicanos han violado de tantas formas las normas tradicionales, en particular al negarse siquiera a estudiar la candidatura de Garland, los demócratas deberían contraatacar aumentando las dimensiones del Tribunal en al menos dos integrantes, en caso de que alcanzaran de nuevo la presidencia y tuvieran el control de ambas cámaras. Por atractivo que esto pueda parecer, podría conducir a un debilitamiento adicional de las instituciones democráticas en Estados Unidos: cada facción se vería tentada a añadir nuevos jueces al Tribunal Supremo cuando tuviera la oportunidad, para asegurarse el control de este hasta que el partido contrario asumiera el poder. El Tribunal ya se considera, en una proporción demasiado grande, simplemente otro instrumento partidista; tal disposición legal podría corroborar esa percepción.

Aun así, no debería ser aceptable que una minoría, valiéndose con descaro de todos los mecanismos que hemos descrito, se instalara ella misma en el poder y, mientras tanto, copara el Tribunal Supremo para asegurarse de que, al perderlo, sus intereses e ideología

continuaran prevaleciendo a través de sus nombramientos ideologizados en el alto tribunal.

Es probable que un periodo limitado en el ejercicio de los jueces del Tribunal Supremo sea la mejor forma de resolver este problema. La próxima Administración demócrata debería proponer formalmente esa enmienda y, como medida provisional hasta que fuera aprobada y entrara por completo en funciones, el número de puestos en el Tribunal debería aumentarse.

EL PODER DEL DINERO

Quizá el gran fallo del sistema político estadounidense sea el creciente poder del dinero, tanto así que hoy cabe describirlo mejor como un sistema regido por la premisa de «un dólar, un voto», en lugar de «una persona, un voto». Todos sabemos de los factores que intervienen en esta relación detestable entre el dinero y la política: los grupos de presión, los aportes de campaña, las llamadas «puertas giratorias» y unos medios de comunicación controlados por los ricos. Los individuos acaudalados y las corporaciones más ricas se valen de su poder financiero para comprar poder político y difundir sus ideas, a veces mediante noticias falsas. Fox News se ha vuelto emblemática a este respecto y su poder está hoy bien documentado.[364]

Quienes tienen dinero lo emplean para acumular aún más riqueza para ellos a través del sistema político. Las compañías petroleras buscaban y obtuvieron acceso a terrenos públicos bajo los cuales había crudo y otros minerales, a una fracción del valor total de los recursos. Esas corporaciones estaban, de hecho, robando a los estadounidenses, pero era un robo sigiloso, y que pocos ciudadanos sabían que alguien estaba hurgando en sus bolsillos. La Administración Clinton intentó obligarles a pagar el valor total de esos recursos, pero ellas emprendieron exitosas campañas para conservar su capacidad de conseguir los recursos del país a bajo precio.

La otra cara de la moneda en el asunto de que las corporaciones paguen muy poco al Gobierno por los activos públicos es la del propio Gobierno pagando demasiado por sus adquisiciones en el sector privado. Las compañías farmacéuticas lograron introducir una escueta previsión en la ley que suministra fármacos a los ancianos a través de Medicare: al Gobierno, que es el mayor comprador de fármacos del mundo, no le estaba permitido regatear el precio. Estas y otras disposiciones se introdujeron a petición de las compañías farmacéuticas para generar precios y beneficios más elevados en su favor. Y funcionó. Los fármacos suministrados por Medicare cuestan mucho más que los que proveen, digamos, otros programas gubernamentales como Medicaid, para los pobres o los veteranos de guerra. *Por fármacos de la misma marca, Medicare cobra un 73 por ciento más*. El resultado es que cada año los contribuyentes deben destinar decenas de miles de millones de dólares a las compañías farmacéuticas.[365]

Habla muy mal de nuestro sistema político el hecho de que no solo el presidente, sino algunos de los mayores contribuyentes a la esfera política, especialmente al Partido Republicano, sean quienes han hecho su fortuna administrando casinos, famosos por el papel que cumplen en el blanqueo de dinero, por otras actividades ilícitas y por la explotación de la adicción ludópata.[366] Estos saben bien que su fortuna depende del favor público. Si el Gobierno adoptara una postura demasiado agresiva en el tema del blanqueo de dinero, esa misma fortuna sufriría una caída. Igualmente, los promotores inmobiliarios sabían que una escueta disposición en una ley tributaria que les otorgara un trato preferencial —como la aprobada a finales de 2017, que autorizaba en lo esencial a los grandes consorcios inmobiliarios a disfrutar, en la tasa impositiva, de la misma reducción del 20 por ciento de la que se beneficiaban las pequeñas empresas— podía significar cuantiosas fortunas para ellos.[367] Y también sabían que un ligero cambio en la regulación —por ejemplo, uno que obligara a revelar la identidad de los compradores reales de bienes inmuebles caros, lo cual inhibiría, si no frenaría de raíz, el uso de estos para el blanqueo de dinero— puede arrasar por completo su modelo de empresa.[368] Estos ejemplos pueden estar

entre las modalidades más distorsionadoras y reprochables de la búsqueda de rentas, pero no debería sorprendernos que un Gobierno gestionado por buscadores de rentas redunde en uno *a favor de* estos; y que dicho Gobierno redunde a su vez en menos crecimiento y justicia social.

La contribución del Tribunal Supremo al incremento del poder del dinero en la política

Luchar contra el poder del dinero en nuestro marco democrático —con nuestra firme creencia en la libertad de expresión y de prensa— no es fácil, pero otros países con el mismo compromiso por la democracia y la libertad de expresión y prensa lo han hecho mejor que nosotros al respecto.

En buena medida, nuestros problemas son obra nuestra o, más exactamente, obra de nuestro Tribunal Supremo, que por el estrecho margen de cinco votos a cuatro ha adoptado algunas posiciones extremas. El caso de Citizens United es un ejemplo.[369] La decisión del Tribunal en este asunto autorizó los aportes ilimitados por parte de las corporaciones, organizaciones sin ánimo de lucro y sindicatos a los llamados comités de acción política (CAP); tan solo las contribuciones directas de estas entidades a las campañas siguen estando restringidas. El argumento de que se debería permitir a las corporaciones desembolsos ilimitados porque, de lo contrario, se estarían conculcando sus «derechos» es absurdo. Las empresas no son lo mismo que las personas. La gente tiene derechos, pero las corporaciones son creaciones en el seno del Estado y, como tales, pueden ser «dotadas» de cualesquiera propiedades que queramos otorgarles. No hay conculcación individual de los derechos cuando restringimos los aportes corporativos; de hecho, se podría argüir exactamente lo contrario. Yo adquiero acciones basándome en mi propio juicio de las perspectivas económicas de la corporación, y tener que combinar esos juicios con otros relativos a si estoy de acuerdo con las opiniones políticas de su máximo directivo debilita la

economía. La realidad es que los accionistas tienen poco que decir respecto a lo que la corporación haga o no haga, y cuando su máximo directivo emplea el dinero de la entidad en la política, esto resulta casi tan malo como si lo usara para llevar agua a su propio molino.[370]

El Tribunal falló que, como el dinero no se entregaba en persona al candidato, en tanto no hubiera coordinación directa con este, el desembolso no «daba lugar a corrupción ni lo aparentaba». Este último alegato es a todas luces falso. Hasta percibir que hay corrupción puede terminar corrompiendo, precisamente, la confianza en nuestras instituciones democráticas. Una de las razones de que tantos estadounidenses piensen hoy que el sistema político está amañado es su creencia, por lo demás acertada, de que lo mueve el dinero.[371] Hay pocas dudas de que la mayoría de los estadounidenses percibe lo que está sucediendo como corrupción simple y llana. Si una compañía tabacalera declara que invertirá en apoyar a candidatos que se opongan a las regulaciones contra el tabaco, eso conduce inevitablemente a una influencia desproporcionada; induce, por ejemplo, a ciertos candidatos a destacarse por su oposición a las regulaciones contra el tabaco.[372] Es una forma de corrupción poco menos brutal y casi tan efectiva como los métodos a la antigua. Los cinco jueces que apoyaron el fallo en Citizens United parecen estar viviendo en un mundo distinto a ese en que vive el resto del país, o bien lo hicieron lo mejor que podían con argumentos que apoyaban los intereses monetarios del Partido Republicano.[373]

Fue peor incluso una decisión en un caso relacionado con Arizona, que había hecho un intento de igualar las contribuciones o desembolsos cuando estos superaban cierto nivel (de modo que si un candidato rico gastaba 100 millones de dólares en su campaña, más de lo que su rival podría reunir jamás, el estado podía colaborar con las arcas de campaña del rival), para igualar las condiciones de los candidatos.[374] El Tribunal falló que los individuos tenían derecho a generar competencia a través de sus contribuciones monetarias y que lo que el estado estaba haciendo en realidad era negarles ese derecho.[375]

UNA AGENDA PARA REDUCIR EL PODER DEL DINERO EN LA POLÍTICA

Hay una amplísima agenda que se tiene que implementar para restringir el poder del dinero en la política, la cual implica reducir la necesidad de financiación privada, promover una mayor transparencia y disminuir las contribuciones y otras fuentes de influencia monetizada.

Promulgación de mejores leyes en pro de la transparencia

Se daba por sentado que la transparencia atenuaría el poder del dinero: la luz del sol es, como se suele decir, el mejor desinfectante. Aquellos miembros del Congreso que votaron contra las restricciones al tabaco podrían experimentar cierta vergüenza si se supiera que habían recibido grandes pagos de la industria tabacalera. Pero, por dos motivos, la transparencia no ha resultado tan efectiva como se esperaba: la primera, los políticos y los intereses a los que sirven son más descarados de lo que nadie se hubiera imaginado. Dado que la influencia del dinero es tan omnipresente, la revelación de un caso u otro puede asumirse perfectamente con un encogimiento de hombros: «Todo el mundo lo hace». Y la segunda, hemos creado suficientes vacíos en nuestro sistema de transparencia para hacerlo ineficaz, en especial a través de los CAP y su notorio secretismo.

Una transparencia auténtica y absoluta sería un gran paso en la dirección correcta. Aun cuando no podamos lograrla por completo, tendrá un grado bastante mayor que el que hoy disfrutamos, lo cual ayudaría muchísimo. No hay razón alguna para que los contribuyentes a los CAP y sus acciones no puedan ser plenamente revelados.

Disminución de los gastos de campaña

Con todo, la transparencia por sí sola no basta. Debemos disminuir a la vez los gastos de campaña. Y es ahí donde entra en juego la tensión entre los principios de libertad de expresión y unas elecciones justas. Las mejor forma de conciliar los dos consiste en reducir la necesidad de fondos y las ventajas que los donativos representan y dificultar la posibilidad de que los poseedores de riqueza y poder hagan donativos, especialmente de cifras ilimitadas a través de los secretísimos CAP. Esto último es de singular importancia, dado el desequilibro existente en Estados Unidos en cuanto a riqueza y poder.

La financiación pública de las campañas y la exigencia a las cadenas públicas (todas las cuales utilizan las ondas y el cableado públicos) de que brinden espacio de calidad en el aire a todos los candidatos reduciría una enormidad la necesidad de dinero. Lo mismo lograrían las exigencias de voto obligatorio analizadas previamente en este capítulo: gran parte del gasto en campaña va destinado a «conseguir el voto» de quienes tienen más probabilidades de coincidir con la postura del candidato.

La equiparación pública de los gastos (compensando las grandes contribuciones a un candidato o las de un candidato rico brindando cierto apoyo público a la campaña de quienes carecen de recursos financieros) reduciría a la vez el poder del dinero, lo cual requeriría también de un giro en los dictámenes del Tribunal Supremo, que precisarían a su vez de un cambio en un único voto.

Las corporaciones son creaciones dentro del Estado y, por ende, como he dicho antes, cuentan solo con los derechos que este les otorgue. Restringir su derecho a hacer aportaciones políticas no es conculcar los derechos individuales garantizados en la Constitución. A los propietarios de la corporación se les permite hacer contribuciones, sujetos, desde luego, a las restricciones que el Congreso les imponga. Estas tienen sentido: son un intento razonable de atenuar el poder del dinero. Pero no tiene ningún sentido no imponer requisitos aún más estrictos a las corporaciones y los CAP secretos.

En resumen, el caso de Citizens United, en el que el Tribunal Supremo efectivamente autoriza el desembolso ilimitado de dinero en campañas políticas, debe ser revocado.[376] Pero incluso si no se revoca, hay mucho más que se puede hacer. A las corporaciones solo debería permitírseles hacer donativos políticos con el voto de la mayoría de sus accionistas (digamos de los dos tercios), de modo que la voz que se oiga no sea solo la del director ejecutivo. Si los accionistas quisieran aportar por su cuenta, eso es otro asunto y ya está bien regulado.

Disminución de las puertas giratorias

Una de las formas más odiosas en que se ejerce la influencia en la esfera política es la de las llamadas puertas giratorias; consiste en que los políticos reciben pagos, no en la actualidad sino de cara al futuro, en la forma de buenos empleos en el sector privado cuando abandonan su cargo.[377] La puerta giratoria es omnipresente y corrosiva. El hecho de que quienes trabajan en el Tesoro de Estados Unidos y otras dependencias gubernamentales pasen rápidamente de servir a su país a trabajar en Wall Street plantea preguntas sobre si no habrán estado todo el tiempo al servicio de este. Pero la puerta giratoria permea a todo el Gobierno, incluidas las Fuerzas Armadas, sector en el que los generales y otros altos mandos parecen moverse sin reparos entre el servicio a su país y los cargos al amparo de contratistas del sector defensa.

Varias administraciones han trabajado con ahínco para frenar la existencia de las puertas giratorias y limitar sus ventajas. Parte del problema es que, cualquiera que sea la norma, los individuos hallan la forma de sortearla. Por lo general, puede que haya restricciones en su trato *directo* con el organismo del cual provienen, pero pueden aconsejar a sus colegas dentro de la corporación sobre qué decirle a quién, y lograr influir de muchas maneras.

Este es un ámbito en el que se requiere ante todo normas y una ética a la altura. Y el principio de «la codicia es legítima», dominante

en el capitalismo estadounidense del siglo XXI, atenta contra la creación de normas apropiadas. A un exfuncionario público, especialmente uno con otras ambiciones políticas, debería preocuparle lo impropio que pueda parecer aceptar un cheque por una gran suma de Goldman Sachs a cambio de pronunciar un escueto discurso. Y esto puede ocurrir sobre todo en el caso de un exsecretario del Tesoro o de Estado, o del mismo presidente de la nación. A cualquier funcionario debería inquietarle particularmente recibir dinero de una institución financiera que se benefició de una medida adoptada por él cuando estaba en el cargo. A los funcionarios conscientes, en particular en esta época de gran escepticismo respecto al Gobierno, debería preocuparles la apariencia de corrupción, aunque solo fuera un pequeño indicio. Pero, bajo las normas del capitalismo del siglo XXI, un exfuncionario de Gobierno que deseche estos grandes pagos será visto como un tonto.

LA NECESIDAD DE UN MOVIMIENTO NUEVO

Reflexionar sobre el irritante atolladero político y económico en que se ha metido Estados Unidos puede provocar sentimientos de desesperanza y parálisis. Nuestros problemas están inextricablemente ligados, y puede parecer imposible determinar por dónde empezar, pero debemos partir de algo, y no con pasos mesurados sino en todos los frentes a la vez. Para ello, necesitaremos una nueva política. Las disfunciones en nuestros sistemas de votación y representatividad han amplificado otras en la forma en que opera nuestro sistema político.

Se da por sentado que nuestro sistema político ha de traducir nuestros puntos de vista, nuestras creencias y opiniones en determinadas políticas. Elegimos funcionarios que, a su vez, han de escoger supuestamente una legislación y normas acordes con nuestras creencias. Y los ejes de ese proceso son nuestros partidos políticos. Hay, con todo, un desencanto generalizado con ellos, que,

si no se los ve como corruptos, en el mejor de los casos, sí como oportunistas. Además, en años recientes, ciertas corrientes extremas del Partido Republicano como el llamado Tea Party han sido muy activas en las elecciones primarias, al actuar como fuerzas centrífugas y favorecer la división del país.[378]

El desencanto con los partidos ha llevado a más de alguno a sugerir que podemos arreglárnoslas sin ellos; que son innecesarios en el Estados Unidos del siglo XXI. Eso es un error, pero sí que debemos reinventar nuestros partidos para asegurarnos de que sigan asentados, primero y ante todo, en los principales valores que sustentan Estados Unidos.[379]

Lo que motiva a la gente hoy, especialmente a los más jóvenes, a participar en política son los movimientos comprometidos con un propósito u otro. Puede que a unos les preocupe el tema de los derechos de género, a otros el de las oportunidades económicas y a otros incluso el tema de la vivienda, el medioambiente o el control de armas. Estos movimientos hacen hincapié en cosas distintas, pero hay una creencia que opera como hilo conductor entre todos ellos: *las organizaciones actuales son injustas y dejan fuera a algunos grupos, a la vez que ignoran algunas facetas relevantes del bienestar*. Serán más efectivos si trabajan conjuntamente; si se da una alianza entre estos movimientos progresistas: el todo es más grande que la suma de las partes. El Partido Demócrata tiene que reinventarse como la voz de una alianza de esa índole.

Los movimientos son importantes. Pueden crear conciencia y engendrar mucho apoyo. Pero el éxito pleno por lo general requerirá de la acción política, y esta del respaldo de al menos uno de los dos grandes partidos. Cualquier movimiento por sí solo tiene escasas probabilidades de éxito. Y, aunque muchos temas deberían contar con el apoyo bipartidista, y unos pocos lo reciben de hecho, en la práctica, la gran brecha estadounidense se ve reflejada a la vez en sus dos partidos tradicionales. En ciertos sentidos, es incluso peor que eso: antes he dicho que el Partido Republicano es una coalición incómoda entre la derecha religiosa, los obreros descontentos y los superricos. En muchos sentidos, estas diversas partes constitutivas

tienen intereses en conflicto: los obreros descontentos quieren salarios más altos, en tanto las corporaciones y los superricos quieren bajarlos; el poder negociador de los unos frente a los otros aumenta con los mercados abiertos y el desempleo elevado, justo lo contrario de lo que sirve a los intereses de los trabajadores descontentos. La Ley de Reforma Tributaria de 2017 mostró cómo se desarrolla este asunto en la práctica: los multimillonarios y las corporaciones obtuvieron vacaciones más largas; la clase media, una subida en sus impuestos.

No hay ninguna tensión de esa índole entre los movimientos progresistas. Todos tienen una visión compartida de una sociedad mejor, con mayor igualdad y bienestar para la ciudadanía. Cuando hay diferencias, estas son respecto a las prioridades y estrategias que se tienen que seguir. Reducir los desechos tóxicos y controlar el acceso a las armas de fuego son dos formas de aumentar la esperanza de vida. Nuestra calidad de vida mejoraría si tuviéramos un medioambiente mejor y todos los niños pudieran acceder a la atención médica y a una mejor educación.

Aun así, en ocasiones, parece que los distintos movimientos progresistas están en conflicto entre ellos. Algunos sectores argumentan, por ejemplo, que centrarse en el empoderamiento y los derechos económicos desvía la atención del empoderamiento y los derechos raciales y de género. Martin Luther King Jr. entendió que la justicia económica y racial es indivisible, y llamó a su famosa manifestación de agosto de 1963 en la capital del país la Marcha sobre Washington por el trabajo y la libertad. Una de las razones de que persista la brecha racial en lo de los ingresos es, precisamente, la brecha económica creciente en el país.

Asimismo, el crecimiento económico incompatible con el medioambiente ya no es sostenible; y los pobres sienten con mayor intensidad los efectos de su deterioro, ya sea por desechos tóxicos o componentes de plomo en las pinturas. Así, hay una relación evidente entre los movimientos en pro de la justicia medioambiental y los favorables a la justicia social, racial y económica. En síntesis, los distintos movimientos progresistas son complementarios entre sí: pueden, y deben, trabajar juntos.

En el pasado, los grandes partidos nacionales se concebían como entidades que aglutinaban a la gente de los cincuenta estados del país, aun cuando había diferencias en los enfoques de cada uno; algunas regiones eran más liberales que otras. Pero en el Estados Unidos del siglo XXI, la geografía nos lleva a una conclusión política distinta. Es más probable que existan mayores semejanzas entre quienes residen en las ciudades de todo el país que entre los segmentos rurales y urbanos dentro de un mismo estado. Los primeros se enfrentan a una clase de problemas; los segundos, a otra. Las políticas seguirán siendo locales, está claro, pero necesitamos redefinir los grandes partidos nacionales en función de las identidades políticas naturales del siglo XXI, que son bastante más que rasgos locales y tienen relación con los grandes problemas nacionales e internacionales de hoy.

DISMINUCIÓN DEL INFLUJO DE LA RIQUEZA EN NUESTRA DEMOCRACIA

Creo que ningún remiendo de un sistema político democrático puede tener éxito cuando la brecha económica es demasiado grande. Las reformas que he descrito en este capítulo son necesarias, pero si la brecha en cuanto a riqueza e ingresos es demasiado grande, los ricos terminarán ganando de un modo u otro. Incluso habiendo radio y televisión públicas y subsidios estatales a los periódicos, un individuo acaudalado como Rupert Murdoch puede valerse de su dinero para dominar, cuando menos, un nicho de mercado y generar un culto personal que distorsione la realidad.

Si hay individuos mejor formados, los sistemas de verificación de los hechos pueden ser muy eficaces: nadie entre el 65 y el 70 por ciento de quienes no son fervientes partidarios de Trump se toma en serio sus declaraciones si no se han verificado, visto que tanto de lo que declara son embustes y gran parte del resto son verdades a medias.[380] Pero Trump y Fox News pueden generar un grupo de

devotos en apariencia inmunes a la verdad; o, en última instancia, que han sido inmunizados contra ella con una vacuna muy poderosa. Y, además, si su objetivo es minar la confianza en las instituciones del país, pueden hacerlo limitándose a sembrar la duda. Puede que uno no crea en lo que Trump dice, pero él mismo considera una victoria que uno se muestre escéptico ante lo que sus críticos dicen. Igual que las compañías tabacaleras consideraban una victoria que los fumadores simplemente dudaran de los hallazgos científicos que demostraban que fumar era pernicioso para la salud, Trump, Murdoch y otros que arrasarían las instituciones del país acaban triunfando si tan solo consiguen sembrar la duda respecto a ellas.

Murdoch ha hecho con absoluta transparencia lo que los ricos han hecho siempre de un modo u otro: valerse del poder del dinero para contribuir a moldear la sociedad.[381] Por fuerza, cuando haya grandes disparidades de riqueza, los ricos gozarán de una influencia inmensamente desproporcionada. Aun con sistemas de financiación de campaña basados sobre todo en fondos públicos, se requiere y se escucha a aquellos que puedan brindar un tipo u otro de apoyo material al partido.

Desde luego, en cualquier sociedad, algunos ciudadanos son más elocuentes que otros, algunos son mas perspicaces, algunos entienden mejor lo que deben hacer. Nunca habrá absoluta igualdad de condiciones, pero las disparidades extremas de riqueza no solo permiten que unos pocos tengan una vida más fácil que otros: también posibilitan que los acaudalados influyan de manera indebida en la dirección que adopten la sociedad y la política. En algunos sentidos, esta es la perversión fundamental del Gobierno. Se supone que ha de ayudar a quienes no son capaces de ayudarse a sí mismos, de proteger a los sectores vulnerables y redistribuir los ingresos de los más ricos a los más pobres, y de redactar normas que al menos traten con justicia a los individuos de a pie. Pero en una sociedad con excesiva disparidad en cuanto a riqueza puede que termine haciendo justamente lo contrario. Y los ciudadanos de a pie acusaron con fuerza esta «perversión» en las secuelas de la crisis de 2008. Solo que la respuesta del Tea Party, consistente en restar facultades al Gobierno, es la respuesta equivocada: sin él, la

explotación de los más pobres por los más ricos sería incluso mayor. Son los ricos y poderosos quienes ganan bajo la ley de la selva.

Así, si hemos de abolir esta distopía, debemos crear de algún modo una sociedad más igualitaria, sin concentraciones peligrosas del poder. Pero, llegados a este punto, nos enfrentamos al dilema fundamental de la política democrática en sociedades con desigualdades extremas como Estados Unidos. ¿Cómo salimos de este equilibrio precario y este círculo vicioso en el que la desigualdad económica conduce a inequidades políticas que la mantienen, la conservan y hasta la incrementan?

Se puede hacer, pero solo si hay un poder que compense al otro, a veces aludido como el «poder del pueblo». Grandes cantidades de individuos verdaderamente comprometidos con movimientos, como los descritos antes, que trabajan concertados entre sí a través de un partido político, pueden ser más importantes que el dinero. En rigor, la derrota de los candidatos republicanos tan bien financiados como Mitt Romney (en las elecciones generales de 2012) y Jeb Bush (en las primarias republicanas de 2016) fue un claro recordatorio de que en política el dinero no lo es todo. Pero no necesita serlo todo para distorsionar igual nuestra economía y nuestra sociedad.

Esta es la razón por la que los dos grupos de reformas aquí analizados son *ambos* esenciales y complementarios: debemos hacer aún más para frenar la influencia del dinero en nuestras vidas, pero también debemos reducir las disparidades en cuanto a riqueza. De otro modo, jamás podremos frenar adecuadamente el poder del dinero en la vida política.

9

RECUPERACIÓN DE UNA ECONOMÍA DINÁMICA, CON EMPLEO Y OPORTUNIDADES PARA TODOS

La primera parte de este libro se ha centrado en el malestar en que han derivado Estados Unidos y muchos otros países avanzados: crecimiento lento, pocas oportunidades, ansiedad creciente y una sociedad fraccionada. Las divisiones son tan hondas que la política está atenazada por la parálisis, en una época en que se requiere una solución conjunta para dar con la salida al atolladero. Hay, con todo, una salida: los capítulos previos han mostrado cómo los desafíos de la financiarización, la globalización y la tecnología pueden ser enfrentados de maneras que refuercen la libre competencia y el empleo y logren una mayor prosperidad compartida. Aun así, no seremos capaces de hacer los cambios económicos requeridos si no reformamos nuestra política, tal y como he sugerido en el capítulo anterior.

En este y el siguiente amplío el tema de una agenda económica inspirada en los principios ya enunciados, que sea capaz de restaurar el crecimiento y la justicia social y que permita a la mayoría de los ciudadanos tener la vida de clase media a la que aspiran. Todo esto solo será posible si hay una mayor acción colectiva, un papel más preponderante del Gobierno, que, definido apropiadamente, no restringe a la sociedad sino que la libera a ella y a los individuos en su seno, al posibilitarles vivir de acuerdo a su potencial. Aún más, al restringir el poder de algunos para perjudicar a otros, el Gobierno puede liberar a quienes, de otro modo, deberían estar siempre en guardia, protegiéndose siempre.

Gestionar los mercados para que sirvan a nuestra economía es un paso para lograr que Estados Unidos recupere la senda. El mercado puede obrar maravillas, pero no en el seno del capitalismo distorsionado y contrahecho que ha surgido en el Estados Unidos del siglo XXI. Los capítulos precedentes han explicado cómo hacer que los mercados funcionen como deberían.[382] Estas reformas, tales como leyes de libre competencia más sólidas y bien ejecutadas, y la gestión más apropiada de la globalización y nuestro sector financiero, son necesarias, pero no suficientes. Son parte de una agenda económica progresista pero que cuenta con muchos más elementos.

Este capítulo parte con un análisis del crecimiento, de cómo podemos recuperarlo no eliminando las regulaciones que evitan que algunos dentro de nuestra sociedad exploten al resto, sino restaurando los verdaderos fundamentos de la riqueza descritos en el capítulo 1. Prosigue abordando el reto del momento: hacer la transición de la economía industrializada del siglo XX a la del siglo XXI, una economía verde de servicios e innovación que sostenga el empleo y las oportunidades; que brinde mayor protección social; que ofrezca mayores cuidados a nuestros ancianos, enfermos y discapacitados, así como mejor sanidad, educación, vivienda y seguridad financiera a todos nuestros ciudadanos.

Las agendas que promuevan una economía más dinámica y verde y la justicia social, con mayor inclusión y seguridad, son inseparables. El capítulo previo aludía a la creencia de Martin Luther King Jr. de que se debían abordar simultáneamente las oportunidades económicas y de empleo y la discriminación racial. Ahora llevaremos ese argumento más lejos, afirmando que no se puede separar la seguridad económica, la protección y la justicia sociales de la creación de una economía más dinámica, innovadora y que tenga consideración por el medioambiente. Con demasiada frecuencia, los economistas piensan en términos de intercambios: si uno quiere más de una cosa, debe sacrificar otra. Pero, a juzgar cuando menos por nuestra visión panorámica de una sociedad altamente desigual, marcada por una gran discriminación racial, con

una inseguridad omnipresente y la degradación masiva del medioambiente, todos los objetivos propuestos son de hecho complementarios.

CRECIMIENTO Y PRODUCTIVIDAD

En el capítulo 2 he mostrado que el crecimiento se ha ralentizado en las cuatro últimas décadas. El crecimiento económico depende de dos factores: crecimiento en la magnitud de la fuerza laboral y aumentos de la productividad, del rendimiento por hora. Cuando ninguno de ellos sube, tampoco lo hace la productividad económica. Desde luego, lo que importa no es solo el crecimiento del rendimiento nacional, sino un aumento de la calidad de vida del estadounidense medio, y eso requiere también que los ciudadanos de a pie obtengan una fracción justa del aumento de la productividad.[383] El problema en las décadas recientes es que ni esta ni la participación de la fuerza laboral han ido bien, y que los beneficios de esto han ido a la élite.

Crecimiento de la fuerza laboral y participación

El crecimiento de la fuerza laboral está relacionado en parte con la demografía, respecto de la cual el Gobierno no puede hacer mucho: el envejecimiento de los *baby boomers* y el descenso de la natalidad.[384] Pero sí puede hacer algo en cuanto a la inmigración y la participación de la fuerza laboral. Trump está empeñado en reducir la primera —ralentizando así el crecimiento— y no tiene una agenda relativa a la segunda, aunque haya algunas opciones atractivas en la lista. Podríamos hacer que más mujeres se incluyeran en el mercado laboral con políticas familiares más favorables (mayor flexibilidad horaria, mejores normativas para los permisos familiares, más apoyo al cuidado de los niños). Con políticas activas del mercado laboral,

podríamos disponer de empleos más adecuados para aquellos cuyas habilidades no coincidan hoy con el mercado laboral.

Nunca hemos tratado bien a nuestros ancianos; a demasiados de ellos, a medida que envejecían y sus habilidades no eran ya requeridas, sencillamente les dábamos las gracias por sus años de servicio y nos deshacíamos de ellos con prejubilaciones. Estas jubilaciones «forzadas», cuando los individuos eran aún capaces de trabajar y estaban deseosos de hacerlo, eran un desperdicio de recursos humanos, pero el coste para la economía en su conjunto era asumible cuando los mayores de cincuenta años eran una pequeña fracción de nuestra fuerza laboral. Esto dejará de ser efectivo de aquí en adelante: a menos que hagamos algo, un ritmo mayor en la innovación puede conducir a más ciudadanos a una jubilación temprana. Con una población que envejece, los costes para nuestra sociedad serán incluso mayores. Igual que tenemos que modificar nuestros lugares de trabajo para adaptarlos a las familias con hijos, y especialmente a las mujeres, debemos cambiarlo para nuestros trabajadores de mayor edad. Es una ayuda que algunos de los esfuerzos por aumentar la flexibilidad sirvan para ambos grupos (por ejemplo, horarios más flexibles, más posibilidades para trabajar a tiempo parcial y más oportunidades para hacerlo desde casa, mucho más fácil en el mundo actual de internet). De nuevo, y por desgracia, estas son reformas que el mercado no hará por sí solo. El poder de las corporaciones sobre los trabajadores es simplemente excesivo; no necesitan aplicar estos cambios ni les importan los mayores beneficios para nuestra sociedad como un todo. Esta es la razón por la que el Gobierno deberá adoptar un papel activo en impulsar tales cambios.

La participación de nuestra fuerza laboral sería más alta si, a la vez, tuviéramos una población más sana. No son el clima, el aire que respiramos ni el agua que bebemos los que han llevado a una población estadounidense menos sana, que vive menos años que la de otros países avanzados, está menos capacitada y menos deseosa de participar activamente en el mercado laboral. Necesitamos mejores normas para protegernos de la industria alimentaria, que ha hecho lo posible por cebarnos con comida adictiva e insana. También

necesitamos un sistema de salud mejor, que analizaremos a fondo en el siguiente capítulo. Por último, una fuerza laboral más sana sería la que se siente liberada de esa desesperanza a la que treinta años de malas políticas económicas han dado pábulo.[385] Aunque no nos importara el sufrimiento humano, podríamos argumentar a favor de estas políticas solo desde la perspectiva del crecimiento económico.

Productividad

La productividad se ve también afectada por una serie de variables. Una fuerza laboral sana y feliz es una fuerza laboral productiva, y hay buenas razones para que esos sectores cuyo ingreso cae dentro de la mitad inferior de Estados Unidos no se sientan felices ni sanos. Igualmente, es obvio que la discriminación generalizada en los mercados laborales estadounidenses no solo es desalentadora e injusta para quienes la padecen, sino que también significa que los trabajadores tienen empleos que no se adaptan a sus capacidades.

Los capítulos previos ponían de manifiesto cómo el poder de mercado distorsiona nuestra economía y socava tanto el crecimiento como la eficiencia. Los monopolios tienen menos incentivos para innovar y las barreras al acceso de nuevos competidores, que ellos mismos despliegan, en realidad terminan sofocando la innovación. Frenar el poder de mercado es así parte de una agenda para el crecimiento y el empleo, no solo de una parte contra el poder y las desigualdades.

Otra laguna importante que se ha producido en años recientes es la falta de inversión en infraestructura. Aunque *parece* haber consenso en cuanto a la relevancia de la infraestructura, es una actitud superficial. En términos de prioridades, los republicanos han demostrado que la consideran mucho menos importante que otorgar recortes impositivos a las corporaciones ricas. Solo unas semanas después de que fuera aprobada su Ley de Reforma Tributaria a

finales de 2017, un acto de generosidad con los ricos equivalente a varios billones de dólares,[386] un alto funcionario de la Administración Trump señaló que «la infraestructura sigue siendo nuestra prioridad, pero no tenemos dinero».[387] Deberían haber pensado en ello antes. En rigor, la reforma tributaria vuelve aún más difícil para los estados con un alto nivel de gastos seguir aumentando los ingresos,[388] y esto conducirá casi seguro a una contracción del gasto en infraestructura pública, comparado con el que hubiera habido de otro modo. Es fácil prever a su vez que los déficits fiscales masivos resultantes de la reforma tributaria de 2017 mermarán el futuro gasto en infraestructura.

Creación de una sociedad del aprendizaje

Este libro empezó enfatizando que la verdadera fuente de riqueza de un país —y, por ende, la clave para aumentar la productividad y el nivel de vida— es el conocimiento, el aprendizaje y los avances en ciencia y tecnología. Es esto, más que ninguna otra variable, lo que explica por qué el nivel de vida hoy es mucho más elevado que hace doscientos años; no solo me refiero al aumento en la disponibilidad de bienes materiales, sino también a por qué disfrutamos de la mayor longevidad y el mejor estado de salud de nuestra historia.

En el centro de nuestra economía del conocimiento y la innovación está la investigación. La investigación básica genera conocimiento, un «bien público», algo de lo que todos podrían beneficiarse si fuera accesible. La conclusión esencial de los economistas en relación con los bienes públicos es que, por sí solo, el mercado hace una oferta de ellos menor. En el caso del conocimiento, además, cuando son las empresas privadas las que lo generan, intentan mantenerlo en secreto. Esto limita los beneficios que la sociedad puede obtener de él, a la vez que aumenta de forma simultánea el riesgo del poder de mercado. Por esto resulta esencial que haya inversiones *públicas* en investigación, especialmente en investigación básica, y en el tipo de sistema educativo que apoye el avance del conocimiento.

No es solo que la Administración Trump desconozca esto, sino que es muy hostil a ello. Como ocurre con la infraestructura, la Administración estaba deseosa de gastar cientos de miles de millones de dólares en una reducción impositiva a favor de los multimillonarios y las corporaciones acaudaladas, a la vez que proponía grandes recortes en el gasto en investigación.

La nueva Ley Tributaria impuso cargas impositivas a nuestras principales universidades de investigación, al tiempo que concedía beneficios tributarios a los especuladores inmobiliarios. Hasta donde sé, ningún país ha impuesto nunca tributos a las universidades de investigación; más bien reconocen todos su papel esencial en el crecimiento y les brindan apoyo público. Aun cuando el impuesto de Trump a las universidades es reducido, resulta una manifestación significativa y peligrosa de los valores en juego. Ningún país ha prosperado sobre la base de la especulación inmobiliaria, aunque tal vez a unos pocos individuos les vaya bien con esa opción. Evidentemente, al no reconocer las diferencias entre la riqueza de las naciones y la de los individuos, la Ley de Reforma Tributaria republicana alentó la especulación y desincentivó la investigación y la enseñanza.

Además, es importante entender otro error clave de la reforma tributaria de 2017. La esperanza republicana es que incluso con una reducción de inversión pública en investigación y en infraestructura, los impuestos menores incentivarán a las firmas privadas a tomar el relevo e invertir más. En dos ocasiones anteriores, el país ha intentado este experimento. Esperaban que unos impuestos más bajos espolearan el crecimiento, el ahorro y la inversión. Pero en ambas ocasiones el experimento falló. Como ya hemos señalado, el crecimiento tras los recortes tributarios de Reagan fue no solo muy inferior a lo que había prometido, sino incluso más bajo de lo que había sido en las décadas previas.[389] Tras los recortes implementados por Bush, el ahorro cayó y la tasa de ahorro personal declinó hasta llegar casi a cero. Y mientras tanto la inversión sí repercutía, lo cual se debió en gran medida a la inversión

inmobiliaria, que, para decirlo en términos suaves, no acabó funcionando nada bien.[390] Hoy las perspectivas son aún peores: la Reserva Federal está convencida de que estamos cerca del pleno empleo, así que subirá las tasas de interés más rápido de lo que lo hubiera hecho en otro caso, desincentivando la inversión privada. (Desde luego, si la incertidumbre global generada por las guerras comerciales de Trump precipita una ralentización internacional, puede que la Reserva Federal no suba las tasas de interés, o incluso podría bajarlas. Esto es muy probable si el «subidón de azúcar» del recorte impositivo se quema rápidamente y sus efectos adversos se dejan sentir: las distorsiones y el aumento enorme en el déficit fiscal.)

Ampliar nuestra base de conocimientos significa que debemos continuar siendo a la vez una sociedad abierta a las ideas y la gente de cualquier latitud. En cierto sentido, el flujo de información a través de las fronteras es la faceta más relevante de la globalización. No disponemos del monopolio en la producción de conocimiento; y si nos aislamos de otros, sufriremos tanto nosotros como ellos.[391] Con la inversión privada y pública cercenadas, y la asignación de inversiones manipulada, con Trump cerrando nuestras fronteras a los mejores y más brillantes sujetos del extranjero, es difícil vislumbrar cómo podrán sus políticas aumentar la productividad y el crecimiento.

Si queremos aumentar la productividad, aquí es por donde debemos empezar: estimulando más la investigación, tanto a través de nuestro código tributario como del gasto fiscal, brindando mayor apoyo a nuestras instituciones de enseñanza superior y manteniendo abierto el país, lo que incluye la apertura a ideas y personas de otros lugares. Aún más: tenemos que ir más allá de simplemente revocar la reforma tributaria; debemos aumentar los impuestos a las corporaciones que no invierten en Estados Unidos, crear empleo y gastar parte de los ingresos tributarios en mayor infraestructura e inversiones en tecnología y ciencia.

UNA TRANSICIÓN MÁS FÁCIL A UN MUNDO POSINDUSTRIAL

Estados Unidos, como la mayoría de los países de Europa, ha estado batallando para adaptarse a la desindustrialización, la globalización y demás virajes importantes en su economía y sociedad. Esta es otra área en la que los mercados requieren de la ayuda gubernamental. Facilitar la transición después de ocurridos los hechos es extraordinariamente costoso y problemático. Podríamos haber hecho más para ayudar a quienes perdían sus puestos de trabajo a causa de la globalización y los avances tecnológicos, pero la ideología republicana dijo que no, dejadlos que se defiendan solos. El Gobierno debe anticipar los peores golpes de los futuros cambios estructurales. Adaptar nuestra economía al cambio climático y la demografía también cambiante son solo dos de los muchos desafíos «transicionales» a que se enfrentarán nuestra economía y nuestra sociedad en los años venideros. Las nuevas tecnologías analizadas en el capítulo 6 —como la robotización y la inteligencia artificial— representan algunos retos adicionales.

Los episodios recientes y anteriores a tales cambios han dejado una lección relevante: el mercado por sí mismo no está a la altura de la tarea. Hay para ello una simple razón que ya hemos explicado: los que más afectados se ven —por ejemplo, quienes están perdiendo sus puestos de trabajo— son los menos capaces de defenderse por sí solos. Los cambios a menudo implican que sus habilidades se vuelvan menos valiosas. Puede que deban trasladarse a las áreas donde se están creando empleos, y los precios de la vivienda en las zonas del país en crecimiento suelen ser mucho más elevados. Aun si, después de su formación, sus perspectivas de empleo mejoran, no cuentan con los recursos para reciclarse y normalmente los mercados financieros les facilitarán el dinero solo a tasas de interés usureras, visto que solo son normales para quienes gozan de buenos empleos, de un buen historial crediticio y de un buen valor patrimonial en sus hogares; en otras palabras, a quienes no necesitan el dinero.

Así, el Gobierno desempeña un papel crucial en facilitar la transición, a través de lo que se ha denominado políticas activas en el mercado laboral. Estas ayudan a reciclar a los individuos para nuevos trabajos y a encontrar un nuevo empleo. A otra herramienta gubernamental se la suele denominar políticas industriales, que ayudan a reestructurar la economía según la dirección que marca el futuro y asisten en la creación y expansión de empresas, especialmente las pequeñas y medianas en estos nuevos sectores.[392] Algunos países, como los de Escandinavia, han demostrado que unas políticas activas bien diseñadas en el mercado laboral y el área industrial pueden crear empleos tan rápido como estos se destruyen, y desplazar a la gente de los viejos trabajos a los nuevos. Ha habido fracasos, pero eso es porque no se ha puesto suficiente atención en lo que hace que una política sea exitosa.[393]

Políticas basadas en el lugar

Al implementar políticas en el mercado laboral y el área industrial, el Gobierno debe tener en cuenta los temas relacionados con su localización. Demasiado a menudo, los economistas ignoran el capital social y de otra índole que se ha forjado en un determinado lugar. Cuando los empleos se mueven de un sitio a otro, los economistas sugieren a veces que la gente también debería hacerlo, pero para muchos estadounidenses con lazos familiares y de amistad, esto no es tan fácil; y especialmente con los elevados costes del cuidado infantil, que hacen que muchas personas dependan de sus padres para poder acudir al trabajo. La investigación en años recientes ha resaltado la importancia de los vínculos sociales, de la comunidad, en el bienestar de los individuos.[394]

En términos más amplios, las decisiones respecto a dónde asentarse no son eficaces. Demasiada gente querría hacinarse en los grandes centros urbanos, causando congestión y sobrecargando la infraestructura local.[395] Entre las razones que las fábricas daban por haberse trasladado a las áreas rurales del Medio Oeste y el sur

del país estaban los bajos salarios, el hecho de que la enseñanza pública garantizara que los trabajadores tendrían suficientes habilidades para resultar altamente productivos y que nuestra infraestructura era lo bastante buena para transportar materias primas a las fábricas y despachar las mercancías al final del proceso. Pero algunas de las mismas fuerzas que llevaron a los bajos salarios ahora contribuyen a la desindustrialización. Estos eran bajos en parte por la falta de movilidad; con una movilidad perfecta, los salarios (correspondientes con las habilidades) serían los mismos en todas partes. Pero esta carencia de movilidad es clave para entender por qué la desindustrialización ha sido tan dolorosa.

En suma, necesitamos políticas centradas en lugares particulares (las ciudades o regiones hoy estresadas), lo que se denomina políticas basadas en el lugar, para ayudar a recuperar y revitalizar a las comunidades. Algunos países las han manejado extraordinariamente bien: la capital textil del mundo en el siglo XIX que era la ciudad de Manchester, en Inglaterra, se ha reinventado —con ayuda del Gobierno británico— como un centro educacional y cultural. Puede que no sea aún tan próspera, en términos relativos, como lo fue en sus tiempos, pero es muy instructivo comparar Manchester con Detroit, ciudad que Estados Unidos dejó simplemente que se arruinara.

El Gobierno desempeñó un papel central en la transición desde la economía agrícola a la industrial; hoy debe ejercer un papel similar en la transición a la nueva economía del siglo XXI.[396]

SEGURIDAD SOCIAL

Uno de los mayores oponentes al bienestar individual es la sensación de inseguridad, que puede afectar a la vez al crecimiento y la productividad: los individuos preocupados de si serán desahuciados o perderán su empleo y única fuente de ingresos no pueden concentrarse como deberían en las tareas que su puesto les exige. Aquellos que se sienten más seguros pueden emprender actividades

más arriesgadas, a menudo con mayores beneficios. En nuestra compleja sociedad, nos enfrentamos constantemente a riesgos. Las nuevas tecnologías podrían arrebatarnos el trabajo, aun cuando aporten otros nuevos. El cambio climático en sí supone nuevos peligros impensados, como hemos experimentado con los huracanes y grandes incendios registrados en años recientes. De nuevo, riesgos serios como estos y otros asociados al desempleo, la salud y la jubilación son aquellos que los mercados no manejan bien.[397] En algunos casos, como el del desempleo y la atención sanitaria a los ancianos, los mercados simplemente no proporcionan esa seguridad; en otros casos, como la jubilación, brindan pensiones vitalicias solo a costes muy altos y, aun en ese caso, sin previsiones importantes, como los ajustes según la inflación. Esta es la razón por la que casi todos los países avanzados ofrecen Seguridad Social para cubrir al menos buena parte de estos riesgos. De hecho, los gobiernos se han vuelto bastante competentes en ello: los costes de transacción de la Seguridad Social estadounidense son una fracción de los asociados a seguros privados comparables. Así y todo, debemos tomar conciencia de que existen grandes lagunas en nuestro sistema de Seguridad Social, con muchos riesgos importantes que aún no quedan cubiertos por los mercados ni el Gobierno.

Subsidio de desempleo

Una de las grandes fisuras en nuestro sistema de Seguridad Social es que el programa de subsidio de desempleo solo cubre un riesgo relativamente pequeño —el de estar cesante por espacio de veintiséis semanas—, pero deja de lado aquellos bastante más serios del paro a largo plazo. Una reforma sencilla consistiría en un plan reforzado de subsidios de desempleo, con mejores pagas para los periodos más largos y más gente cubierta por ellos. Una reforma algo más compleja sería la de lograr que algunos de los beneficios adoptaran la forma de préstamos supeditados a los ingresos, esto es, la devolución de los empréstitos dependería de los futuros ingresos de los individuos. Un corto periodo de desempleo no

modifica demasiado los ingresos de toda una vida de una persona; el verdadero «fallo del mercado» consiste en que el individuo desempleado no puede solicitar un préstamo sobre sus futuros ingresos para sostener el nivel de vida de su familia hoy. Podríamos cambiar esto.[398]

Desde luego, lo que anhelamos todos es que los trabajadores que pierden sus empleos hagan una rápida transición a nuevos puestos de trabajo, y las políticas activas del mercado laboral que he descrito previamente pueden resultar de gran ayuda al respecto. Lo mismo puede ocurrir con programas que incentiven a los individuos que han perdido su trabajo a aceptar otro, aunque no esté igual de bien remunerado. La gente suele tener expectativas poco realistas sobre el salario que deberían percibir, y subestiman el valor de tener empleo —que no son solo los ingresos sino las relaciones sociales, con importantes consecuencias para el bienestar personal— y el coste de no tenerlo para su futura empleabilidad.[399]

Siempre que consideramos los programas de subsidio de desempleo, resulta esencial recordar que plantean un beneficio macroeconómico adicional y es que suelen actuar como estabilizadores automáticos de la situación: cuando la economía es frágil y no se crean empleos con la rapidez necesaria, el subsidio supone una remuneración automática y los ingresos que proporcionan ayudan a que la economía sostenga un rumbo uniforme.[400] Disponer de programas para lidiar con recesiones económicas profundas como la que el país atravesó después de la crisis de 2008 tiene mucho sentido: tales medidas nos cuestan poco en épocas en que el mercado laboral se comprime y, pese al gasto que suponen, nos salvan enormemente durante las recesiones. Sin ellos, la ralentización o contracción de la economía sería mucho peor. La debilidad relativa de la red de Seguridad Social estadounidense es en parte responsable de la severidad con que nos golpeó la Gran Recesión de 2008, mucho peor que a Alemania y otros países del norte de Europa, algunos de los cuales se vieron afectados de peor manera en un principio.

Renta básica universal

Algunas voces, especialmente en la comunidad ligada a la alta tecnología, han hecho la enigmática sugerencia de que se implemente una renta básica universal (RBU) como complemento a nuestras redes de Seguridad Social existentes. Algunos incluso han sugerido que un programa así debería sustituir a la miríada de otros programas de asistencia social. Una RBU sería, en lo esencial, un estipendio financiero para toda la ciudadanía. Todos obtendrían un cheque del Gobierno, digamos, a principio de mes. Por cierto, los que tuvieran buenos empleos devolverían en impuestos bastante más de lo que recibieran. La RBU actuaría como una red de seguridad para todo el mundo, pero sin los costes administrativos asociados a los programas específicos, como los de desempleo y de cupones de alimentos.[401]

Sus partidarios citan específicamente sus ventajas para neutralizar los efectos negativos de una economía cada vez más automatizada, donde el bienestar pueda generarse al mismo ritmo, pese a que las oportunidades de empleos tradicionales comiencen a escasear.

La RBU tiene algunas ventajas claras. Podría incrementar la igualdad y respaldar a quienes fracasan en la obtención de empleo. Podría eliminar los procedimientos burocráticos implicados en lograr acceso a cada uno de los muchos programas de la red de seguridad y protección social, como los cupones de alimentos y Medicaid.[402]

Pero no creo que simplemente proveer de un ingreso a la ciudadanía sea el enfoque apropiado: para la mayoría de las personas, el trabajo es una parte importante de su vida. Eso no implica que deba consistir en cuarenta horas semanales; la fuerza laboral sobrevivió —más que eso, incluso prosperó— cuando la semana laboral se acortó de sesenta horas a cuarenta, y sobreviviremos si se reduce de nuevo, digamos a veinticinco horas. Los horarios más cortos llevaron, de hecho, a un mayor rendimiento y muchos hallaron formas productivas de emplear el tiempo adicional de ocio, aunque muchos otros no.

Hay mucho trabajo por hacer y mucho que los robots no podrán hacer durante algún tiempo. Se podría embellecer nuestras ciudades, cuidar mejor de nuestros ancianos y enfermos, educar mejor a nuestros jóvenes. Con gente deseosa de trabajar y trabajo que es preciso hacer, y con el mercado incapaz de juntarlos a ambos, el Gobierno tiene la responsabilidad de asumir alguna acción, vale decir, el programa de empleos descrito en el próximo apartado.

Muchos jóvenes de las generaciones más recientes me indican que este foco en el trabajo es simplemente una forma de pensar propia del siglo XX y que una mínima RBU les permitiría buscar un desarrollo espiritual o una vida de ayuda a los demás sin un empleo formal. La idea no debería descartarse, pero no termina de convencerme que resuelva los problemas económicos inherentes al asunto, los déficits en cuanto a dignidad que supone el desempleo generalizado. El empleo continúa siendo la columna vertebral de una economía sana y necesitamos de una agenda de gran alcance, como la que analizo más adelante, para apoyar un mercado laboral fuerte.

Pero, antes de ello, debemos señalar una limitación adicional de la RBU: sencillamente es improbable que, dada la tacañería de la política fiscal estadounidense, cualquier sistema de RBU fuese lo bastante generoso para brindar un apoyo siquiera cercano al nivel de subsistencia. El coste de hacerlo precisaría de aumentos sustanciales en la carga impositiva.

EMPLEOS DECENTES CON BUENAS CONDICIONES DE TRABAJO

En el centro de la angustia existente en Estados Unidos y Europa Occidental —y que es un factor central para recuperar una economía dinámica— está el tema de los empleos, buenos empleos, así de simple. Quienes tienen trabajo temen que los inmigrantes les quiten el suyo y hagan bajar los salarios. Les preocupa que la globalización desplace los puestos de trabajo al extranjero. Perciben como un gran cuento de hadas el argumento tradicional de los economistas de

que, al destruirse los antiguos puestos de trabajo, se crean unos nuevos y mejores. Aun cuando esa destrucción creativa resulte para algunos, es obvio que no funciona para muchos otros.

La mayoría de personas se esfuerzan por conservar un equilibro razonable entre el trabajo y la vida personal. Las mujeres anhelan progresar en su carrera, pero a la vez quieren disfrutar de una familia feliz. Los hombres quieren hacer su parte, pero a menudo viven preocupados por conciliar el progreso en su trabajo con otras facetas de su vida, y entre las más importantes está la de pasar más tiempo en casa. Muchos hombres y mujeres se sienten incómodos trabajando para firmas que arrasan nuestro medioambiente o no cumplen el papel positivo que podrían.

Los mercados por sí solos no asegurarán el pleno empleo, y los «mercados» lo hacen incluso peor a la hora de garantizar que los trabajos estén bien remunerados. Aquellos hacen su cometido peor si cabe al abordar este tema del equilibrio entre el trabajo y la vida personal.

Si nuestra economía se enriquece a consecuencia de la globalización o los avances de la tecnología, deberíamos poder valernos, evidentemente, de los frutos de ese progreso para lograr que al menos una gran mayoría de las personas estén mejor. No es inevitable, no es necesario ni es bueno que tantos de los beneficios vayan al 1 por ciento de la población; en los últimos años, una abrumadora mayoría del aumento en el PIB. Visto que somos tanto más ricos que antes, seguro que podríamos gestionar nuestro sistema económico de un modo que no exigiera a tantas familias un pago como el que hoy pagan, uno que rinda tributo a los «valores familiares». Aquí explico lo que el Gobierno puede hacer para crear la economía que deberíamos tener.

Asegurar el pleno empleo

Ninguna política es más relevante para la equidad, el crecimiento y la eficiencia que la de mantener el pleno empleo. Y el elemento más

importante en una vida de clase media es el de contar con un puesto de trabajo decente. Esto requiere, a su vez, que los haya, un marco macroeconómico que asegure el pleno empleo. Pese a que muchos economistas conservadores crean que los mercados siempre funcionan de manera eficaz, debería resultar evidente a estas alturas que durante largos periodos de tiempo estos hayan fracasado por sí solos en lo de generar pleno empleo. Y el desempleo masivo es un gran desperdicio de recursos. Muchos economistas creen que la política monetaria —bajar las tasas de interés— es el instrumento en el que debería basarse todo en primera instancia. Sea o no acertado este argumento, está claro que hay épocas —como la pasada década— en que la política monetaria de por sí no es suficiente para devolver al país al pleno empleo.[403] En dichas épocas, hay necesidad de políticas fiscales más duras: aumentos en el gasto público o reducciones en los impuestos; y esto es así aunque redunde en déficit.

Hizo falta una década completa, pero, diez años después de que irrumpiera la Gran Recesión, Estados Unidos estaba finalmente otra vez cerca del pleno empleo (en septiembre de 2018, solo un 3,7 por ciento de la fuerza laboral estaba sin trabajo). Estas estadísticas sugieren, con todo, una imagen demasiado feliz: solo un 70 por ciento de la población en edad de trabajar contaba con empleo, mucho menos que en otros países como Suiza e Islandia, donde la cifra es de un 80 y un 86 por ciento, respectivamente.[404] Y muchos en Estados Unidos —en torno a un 3 por ciento— están empleados a tiempo parcial sin quererlo, solo porque no logran conseguir un trabajo a tiempo completo. El índice de desempleo estadounidense podría ser incluso más elevado de no ser porque hay tanta gente en prisión: casi un 1 por ciento de la población en edad laboral, una cifra mucho mayor que la de cualquier otro país.[405] Un reflejo de la vulnerabilidad del mercado laboral es que los salarios reales han ido aumentando muy lentamente: incluso años después del estancamiento de la Gran Recesión, en 2017 subieron solo un 1,2 por ciento para los trabajadores mayores de dieciséis años empleados a jornada completa, y aun entonces estaban por debajo del nivel alcanzado en 2006.[406]

Política fiscal

Aunque falle la política monetaria, la política fiscal también puede estimular la economía. Aumentar el gasto en actividades con alto índice de multiplicación (aquellas que brindan un gran estímulo a la economía por cada dólar gastado, como invertir más en conseguir mejores profesores) a expensas de las que no lo tienen (como pagar a contratistas extranjeros para que peleen en una guerra lejana) [407] puede dar un fuerte impulso a la economía cuando hay escasez de demanda, como la que hubo en los años posteriores a la crisis financiera de 2008. Así también puede ocurrir al desplazar la carga impositiva desde los sectores pobres y medios hacia aquellos mejor posicionados para pagar impuestos, porque quienes están en la base de la pirámide gastan mucho más de lo que ingresan que los que están en la cima. Esto es, por cierto, hacer lo contrario de lo que hizo la reforma tributaria promulgada en diciembre de 2017. El sistema de impuestos regresivos de Estados Unidos —según el cual los que están en la cúpula pagan en impuestos un menor porcentaje de sus ingresos que los que están en peor situación— no solo es injusto, sino que a la vez debilita la macroeconomía, destruyendo puestos de trabajo. Lo mismo vale respecto a la miríada de vacíos legales y exenciones tributarias empleados por los superricos: no solo incrementan la desigualdad, sino que también distorsionan y debilitan la economía.

Algunos impuestos le resultan beneficiosos; algunos pueden incluso estimularla. Fijar un impuesto a las emisiones de carbono incentivaría a las empresas a hacer inversiones en tecnologías reductoras de emisiones, y a reequiparse para cuando se acabara el subsidio masivo por carbono que, de hecho, han estado recibiendo. [408] Y la economía obtendría un triple beneficio: un mejor medioambiente, rentas que podrían usarse para abordar algunas de las necesidades a largo plazo del país y el aumento de la demanda que conduciría a más empleos y mayor crecimiento.[409]

Incluso cuando hay ajustes fiscales por la inquietud asociada al déficit acumulado y la deuda nacional, una política fiscal adecuadamente diseñada puede utilizarse para estimular la economía. El *principio del presupuesto equilibrado* dice que un aumento de impuestos con el correspondiente del gasto potencia la economía; y si los impuestos y el gasto se eligen con cuidado, el estímulo —también al mercado laboral— puede ser enorme.[410]

Un área en que la política fiscal puede tener beneficios muy profundos es la de la inversión en infraestructura. Durante años, apenas se ha hecho, lo cual implica que hoy haya grandes necesidades de inversión y grandes réditos asociados. Las mejoras en infraestructura pueden incrementar la inversión privada, cuando las empresas se benefician de un mejor acceso a los mercados. Así, el gasto público incentivará el gasto privado. Otro beneficio es el de ahorrar recursos. A causa de los aeropuertos y carreteras congestionados, se dilapidan grandes cantidades de recursos *privados*.

Y puede haber beneficios adicionales de una inversión en infraestructura bien diseñada. Los individuos tienen que ser capaces de acceder a los empleos que ya existen, y a menudo los sistemas de transporte público son inadecuados o simplemente inexistentes. Una parte del programa de nueva infraestructura debería ser un buen sistema de transporte público que conecte a la gente con sus trabajos.

Otra área en que la política fiscal dirigida puede marcar la diferencia es en la investigación: el sector privado prospera con los avances en ciencia y tecnología financiados públicamente. De hecho, una vasta porción de los avances claves producidos en los últimos setenta y cinco años ha sido en gran medida financiada con recursos públicos, desde internet, pasando por los buscadores en línea, hasta el radar, y la lista suma y sigue.[411]

Estas medidas que aumentan la demanda agregada, y por ende el crecimiento cuando hay un déficit de la demanda, son a la vez medidas de apoyo a la oferta, que aumentan el rendimiento potencial de la economía. Y funcionan, a diferencia del enfoque al

estilo de Reagan para estimular la oferta (reducción de impuestos, desregulación).

Otros países, sobre todo los europeos, han considerado provechoso contar con un banco de inversión en infraestructura nacional para contribuir a la financiación de estas varias inversiones. El Banco Europeo de Inversiones, por ejemplo, invierte más de 94.000 millones de dólares al año en proyectos que han contribuido al crecimiento de Europa y aumentado el nivel de vida de su ciudadanía: trenes rápidos que conectan las principales ciudades, una red eléctrica segura y una buena red de carreteras.[412] Estados Unidos tendrá que gastar muchísimo para cumplir con las necesidades de infraestructura de nuestra economía en crecimiento, y un banco de naturaleza similar ayudaría a proveer los recursos financieros necesarios.[413]

Un trabajo garantizado para todos los que quieran trabajar

La mayoría de las veces, las medidas descritas hasta aquí posibilitarán que la economía alcance el pleno empleo. Solo que eso está lejos de ocurrir en aquella hacia la cual vamos. La «ideología del mercado» ha tenido una influencia tan grande en nuestras concepciones que la mayoría de los economistas cree hoy que el pleno empleo debería, y puede, alcanzarse apoyándose en el sector *privado*, solo si el Gobierno aplica correctamente las políticas fiscal y monetaria. Pero ¿qué pasa si esto no sucede?

Hay una alternativa a eso y es que el Gobierno contrate trabajadores. En el Estados Unidos del siglo XXI deberíamos reconocer un nuevo derecho: el de que cada persona capaz y deseosa de trabajar cuente con un empleo. Y si el mercado no lo logra, y si nuestras políticas fiscal y monetaria fracasan, el Gobierno debería cubrir la brecha. A la gente le preocupa su seguridad económica y la mayor seguridad que este apoyo proveería sería de inestimable valor. Además, hay muchos trabajos que es preciso realizar. Muchas de nuestras escuelas están arruinadas, necesitan de

reparaciones o al menos de una mano de pintura. Nuestras ciudades podrían limpiarse y embellecerse.[414] Como dijimos previamente, es una lástima que, habiendo labores que es preciso realizar y gente que las quiere realizar, nuestro sistema económico y financiero falle tanto a nuestra sociedad como a esas personas.

La India garantiza cien días de trabajo a sus ciudadanos de las áreas rurales deseosos de realizar labores manuales no cualificadas, y unos cincuenta millones de indios al año han aprovechado el plan. Si un país pobre como la India puede solventarlo, también puede Estados Unidos. Allí ha tenido una ventaja adicional: ha contribuido a subir los salarios rurales, reduciendo la pobreza extrema; así pues, hay muchas probabilidades de que el programa contribuyera a subir los salarios de quienes están en la base de la pirámide en Estados Unidos, y que eso ayudara a su vez a reducir la desigualdad.[415]

Mejores empleos, restauración del equilibrio entre el trabajo y la vida personal y reducción de la explotación

El mundo del trabajo y la naturaleza de la familia han cambiado desde la Segunda Guerra Mundial; por entonces, era habitual que hubiera un único asalariado en una familia (el hombre), y otro individuo (casi siempre la mujer) que permanecía en casa; ahora, en una gran proporción de hogares ambos adultos están dentro del mercado laboral. Esto significa que se necesita una suerte de flexibilidad que no existía en el pasado. Se necesita, por ejemplo, de una política de permisos familiares, y las empresas deberían contemplar horarios más flexibles. Y se necesita de la ayuda gubernamental para el cuidado de los niños.[416] Más relevante aún, debemos frenar los abusos de poder del mercado relacionados con los horarios discrecionales y partidos que describíamos en el capítulo 3.

Sería espléndido que pudiéramos conseguir todo esto simplemente halagando a los empleadores, pero eso no ha funcionado en el pasado y es improbable que lo haga en el futuro. Los cambios descritos para reequilibrar el poder entre el trabajador y su

empleador son esenciales, y lo mismo valdría para un mercado laboral más ajustado. Pero es probable que todo esto diste de ser suficiente: necesitamos regulaciones e incentivos, sistemas de recompensas y sanciones. Estos cambios no solo generarán beneficios económicos para la familia sino para la economía como un todo, y otros para la sociedad en su conjunto que van mucho más allá de un simple aumento del PIB: promoverán la inclusión y reducirán la brecha de género tan persistente en salarios e ingresos.

RESTAURACIÓN DE LAS OPORTUNIDADES Y LA JUSTICIA SOCIAL

Aun los más vehementes defensores de los mercados se dan cuenta de que estos por sí solos no garantizan la justicia social ni las oportunidades, especialmente en lugares marcados por la discriminación y en una sociedad como la estadounidense, donde casi una quinta parte de los niños crece en la pobreza. En mercados laborales competitivos (y ya he hecho hincapié en que rara vez lo son), los salarios quedan determinados por la oferta y la demanda. La interacción de las fuerzas del mercado puede hacer que los individuos menos cualificados tengan salarios demasiado bajos para sobrevivir, y no digamos vivir una vida plena. El Gobierno desempeña un papel fundamental en promover la justicia social, al asegurar que todo el mundo tenga un ingreso suficiente; que la gente joven posea las habilidades requeridas para prosperar y acceso a buenas oportunidades laborales en consonancia con sus aptitudes, independientemente de los ingresos, la educación, la posición social u otras circunstancias de sus progenitores, y que algunos individuos o empresas no se valgan de su poder de mercado para llevarse una tajada desproporcionada de la tarta nacional.[417]

A medida que nos movemos hacia una economía más dinámica, los objetivos más amplios de oportunidades y justicia social deberían formar parte del plan. Primero hemos de hacer más equitativa la distribución de los ingresos en el mercado (a esto se le denomina a veces predistribución). Pero, por más que lo intentemos, esta

desigualdad será casi con seguridad demasiado alta. Tenemos que utilizar, en ese caso, una tributación de carácter más progresivo, programas de transferencia de recursos y gasto público para equiparar adicionalmente el nivel de vida.[418] Si logramos igualar los ingresos de mercado, la redistribución supondrá una carga menor. Este énfasis en la *predistribución* es importante, porque revela que lograr una mejor distribución de los ingresos no es solo un tema de *redistribución*, de extraer impuestos de los más ricos para darlos a los más necesitados.

Las desigualdades se crean en el mismo proceso en que se generan los ingresos, cuando las empresas ejercen su poder monopsónico y de monopolio, o cuando explotan a otros (como ya describimos en capítulos previos), o cuando se discrimina a los más vulnerables o a grupos raciales o étnicos particulares. La desigualdad se genera a la vez cuando los altos cargos de una empresa aprovechan las deficiencias del Gobierno corporativo para cobrar sueldos exorbitantes, dejando un saldo inferior para pagar a los trabajadores o reinvertir en la firma. Prohibir estas prácticas, reformar las leyes de gobernanza corporativa, promulgar una mejor legislación laboral, fortalecer y aplicar con dureza leyes contra la discriminación y a favor de la libre competencia son todos pasos fáciles (dejando a un lado la labor política que implican) para generar una distribución más justa de los ingresos. Como dijimos, los mercados no existen en el vacío; han de ser estructurados mediante reglas, regulaciones y políticas diversas. Algunos países han hecho una labor más certera en lo de estructurarlos, logrando mayor eficiencia e igualdad en los ingresos de mercado.

La desigualdad se crea no solo por reglas que inciden en los ingresos del individuo, sino por quienes rigen la forma en que las corporaciones pueden dedicarse a la explotación.[419] Nuestro sistema financiero está diseñado para incrementar la desigualdad: los que están en la base pagan altos intereses cuando solicitan préstamos, pero obtienen unos menores cuando depositan su dinero en el banco. Las «reformas» del sector financiero —como la eliminación de los límites en las tasas de interés cobradas— solo han contribuido a empeorar la situación. Demasiado de la cada vez

menor competencia que subsiste en este sector lleva a explotar al incauto.[420]

Hay muchas reformas que podrían conducir a una mayor igualdad. Por ejemplo, otras políticas en ayuda de quienes están en la base de la pirámide están aumentando el salario mínimo y brindando subsidios salariales, y un crédito tributario según los ingresos laborales, aumentando lo que el sector privado paga, hasta alcanzar el nivel de un salario digno.[421]

El papel de la transmisión intergeneracional de ventajas y desventajas

Incluso si los ingresos más elevados de los sectores pudientes no provienen de explotar a los que están debajo, podemos juzgar su ventaja como injusta si no provino de sus propios esfuerzos sino de lo que heredaron. Así llegamos al tema clave de la transmisión intergeneracional de las ventajas y desventajas. Es inevitable, por cierto, que quienes reciben mayores ingresos y riqueza y una educación mejor hagan todo lo posible por favorecer a sus hijos; y cuanto mayor sea la desigualdad en ingreso, riqueza y educación en una generación determinada, mayor lo será en la generación subsiguiente. Por eso el plan para reducir las desigualdades *hoy* es una parte integral de una agenda para garantizar mayor igualdad de oportunidades mañana.[422]

No es razonable que un niño cuyos padres sean pobres esté destinado a no alcanzar su pleno potencial. Ninguna sociedad humana puede condenar a un niño por la mala fortuna o las malas elecciones de sus padres. En un país donde uno de cada cinco niños crece en la pobreza, esto no es una cuestión teórica sino algo de la más apremiante relevancia práctica. Por eso los programas de nutrición y salud infantil y los que promueven las oportunidades educativas, desde la guardería hasta la universidad, resultan tan relevantes.

La educación pública gratuita de alta calidad puede ser una fuerza primordial para cohesionar a la sociedad. Hace cincuenta años, la

discriminación contra la mujer le restaba muchas oportunidades y, como fruto de ello, los empleos en la enseñanza atraían a aquellas con talento a cambio de salarios bajos. A medida que algunas facetas de la discriminación de género se fueron debilitando y la mujer comenzó a participar en otros sectores laborales, se redujo el grupo de aquellas muy cualificadas que podían ser contratadas por un salario relativamente bajo como profesoras. Para preservar la misma calidad de la educación en esta nueva dinámica laboral, tendríamos que haber aumentado los sueldos de los profesores (y, por ende, los gastos educacionales) mucho más de lo que lo hemos hecho.

Y puesto que el país se ha segregado más en lo económico, con los niños pobres viviendo en los mismos vecindarios que otros niños pobres, nuestro sistema educativo local redunda en grandes y crecientes disparidades en la enseñanza.[423] Los niños de comunidades pudientes obtienen así una mejor educación que los de comunidades más pobres. Este patrón se extiende a las universidades, en tanto el precio de la enseñanza superior ha aumentado mucho más rápido que las rentas de los situados en la parte media y baja de la pirámide de ingresos. La única forma de que los niños de familias más pobres puedan gozar de la enseñanza universitaria suele implicar un endeudamiento abrumador, viéndose así enfrentados a una disyuntiva desagradable: o renunciar a la educación superior, condenándose a sí mismos a una vida de salarios bajos; o pagarla, lo que traerá consigo una deuda con la que cargarán toda su vida.

La educación *pública* de calidad para todos está, así, en el centro de cualquier agenda a favor de la igualdad en general y la igualdad de oportunidades. Esto requerirá un gasto creciente a nivel nacional. ¿Cómo podemos esperar que el sector educativo atraiga a buenos profesores cuando la brecha entre sus remuneraciones y las de quienes trabajan en la banca y otros sectores es tan grande? ¿Y cómo podemos esperar una educación de alta calidad en todos lados cuando la brecha en los recursos básicos de las comunidades es tan enorme? No es cuestión de incentivar a los profesores mediante un pago por su rendimiento; otorgarles —si sus estudiantes rinden

mejor— una miseria adicional, incluso un par de miles de dólares, apenas si hace mella en la disparidad salarial entre los profesores y, pongamos por caso, los banqueros. Además, son profesionales y los pagos en forma de incentivos suelen denigrar su profesionalidad. Un cardiocirujano se sentiría ofendido si se le dijese: «Para incentivarlo, le pagaremos más si la operación sale bien». El cirujano lo da todo en cada operación. Lo mismo ocurre con una vasta porción de nuestros maestros. Tendríamos un mejor desempeño si mostráramos más respeto por ellos (en lugar de los constantes ataques a los profesores y sus sindicatos, que se ha vuelto una moda entre ciertos círculos reformistas de la educación), si consiguiéramos mejores profesores pagándoles un salario más elevado (terminando así con el legado de discriminación de género que es una plaga muy antigua en la profesión) y si les brindáramos mejores condiciones de trabajo, tales como, en muchos casos, grupos de alumnos más reducidos. [424]

DISCRIMINACIÓN

Un verdadero cáncer de la sociedad estadounidense es la discriminación racial, étnica y de género. Apenas estamos adquiriendo consciencia de su carácter generalizado y su persistencia, como han demostrado recientemente las imágenes de brutalidad policial y las estadísticas de encarcelamiento masivo. La discriminación es un tema ético, pero tiene consecuencias económicas. Como cualquier cáncer, menoscaba nuestra vitalidad. Con frecuencia, quienes sufren discriminación nunca llegan a vivir a la altura de su potencial, y esto constituye un desperdicio del recurso económico más importante del país: nuestros ciudadanos.

Como dijimos en el capítulo 2, los progresos en el empeño de reducir la discriminación racial durante el último medio siglo han sido lentos y vacilantes: después de unos pocos años en que el impacto de la legislación relativa a los derechos civiles se hizo sentir y la segregación disminuyó, los tribunales bloquearon algunos progresos

adicionales, hasta que finalmente, en 2013, el Tribunal Supremo desarticuló algunas disposiciones claves del Código de Derecho Electoral de 1965.[425] El capítulo 2 ha mostrado cómo el sueño americano se ha transformado en un mito para los nacidos en la base de la pirámide social y especialmente para los miembros de grupos minoritarios. La discriminación racial, étnica y de género es parte constitutiva del incremento de la desigualdad económica, la falta de oportunidades y la segregación económica y social.

Las muchas formas de discriminación

La discriminación adopta en Estados Unidos muchas formas: en las finanzas, la vivienda y el empleo es a menudo sutil, aunque no en los sistemas policiales y judiciales, en que todo se torna sumamente claro. Nada define tanto a Estados Unidos, para sí mismo y a la vez desde la perspectiva de terceros, como su compromiso con el imperio de la ley y la justicia. El juramento de fidelidad con que muchos niños estadounidenses inician la jornada escolar incluye los términos tan resonantes de «… con libertad y justicia para todos». Pero, al igual que el sueño americano, esto es también un mito. Una propuesta más adecuada sería: «… con justicia para todos los que puedan pagarla», y debería incluir una salvedad: «… especialmente si son blancos». Estados Unidos ha cogido fama en todo el mundo por ser el país que ha encarcelado a más personas que ningún otro (en proporción a su población). De manera sorprendente, el país cuenta con el 25 por ciento de todos los reos del mundo, aun cuando solo representa el 5 por ciento de la población mundial, y una parte desproporcionada de esos presos son afroamericanos.[426] Este sistema de encarcelamiento masivo empieza a ser reconocido por lo que es:[427] un sistema no solo injusto y discriminatorio, sino resueltamente ineficaz.[428]

¿Qué hacer?

Dos legados tan antiguos como son la discriminación racial y la de género no concluirán por sí solas. Tenemos que entender las bases institucionales tan arraigadas del racismo y otras formas de discriminación y eliminarlas de raíz.[429] Esto significa que la igualdad racial, étnica y de género no se alcanzará a menos que impongamos con dureza nuestras leyes antidiscriminación en cada aspecto de nuestra economía. Pero debemos ir más allá. Necesitamos, a la vez, una legislación de derechos civiles de nueva generación.

Necesitamos de la acción positiva y programas económicos que promuevan la igualdad de oportunidades. En nuestro país hay muchos círculos viciosos asociados a la pobreza: grupos de individuos —ya sea en lugares concretos, como los Apalaches, o de origen particular, como los nativos americanos y los afroamericanos — que necesitan ayuda para encontrar el camino.[430] Hoy entendemos los mecanismos mediante los cuales pueden trasvasarse las ventajas y desventajas de una generación a otra. Debemos aplicar esas lecciones para romper esos círculos viciosos de pobreza, donde sea que ocurran y cualquiera que sea su fundamento.

El acceso a la educación, la alimentación y la salud es necesario (pero no suficiente). Tras reconocer que nuestro sistema educativo con base y financiación locales se ha convertido en un mecanismo de perpetuación de la desigualdad económica, necesitamos un incremento masivo en los fondos federales. Tras reconocer que la desventaja de los niños pobres se inicia incluso antes de que ingresen en la escuela, necesitamos a la vez programas nacionales de enseñanza preescolar.

La justicia racial y económica están inextricablemente unidas. Si reducimos la desigualdad general, si nos aseguramos de que las familias en la base puedan brindar a sus hijos las mismas

oportunidades que aquellas en la cúpula, estaremos en posición de avanzar hacia el refuerzo de la justicia racial, económica y social y en la creación de una economía más dinámica.

RESTAURACIÓN DE LA JUSTICIA ENTRE LAS GENERACIONES

Hay una dimensión de la justicia a la que los políticos dedican a menudo cuatro palabras, pero poco más que eso: el bienestar de las generaciones futuras. La reforma tributaria de 2017 generará enormes déficits fiscales y aumentará la deuda del Gobierno. Irónicamente, los republicanos en el Congreso argumentaban contra una deuda excesiva —que sería una carga para las futuras generaciones, decían— hasta que tuvieron la oportunidad de enriquecer a las corporaciones y los multimillonarios. Hay tres aspectos de la justicia intergeneracional a los que se ha conferido escasa relevancia y que una agenda progresista debe corregir.

Primero, lo que verdaderamente supone una carga para las generaciones futuras es la falta de inversión, tanto pública como privada. Las estimaciones más optimistas sugieren que el capital social de Estados Unidos no ha crecido ni con mucho en paralelo al ingreso. Si no brindamos a nuestros jóvenes la educación adecuada, a la larga serán incapaces de alcanzar todo su potencial. Y si no invertimos en infraestructura y tecnología, el mundo que heredarán no será capaz de sostener los niveles de vida que nosotros hemos disfrutado.

Segundo, nuestro planeta es insustituible. Si las cosas no funcionan bien aquí, no hay ningún otro sitio al que podamos ir. Aun así, estamos expoliando nuestro mundo, y aún más peligrosamente con el cambio climático en ciernes. El daño aumenta cada año, de un modo que ahora resulta predecible. Incluso la forma en que el Gobierno reflexiona acerca del medioambiente y toma decisiones al respecto resulta injusta para nuestros niños. Recordemos lo dicho en el capítulo 7: siempre que el Gobierno considera una regulación, debe hacer un análisis de los costes y los beneficios. Parte de este

análisis implica comparar, digamos, el coste de una regulación medioambiental *hoy* con los beneficios que tendrá hoy y en un futuro. Si restringimos, por ejemplo, las contaminantes centrales eléctricas a base de carbón, los costes pueden aumentar hoy, pero los beneficios de una mejor salud y de reducir el cambio climático se extenderán a lo largo de los años. El factor clave para realizar estos análisis de los costes y los beneficios es: ¿cómo comparamos un dólar de beneficios futuros con un dólar de costes actuales? Con los procedimientos de la Administración Trump, un dólar («real») equivaldrá en cincuenta años, cuando nuestros hijos estén en la flor de la vida, a solo tres centavos. En esencia, la Administración se limita a estafar al futuro. A menos que el beneficio de una regulación ambiental sea para nuestros hijos más de treinta veces mayor que el coste hoy, la Administración cree que no debería adoptarse. Con este cálculo, que apenas tiene en cuenta a nuestros hijos, no debe sorprendernos que no haya interés alguno en hacer algo respecto al cambio climático.[431]

Tercero, por varias razones, grandes proporciones de gente joven no cuentan con las oportunidades que, digamos, tuve yo mismo cuando empecé. Millones de ellos cargan ya con la pesada deuda estudiantil, que obstaculiza su habilidad de elegir con libertad —están constantemente pensando en los pagos que deben— o hasta de crear una familia o comprar una casa. Entretanto, los precios de la vivienda, relativos a los ingresos, se han remontado por los efectos del dinero fácil, una normativa tributaria pobremente diseñada y la desregulación financiera. Nuestra generación disfrutó de las ganancias del capital. La siguiente tiene que idear la forma de conseguir una vivienda asequible. Esta brecha en el bienestar intergeneracional es de las cuestiones más problemáticas a las que nos enfrentamos. Los padres que hicieron fortuna en el sector de los bienes inmobiliarios pueden compartir esa riqueza con sus hijos, quienes pueden a su vez traspasarla a los suyos. Pero los que no poseen ningún bien inmobiliario tienen poco o nada que legar a sus hijos y nietos, y eso deja a sus herederos expuestos. Así, las desigualdades en esta generación pueden verse amplificadas en la siguiente. Los cambios en la política tributaria descritos más

adelante en este capítulo, y los programas de crédito hipotecario y estudiantil que se mencionan en el siguiente, brindan una salida.

TRIBUTACIÓN

Un sistema tributario progresivo, justo y eficaz debería ser parte importante de una sociedad dinámica y justa. Hemos descrito las actividades relevantes que el Gobierno tiene que asumir, como la enseñanza pública, la salud, la investigación y el desarrollo de infraestructuras; la gestión de un buen sistema judicial y la garantía de una mínima Seguridad Social. Para todo esto se necesitan recursos, es decir, impuestos. Lo justo es que sean quienes tienen mayor capacidad de pago —y que suelen obtener más de nuestra economía— quienes tributen más. Pero, como señalamos en el capítulo 2, quienes se sitúan en la cima de la pirámide pagan una tasa impositiva menor que aquellos con ingresos más bajos. De esta y otras formas, las cosas solo han empeorado en las últimas tres décadas: con la reforma tributaria de 2017, y su aumento de los impuestos a una mayoría de las capas medias para financiar los recortes impositivos a las corporaciones y los multimillonarios, transformándose quizá en la peor legislación tributaria aplicada hasta ahora.

Simplemente exigir a las corporaciones e individuos acaudalados que paguen los impuestos que deben —un cambio modesto en nuestro actual sistema de carácter regresivo— podría por sí solo generar un par de trillones de dólares en un lapso de diez años.[432] Esto implica no solo subir las tasas de impuestos, sino eliminar la panoplia de vacíos legales que los grupos de presión a favor de intereses específicos han ayudado a incorporar a nuestro código tributario.[433] En vez de fijar impuestos a los bienes inmuebles con tasas preferenciales (como hizo la ley de 2017), las rentas de la tierra deberían tributar a una tasa más alta. Cuando se cobra impuestos a los trabajadores, puede ocurrir que no se esfuercen igual en su labor; cuando se cobra impuestos al capital, puede

ocurrir que vaya a parar a otro lugar o que la gente no ahorre tanto.[434] No es así en el caso de la tierra, que está ahí, se le cobren impuestos o no. De hecho, el gran economista del siglo XIX, Henry George, aseguraba que las rentas de la tierra deberían tributar un ciento por ciento.[435] Los impuestos sobre las rentas pueden generar una economía más productiva. Ahora bien, una vasta porción de los ahorros van a la tierra en lugar de a activos productivos (inversiones en investigación, fábricas y equipamiento). Fijar impuestos a las ganancias de capital por la tierra y las rentas incentivaría un mayor ahorro, que podría destinarse a capital productivo.[436]

Hay otros impuestos que pueden potenciar de manera simultánea el rendimiento económico y aumentar las rentas. Por ejemplo, uno sobre las emisiones de carbono les recordaría a los hogares y las empresas que debemos reducir nuestras propias emisiones.[437] En ausencia de tales impuestos, los individuos no tienen en cuenta el coste social de sus actividades emisoras de carbono. Incentivarían a la vez las inversiones y la innovación para reducir tales emisiones y podrían desempeñar un papel fundamental en alcanzar las metas tan importantes fijadas en los congresos internacionales de París (2015) y Copenhague (2009) para limitar el calentamiento global.[438] Sin un impuesto de esa índole, será difícil que se consigan esos objetivos, lo cual tiene un coste enorme: ya en 2017, el mundo experimentó una cifra récord de pérdidas por desastres naturales relacionados con el clima, tales como los 245.000 millones de dólares en pérdidas a causa de los huracanes Harvey, Irma y María, una expresión clara de la creciente variabilidad climática asociada al calentamiento global.[439] El ascenso en el nivel de los mares tendrá a la vez enormes costes en los litorales de cada estado; buena parte de Florida y Luisiana quedarán bajo el agua o se verán mucho más afectadas a causa de las inundaciones más frecuentes por efecto de las mareas. Puede que Wall Street también se vea inundado, aunque algunos podrían verlo como un efecto positivo.

Hay aquí en juego un principio general: siempre que exista una actividad económica en la que la renta privada exceda a la social, un

impuesto servirá para aumentar el bienestar. Otro ejemplo de un impuesto requerido: las operaciones financieras a corto plazo son en gran medida improductivas en términos sociales. Por lo general, en tales transacciones una persona espera aprovecharse de otra porque dispone de mejor información. Ambas pueden llegar a pensar que tienen ventaja. En muchos sentidos, el mercado bursátil es como el casino para una persona pudiente. Y mientras el juego de apuestas puede brindarle algún placer a corto plazo, el dinero sencillamente se mueve del bolsillo de un participante al del otro. Las apuestas —y el comercio a corto plazo— no hacen más rico ni más productivo al país, y a menudo concluyen con lágrimas amargas por parte de uno de los participantes. O del otro. Las transacciones excesivas, especialmente asociadas a la alta frecuencia de intercambio, no cumplen ninguna función social.[440] Un impuesto a las transacciones financieras bien diseñado no solo permitirá reunir dinero, sino que mejorará la eficacia y la estabilidad de la economía.

Por supuesto que ciertos intereses específicos se alinearán todos contra cada uno de estos impuestos. No pretendo sugerir que el asunto vaya a ser políticamente fácil. Pero, dejando de lado este factor, deberían aumentarse los fondos para impedir que Estados Unidos siga siendo un país rico de gente pobre: para garantizar que una vida de clase media pueda y deba estar al alcance de todos los estadounidenses.

CONCLUSIONES

Los cambios abarcados en este capítulo, combinados con las reformas analizadas previamente en el libro, son necesarios para lograr una economía más dinámica, de crecimiento más rápido, una economía al servicio de la gente, y no a la inversa. Muchas de las políticas son apenas novedosas; como hemos señalado antes,

algunas de sus variantes han funcionado en otros países. No es la dimensión económica del problema lo difícil, sino la faceta política.

Aun cuando logremos las políticas adecuadas y alcanzar las reformas aquí descritas, conseguir una vida de clase media para todos puede seguir siendo una meta difícil: hasta las familias con empleos aceptables pueden no ser capaces de lograr una jubilación adecuada o financiar la universidad de sus hijos. Igual que, tradicionalmente, los granjeros se ayudaban entre sí para construir un nuevo granero, y que las familias se unen en tiempos de necesidad, nuestra sociedad opera mejor cuando actuamos todos juntos. La agenda positiva de recuperar el crecimiento para todos es parte de un plan más vasto para facilitar el acceso a una vida de clase media para todos. El siguiente capítulo explica cómo puede lograrse esto.

10
UNA VIDA DECENTE PARA TODOS

Fue una combinación de los varios mercados en funciones, la sociedad civil y las regulaciones y los programas estatales, como los de enseñanza pública gratuita, lo que generó la vida de clase media con empleos propios de la clase media del último siglo, y que han hecho la vida de los trabajadores mucho mejor que la miserable situación en que vivían el siglo precedente. Pero, en los últimos cuarenta años, parece que hemos dado por sentada nuestra vida de clase media y nos hemos vuelto complacientes. El fruto de ello es que grandes segmentos de la población luchan hoy por conservar ese estilo de vida, que, para una buena parte de ella, se ha vuelto irrecuperable. Cuando los salarios de grandes porciones de la nación se estancan o declinan durante un periodo de medio siglo en el país más grande y próspero del mundo, está claro que algo ha ido mal. Las reformas analizadas en el capítulo anterior deberán recorrer un largo trecho para asegurar que el sueldo neto de cada trabajador sea al menos uno digno en el Estados Unidos del siglo XXI. Plantean a su vez la posibilidad de recuperar un crecimiento sostenible, pero no serán suficientes para brindar a muchos estadounidenses una vida decente en el seno de la clase media.

En décadas recientes, los mercados no han hecho una buena labor a la hora de asegurar los requisitos básicos de una vida decente para todos. Hoy por hoy, algunos de esos fallos se conocen bien: los mercados preferirían asegurar solo a la gente sana y dedican enormes recursos a distinguir entre quien lo está y quien no. Pero una sociedad en la que solo la gente sana puede optar a un seguro no será una sociedad productiva o saludable. Del mismo modo, los mercados pueden hacer una buena labor para educar a los hijos de

los ricos, pero una sociedad en la que únicamente estos obtienen una buena educación no es ni justa ni eficaz.

A veces, dicen los sectores conservadores, este deseo de corregir los fallos del mercado y superar sus limitaciones es muy bueno, pero cuesta dinero; no es algo que podamos costear ahora, en especial con nuestra enorme deuda pública. Esto es, sin más, un gran absurdo. Países mucho más pobres que Estados Unidos satisfacen mejor que nosotros esas aspiraciones de sus ciudadanos a la atención médica, la enseñanza para todos y demás requisitos de una vida decente.[441]

De hecho, Estados Unidos hizo un buen trabajo hace unos sesenta años. A finales de la Segunda Guerra Mundial, estábamos mucho más endeudados y éramos mucho más pobres, con un ingreso per cápita equivalente justo a un cuarto del que es hoy.[442] Con todo, en los años posteriores a la guerra pudimos permitirnos brindar educación gratuita en los mejores colegios a aquellos que habían combatido en el conflicto, amparados por la denominada *GI Bill*, lo que significaba, en lo fundamental, a todos los varones jóvenes y muchas mujeres jóvenes, excepto a los afroamericanos, a quienes les fueron negados muchos de los beneficios de esa ley.[443] Igualmente, bajo la presidencia de Eisenhower ampliamos nuestra red de carreteras y fue promulgada la Ley de Educación para la Defensa Nacional, que inició un programa amplísimo para hacer avances en ciencia y tecnología. Bajo el mandato del presidente Johnson, se promulgó el programa Medicare y bajo la presidencia de Nixon se amplió la Seguridad Social. Si fuimos capaces de financiar todo esto entonces, también podemos financiarlo hoy. Solo hay que elegir; lo que pasa es que hemos tomado las elecciones equivocadas.

Una idea central en las propuestas que siguen es la de la *opción pública*.[444] El Gobierno ha probado ser más eficiente que el sector privado en muchos frentes. Los costes administrativos de los planes de pensiones gubernamentales son una fracción de los del sector privado. Los países con sistemas de salud pública tienen menos gastos con mejores resultados que el sistema regido por las ganancias de Estados Unidos. Con todo, sus ciudadanos valoran la

libertad de elección. Con una opción pública, el Gobierno crea una alternativa, programas básicos para ofrecer productos como seguros de salud, pensiones vitalicias o préstamos hipotecarios. La competencia entre los sectores público y privado superará al poder de mercado. Reforzará la libertad de elección de los ciudadanos, aliviando en algo la sensación de impotencia que hoy sienten muchos cuando sus opciones son tan limitadas y sufren tan a menudo los abusos del sector privado.[445] Mejorará su situación general, brindándoles una sensación de mayor control sobre sus vidas.

A largo plazo, en algunos mercados, los programas privados y públicos pueden coexistir (como lo hacen hoy al brindar ingresos para la jubilación). En algunos casos, el sector privado puede ser capaz de confeccionar un programa que cubra mejor las necesidades de individuos particulares. En otros, es lo que sospecho, salvo por ciertos nichos orientados a los muy ricos, acabará marchitándose. No demostrará ser competitivo. Y, aun en otros casos, una mayoría de los ciudadanos recurrirá a él. Pero en todos los casos la opción pública proveerá una libre competencia entre los sectores privado y público, aumentando las opciones y alentando al sector privado a ser más eficaz, más competitivo y más sensible, con menores tarifas y mejor servicio.

Por desgracia, el país se ha ido desplazando en la dirección equivocada. El presidente Obama había propuesto la opción pública para la Ley de Asistencia Asequible. Pero el sector privado, renuente a tener competencia, consiguió eliminarla con éxito.[446]

Estados Unidos se enorgullece de lo que suele denominarse el «excepcionalismo americano», con ello implica que es un país especial y que destaca sobre otros por su historia de carácter único. Más recientemente, este excepcionalismo ha adquirido una tonalidad siniestra: una mayor desigualdad transversal y de oportunidades, una mayor proporción de población encarcelada y una esperanza de vida mucho más baja —y además en declive— que la de países con niveles de ingresos similares. El sistema de salud privado de Estados Unidos es mucho más caro y tiene resultados mucho más pobres que los programas públicos de Europa. En última instancia, todo

esto sugiere que deberíamos estar prestando más atención a lo que se hace en otros lugares. El país debería desechar su actitud de que no tenemos nada que aprender de otras naciones. Las demás han seguido muy de cerca lo que hemos hecho nosotros y, cuando han visto algo que nos funcionaba y que parecía tener probabilidades de funcionar para ellos, lo han imitado y adaptado. Nosotros deberíamos hacer algo parecido.

ACCESO UNIVERSAL A LA ATENCIÓN MÉDICA

El Obamacare representó un punto de partida importante en el empeño de asegurar a todos los estadounidenses acceso a la atención sanitaria. Hay desde luego opciones para mejorarla, en especial considerando el rechazo de algunos estados a participar en la ampliación del programa Medicaid (que brinda atención médica a los pobres). Pero, en algunas facetas del asunto, las cosas están incluso empeorando, particularmente después de aprobarse la reforma tributaria de 2017, que eliminó el mandato que obligaba a todos los individuos a adquirir un seguro de salud. Esto, en combinación con las normas que prohíben la discriminación contra enfermedades preexistentes, genera una espiral de muerte para los seguros privados: los individuos sanos abandonan el sistema hasta que necesitan un seguro, forzando el alza de las primas, ya que solo los que están enfermos o a punto de requerir un seguro los contratan; pero esto induce a la gente relativamente más sana a abandonar el sistema, lo cual conduce a alzas adicionales en las primas.[447] Si se desea contar con un sistema de seguros que garantice cobertura a todo el mundo —y hay buenas razones económicas y sociales para que sea así—, se debe disponer de ofertas públicas de seguros, en concordancia con las directrices de los sistemas europeos de un pagador único, o debe haber un mandato que exija a los individuos adquirir un seguro privado según las líneas del Obamacare, o en última instancia se han de conceder grandes subsidios públicos a las empresas aseguradoras.[448] En

una sociedad en la que hay escasa solidaridad social —cada persona lucha por sí misma—, la noción de que los individuos sanos subsidien a los que no lo están puede parecer cuestionable hasta que recordamos que, al final, casi todos tendremos poca salud. Incluso entre los muy sanos, a medida que nos acercamos al fin de nuestros días, solo quienes mueren repentinamente y sin aviso previo no se benefician de un sistema de atención médica.

La razón de que Trump y los republicanos no propusieran una alternativa al Obamacare («derogar y sustituir») es que no hay otras soluciones. Obama y los demócratas trabajaron con ahínco para crear un sistema en el que todos los individuos que ya estaban cubiertos pudieran mantener su seguro, pero que también garantizara que todos los demás estarían cubiertos. Era un sistema imperfecto, pero un marco de trabajo que podía mejorarse con el tiempo.

Una parte que faltaba y que era decisiva no llegó a pasar por el Congreso: la opción pública, que habría hecho que Medicare estuviese disponible para todo el que la quisiera por un precio determinado. Esto habría implicado que nadie se quedara sin seguro, aunque todas las compañías privadas decidieran no proporcionarlo en alguna localidad, y habría generado a la vez competencia, restringiendo el abuso del poder de mercado en un sector en el que el número limitado de empresas en la mayoría de las áreas geográficas aumenta la probabilidad de que ello suceda.

Puede que Trump y los republicanos, al derogar el mandato individual, hayan tenido éxito en desmantelar el Obamacare, un programa que resultó ser muy popular. Si esto sucede, varios millones más de estadounidenses se quedarán sin seguro de salud, en especial los que tienen antecedentes clínicos. Millones más se enfrentarán a primas crecientes, particularmente abrumadoras cuando uno envejece y su salud empeora: es decir, cuando más se necesita del seguro pero uno no puede pagárselo con facilidad. No hay más que dos posibilidades: restaurar el mandato y los subsidios públicos, pero esta vez con la opción pública; o el sistema de pagador único, en que el Gobierno (el «pagador único») brinda asistencia sanitaria básica para todos. Como prueba el sistema

vigente en Reino Unido, se puede tener un mercado privado sólido con seguros complementarios y seguros de pagador único operando codo con codo.

JUBILACIÓN

Después de trabajar duramente su vida entera, las personas merecen una jubilación decente. No deberían estar preocupadas en sus últimos años de si podrán llegar a fin de mes, si acabarán dependiendo de alguna organización benéfica o de sus hijos, o si tendrán que conseguir un trabajo a tiempo parcial en McDonald's, un gran paso atrás respecto a donde pensaban que estarían en esta fase de su vida. Desde luego, tal y como argüimos en el capítulo precedente, el Gobierno debería asegurar que la gente mayor que es capaz de trabajar y está aún deseosa de hacerlo pueda encontrar un empleo digno, valiéndose de las habilidades y la formación adquiridas en el curso de su vida.

En el seno de la derecha surgen intentos de ahorrar en la Seguridad Social, una parte clave para la mayoría de los estadounidenses, de los fondos de pensiones. Al describirla, emplean los términos despectivos de «prestación social», en un empeño de reformular el programa como si fuera una dádiva en lugar de algo que el ciudadano se ha ganado a pulso: los individuos han hecho aportes a la Seguridad Social durante toda su vida laboral, igual que si hubieran ido adquiriendo una pensión vitalicia. Y hay algunas diferencias cruciales: el sector privado es menos eficaz al respecto y sus costes transaccionales, más altos; intenta quedarse con grandes sumas en ganancias y brinda una cobertura menos amplia de los riesgos, aunque, eso sí, genera una relación más estricta entre los aportes y los beneficios.

El presidente George W. Bush intentó, de hecho, privatizar la Seguridad Social, dejar a los individuos al arbitrio explotador de los mercados privados y de las vicisitudes de la Bolsa: posiblemente para ser arrasados por fuerzas económicas fuera de su propio

control, como alguna caída bursátil que termina haciendo desaparecer sus ahorros para la jubilación. Resulta en especial doloroso pensar en ello desde el prisma histórico de la Gran Recesión, causada por los principales bancos estadounidenses, precisamente las instituciones financieras en las que se supone que los individuos podían confiar para su seguridad a la hora de jubilarse, según el mito. Aquellos cuyos ahorros no se vieron barridos por la crisis financiera se enfrentaron entonces a un nuevo problema, esta vez cuando la Reserva Federal intentaba reanimar con valor la economía ante la intransigencia de los republicanos en el Congreso, que se negaban a proveer el estímulo fiscal que requería. A medida que la Reserva Federal bajaba sus tasas de interés casi a cero, aquellos que habían invertido prudentemente su dinero en bonos públicos vieron desaparecer sus ingresos para la jubilación; un efecto devastador no menos malo que el que podrían haber traído consigo una inflación galopante o un colapso del mercado.

En otros países, incluso antes de la Gran Recesión, quienes fueron obligados a acogerse a cuentas de jubilación privadas vieron menguados sus beneficios por las comisiones impuestas por las empresas que las manejaban, en algunos casos por cifras de hasta un 30 o un 40 por ciento.[449] La razón de que el sector privado quiera gestionar estas cuentas está, por cierto, en las comisiones: lo que está ocurriendo con la privatización es una simple transferencia de los bolsillos de los jubilados a los de los banqueros. No hay pruebas de que estos generen ingresos más altos o seguros; más bien al contrario.

Para agravarlo todo, muchos estadounidenses han sido víctimas de depredadores financieros que andan a la pesca de aquellos incautos de los que pueden aprovecharse, de nuevo a cambio de comisiones desmesuradas y a menudo encubiertas.[450]

La lección es clara: no se puede pedir a los estadounidenses que confíen en el mercado para su jubilación. Las fluctuaciones entre sus valores y los ingresos generados son demasiado grandes y los banqueros demasiado avariciosos. Necesitan una alternativa, no los recortes en Seguridad Social que la derecha exige, sino la

revitalización del sistema, asegurándose de que sus bases de financiación sean sólidas y ofreciendo una *opción pública*. La forma más fácil de proveer una pensión de jubilación pública sería la de permitir al individuo que ponga fondos adicionales en su cuenta de la Seguridad Social, con el aumento correspondiente en sus prestaciones.

La opción pública proveería de competencia efectiva al sector privado y sería capaz de inducir a los bancos y compañías de seguros a generar mejores productos financieros, con costes y comisiones más bajos; y puede ser, de hecho, un instrumento mejor que la regulación gubernamental para incentivar el buen comportamiento. Por supuesto, quienes operan en el sector financiero se muestran implacablemente contrarios a dicha opción pública. Alardean de su fe en la libre competencia, pero cuando esta se plantea de verdad, prefieren sus cómodos acuerdos.

Una parte de la revitalización de la Seguridad Social implicaría ampliar los instrumentos en los que pueda invertir, más allá de los bonos de deuda pública de bajo rendimiento emitidos por el Gobierno de Estados Unidos. Una posibilidad sería invertir dinero en un fondo de capital de base amplia o en bonos a ser emitidos por un banco de inversión en infraestructura recién creado y analizado previamente (una versión estadounidense del Banco Europeo de Inversiones). Los réditos que tales inversiones en infraestructura tendrían para nuestra economía son enormes. Y proveer una modesta fracción de esas rentas a los adquirentes de bonos públicos —digamos a un 5 por ciento— proporcionaría a su vez al fondo fiduciario de la Seguridad Social una base más sólida.

VIVIENDA PROPIA

Igual que la crisis financiera de 2008 evidenció las deficiencias de nuestro sistema de pensiones, otro tanto ocurrió con nuestro sistema de financiación de la vivienda. Millones de estadounidenses perdieron sus casas, muchos como resultado de las prácticas

predatorias y fraudulentas del sistema financiero. Nuestro sistema de hipotecas sigue desarticulado,[451] el Gobierno federal aún garantiza la vasta mayoría de las hipotecas.[452] Las entidades financieras estadounidenses han dejado claro que no están dispuestas a aceptar ninguna «reforma» que las haga responsables de los riesgos implícitos en las hipotecas que otorgan. Lo que dicen, en rigor, es que ¡no pueden responsabilizarse de los productos financieros que crean! Una década después de la crisis, no parece haber consenso en cuanto al camino que hay que seguir. Hay una respuesta simple y es reconocer que los cambios en la tecnología actual y los sistemas de información permiten la creación de un sistema hipotecario acorde al siglo XXI. Entre los problemas fundamentales de cualquier sistema de financiación hipotecario están la evaluación (determinar si una casa en particular es apropiada para una familia en particular y que haya capital adecuado para la casa) y el cumplimiento de los términos de la hipoteca, en particular el cobro de cuotas.

Para lo primero, la base de datos decisiva son los ingresos familiares pasados, que ya está disponible en el sector público, en la Administración de la Seguridad Social y en el Servicio de Rentas Internas (IRS, por sus siglas en inglés). Es inútil registrar toda esta información en papel, transmitirla, verificarla y luego reintroducirla en una nueva base de datos corporativa. Una segunda base de datos crucial es la referente a las transacciones de vivienda, que permita al prestador evaluar el valor de la garantía ofrecida. Aquí, de nuevo, puesto que todas las ventas quedan registradas públicamente, hay una base de datos completa, a partir de la cual se puede hacer la estimación más precisa posible del valor actual de cualquier propiedad.[453]

Otro dato relevante para emitir una hipoteca es, por cierto, si la vivienda es la principal del individuo o si planea alquilarla. La mayoría de estos datos forma parte de lo que suele presentarse en las declaraciones de la renta; los individuos pueden deducirse los intereses por una vivienda principal y declarar los ingresos derivado de alquilar la propiedad en otro periodo de impuestos sobre la renta.

Y mientras que antes de la crisis de 2008 hubo un fraude masivo (mentiras) en el proceso de titulización (en el que las hipotecas se funden en «títulos», que se vendieron a su vez a los inversores), [454] hay muchas menos probabilidades de que esto ocurra cuando esa información se consulta en el IRS, en parte porque las consecuencias pueden ser más graves.

Estos factores apuntan a la posibilidad de utilizar el IRS como vehículo de los pagos de las hipotecas. Además, habría ahorros significativos de hacerlo así.[455]

Las economías en cuanto a información y transacciones permitirían grandes reducciones en los costes de emitir y gestionar una hipoteca. Una a treinta años, con un 20 por ciento de pago inicial, podría otorgarse a una tasa de interés levemente superior a la de treinta años con que el Gobierno puede lograr préstamos en el mercado, y este seguiría teniendo beneficios.[456] Y con la atención puesta en ayudar a las familias estadounidenses a soportar el riesgo de poseer una vivienda propia, se podría crear nuevos productos hipotecarios; por ejemplo, aquellos que permitieran reducciones en los pagos cuando los ingresos familiares se reducen de manera significativa, con un aumento correspondiente en la extensión de la hipoteca. Esto no solo mitigaría el riesgo de los caros embargos hipotecarios, sino a la vez la ansiedad que los individuos experimentan cuando se ven enfrentados a una adversidad, como es la pérdida de empleo o una enfermedad grave.

La clave del asunto estriba en que nuestros mercados privados no han hecho una buena labor para ayudar a sus clientes a sobrellevar el riesgo. Nuestros banqueros se han centrado mayormente en explotar a los individuos todo lo que han podido, y en incrementar las comisiones. Al hacerlo, crearon hipotecas tóxicas, que *aumentaban* los riesgos que los prestatarios enfrentaban. Esta es la razón de que millones de estadounidenses perdieran sus casas, incluso muchos de los que ya tenían la titularidad plena de su vivienda, que habían vivido en la misma durante años pero se habían visto persuadidos por los banqueros a buscar «liquidez» mediante los grandes aumentos en los precios de la vivienda a

través de préstamos con garantía hipotecaria. No había pérdida (o eso les dijeron) ¿y por qué esperar hasta estar cerca de la muerte para disfrutar del regalo que la burbuja inmobiliaria había traído consigo? Pero desde luego que habría pérdida para ellos.

El sistema de hipotecas garantizadas por el Gobierno que hoy existe es una asociación público-privada en la que el lado privado se queda con las ganancias, en forma de altas comisiones, y el sistema público con las pérdidas. Este no es el capitalismo tan eficaz que muestran los libros de texto o los defensores del libre mercado sin restricciones. Es, más bien, el sucedáneo del capitalismo al estilo americano al que ha evolucionado en realidad. Esta no es la economía de mercado a la que aspiramos, ni el tipo que redunda en elevar los niveles de vida.

Debemos, en suma, contar con un mercado hipotecario en el que haya la opción pública innovadora que he sugerido previamente. Un mercado así no solo permitiría a más estadounidenses tener casa propia; también les permitiría a muchos de ellos mantener sus casas, su activo más relevante.

EDUCACIÓN

Todos los estadounidenses quieren que sus hijos alcancen plenamente su potencial y eso requiere brindarles la mejor educación según sus talentos, necesidades y deseos. Desafortunadamente, nuestro sistema educativo no ha evolucionado a la altura de los tiempos. El calendario escolar de nueve meses y las jornadas cortas quizá eran apropiados en una economía agraria del siglo XIX o de principios del XX y un mundo donde las madres permanecían en casa, pero no funciona para el de hoy. Tampoco el sistema educativo se ajusta a los avances tecnológicos, pues se tiene acceso instantáneo a más información que la disponible en la mejor de las bibliotecas no hace mucho tiempo.

Más relevante aún es que nuestro sistema educativo se ha vuelto una parte importante de la desigualdad creciente: hay una elevada

correlación entre la educación y los ingresos de un progenitor y los logros escolares del hijo; y entre la educación, a su vez, y los ingresos futuros.[457] Por ende, las deficiencias de nuestro sistema de enseñanza exacerban la transmisión intergeneracional de las ventajas, en lugar de actuar, al igual que lo hizo la educación pública, como una fuerza niveladora, y la más importante de nuestra sociedad.

Igualar las oportunidades educativas requiere de un programa exhaustivo —desde la disponibilidad de enseñanza preescolar hasta el acceso universal a los *colleges* y universidades—, sin la gravosa deuda estudiantil. En la actualidad sabemos que hay grandes vacíos incluso cuando los niños ingresan en la escuela, que los programas preescolares pueden atenuar.[458]

Hay muchas formas de garantizar el acceso universal a la enseñanza superior: matrículas más baratas y créditos públicos supeditados a los ingresos, en que la suma a pagar depende del salario. Estos pueden calibrarse de manera que la deuda del estudiante no llegue a ser nunca la amenaza que es hoy para él. Este sistema ha funcionado bien en Australia y podría hacerlo en nuestro país.[459] Mi objetivo aquí no pasa por evaluar los méritos de estas alternativas, sino simplemente por señalar que no solo podemos permitirnos garantizar el acceso universal a estas instancias, sino que, a la vez, no podemos permitirnos *no* hacer estas inversiones. Y asegurarnos de que haya acceso universal en términos asequibles debería ser la parte fundamental de una agenda que asegure una vida decente para todos los estadounidenses.

El país se enfrenta a un problema heredado: hemos cargado a millones de jóvenes con deudas estudiantiles que superan su capacidad de pago, cercanas al billón y medio de dólares. Esto está arruinándoles la vida, obligándolos a posponer el matrimonio, la compra de una vivienda o incluso el empleo que querrían, ya que todas sus energías están dedicadas a pagar esta deuda tan onerosa. Es algo que está perjudicando a la vez a nuestra economía.

Para agravar las cosas, el sector financiero se ha valido de su influencia y capacidad de presión para hacer virtualmente imposible que el deudor se libere de estos empréstitos apelando a la

bancarrota personal. Esto tiene que revertirse: ¿por qué debería alguien que ha pedido prestado dinero para invertirlo en sí mismo ser tratado peor que alguien que ha pedido prestado para comprarse un yate?

Además, debería haber una opción pública, créditos estudiantiles provistos por el Estado. Para aquellos que ya cargan con esta deuda estudiantil, debería haber una manera de convertir los préstamos privados en públicos.[460] Los créditos gubernamentales, a su vez, tendrían que supeditarse todos al ingreso, con tasas de interés solo un poco más elevadas que la tasa a que pide préstamos el Gobierno: no deberíamos extraer ganancias de los jóvenes que intentan abrirse camino en la vida.

Aún más, un sistema educativo «K-doce», que depende tanto de la tributación local como el nuestro, implica que quienes pertenecen a las comunidades más pobres del país recibirán una enseñanza peor que los de las comunidades pudientes. Este es, por desgracia, un problema que ha ido empeorando cada vez más, pero uno que podemos abordar.[461] El Gobierno federal debería incentivar a cada estado para que se comprometa a igualar los fondos entre las comunidades ricas y las pobres, y proveer una mayor financiación para equiparar las oportunidades entre los estados. Adicionalmente, dado que los que están en la base requieren de ayuda para ponerse al día, debería haber incluso más subvenciones especiales del Gobierno federal a los distritos con altas cifras de individuos en la pobreza.

CONCLUSIONES

Hay solo unas pocas cosas que constituyen el núcleo de una vida decente: a la gente le importan los trabajos con una remuneración justa y un mínimo de seguridad tanto antes como después de la jubilación, la educación de sus hijos, la propiedad de una vivienda y el acceso a una atención médica de calidad. En cada una de estas áreas, el capitalismo al estilo americano les ha fallado a vastos

segmentos de nuestra población. Podemos hacerlo mejor. El programa descrito previamente es un comienzo, pero no puede abordar por completo algunos de los problemas más arraigados que vienen enconándose desde la época de Reagan. Deberíamos haber hecho algo para ayudar a quienes estaban perdiendo sus empleos y cuyas habilidades no estaban a la altura de las nuevas tecnologías, pero no lo hicimos. Deberíamos haber contado con mejores sistemas de salud y educación, pero no fue así. Deberíamos haber ayudado a aquellas ciudades enfrentadas a la desindustrialización y la destrucción de sus comunidades, pero no lo hicimos. Estamos pagando ahora el precio de estos fallos. No podemos repetir la historia ni deberíamos intentar volver al pasado. Tenemos que hacer lo mejor que podamos, con las cartas que ya nos hemos repartido.

La agenda que aquí he bosquejado puede alcanzarse dentro de los límites financieros a que se enfrenta hoy el país, y lograr que nuestra familias vivan mejor y nuestra economía se fortalezca. A quienes dicen que no podemos permitírnoslo les digo: como el país rico que somos, podemos permitirnos asegurar que esa vida de clase media esté al alcance de la mayoría de nuestros conciudadanos.

Un mundo mejor es posible y esta agenda progresista puede ayudarnos a crearlo.

11
LA REGENERACIÓN DE ESTADOS UNIDOS

Dadme vuestros exhaustos, vuestros pobres,
vuestras masas hacinadas ávidas de respirar en libertad,
los desechos miserables de vuestras playas.
Enviad a los sin hogar a cruzar la tempestad conmigo,
¡yo alzo para ellos mi antorcha junto a las puertas doradas!

Inscripción en la estatua de la Libertad,
fragmento de «El nuevo coloso»,
soneto de Emma Lazarus

Nuestra política ha caído tan bajo que ahora nos vemos obligados a volver sobre algunos temas esenciales para sanar nuestras dolencias. Unos retoques menores en las disposiciones actuales no nos conducirán a donde necesitamos llegar.

De entrada, ¿en qué creemos como estadounidenses? Estoy convencido de que, a pesar del momento en que nos encontramos y de la imagen que ahora damos al mundo, somos todavía, en esencia, un país que cree en la justicia, en la igualdad de oportunidades y en eso que la estatua de la Libertad representa con su épica inscripción. Somos aún una nación de personas que se preocupan de sus vecinos y de los menos favorecidos. También nos preocupa la verdad, el conocimiento y nuestra comunidad: somos algo más que toscos individualistas vagando por las vastas extensiones al Oeste del país.

Regenerar nuestra política —y, a su vez, nuestra economía— para que encarne y sustente esos valores ha de partir con un examen de

estos y el reconocimiento de que nuestra clase política ha fracasado peligrosamente a la hora de expresarlos en las leyes.

LA DISPARIDAD ENTRE NUESTROS VALORES Y LA REALIDAD SOCIAL

¿Cuáles son esos valores estadounidenses? Preguntadle a un político cualquiera y os responderá una cosa. Observad su comportamiento e inferiréis otra. Puede parecer una pregunta difusa, pero es esencial para establecer lo que nos aflige como país. Y no quiero decir «valores» en el sentido que le dan habitualmente al término los sectores de la derecha religiosa, es decir, los que se manifiestan en nuestras elecciones *personales* y nuestra vida familiar. No, a lo que me refiero es a los valores que definen nuestras políticas y programas *públicos* y nuestras perspectivas económicas.[462]

Una de las contradicciones habituales de la disciplina económica es que representamos al individuo de manera simplista, como si fuéramos solo entidades egoístas y materialistas. Pero la simple reflexión nos hace ver que los seres humanos somos bastante más que eso. Nos afanamos en pos del dinero y, pese a ello, no nos parecen en absoluto admirables la codicia y el materialismo excesivos, o la abyección moral mediante la cual algunos obtienen su fortuna. Hay quienes se afanan por conseguir atención, otros prefieren el anonimato; con todo, no vemos nada admirable en Trump, que ha conseguido la atención a través de constantes tergiversaciones y de su propio narcisismo.

Admiramos a la vez a aquellos que se entregan a otros. La mayoría de nosotros, sospecho, anhela que sus hijos sean bondadosos y generosos, no egoístas ni egocéntricos. Somos, en suma, bastante más complejos y muy distintos al *homo oeconomicus* tan estudiado por los economistas, esos individuos egoístas eternamente empeñados en su propia gratificación. Con todo, si no hacemos un esfuerzo por conocer nuestros impulsos más admirables y por incorporarlos a nuestros modelos y políticas, los motivos menos nobles —la avaricia y la indiferencia ante el bienestar de

otros— llenarán el vacío. El bajel de la nación se adentrará en mares oscuros, donde los más vulnerables serán abandonados a su suerte, se premiará a quienes rompen las reglas, los reguladores serán «capturados» por quienes se supone que deben regular, los perros guardianes estarán intimidados, las ganancias económicas se acumularán en manos de los que ya son ricos —fruto de la explotación en lugar de la creación de riqueza—, y nociones como la verdad, los hechos, la libertad, la empatía y los derechos serán meros recursos retóricos, empleados cuando resultan políticamente convenientes.

Mirad a vuestro alrededor: está claro que, en la era Trump, nuestro país se está precipitando a toda velocidad en esas aguas oscuras. Sin embargo, hay indicios de que aún podemos hallar la salida. La repugnancia que sentimos ante el comportamiento de nuestros líderes políticos y empresariales es una buena señal: implica que todavía no somos un reflejo exacto del sistema económico que hemos creado, basado en el interés propio y la codicia. Con todo, si el derrotero de la nación prevalece sin fiscalización alguna, lo seremos cada vez más.

Mitos que enmascaran nuestros fracasos

Una sociedad genera mitos, historias y relatos que reflejan sus valores y moldean su cultura, y especialmente a su juventud. En su mejor versión, los mitos pueden reforzar los valores compartidos y resultar motivadores. Los nuestros suelen ser siempre historias de individualismo puro, de emprendedores, del empresario como generador de empleo o del mito del sueño americano. Este último es importante para reforzar la idea de que Estados Unidos es la tierra de las oportunidades. Sirve para diferenciarnos de otros países, de la «vieja Europa», de la cual tantos estadounidenses vinieron hace mucho en busca de esas oportunidades.

El estadounidense pobre que trabaja duro y prospera es un arquetipo nacional.[463] Solemos repetirnos a nosotros mismos que todo aquel que se esfuerza lo suficiente puede conseguirlo y, aun

así, como hemos visto en este libro, las estadísticas nos demuestran de forma abrumadora lo contrario. Muchos que hoy trabajan con ahínco no lo están consiguiendo, y muchos de los que sí lo hacen no a través del trabajo arduo sino de negocios turbios y por haber tenido los padres adecuados.

Estamos tan enamorados de nuestra autoimagen mitificada que insistimos en su realismo aunque los hechos la desmientan a gritos. Por ejemplo, muchos siguen creyendo que las oportunidades disponibles son una cualidad inmutable del país, pese a que las estadísticas nos digan lo opuesto. Irónicamente, nuestro apego a esa autoimagen nos lleva hacia una política que sabotea la expresión de nuestros propios valores, haciendo más improbable que nunca la realidad del sueño americano. Si todos pueden salir de su situación por sus propios medios, tan solo a fuerza de trabajo duro, no necesitamos programas de bienestar para los pobres —que de algún modo obtendrán un empleo y se abrirán paso hasta la universidad— ni necesitamos en verdad programas de acción positiva para igualar las condiciones en beneficio de quienes se ven enfrentados a un legado discriminatorio, los que tengan valor y determinación sabrán superar todo eso y llegarán a ser mejores personas. Pero hemos visto lo que dicen las estadísticas: aun con la ayuda sin duda limitada que les brindamos, los individuos que proceden de familias pobres y grupos discriminados simplemente no logran salir adelante. [464] Lo tienen todo en su contra, tanto que solo queda etiquetar el sueño americano como una ficción. Un momento de sincera reflexión por parte de cualquiera que lo haya logrado habiendo nacido en una familia blanca con ingresos medio-altos debería hacerlo dudar de si en verdad lo hubiese conseguido de nacer en otra familia.

El mito moldea, así y todo, los informativos: cuando nuestros medios de comunicación descubren a alguien que ha ascendido desde la base de la pirámide hasta la cima, dan a la historia una gran difusión y le dedican torrentes de tinta y esto a su vez refuerza nuestra preconcepción de nosotros mismos. Los psicólogos llaman a esto el sesgo de confirmación: damos peso a la evidencia que coincida con nuestras creencias previas, a los mitos que nos sustentan. Descartamos la evidencia que se oponga: la muestra

clara de que hay élites que se perpetúan a sí mismas en la cúpula, así como círculos viciosos de pobreza y desigualdad que caracterizan la base de la pirámide.

O pongamos el mito del «individualismo puro». En los negocios se sabe que este rara vez funciona: una compañía tiene éxito solo a través del trabajo en equipo, de la cooperación. Las empresas suelen organizar equipos internos para fomentar la solidaridad, la cohesión y la cooperación. A veces buscan aprovecharse del espíritu competitivo de los empleados, alentando rivalidades saludables entre los diversos equipos dentro de la empresa. Otras, para alentar la competencia, la compensación final estará basada en parte en el desempeño en equipo, una estrategia que va en contra de la teoría económica tradicional. Esta señala que el trabajo en equipo no tiene éxito porque sus miembros intentarán escabullirse a costa de sus compañeros. La mayoría de nosotros sabe que la realidad es bien distinta. Todos buscamos la aprobación de nuestros pares y no disfrutaremos de ella si nos ven como haraganes. Esta es solo una de las muchas formas en que la economía tradicional ha moldeado equivocadamente el comportamiento y la naturaleza humanos, pero al hacerlo ha conducido a una economía que en realidad ha moldeado a los estadounidenses y su comportamiento de formas a menudo contrarias a valores superiores.[465]

Tensión entre abrazar el cambio y un conservadurismo profundo

Otro de los mitos y relatos nacionales es que somos un país que abraza el cambio. Claro que algunos parecen apostar al cambio por el cambio, pero una mirada más atenta a Estados Unidos muestra una fuerte contracorriente, un conservadurismo muy arraigado en algunas regiones del país.[466] Otros están constantemente mirando hacia atrás y pensando que todo tiempo pasado fue mejor que aquello que el futuro nos tenga deparado.

En asuntos de política social y económica, volver atrás en el tiempo no es una opción viable, ni es algo que querríamos hacer en caso de poder escogerlo. ¿Querríamos que nuestra vida durase

menos? ¿Una salud más pobre? ¿Un ingreso per cápita mucho más bajo? Deberían ser evidentes las consecuencias que sobrevendrían si Trump lograra hacer retroceder al país de la forma que él anhela, restaurando, por ejemplo, nuestra economía manufacturera a la grandeza de que gozaba a mediados del siglo XX; ir hacia atrás en el tiempo tendría un precio: un nivel de vida inferior para la gran mayoría, aunque fuesen restituidos los puestos de trabajo de los mineros del carbón.

En el frente internacional, los riesgos de mirar hacia atrás son incluso mayores. No cabe fingir que nuestra posición sea la misma que fue hace setenta y cinco años. La realidad es que Estados Unidos ya no domina el mundo como lo hacía en los años que siguieron a la Segunda Guerra Mundial. El intento de reinstaurar ese dominio fracasará inevitablemente y, con ello, nuestra posición dentro de la economía global, y en un sentido más amplio nuestra influencia mundial decaerá aún más.

El problema con los cambios económicos que se han producido en las cuatro últimas décadas, y un tema central de este libro, es que a pesar de ser hoy como país mucho más ricos de lo que éramos entonces (cuando menos, al medirlo del modo convencional, digamos, a través del PIB), muchos no han compartido esa mayor prosperidad. Algunos han visto incluso disminuidas sus perspectivas no solo en términos relativos sino absolutos. Muchos han experimentado la sensación de que una vida de clase media se les escapa poco a poco de las manos.

La respuesta correcta al cambio es evaluar cada variación posible, aceptar aquellas cosas que no pueden modificarse y diseñar una política de modo que, hasta donde sea factible, esos cambios reflejen nuestros valores, y que los individuos, especialmente los más vulnerables, no sean perjudicados por ellos.

Desde la década de 1980, Estados Unidos ha sido incapaz de dar con esa respuesta equilibrada. Por ejemplo, hay quienes sugieren que deberíamos aceptar a ciegas la marcha de la globalización, como está ocurriendo en la actualidad, en tanto otros se aferran a un pasado imaginario e intentan rechazar todo lo que sea nuevo y

distinto, y no solo las nuevas tendencias industriales y de automatización, sino el flujo global de bienes y personas. El capítulo 4 ha mostrado que ninguna de estas dos opciones es la vía que se tiene que seguir.

Estados Unidos es sin duda capaz no solo de aceptar sino de gestionar el cambio económico. Lo hemos hecho una y otra vez. La economía y la sociedad del siglo XXI son marcadamente distintas a las de hace setenta y cinco años, no digamos ya a las de finales del siglo XVIII. Constructos e instituciones sociales como el racismo, la esclavitud y la discriminación de género ya no son aceptables para la vasta mayoría de los estadounidenses, o eso creo y espero.

Cuando se redactó la Constitución, éramos una sociedad agraria con más del 70 por ciento de la población directa o indirectamente dependiente de la agricultura. En torno a los años cincuenta, éramos una sociedad manufacturera/industrial. Hoy somos una sociedad posindustrial, en la que las manufacturas suponen menos del 10 por ciento de nuestra fuerza laboral.

Estas circunstancias económicas cambiantes precisan de un papel cambiante del Gobierno. No solo deberá cambiar aquello que hace, sino también cómo lo hace. El aumento de las regulaciones y el gasto público no serán consecuencia de que los políticos se hayan hecho con el poder, sino algo que debíamos hacer si queríamos tener una economía dinámica, adecuada al siglo XXI, innovadora, urbana y posindustrial.

Ninguno de nuestros éxitos en gestionar estos temas surgió de individuos que actuaran a solas. Todos ellos implican cooperación, que, con el tiempo, ha pasado claramente desde esa imagen folclórica de Estados Unidos como una comunidad que se reunía para construir un granero hasta formas más sistemáticas de trabajo conjunto, tales como el acuerdo en torno a ciertas normas, regulaciones y compromisos relativos a una total libertad personal. Con todo, los tipos de cooperación y su alcance, esos que nuestra economía del siglo XXI requiere, son nuevos y no tienen precedentes. No hay comparación entre el nivel de acción colectiva hoy requerida

y la que se necesitaba a finales del siglo XVIII, la época en que fue redactada la Constitución y que algunos tanto añoran.

NUESTROS VALORES

Los párrafos precedentes describen los diversos mitos que distorsionan nuestras reflexiones acerca de quiénes somos como nación y lo que debe hacerse. Pese a todas las divisiones que han marcado al país en años recientes, aún subsisten muchos valores compartidos. Todos (o al menos la mayoría de nosotros) creemos en la igualdad, no absoluta, pero mucho mayor que la que caracteriza a la economía de hoy. Creemos especialmente en la igualdad de oportunidades, ante la justicia y en la democracia; no en el sistema de «un dólar, un voto» en que nos hemos convertido, sino en el de «una persona, un voto» que aprendimos en la escuela. Creemos en la tolerancia, en dejar que otros hagan lo que les plazca mientras no perjudiquen a terceros. Creemos en la ciencia y la tecnología y en el método científico, claves para entender el universo y los progresos en nuestra calidad de vida.

También creemos que podemos valernos de la razón y la deliberación para deducir cómo organizar mejor los temas de la sociedad, para generar mejores instituciones sociales y económicas que, a su vez, han incrementado no solo nuestro bienestar material sino creado una sociedad en la que individuos diversos están más capacitados para trabajar juntos, para conseguir mucho más de lo que lograrían trabajando solos. Esto es así pese a que no seamos cabalmente racionales y, por suerte, tampoco cabalmente egoístas. Adam Smith hacía hincapié en la importancia de nuestros *sentimientos morales*; unos valores que constituyen una parte importante de quienes somos.[467]

La Constitución fue el subproducto de esa clase de razonamiento y argumentación. Dicho razonamiento llevó a los fundadores de la nación a darse cuenta de que los seres humanos eran falibles, como lo eran la totalidad de las instituciones humanas, que era posible

mejorar gradualmente. La propia Constitución reflejaba esto, establecía un procedimiento que posibilitaba las enmiendas. Empleaba pesos y contrapesos. Hasta ofrecía la posibilidad de destituir al presidente; nadie estaba por encima del imperio de la ley.

Estamos también de acuerdo en esos principios básicos que han de estar integrados en cualquier economía de mercado que funcione, como es el imperio de la ley. Y la mayoría de nosotros cree que este debería proteger especialmente los derechos de los individuos de a pie contra los poderosos.

Aunque puede no ser tanto un denominador común, la mayoría de quienes entienden la distinción que he hecho entre la riqueza de las naciones y la individual estaría también de acuerdo con ella; querría recompensar a aquellos que añaden algo a la tarta nacional mediante su creatividad y trabajo arduo; pero no debería haber elogios para quienes se enriquecen explotando a otros, robándoles abierta o furtivamente, los buscadores de rentas que hoy abundan. La mayoría (aparte de estos últimos en sí) estaría de acuerdo en que la economía debería inclinarse a alentar la creación de riqueza a expensas de los buscadores de rentas.

Fundamental para la concepción de los Padres Fundadores sobre el papel del Gobierno era comprender los límites que supone que mande la mayoría. Los redactores de la Constitución se dieron cuenta de que el Gobierno debía organizarse de modo que garantizara las libertades individuales pero a la vez las equilibrara con el interés colectivo. Podía, por ejemplo, tomar la propiedad de un individuo con un propósito público, pero solo con una compensación apropiada.

En términos generales, durante más de dos centurias, nuestro Gobierno inspirado en esos valores y creencias compartidos ha funcionado bien.[468] Sin embargo, el sistema puede, como ahora, volverse disfuncional cuando una parte no cumple el papel que se le supone, y atascarse cuando se suscitan desacuerdos generalizados. Esta es parte de la razón por la que, con los años, un país fundado en muchos ideales nobles ha tardado un tiempo excesivo en tomar algunas elecciones morales y en apariencia básicas. Estamos, una

vez más, en uno de esos momentos en que nuestro sistema parece estar fallándonos.

LAS ANSIEDADES DE HOY

Nos preocupamos con razón por la fragilidad de nuestras reglas e instituciones democráticas. Cuando nuestros sistemas económico y político no cumplen con grandes porciones de la población, muchos vuelven la mirada hacia otro lugar; se convierten en presa fácil de los demagogos y sus falsas promesas. Estos culpan a otros de las penurias de la sociedad e irán achacando todo a los extranjeros a medida que sus promesas queden en nada.

Los problemas de hoy para estar a la altura de los tiempos van mucho más allá de un mero estancamiento y un fallo en nuestras políticas. El sistema diseñado para resguardar a la mayoría de la minoría se ha puesto patas arriba. Ahora la mayoría vive preocupada por cómo protegerse de los abusos de una minoría que se ha hecho con el poder y lo utiliza para perpetuar su control.

Lo inquietante es que las reglas del juego están siendo escritas de manera desproporcionada por esta minoría, la que fue descrita previamente como una coalición de los muy ricos, los conservadores evangélicos y las familias de trabajadores descontentos con el sistema, con una agenda económica establecida en buena medida por las élites adineradas, aun cuando iba contra los intereses del resto. En cierto sentido, esta coalición incipiente es incluso peor para el país que si este estuviese regido solo por, y para, el 1 por ciento. Esto es así porque las élites han de realizar concesiones ocasionales a sus socios de coalición, implementando un proteccionismo arriesgado en un momento y dificultando el acceso de los pobres al aborto en otro.

Pese a lo mal que están las cosas, podrían estar mucho peor, y Trump nos está llevando en esa dirección. No he dedicado mucho espacio en este libro a criticar las políticas concretas que ha desarrollado, las cuales, aunque sean implementadas, no

representan un peligro real porque siempre pueden ser revocadas. Me preocupan las cosas que son más difíciles de revertir: los ataques a nuestras instituciones o a nuestra concepción de lo que es una sociedad saludable y cómo llegamos a descubrirlo, las brechas crecientes no solo en ingreso y riqueza sino en las creencias, y la confianza cada vez menor necesaria para que una sociedad diversa funcione.

Merma de las instituciones públicas

Siguiendo el ejemplo de Andrew Jackson, Trump está empeñado en sabotear nuestro sistema normativo y a la vez nuestro sector público profesional. Como parte de un nuevo y ampliado credo en la política del «todo para el ganador», ha solicitado gozar de potestad para despedir funcionarios del Gobierno y así contratar a sus amigos y los grupos de presión corporativos que lo apoyan.

En cierto sentido, simplemente ha llevado al extremo la prolongada embestida de los republicanos modernos contra los que ellos mismos designan como burócratas anónimos. Solo que la mayoría de quienes hoy forman parte del Gobierno está, en rigor, gestionando con eficiencia y justicia todo aquello que valoramos y requerimos: el envío de nuestros cheques de la Seguridad Social, la garantía de que gozamos de beneficios de salud a través de Medicare y Medicaid, la defensa contra amenazas externas (nuestras Fuerzas Armadas) y contra alteraciones internas (el FBI), la conservación de nuestro legado natural y administración de los parques nacionales (nuestro Servicio de Parques Nacionales).

Hemos llegado a depender del Gobierno en lo relativo a nuestros sistemas de protección social: la Seguridad Social, el subsidio de desempleo, Medicare. Disponemos de estas opciones porque la ciudadanía las quiere y necesita. El mercado no logró proveerlas y el Gobierno llenó ese vacío.[469]

Asimismo, como hicieran los republicanos antes que él, Trump ha acusado a los funcionarios del Gobierno de ser ineficientes. Todo el

mundo se ha topado alguna vez con la ineficiencia del Gobierno, pero lo mismo vale para el sector privado: puedo recordar fácilmente innumerables ejemplos al pensar en mis tropiezos con aerolíneas, con mi compañía telefónica, con mi proveedor de internet y mi compañía de seguros. Antes dijimos que los costes transaccionales asociados a la Seguridad Social son una fracción de los que tienen los proveedores de pensiones vitalicias en el sector privado. Echando un vistazo al resto del mundo, comprobamos que el sistema de salud privado de Estados Unidos brinda menos sanidad por muchísimo más dinero. En general, hoy los empleos dentro del sector público son aproximadamente los mismos, en cifras *absolutas*, que los que eran hace medio siglo, pese a que el número de personas a las que atienden esos empleados ha aumentado en más de cien millones y las funciones que han de cumplir se han ampliado muchísimo.[470]

Los análisis conservadores tradicionales del gasto público en otros sectores además de la Seguridad Social y Medicare sostienen que este es básicamente un desperdicio. Esto ignora los enormes beneficios que obtenemos de los gastos fiscales en educación e infraestructura. Los réditos de estas inversiones son, de hecho, mayores que los que proporciona la mayoría de las inversiones privadas, lo cual refuerza un vasto consenso: que estamos privando de liquidez a nuestras inversiones públicas.

Réditos aún mayores se alcanzan con las inversiones públicas en investigación y desarrollo, progresos que este libro sitúa en el centro de las mejoras en nuestro nivel de vida. Baste imaginar dónde estarían nuestra sociedad y economía —incluso nuestra vida— de no ser por la investigación financiada por el Gobierno: moriríamos antes, no tendríamos internet, teléfonos inteligentes ni buscadores en línea o redes sociales.

Trump ha puesto el grito en el cielo contra las regulaciones y nuestros burócratas de un modo inédito al describir el proceso regulador como algo administrado por funcionarios a los que no se exige responsabilidades. Como hemos visto, su caracterización estaba absolutamente equivocada, es otra mentira: las regulaciones y el proceso regulador están ellos mismos regulados a conciencia. Hay un sólido sistema de pesos y contrapesos y una responsabilidad

muy amplia, a través tanto de los tribunales como del Congreso. Y menos mal: esas fiscalizaciones del proceso regulador implican que las propias regulaciones no puedan revocarse de manera fácil y caprichosa. Por otro lado, Trump y su equipo habrían estado en posición de saltarse todos los procedimientos democráticos y reescribir las reglas para favorecer a las grandes corporaciones, dejando a los ciudadanos de a pie, nuestro medioambiente y nuestra economía desprotegidos ante sus caprichos y su búsqueda implacable de beneficios.

Imaginemos lo que sería la vida si cada vez que adquirimos un producto financiero tuviéramos que preocuparnos de que el banco pretendiese engañarnos; si cada vez que compramos un juguete tuviéramos que preocuparnos de si la pintura fuese tóxica o si tuviera partes que se rompiesen y asfixiasen a nuestros hijos; si cada vez que nos subiéramos a un coche tuviésemos que preocuparnos de si es seguro o no.[471] Solemos olvidar el derrotero en que nos hallábamos hace cincuenta años: el de un país en que el aire era irrespirable y el agua imbebible. Podemos apreciar en Nueva Delhi y Pekín la forma en que las cosas podrían haber evolucionado de no haber sido por regulaciones medioambientales sólidas y aplicadas con dureza.

Embestida contra nuestro sistema de gobernancia y nuestras instituciones del conocimiento

En este libro he argumentado que hay dos razones para el aumento en nuestra calidad de vida durante los últimos doscientos cincuenta años: mayor comprensión de cómo organizar la sociedad (pesos y contrapesos, imperio de la ley) y mayor comprensión de la naturaleza: los progresos en ciencia y tecnología. Y hemos visto cómo Trump y su equipo han intentado socavar los dos, llevando a nuevos extremos —al menos en algunas ocasiones— una embestida republicana más discreta.

Nuestra política se ha degradado hasta el punto de que hoy se cuestiona a diario lo que alguna vez se daba por sentado, por

ejemplo, el imperio de la ley y un sistema de pesos y contrapesos. [472]

Hemos descrito, a modo de ejemplo, los ataques a la judicatura y a los medios de comunicación. Mientras que nuestros sistemas de pesos y contrapesos han funcionado en términos generales, algunas regulaciones claves están siendo modificadas.[473] Pero Trump y su comparsa ven ahora que el propio sistema de pesos y contrapesos los está limitando en su empeño de imponer su agenda de reestructuración de nuestra economía y sociedad para que esté aún más al servicio de sus cuadros de buscadores de rentas. Así, pues, han reforzado su embestida contra estas instituciones. Está claro que se requiere de una vigilancia permanente si queremos preservar nuestras instituciones democráticas.

Hay hasta un intento por degradar la verdad y la ciencia por parte de líderes políticos que no se fijan límites ni muestran escrúpulos respecto a lo que harán para consolidar su poder, manipulando los peores instintos del electorado. Como he remarcado, quizá el aspecto más peligroso de la Administración Trump es, a largo plazo, su embestida contra la epistemología: contra nuestras creencias respecto a lo que es verdad y a cómo se estableció esa verdad.

La tarea más ardua será la de subsanar la profunda brecha en el seno de nuestra política. Las crecientes divisiones en lo económico están exacerbando todas las demás. O, lo que es más importante, explicamos cómo los tipos de pesos y contrapesos sociales requeridos para que nuestro país funcione bien en su conjunto precisan restringir la riqueza y las desigualdades de los ingresos: la más extrema, del tipo que hoy tenemos, conduce a inequidades en el poder, incluido el político. En tanto el poder de mercado en cualquier área es preocupante, lo es especialmente en los medios de comunicación. Tenemos ya pruebas de que en dicho sector puede contribuir a modelar (o manipular) los resultados políticos.

En síntesis, el daño que se está haciendo a nuestras instituciones económicas y políticas es palpable, y no se podrá revertir de la noche a la mañana: mucho después de que Trump se haya ido, quedará su legado.

Algunos rayos de luz

Al llevar a un extremo un debate prolongado acerca del papel del Gobierno, Trump ha logrado generar una renovada comprensión de la necesidad de este y la buena gobernanza, con sólidos mecanismos de pesos y contrapesos y rendición de cuentas.

Algunos líderes europeos ven el lado positivo de Trump: ha unido aún más a Europa. Ahora ven más claro aquello que defienden y aquello a lo que se oponen. Y entienden mejor la amenaza que supone el llamamiento a la intolerancia de la extrema derecha. Defienden, por ejemplo, un sistema basado en normas internacionales, igual que defienden el imperio de la ley en el ámbito local. El internacional —aunque sea en forma limitada— es tan relevante para el funcionamiento de la economía y la política internacionales como lo es el imperio de la ley a nivel local para la economía y la política locales. Al salirse de acuerdos firmados por sus predecesores, Trump ha saboteado los pactos y el derecho internacionales. A partir de ahora, teniendo en cuenta que no se puede confiar en la buena fe, se pondrá mayor atención a lo que ocurre cuando un signatario del acuerdo abandona.

Aún más nubarrones en el horizonte

El oscuro periodo de hoy es muy distinto al de hace treinta años, cuando la democracia y los mercados parecían victoriosos tras la caída del telón de acero. Los mercados libres de todo el mundo serían, era lo que se creía, la antorcha que llevaría consigo los ideales democráticos a todos los rincones de la tierra.

Para cualquiera que pueda haber olvidado el fascismo de los años treinta y siga aferrado a nociones ingenuas de que la gente y el mundo son en esencia buenos, Trump y Putin nos han recordado que hay, de hecho, algunos protagonistas verdaderamente malos por ahí; subsiste una batalla entre el bien y el mal, en la cual, por desgracia, gana a veces el mal, sobre todo a corto plazo. Estas experiencias nos han advertido del daño a la sociedad que unos pocos líderes perniciosos pueden cusar. Pero, hasta aquí al menos, al final ha triunfado la decencia de la vasta mayoría de la humanidad. Nuestra tarea hoy es asegurar que esto vuelva a ocurrir.

Estados Unidos se ha enorgullecido siempre de su poder diplomático, de la influencia a favor del bien que hemos ejercido en todo el mundo. Por supuesto que nunca fuimos todo lo buenos que decíamos —hay muchos episodios oscuros ocurridos durante la Guerra Fría—, pero en términos generales Estados Unidos promovió efectivamente la democracia, los derechos humanos y el desarrollo económico. Solo que ahora estamos viendo la otra cara de esa moneda: Trump es un modelo de racismo, misoginia y sabotaje al imperio de la ley que otros en todo el mundo están siguiendo. Tenemos instituciones que nos han protegido, por ahora. En algunos de esos otros países en que irrumpen las democracias iliberales, como Hungría y Filipinas, puede que ese no sea el caso.

Con esta generación de líderes sin escrúpulos al mando desafiando el ideal de la verdad, el mundo y el país están al borde de una desintegración mucho más grave: una en que, con el tiempo, no será seguro siquiera hacer los llamamientos pacíficos a la acción contenidos en este libro. Nos estremecemos solo de pensar en la clase de contracción económica, guerra o crisis de seguridad que podría empujarnos al abismo.

EL FUROR DE TRUMP

Algunos vieron el éxito de la economía estadounidense en los años que siguieron a la elección de Trump y el alza en el mercado bursátil

como prueba de la sabiduría de sus políticas. A estas alturas, debería estar clara mi certeza de que la agenda económica de Trump va a fracasar (junto con la de aquellos que en otros países impulsan similares programas nativistas y populistas). El furor resultante del enorme aumento del déficit, seguido del recorte impositivo y el incremento del gasto fiscal, durará poco, pero, incluso cuando Estados Unidos estaba disfrutando de él, su desempeño era solo un poco mejor que el del promedio de los países avanzados.[474] El auge del mercado bursátil fue en sí mismo breve, se diluyó antes de que Trump concluyera su segundo año en el cargo. Los problemas más profundos de nuestra economía están irresueltos o se han agravado: salarios reales débiles, desigualdad creciente, salud frágil, esperanza de vida declinante, escasa inversión a largo plazo. Sus políticas económicas, como la reforma tributaria de 2017, sobre todo cuando se implemente cabalmente, exacerbarán la desigualdad y redundarán en menos cobertura sanitaria. La reforma tributaria alejará aún más al país de la economía dinámica e innovadora basada en el conocimiento, que es la única vía hacia el crecimiento sostenido. Constituye a su vez una burla de los principios de responsabilidad fiscal que parecían ser los fundamentos del Partido Republicano y el poder empresarial, reduciendo estas concepciones a nada más que algo instrumental: prácticas, por ejemplo, como argumentos contra el aumento de los programas para los estadounidenses pobres o de clase media, pero fácilmente desechables cuando se trató de recortar impuestos a los ricos y las corporaciones. Es un milagro que los propios estadounidenses no se hayan vuelto más cínicos.

Exacerbar las brechas económica, racial y étnica es obviamente malo para la sociedad y la democracia, pero a la vez para la economía. Distorsiona el mercado laboral: grandes porciones de la población no alcanzan todo su potencial. Además, las barreras migratorias implican que no podremos contar con algunas de las personas más talentosas del mundo ni seremos capaces de llenar algunos vacíos relevantes en nuestro mercado laboral.

Una sociedad y una economía que funcionen bien requieren de confianza y estabilidad; Trump ha sembrado la desconfianza y sus

políticas caprichosas, como una guerra comercial sin unos objetivos ni una estrategia claros, ha conducido a una gran incertidumbre. La prisa con que la reforma impositiva de 2017 fue aprobada, sin audiencias en comités parlamentarios, con la versión inicial votada por el Senado con algunos cambios indescifrables de modo que los senadores no sabían siquiera lo que estaban votando, no solo fue una burla de los procedimientos democráticos, sino que implicó a su vez que la ley quedara plagada de errores, inconsistencias y vacíos que un grupo u otro de intereses específicos añadieron cuando nadie los estaba mirando. Sin un apoyo popular generalizado ni un solo voto demócrata, es casi seguro que buena parte será revocada cuando cambie la dirección del viento en la política. Se suponía que la generosidad con las corporaciones debía promover la inversión. Igual que las políticas proteccionistas de Trump. No ha ocurrido así, en parte porque la inversión requiere estabilidad y las políticas trumpianas han propiciado la incertidumbre.

Pero seamos claros: aunque el furor dure lo suficiente para conseguir que Trump sea reelegido, el daño a largo plazo que habrá ocasionado a nuestra economía y sociedad puede resultar muy profundo. Hemos descrito cómo ha atacado los pilares mismos de nuestra civilización, esos que en rigor nos han hecho grandes y son la base de los notables progresos en nuestro nivel de vida.

CÓMO LLEGAMOS A ESTA ENCRUCIJADA

El relato de cómo llegamos hasta aquí es bien conocido: la globalización, la financiarización y las nuevas tecnologías actuaron de formas que han dejado a muchos trabajadores en el camino, y el modo en que lo hicieron se debió en gran medida a las políticas económicas adoptadas.[475] Incluso durante el giro alcista que el ciclo de negocios dio en 2018, la economía no logró mejorar el bienestar de demasiada gente, devolverlos a donde se encontraban una década antes, antes de la carnicería que fue la crisis financiera. La desigualdad en la riqueza es ahora mucho peor que antes de la

Gran Recesión de 2008, cuando ya era suficientemente mala; y con la reforma tributaria de 2017 y la obsesión por desregular de la actual Administración, es probable que se vuelva incluso más extrema y dolorosa.

Tanto republicanos como George H. W. Bush y demócratas como Bill Clinton prometían que las políticas neoliberales de globalización y liberalización traerían consigo prosperidad para todos. Hoy esas promesas se ven como lo que son, únicamente tópicos (o embustes) al servicio del ego: no es de extrañar que la desilusión con las élites y su «sistema» vaya en aumento.

Basta mezclar estas decepciones con los avances habidos en marketing y economía conductual (y una dosis de intervención rusa) para entender cómo se logró engatusar a casi la mitad del país con Trump.[476] Al fallarnos nuestras élites, la manipulación se impuso.

No llegamos a nuestra peligrosa posición actual de la noche a la mañana. Hubo avisos de que las cosas no iban bien para grandes porciones del país y de que, si esos problemas no se abordaban, nuestra situación podía dar fácilmente pábulo a un demagogo.[477] Puede que no adivináramos la forma que asumiría el problema, pero el riesgo existía. Escogimos ignorar estas advertencias, y es en ese sentido que el aprieto en que estamos es culpa nuestra: optamos por la economía, la política y los valores equivocados.

Optamos por la economía equivocada: pensamos que el libre mercado —incluso la reducción de impuestos y la desregulación— era la solución a todos los problemas económicos; pensamos que las finanzas, la globalización y los avances tecnológicos por sí solos generarían bienestar para todos. Pensamos que los mercados de por sí eran siempre competitivos, por lo que menospreciamos su poder. Pensamos que la búsqueda ciega de beneficios nos conduciría a una sociedad de bienestar.

Optamos por la política equivocada: demasiados pensaban que la democracia consistía solo en tener elecciones. No entendimos los peligros que representa el dinero en la política, su poder; no entendimos que la concentración del dinero corrompe la democracia y que las élites pueden valerse de este para modelar tanto la economía como nuestra política para concentrar cada vez más el

poder económico y político. Tampoco entendimos la facilidad con que podíamos caer en un sistema que queda mejor caracterizado con la frase «un dólar, un voto», o la sencillez con que la decepción con nuestra democracia podía instalarse entre grandes segmentos de nuestra población, convencida de que el sistema está viciado.

Optamos por los valores equivocados: olvidamos que la economía debe servir supuestamente a nuestros conciudadanos y no a la inversa. Confundimos los fines y los medios: se presumía que la globalización crearía una economía más fuerte para servir mejor a nuestros conciudadanos, pero entonces les dijimos que debían sufrir recortes en sus salarios y en los programas públicos a causa de la globalización *que nosotros habíamos generado*. Las finanzas se volvieron a su vez un fin en sí mismo, lo cual nos condujo a una economía más inestable, que crece más lentamente, con mayor desigualdad, que expolia a los ciudadanos de a pie, y cuya búsqueda ganancias no mejoró la situación de estos últimos.

Una economía y política distorsionadas se apoyaban en valores distorsionados y se vieron exacerbadas por ellos. Nos hemos vuelto una sociedad más egoísta: como los modelos económicos decían que supuestamente éramos, y no la mejor versión de nosotros mismos que aspiramos a ser. Dejamos que los modelos equivocados de la naturaleza humana nos llevaran a convertirnos en los propios modelos. Nos volvimos más materialistas, menos considerados con el otro, menos altruistas, al principio amorales —porque la moral era algo reservado a nuestros líderes religiosos y los domingos— y entonces inmorales, con la abyección moral que caracterizaba a la finanzas evidenciándose en un sector tras otro, hasta que elegimos a un presidente que era en sí mismo el paradigma de esta nueva antiética.

No entendimos que los verdaderos cimientos de nuestro bienestar —los incrementos en nuestro nivel de vida, al igual que el cumplimiento de nuestros ideales más elevados— se basaban en los fundamentos de la ciencia, la investigación y el discurso, y en las instituciones sociales derivadas de ellos, incluido el imperio de la ley basado en procedimientos democráticos.

El internacionalismo y los mercados libres del neoliberalismo, con sus falsas promesas, están siendo sustituidos por el proteccionismo y el nativismo primitivos, cuya promesa de devolver a Estados Unidos a la prosperidad tiene aún menos probabilidades de cumplirse. Para un economista, es fácil arremeter contra el fundamentalismo de mercado o neoliberalismo que comenzó a imponerse en los años posteriores a Reagan. Estaba inspirado en un conjunto de hipótesis refutables (y refutadas). Pero, al menos entonces, uno podía sostener una discusión racional acerca del neoliberalismo, estableciendo si había un mínimo de verdad en algunos de sus argumentos e hipótesis empíricas. No ocurre así con Trump, en parte porque las ideas subyacentes a su proceder (si cabe otorgarles la dignidad del término) son muy rudimentarias. Aunque en la política local defiende las virtudes de la economía de mercado —y hasta la variante estadounidense de la búsqueda de rentas—, en el comercio internacional adopta la postura opuesta: no cree en los mercados competitivos y sin restricciones, sino en los negocios gestionados a base de poder, volviendo así a las desacreditadas nociones mercantilistas.

LA DESESPERACIÓN DE HOY EN PERSPECTIVA HISTÓRICA

Pasar revista a otros episodios peligrosos de la historia estadounidense y mundial puede brindarnos alguna esperanza e inspirarnos para avanzar. Trump no es el primer mandatario que abusa de su poder. Y esta no es la primera vez que nos enfrentamos a una desigualdad social indecente, ni que nuestra economía ha sido distorsionada por los excesos del poder de mercado. En cada uno de tales casos, así y todo, terminamos corrigiendo los abusos y nuestro curso.

Al parecer, Andrew Jackson dijo de un fallo del Tribunal Supremo que desaprobaba: «John Marshall ha tomado su decisión, ¡ahora dejadlo que la cumpla!».[478] Jackson sabía que en nuestro sistema político el presidente es quien supuestamente debe hacer cumplir las

leyes: y era ya entonces quien controlaba todos los organismos responsables de hacerlo; los tribunales no podían. Jackson fue presidente en otra época de grandes divisiones, en una república mucho más joven que la de hoy.

En el desarrollo de la república, nuestras instituciones han sido refinadas y repensadas. Experiencias desastrosas generadas por el sistema de «despojos» de Andrew Jackson terminaron por crear una administración pública profesional.

Esta tampoco es la primera época en que los políticos han intentado aprovecharse de los instintos más básicos para conseguir ventajas políticas. Después de la guerra de Secesión, durante la Reconstrucción y las décadas que siguieron, en que operaban las leyes Jim Crow, hubo muchos ejemplos de crisis e injusticias persistentes que debieron de parecer al menos igual de intratables y desesperanzadoras a la gente de aquella época, especialmente a las víctimas del racismo. Los problemas entonces no eran solo los prejuicios, sino a la vez un sistema económico de explotación permanente.[479] La situación actual de Estados Unidos, con Trump suscitando la intolerancia para redirigir la furia de los votantes blancos de clase trabajadora hacia los inmigrantes, tiene ecos de estas situaciones precedentes.[480]

Estas batallas a favor de la justicia racial tenían su contrapartida en la lucha por la justicia económica. La desigualdad y la fusión del poder político y de mercado alcanzó nuevas cotas en la era Dorada, a finales del siglo XIX. Por entonces, la legislación progresista, incluidas las leyes dirigidas a garantizar la libre competencia, nos sacaron del abismo. Después de que las desigualdades sociales alcanzaran de nuevo un punto culminante en la década de 1920, la legislación social y económica del New Deal dio comienzo a una nueva era en que los estadounidenses se beneficiaron de la seguridad económica provista por la Seguridad Social y el subsidio de desempleo, y los poderes económicos se vieron reequilibrados a través de una legislación que frenaba al sector financiero y daba nueva vida al movimiento sindical.[481]

PROMOCIÓN DEL BIENESTAR GENERAL

En este libro he presentado una agenda alternativa, que uno podría calificar de progresista, cuyo núcleo es una parte del preámbulo a la Constitución, la noción de «promover el bienestar general». No solo el del 1 por ciento, sino el de todos. He bosquejado una plataforma que creo puede servir como un consenso para un Partido Demócrata renovado. Puede demostrar que este está unido no solo contra Trump y lo que él propone, sino a favor de la clase de valores que he descrito brevemente en este capítulo. Tenemos una idea de dónde nos encontramos, adónde podemos llegar, lo que podemos ser y la forma de llegar hasta allí; y de un nuevo contrato social del siglo XXI para alcanzarla y sostenerla. Es una idea inspirada en un sentido histórico y una honda comprensión de la economía y las fuerzas sociales que moldean la propia economía y son moldeadas por ella. Esta visión habla la lengua de los tecnócratas pero refleja nuestras aspiraciones morales más elevadas y está más que dispuesta a emplear el lenguaje de la moral y los valores.

Debemos empezar con unos propósitos claros, no la reiteración consabida de que contamos con ciertos valores a nuestro favor, sino sabiendo lo que son y que la ciencia económica es un medio para alcanzar un fin. Debemos encontrar el sentido a esos fines: el éxito de la economía se mide no solo por el PIB sino por el bienestar de la ciudadanía. Como dijo el presidente Clinton, tenemos que poner en primer lugar a las personas. El nuevo contrato social incluye la conservación del medioambiente para las generaciones futuras y la restauración del poder político y económico de la gente común.[482]

El compromiso de esta agenda del siglo XXI es garantizar que los frutos del progreso sean compartidos con un mínimo de equidad y seguridad, y que todo el mundo tenga la posibilidad de una vida de clase media sin las lacras de la discriminación, la intolerancia y la exclusión. Como país, solo podemos progresar si la prosperidad es compartida, y esta es a la vez una realidad económica y una manifestación de ciertos valores hondamente arraigados. Este nuevo

contrato social debería incluir el compromiso de que todo individuo tenga la posibilidad de alcanzar su máximo potencial y que la voz de cada persona se escuche en nuestra democracia. Por tanto, entre sus términos claves estarían esos que brindan justicia y oportunidades a todos, ricos y pobres, negros y blancos: los de hacer realidad el sueño americano.

Una agenda centrada en promover el progreso ha de basarse en una profunda comprensión de las fuentes de riqueza de la nación, y ha de comprometerse a asegurar que los avances en tecnología y la globalización sean moldeados y gestionados en formas que puedan beneficiar a todos: las controversias actuales respecto a ambos son innecesariamente divisivas. Este libro ha intentado sentar las bases de ese progreso y las políticas que podrían generarlo.

En esta agenda progresista, el Gobierno desempeña un papel central, en asegurar que los mercados funcionen como deberían y en promover el bienestar general en formas que los individuos, o los mercados, por sí mismos no pueden hacerlo. Si se acepta este programa, debemos, así y todo, desechar la idea de que el Gobierno es siempre y en todas partes ineficiente y molesto, y reemplazarla por la noción de que, como todas las instituciones humanas, incluidos los mercados, es falible y puede mejorarse. La noción de que el Gobierno es el problema y no la solución es simplemente errónea. Al contrario, muchos contratiempos de nuestra sociedad, si no la mayoría, desde el exceso de contaminación hasta la inestabilidad financiera y la inequidad económica, han sido creados por los mercados y el sector privado. En suma, los mercados por sí solos no resolverán nuestros problemas. Solo el Gobierno puede proteger el medioambiente, garantizar la justicia social y económica y promover una sociedad dinámica del aprendizaje a través de inversiones en investigación básica y tecnología, que son la base del progreso continuo.

Los liberales de la derecha ven el Gobierno como un factor que interfiere en su libertad. Las corporaciones de la derecha lo ven como un agente que impone regulaciones e impuestos que disminuyen sus ganancias. El 1 por ciento se inquieta por el potencial que tiene un Gobierno fuerte de valerse del poder para

recaudar su dinero y redistribuirlo entre los más necesitados. Todos estos actores cuentan con un incentivo para describir al Gobierno como un factor ineficiente y que contribuye a las dolencias del país. Pero las hipótesis subyacentes a cada uno de ellos están muy equivocadas. Hoy el 1 por ciento tributa, en rigor, una cuota menor de su ingreso para apoyar el bienestar público, incluida la defensa. Entretanto, se apropia, sobre todo a través de «rentas», de una parte desproporcionada de los ingresos y la riqueza de la nación.

Además, estas páginas han descrito cómo los sectores dentro de ese 1 por ciento han logrado modelar las reglas del juego para que los favorezcan a ellos a expensas de la vasta mayoría. No son las fuerzas económicas «naturales» las que casi han redundado en el estancamiento de los ingresos de la mayoría, en tanto los del 1 por ciento se han disparado. No son las leyes naturales sino las humanas las que han dado pie a estos resultados antinaturales.

La realidad es que los mercados tienen que estar estructurados y que, en las últimas cuatro décadas o más, los hemos reestructurado en formas que han llevado a un crecimiento más lento y una mayor desigualdad. Hay muchas modalidades entre las economías de mercado, pero nosotros hemos «elegido» una que perjudica a grandes porciones de nuestra población. Ahora debemos reescribir una vez más las reglas, de modo que nuestra economía sirva mejor a nuestra sociedad. Debemos, por ejemplo, lograr que los mercados funcionen, de nuevo, como se supone que deben hacerlo, asegurando que exista una libre competencia efectiva y frenando el poder de mercado desmedido.

Estados Unidos cuenta a su vez con una panoplia más rica de instituciones que las que los «fundamentalistas de mercado» están dispuestos a admitir. No solo disponemos de muchas instituciones públicas efectivas y eficientes, sino también de un conjunto muy sólido y muy activo de instituciones y organizaciones no gubernamentales. En el centro de gran parte de nuestros progresos han estado las universidades, las principales de las cuales son o bien públicas o bien entidades sin ánimo de lucro. Contamos con firmas cuya propiedad es cooperativa. La única fracción de nuestro sistema financiero que no dio muestras de ninguna abyección moral en la

crisis de 2008 fueron las cooperativas de crédito, aquellos bancos que son propiedad conjunta de sus miembros, a menudo asociados a firmas e industrias específicas.[483] También han desempeñado un papel importante en muchos sectores de muchas partes del país.[484] Las cooperativas y firmas con mayor participación de los trabajadores en la toma de decisiones y la propiedad de las mismas funcionaron mejor durante la crisis.

Estados Unidos es capaz de fortalecer esta riquísima ecología de instituciones. Cada una tiene su nicho y estos son complementarios uno de otros. El sector privado, por ejemplo, aprovecha la infraestructura provista por el Gobierno y el conocimiento aportado por nuestras universidades e institutos de investigación, a menudo con financiación pública. En rigor, nuestro sector privado ha logrado mucho, pero no es la fuente de toda la sabiduría, ni de todas las soluciones a los problemas de nuestra sociedad. Sus logros se han forjado sobre los cimientos provistos por el Gobierno y nuestras universidades y centros de investigación sin ánimo de lucro.

Así, un eje fundamental de esta agenda del siglo XXI es el llamado a lograr un mayor equilibrio en nuestra sociedad y nuestra economía, entre los varios componentes sociales, del Gobierno, privados y de la sociedad civil. Y hay otros elementos en este equilibrio recuperado: debe frenar el materialismo y la abyección moral extremos evidenciados en décadas recientes, otorgar un lugar tanto a la iniciativa como al bienestar individual y colectivo, y exhortar a los individuos y la sociedad a comportarse, por lo general, de un modo que refleje nuestros valores y aspiraciones más elevados.[485] Entre esos valores están el respeto al saber y la verdad, a la democracia y el imperio de la ley, y a las instituciones de la democracia y el conocimiento liberales: solo con esto el progreso alcanzado en los últimos doscientos cincuenta años puede seguir adelante.

¿Hay esperanzas?

La historia de Estados Unidos nos brinda esperanzas, pero cualquiera que estudie la oscura historia del autoritarismo y el fascismo en otros países sabe que este futuro más brillante no puede darse por sentado.[486]

Como ya dijimos, Estados Unidos se recuperó en dos ocasiones de situaciones de desigualdad extrema: después de la Edad Dorada y en los locos años veinte. Puede ser, con todo, que el desafío actual sea mayor que entonces: tal vez incluso haya hoy más desigualdad y, con los fallos recientes del Tribunal Supremo, el dinero cuenta con más poder en la política. Además, la tecnología moderna puede traducir más efectivamente las disparidades monetarias en disparidades de poder político.

En última instancia, hoy en día el único poder de auténtico contrapeso es el de la gente, el poder de las urnas. Pero, cuanto mayor es la desigualdad de riqueza e ingresos, más arduo resulta ejercer de manera efectiva este contrapoder. Esta es la razón por la que lograr una mayor igualdad no es solo un tema ético o de aciertos en la economía; es un asunto relacionado directamente con la supervivencia de nuestra democracia.

Con la agenda que he propuesto, todos los estadounidenses *podrían* alcanzar el estilo de vida al que aspiran, de formas acordes con nuestros valores de libre elección, responsabilidad individual y libertad. Es una agenda ambiciosa y aun así necesaria: pese a lo mal que están hoy las cosas, hay grandes posibilidades de que, con los avances en tecnología que ya asoman por el horizonte, empeoren aún más si seguimos en el curso actual. Podríamos acabar teniendo mayor desigualdad y una sociedad incluso más dividida y más descontenta aún. Las políticas gradualistas —un poco más de educación por aquí, unas pocas ayudas más por allí—, aun siendo relevantes en una estrategia general, no están a la altura de los desafíos que Estados Unidos enfrenta hoy. Necesitamos el cambio de rumbo dramático al que llama la agenda progresista enunciada en estas páginas.

Hemos puesto en movimiento una dinámica enfermiza que, a su libre arbitrio, nos hace estremecernos solo de pensar a donde podría conducirnos. He escrito este libro con la esperanza y fe en la

posibilidad de un mundo alternativo, y en que hay suficientes estadounidenses que creen en ello, que trabajando juntos podemos revertir esta trayectoria aciaga. Esto incluye a la gente joven que no ha perdido aún su idealismo, a los de generaciones anteriores que todavía se aferran a los ideales de igualdad de oportunidades y prosperidad compartida, y a quienes recuerdan la lucha por los derechos civiles con la que tantos se comprometieron en cuerpo y alma y que, por un momento, vislumbraron algún progreso, solo para ver este oscuro nubarrón cernirse sobre el país. Este mundo alternativo no se basa en reconstruir un pasado imaginario, sino en construir un futuro realista, valiéndonos de nuestro conocimiento de la economía y la política, así como de lo que hemos aprendido de estos fracasos de las décadas recientes. Los mercados adecuadamente diseñados y bien regulados, trabajando en conjunto con el Gobierno y una miríada de instituciones de la sociedad civil, son la única vía hacia delante.

Esta visión alternativa del futuro, este nuevo contrato social del siglo XXI que he descrito aquí, es muy distinto de lo que la Administración Trump y el Partido Republicano ofrecen hoy a Estados Unidos, demasiado a menudo con un apoyo significativo de la comunidad empresarial. Nuestros fracasos pasados son el preámbulo a nuestro propio futuro: a menos que gestionemos mejor los avances tecnológicos, bien podríamos estar adentrándonos en una distopía con niveles de desigualdad cada vez mayores y una política cada vez más escindida, con unos individuos y una sociedad que estuviesen cada vez más lejos de donde querríamos estar.

No es demasiado tarde para salvar al capitalismo de sí mismo.

AGRADECIMIENTOS

Como ya indiqué en el prólogo, este libro se basa en conclusiones a las que he llegado en mis libros anteriores, que incluyen cuatro textos relativos a la globalización (*El malestar en la globalización* [2002], *Comercio justo para todos*, en coautoría con Andrew Charlton [2005],(4) *Cómo hacer que funcione la globalización* [2006] y *El malestar en la globalización: la antiglobalización en la era de Trump* [2018]); tres sobre desigualdad (*El precio de la desigualdad* [2012], *La gran brecha* [2015] y *Rewriting the Rules of the American Economy: An Agenda for Growth and Shared Prosperity*, redactado en coautoría con Nell Abernathy, Adam Hersh, Susan Holmberg y Mike Konczal [2015]); un ensayo acerca de las verdaderas fuentes del crecimiento económico, *La creación de una sociedad del aprendizaje: una nueva aproximación al crecimiento, el desarrollo y el progreso social*, escrito junto con Bruce C. Greenwald (2016);(5) y dos libros sobre política económica y finanzas (*Los felices noventa* [2003] y *Caída libre* [2010]). Estos últimos se basaban, a su vez, en un sinnúmero de artículos académicos. Con los años he acumulado así una gran cantidad de deudas, en especial con mis muchos coautores y colegas, incluidos los de la Universidad de Columbia, el Instituto Roosevelt, el INET (Institute for New Economic Thinking), el Banco Mundial y la Administración Clinton.

Me he beneficiado, a la par, de las ideas de un gran número de académicos que han reflexionado en torno a cuestiones relacionadas con las aquí planteadas. Aun cuando he citado a muchos de ellos a lo largo de este libro, querría destacar especialmente a unos pocos:

Los datos y revelaciones del grupo creciente de especialistas en el problema de la desigualdad me han servido vastamente de apoyo, tales como François Bourguignon, sir Angus Deaton, Ravi Kanbur,

Branko Milonović, Thomas Piketty, Emmanuel Saez, Raj Chetty, Gabriel Zucman, James Galbraith y mi querido amigo y coautor, el fallecido Tony Atkinson. Debo agradecer a la vez la influencia e importante labor de Lawrence Mishel en el Economic Policy Institute, de Winnie Byanyima en Oxfam Internacional, y de Janet Gornick, antigua directora del Luxembourg Income Study (un centro de datos transnacional centrado en el tema de la desigualdad).

La noción de que el poder de mercado y la búsqueda de renta son dos fuentes primordiales de la actual desigualdad, idea que articulé hace muchos años en *El precio de la desigualdad*, se ha vuelto hoy dominante, y yo mismo me he beneficiado una enormidad de las conversaciones con muchos de quienes han contribuido a la bibliografía creciente sobre el poder de mercado y lo que cabe hacer al respecto, incluidos Steven Salop, Michael Katz, Carl Shapiro, Mike Konczal, Tim Wu, Eleanor Fox y Emmanuel Farhi. Adicionalmente, he participado en varias demandas antimonopolios cuya intención era preservar la libre competencia en el seno de la economía estadounidense, y las conclusiones de Keith Leffler, Michael Cragg, David Hutchings y Andrew Abere me han resultado en ese sentido inestimables. Mark Stelzner y Alan Krueger han venido a reforzar, por otra parte, mi comprensión del papel de las imperfecciones del mercado en los mercados laborales.

Mi coautor Anton Korinek ha tenido particular influencia en mis análisis de las nuevas tecnologías; lo mismo cabe señalar de Erik Brynjolfsson, Shane Legg de DeepMind, Mark Sagar de Soul Machines, y de una cena celebrada en torno al tema de la IA en la Royal Society, tras mi conferencia sobre el trabajo y la IA. Yochai Benkler, Julia Angwin y Zeynep Tüfekçi me han ayudado a comprender las cuestiones específicas que plantea la desinformación.

Al volver sobre los temas de la globalización, debo agradecer a Dani Rodrik y Danny Quah, Rohinton Medhora y Mari Pangestu; y, en lo del papel de aquella en la evasión tributaria, a Mark Pieth y la Comisión Independiente para la Reforma de la Fiscalidad Corporativa

Internacional, presidida por José Antonio Ocampo y en la cual he tenido el placer de participar.

Daniel Kahneman, Richard Thaler y especialmente Karla Hoff han influido muchísimo en mi concepción del papel que desempeñan la cultura, nuestra sociedad y nuestra economía en la configuración de los individuos, y a la vez otras facetas de la economía conductual.

Al reflexionar sobre la forma de responder a los desafíos de la globalización, la financiarización y las nuevas tecnologías, debo dejar constancia de mi deuda para con Akbar Noman, Giovanni Dosi, Justin Yifu Lin y Mario Cimoli por sus conclusiones en torno a la política industrial; y con Karl Ove Moene, Leif Pagrotsky, Isabel Ortiz y otros miembros del proyecto Roosevelt y la Iniciativa para el Diálogo Político, que reconsideran el estado de bienestar, por las conclusiones al respecto, incluido el modelo escandinavo.

Nicholas Stern y John Roome han tenido una gran influencia en mis reflexiones sobre el cambio climático, y Julia Olson y Philip Gregory en mi comprensión de las consecuencias legales que trae consigo la privación de los derechos infantiles.

He sostenido conversaciones inestimables con John Attanasio en torno a los temas que trata el capítulo 8, relativo a las reformas de nuestro sistema político, en especial los retos legales para reducir la influencia del dinero en nuestra política.

Vaya mi gratitud, a la vez, para Martin Wolff, Rana Foroohar, Edmund Phelps, George Soros, George Akerlof, Janet Yellen, Adair Turner, Michael Spence, Andrew Sheng, Kaushik Basu, Winnie Byanyima y Peter Bofinger (los últimos seis como miembros, junto con Rob Johnson, Rodrik, Quah, Medhora y Pangestu, de la Commission on Global Economic Transformation patrocinada por el INET, que copresido con Spence).

Al meditar en torno a cómo enfrentar la crisis financiera global de 2008, creé fuertes lazos intelectuales con varias personas, como Elizabeth Warren y Damon Silvers (que participaron en el Congressional Oversight Panel of the Troubled Asset Relief Program), y con los integrantes de la Commission of Experts of the President of the United Nations General Assembly on Reforms of the

International Monetary and Financial System, nombrada por el presidente de la Asamblea General de las Naciones Unidas y presidida por mí en 2009.

Otra comisión que presidí y que contribuyó a modelar mis puntos de vista sobre muchos temas que hemos tratado es la Comisión Internacional sobre la Medición del Rendimiento Económico y el Progreso Social, copresidida por Jean-Paul Fitoussi y Amartya Sen; y su sucesor, el Grupo de Expertos de Alto Nivel sobre la Medición del Rendimiento Económico y el Progreso Social, que copresidí con Martine Durand. Ambas instancias tuvieron un papel relevante a la hora de ampliar mis reflexiones relativas a aquello que constituye el bienestar. Quiero, pues, agradecer aquí las aportaciones de todos los miembros de la comisión.

Durante dos décadas, desde que empezó a trabajar conmigo en el Consejo de Asesores Económicos, Jason Furman ha sido para mí un colega valiosísimo, con certeras perspectivas respecto a las reformas que harían que la economía estadounidense funcionara mejor para todos.

En un lapso de casi veinte años, he pasado una semana durante la mayoría de veranos debatiendo el futuro de la socialdemocracia con un grupo de espíritus progresistas reunidos por George Papandreou, llamado el simposio de Symi, y las innumerables ideas intercambiadas han impregnado sin duda mucho de lo que este libro incluye. Quiero agradecer, a su vez, al propio George y otros participantes en el simposio, incluidos Kemal Derviş, Misha Glenny, Yanis Varoufakis y Matts Carlsson.

Una vez más, debo dar las gracias a la Universidad de Columbia por brindarme, durante casi dos décadas, el hogar intelectual en el que he podido florecer, y por proveerme del influjo de Bruce Greenwald, mi coautor de tanto tiempo y colega en dicha universidad.

Estoy también en deuda con The Rockefeller Foundation Bellagio Center, donde trabajé en borradores tempranos de este ensayo, disfrutando de sus apacibles y bellos alrededores. La camaradería y las animadas charlas de que disfruté allí me brindaron el escenario perfecto para emprender este ambicioso proyecto.

El Instituto Roosevelt, el centro de pensamiento creado «para cumplir con el legado y los valores de Franklin y Eleanor Roosevelt, desarrollando las ideas progresistas y el audaz liderazgo con que restaurar la promesa estadounidense de oportunidades para todos», entidad de la cual fui jefe de economía, ha ofrecido un lugar de encuentro para el debate y la reflexión en torno a cómo implementar la agenda progresista que he descrito en estas páginas. Quiero dar las gracias por ello a Felicia Wong, su presidenta, y Nell Abernathy, su vicepresidente de investigación y política. Su proyecto de «reescribir las reglas» fue especialmente importante para mí, y su éxito fue retomado por la Foundation for European Progressive Studies, una alianza de centros de pensamiento socialdemócratas en Europa; quisiera agradecer a Ernst Stetter, su secretario general, a Carter Dougherty, que guió el proyecto *Rewriting the Rules of Europe* hasta su conclusión, y al equipo de académicos de toda Europa que trabajaron en él. Park Won-soon, alcalde de Seúl, encabezó un trabajo similar en Corea.

En este libro he ido más allá de la economía y pasado al área de la política. Dado el momento que atravesamos, me era muy difícil no hacerlo. He argumentado durante mucho tiempo que un factor determinante y crucial del éxito de una economía son sus reglas, que se establecen en el juego político. Al sumergirme en esta área, Edward (Jed) Stiglitz me ha proporcionado muchísimas, por las que estoy ciertamente agradecido.

Robert Kuttner, Jeff Madrick, Felicia Wong, Rob Johnson, Martín Guzmán y Leif Pagrotsky leyeron las primeras versiones del manuscrito y me brindaron sus inestimables comentarios.

Mis estudiantes de posdoctorado y Martín Guzmán, el principal investigador a cargo de nuestro programa posdoctoral, han aportado valiosas reflexiones en torno a varios temas aquí analizados: Mayuri Chaturvedi e Ignacio Gonzales sobre el poder de mercado, la búsqueda de rentas y el crecimiento; Juan Montecino sobre ciertos aspectos de la globalización; Michael Poyker sobre el trabajo carcelario y los encarcelamientos masivos; y Levent Altinoglu sobre los mercados financieros. Me siento singularmente en deuda con

Martín, un colega muy valioso a la hora de analizar todos los asuntos aquí abordados.

Mis asistentes de investigación, Matthieu Teachout, Haaris Mateen, Naman Garg y Anastasia Burya, fueron en su colaboración bastante más lejos de lo que era su deber, al igual que los editores dentro de mi departamento, Debarati Ghosh y Andrea Gurwitt, que me ayudaron a llevar a término el manuscrito.

Debo reconocer, a la vez, la ayuda inestimable de otros miembros de mi departamento no solo en este proyecto, sino por garantizarme el tiempo requerido para un trabajo como este, a saber: Gabriela Plump, Caleb Oldham, Susanna De Martino y Sarah Thomas.

Como siempre, Stuart Proffitt de Penguin/Allen Lane, mis editores en Reino Unido, me brindaron comentarios reveladores y muy detallados en torno al texto.

Este ensayo surgió de las discusiones con Drake McFeely, mi editor de tanto tiempo en Norton, y quien proporcionó la clase de asesoría editorial que parece haberse convertido hoy por hoy en un arte olvidado. Brendan Curry me hizo sugerencias impagables en la fase de borrador inicial, y Nathaniel Dennett supervisó el manuscrito hasta su fase última. Charlotte Kelchner revisó con habilidad el manuscrito original, Lynne Cannon Menges corrigió las pruebas con su vista de águila y Dassi Zeidel, editora del proyecto, y Lauren Abbate, gerente de producción, resultaron insustituibles a lo largo de todo el proceso.

Estoy particularmente en deuda, además, con Eamon Kircher-Allen, mi editor de tanto tiempo dentro de la entidad, que se sumergió en las etapas iniciales de este proyecto y fue un asociado cabal durante la mayor parte de él.

Para finalizar, gracias como siempre a mi esposa Anya. Con mi primer libro conocido, *El malestar en la globalización*, ella me enseñó a escribir. Con este, su papel ha sido desde luego mayor, no solo editando el material, sino inspirándome, y espero sinceramente que cada lector experimente nuestra pasión por entender lo que ha ido mal y lo que se debe hacer al respecto, por la importancia del saber y para mantener la fortaleza de nuestras instituciones que buscan la verdad.

Y una nota adicional a la dedicatoria: en 1965 acudí a Cambridge, Inglaterra, con una beca Fulbright y estudié al amparo de grandes maestros como James Meade, Joan Robinson, Nicholas Kaldor, Frank Hahn y David Champernowne, a quienes les apasionaban los temas de la desigualdad y la naturaleza de nuestro sistema capitalista. Entre los muchos amigos para toda la vida que allí hice estaban Anthony Atkinson, uno de mis primeros alumnos, y James Mirrlees, por entonces un joven conferenciante e investigador.

ÍNDICE ALFABÉTICO

1 por ciento
  estrategias para mantener el poder por parte del
  participación en la riqueza nacional del
  y bienestar público
  y crecimiento de los ingresos
  y crecimiento general del país

abusos de poder
  dinero y
  pesos y contrapesos para evitar los
abyección moral
acción afirmativa
acción colectiva
  circunstancias que exigen una
  en el preámbulo a la Constitución
  equilibrada con el individualismo
  regulación como
  y los fallos de Gobierno
  y necesidad creciente del Gobierno
accionistas
  intereses de los
  maximización del valor para los
acoso
Acton, lord
Acuerdo de Copenhague (2009)
Acuerdo sobre los Aspectos de los Derechos de Propiedad Intelectual relacionados
  con el Comercio (ADPIC)
Acuerdo Transpacífico de Cooperación Económica (TPP)
Adelson, Sheldon
Adobe
afroamericanos
  encarcelamiento masivo de
  obstrucción al voto de los

transmisión intergeneracional de desventajas entre los
y desigualdad
y la *GI Bill*
y leyes de Jim Crow
véase también discriminación: racial
Agencia de Protección Ambiental (EPA)
agenda progresista
en el preámbulo a la Constitución
para promover el bienestar general
y reinvención del Partido Demócrata
agricultura, Gran Depresión y
ahorro
ahorradores a largo plazo
personal
AIG
Akerlof, George
y Robert Shiller: *La economía de la manipulación: cómo caemos como incautos en las trampas del mercado*
alcoholismo
Alemania
nazi
alimentación, acceso a la
alimentos genéticamente modificados (OGM)
AlphaGo
Amazon
véase también Bezos, Jeff
American Airlines
American Express
ampliaciones del copyright
análisis coste-beneficios
antimonopolios
Apple
evasión tributaria de
poder de mercado de
y demandas por infracción de patentes
y recompras de acciones
aranceles
Arizona, caso de financiación de campañas
armonización normativa
Asociación de Patologías Moleculares
asociaciones público-privadas
AT&T
atención médica

acceso universal a la
mejora en el acceso a los servicios de
opción pública en
universal
y excepcionalismo americano
Australia
automatización, *véase* tecnología

Banco Europeo de Inversiones
Banco Mundial
índice de capital humano del
bancos
apuestas de la banca
banca de reserva fraccionaria
banca relacional
centrales
como amenaza a la democracia
fusiones y adquisiciones
«generar para distribuir», modelo de la actividad bancaria
movimientos bancarios
multinacionales de desarrollo
necesidad de regulación de los
rescate a los (2008)
tradicionales frente a modernos
y la crisis financiera de 2008
y los paraísos fiscales
véase también finanzas (sector financiero); banqueros
Bannon, Steve
banqueros
juego con saldo negativo de los
Baqaee, David
barreras a la entrada de competidores o libre competencia
véase también competencia
beneficios
a partir de comisiones bancarias
como fuente de riqueza asociada a las rentas
en China
explicación del aumento de los
fruto de fusiones
ganancias excesivas como fuente de la riqueza por rentas
la competencia como amenaza a los
y banca de reserva fraccionaria
y globalización

Bezos, Jeff
véase también Amazon
bienes públicos
e investigación
fracaso de los mercados para proveer
los datos vistos como
los medios de comunicación como
y organizaciones no gubernamentales
bienestar de la ciudadanía
big data
como amenaza a la democracia
e investigación
en China
regulación del
y objetivación del cliente
y poder de mercado
y privacidad
véase también inteligencia artificial (IA)
Blackberry
Blankfein, Lloyd
blanqueo de dinero
bonos públicos
Brexit
Buckley contra Valeo, caso
Buffett, Warren
burbuja inmobiliaria
burocracia
pesos y contrapesos a la
sabotaje de Trump a la competencia o a la integridad de la
Burtless, Gary
Bush contra Gore, caso
Bush, George H. W.
Bush, hijo, George W., y su Administración
y casos antimonopolios
y los recortes fiscales
y pérdida de estatus del Tribunal Supremo como justo árbitro
y privatización de la Seguridad Social
Bush, Jeb

cadenas de abastecimiento
calidad de vida
y acceso a la atención médica
y educación

y garantía de una vida decente para todos
y pensiones
y vivienda propia
véase también nivel de vida
Cámara de Representantes
véase también Congreso de Estados Unidos
cambio climático
Acuerdo de París (2015)
desastres relacionados con el
fallos de los mercados para abordar el
y embestidas contra la verdad
y justicia intergeneracional
y los efectos del dinero en el debate sobre
véase también medioambiente; contaminación
cambios tecnológicos con «sesgo experto»
Cambridge Analytica
campaña, gastos de
véase también Citizens United
Canadá
capital
capital-ingreso, proporción
participación del
privado
retorno libre de riesgo del, *véase* retorno del capital: libre de riesgo
social
tasa de rendimiento del
capitalismo
al estilo americano, *véase* capitalismo al estilo americano
de Estado
fin del comunismo como supuesto triunfo del
capitalismo al estilo americano
e identidad nacional
riesgos del
visión por otros países del
y demandas por infracción de patentes
y mercado hipotecario
y valores
captura
carbón, compañías del
carbono, impuesto a las emisiones de
Carta de Derechos Fundamentales
Carter, Jimmy, y su Administración
Case, Anne

Centros para el Control de Enfermedades
Chao, Elaine L.
Charter Communications
China
  «economía de mercado socialista con características chinas»
  empresas conjuntas con China
  falta de resguardo a la privacidad en
  guerras comerciales con
  ideología económica de
  índice de crecimiento de
  ingreso per cápita en
  PIB de
  y desempleo en Estados Unidos
  y globalización
  y renta global sin riesgo sobre el capital
ciberseguridad
ciencia
  como empresa social
  como fuente de riqueza de las naciones
  como valor compartido
  desdén de Trump por la
  negacionismo científico
  sustituida por la ideología
  y juicios colectivos
  y la Ilustración
  y nivel de vida
Citigroup
Citizens United contra Federal Election Commission, caso
cláusulas arbitrales
cláusulas de no competencia
Clinton, Bill, y su Administración
Clinton, Hillary
Código de Justiniano
Comcast
comercio
  a corto plazo
  acuerdos comerciales
  bilateral, déficit del
  comisiones del
  déficit comercial
  desequilibrio comercial y déficits presupuestarios
  guerras comerciales
  internacional e imperio de la ley

liberalización del, *véase también* globalización
multilateral, déficit del
patrón de
Comisión Federal de Comercio (FTC)
Comisión Federal de Comunicaciones (FCC)
comisiones
a las tarjetas de crédito
e hipotecas
ganancias bancarias con las
por fusiones y adquisiciones
y cuentas privadas de jubilación
y modelo de la actividad bancaria «generar para distribuir»
comités de acción política (CAP)
competencia
barreras a la entrada de competidores o libre
comportamiento contrario a la
en el mercado de las ideas
perfecta frente a los monopolios
y concentración de mercado
y fallos de mercado
y poder
y poder de mercado
comportamiento predatorio
comunismo, colapso del
confianza como factor esencial del sistema económico
conflictos de interés
Congreso de Estados Unidos
leyes antimonopolios del
nominaciones al Tribunal Supremo del
y el dinero en la política
y el Obamacare
y el proceso regulador
y el Representante de Comercio de Estados Unidos (RCEU)
y grupos de presión, *véase* grupos de presión
y la Gran Recesión
véase también Cámara de Representantes
conocimiento
brecha en
como bien público
desdén de Trump por el
economía basada en el
sabotaje contra las instituciones del
y crecimiento

y productividad
y riqueza de las naciones
Consejo de Asesores Económicos (CAE)
conservadurismo, abrazar el cambio frente al
Constitución de Estados Unidos
«bienestar general» en el preámbulo a la
cambios económicos desde que se redactó la
cláusula de los tres quintos en la
como fruto del razonamiento y la argumentación
libertades individuales fente al interés colectivo en la
referencia a la acción colectiva en el preámbulo a la
y derechos de las minorías
contaminación
véase también medioambiente
contratistas del sector defensa
contratos laborales
cooperativas
corporaciones
derechos otorgados por el Estado a las
multinacionales, evasión de impuestos de las
vistas como personas
y dinero en la política
y el aprovechamiento de su poder de mercado contra los trabajadores
y participación de la fuerza laboral
corrupción
costes de transacción
del registro y voto electoral
y reforma hipotecaria
y sector público frente al privado
crecimiento
agenda económica para el
comparaciones con el nivel de vida internacional
demográfico
después de la crisis financiera de 2008
el poder de mercado como factor hostil al
en China
en declive desde 1980
en la economía posterior al decenio de 1970
fracaso del sector financiero para apoyar el
recuperación del
y conocimiento
y desigualdad
y fuerza laboral

y tributación
crédito
cooperativas de
tarjetas de
crisis financiera (2008)
como error humano
como fracaso del capitalismo
como síntoma de fracasos económicos mayores
regulación en respuesta a la
rescate a la banca, *véase* bancos: rescate a los (2008)
respuesta del Gobierno a la
y abyección moral de los banqueros
y China
y crecimiento no sostenible
y desregulación
y liberalización del mercado
y vivienda
véase también Gran Recesión
cuidado de los niños
cultura y comportamiento económico

Daraprim
darwinismo social
datos
exclusividad de los
propiedad de los
Deaton, Angus
DeepMind
déficits
gemelos
presupuestarios, *véase* déficits presupuestarios
déficits presupuestarios
e infraestructura
y desequilibrio comercial
y Ley de Reforma Tributaria (2017)
deliberación
demanda
como fuente de creación de trabajo
de trabajo, reducción por sustitución tecnológica de mano de obra
efecto del poder de mercado sobre la
y automatización
y creación de empleo
y economía keynesiana

demanda del consumidor, *véase* demanda
democracia
como un valor compartido
desdén de Trump por la
desigualdad como amenaza a la
disminución de la influencia de la riqueza en la
instituciones democráticas, fragilidad de las
las nuevas tecnologías como amenaza a la
necesidad de un movimiento nuevo
reformas electorales
representativa
supresión por la minoría de la
obstruccionismo electoral
y el poder del dinero
y fragilidad de las normas e instituciones
y preservación de un sistema de pesos y contrapesos
y una agenda para reducir el poder del dinero en la política
véase también elecciones
demografía
«deplorables» (Hillary Clinton)
derecha ideológica
acción colectiva rechazada por la
acción del Gobierno rechazada por la
sabotaje a la burocracia nacional por
Tea Party, *véase* Tea Party, movimiento del
y la Seguridad Social
y las políticas económicas de Reagan
y los medios de comunicación
derecha religiosa
derecho a trabajar, leyes del
derechos de la mayoría y reforma electoral
derechos de propiedad intelectual (DPI)
China y los
y acuerdos comerciales
y asfixia de la innovación
y globalización
y progreso tecnológico
derivados
desempleo
como desperdicio de recursos
de larga duración, seguros de
subsidio de
y automatización

y economías de mercado
y mercados laborales
y renta básica universal
desglobalización
desigualdad
beneficios de reducir la
crecimiento de la
de oportunidades
efectos de la tecnología sobre la
en años tempranos después de la Segunda Guerra Mundial
en el siglo XIX y principios del XX
en sanidad
fracaso de los economistas al abordar la
intentos en el siglo XX de atajar la
racial, étnica y de género
racial, *véase* discriminación: racial
sistema educativo como perpetuador de la
tolerancia de la
y diseño del sistema financiero
y elecciones de 2016
y ganancias excesivas
y Ley de Reforma Tributaria (2017)
y políticas actuales
véase también ingresos: desigualdad de los; riqueza: desigualdad de la
desindustrialización
en Gary (Indiana)
época temprana de la
fallo en gestionar la
y facilitación de la transición a un mundo posindustrial
y globalización
y políticas basadas en el lugar
y su efecto en el promedio de la ciudadanía
desintermediación
desregulación
véase también economía: de subsidio a la oferta
desventajas, transmisión intergeneracional de las
Detroit (Michigan)
deuda
estudiantil
véase también crédito
Dickens, Charles
Diez Mandamientos
dinero en la política

agenda para reducir el poder del
como causa de los problemas actuales
reducción de la influencia del
y caso de Citizens United
y gastos de campaña
y leyes de transparencia
y puertas giratorias
y reforma electoral
y tecnología
discriminación
bajo la *GI Bill*
de género
étnica
formas de
medios de abordar la
mejorar la economía reduciendo la
por los bancos
racial
y desigualdad
y mitos sobre la acción positiva
y participación en la fuerza laboral
y textos de economía
discurso y gobernancia
Disney
disputas, solución de
doctrina del interés público

economía
comportamental
de subsidio a la oferta
del goteo, *véase también* economía: de subsidio a la oferta
deterioro desde principios de los ochenta de la
economías de alcance
economías de escala
efecto en los individuos y la sociedad del fracaso en la
fracaso desde finales de los ochenta
furor de los recortes fiscales de Trump
intervención del Gobierno en la
keynesiana
«nueva economía»
reducción de la discriminación en la
restauración de la justicia a través de las generaciones
restauración de la justicia en el sistema tributario

restauración de las oportunidades y la justicia social
restauración del crecimiento y la productividad
supuestos sobre los individuos en la
transición a un mundo posindustrial en la
transmisión intergeneracional de ventajas y desventajas
«vudú»
y acción colectiva
y empleos decentes con buenas condiciones de trabajo
y Seguridad Social
Edad Dorada
educación
basada en el conocimiento
mejora del aceso a la
oportunidad para reducir la desigualdad de la
pública
réditos de la inversión del Gobierno en
superior, *véase también* universidades
y tributación
Eggers, Dave: *El Círculo*
egoísmo
Eisenhower, Dwight, y su Administración
elecciones
de 1992
de 2000
de 2012
de 2016
gastos de campaña para las
manipulación electoral, *véase* fraude: electoral
obstruccionismo electoral
primarias de 2016
véase también sufragio
élite
control de la economía por la
reglas escritas por la
y crisis financiera de 2008
y desconfianza en el Gobierno
y promesas de crecimiento por liberalización del mercado
empleo
a tiempo parcial o con jornada partida, *véase también* horarios discrecionales
asegurar el pleno
con buenas condiciones laborales
derecho al
destrucción de

garantizado
mejora de la calidad del
pleno empleo
política fiscal para garantizar la creación de
y conciliación con la vida personal
y nuevas tecnologías
y reducción de la explotación
y trabajadores no cualificados, *véase* trabajadores no cualificados
véase también participación de la fuerza laboral; trabajo
encarcelamiento masivo, *véase* encarcelamiento
encarcelamiento
Enmienda Durbin
epistemología
Equifax
Era Progresista
esclavitud
Escuela de Chicago
escuelas concertadas
especialización
estancamiento secular (a largo plazo)
estándar fiduciario
etiquetado de alimentos
Europa
acuerdos comerciales que favorecen a
inversión en infraestructura de
protección de la privacidad en
regulación de datos en
unidad contra Trump
y globalización
«evanescente sueño americano» (Opportunity Insights)
excepcionalismo americano
explotación
como fuente de riqueza
en la economía actual
en los textos de economía
frente a creación de riqueza
reducción de la
y el poder de mercado
y el sector financiero
y redistribución de la riqueza
exportaciones, *véase* globalización

como monopolio natural
competencia por ingresos en publicidad de
prácticas anticompetencia de
reducción del poder de mercado de
regulación de la publicidad en
utilidad pública, reclasificación como
y conflictos de interés
y el *big data*
y las fusiones preventivas
y su poder de mercado en medios antimonopolios blandos
Farhi, Emmanuel
farmacéuticas (*big pharma*), grandes empresas
fascismo
finanzas (sector financiero)
apuestas de las
como microcosmos de una economía más vasta
desintermediación de las
economía disfuncional generada por las
freno del daño a la sociedad generado por las
historia de la disfuncionalidad de las
intereses privados frente a los sociales
miopía de las
oposición a la reforma hipotecaria de las
y acuerdos comerciales
y contagio de sus dolencias al resto de la economía
y crisis estadounidense
y garantías del Gobierno
y opción pública
véase también bancos
First National Bank
fiscalización judicial o parlamentaria, *véase* regulación
Fondo Monetario Internacional (FMI)
Ford Motor
formación bruta de capital fijo
Fox News
fraude
electoral
Friedman, Milton
Fukuyama, Francis
El fin de la historia y el último hombre
fusiones
beneficios de la banca con las
en los medios de comunicación

preventivas
verticales
y poder de mercado

Galbraith, John K.
Garland, Merrick
Gates, Bill
Geithner, Tim
genética
George, Henry
GI Bill
globalización
acción colectiva para abordar la
déficits presupuestarios y comerciales en la
e ingresos tributarios
efecto sobre el ciudadano medio de la
en la Era de la IA (inteligencia artificial)
falsas premisas sobre la
fracaso al gestionar la
heridas de la
tecnología frente a
y acuerdos comerciales del siglo XXI
y cooperación global en el siglo XXI
y guerras comerciales
y marcos legales en internet
y poder de mercado
y propiedad intelectual
y proteccionismo
y sistemas de valores
y trabajadores no cualificados
Gobierno
asunción del riesgo hipotecario por el
contratación de trabajadores por el
debate sobre el papel del
en la agenda progresista
en las finanzas
fallos de
falta de confianza en el
garantías a los préstamos
gestión del cambio tecnológico por el
intervención durante las recesiones económicas
necesidad creciente del

predistribución y redistribución por el
protección social del
recuperación del crecimiento y la justicia social
regulación y normas
sociedades público–privadas
visión que la Escuela de Chicago tiene del
y banca de reserva fraccionaria
y la Gran Depresión
y necesidad de acción colectiva
y reforma política
y sistema educativo
gobiernos autoritarios y *big data*
Goebbels, Joseph
véase también Alemania: nazi
Goldman Sachs
Google
AlphaGo
conspiración contra el «levantamiento» de empleados entre empresas
manipulación de leyes tributarias por
poder de mercado de
y conflictos de interés
y el *big data*
y fusiones preventivas
y las restricciones europeas al uso de datos
Gordon, Robert
The Rise and Fall of American Growth: The US Standard of Living Since the Civil War
Gore, Al
Gran Bretaña, riqueza obtenida del colonialismo
Gran Depresión
«gran moderación»
Gran Recesión
como fallo de mercado
crecimiento de la productividad después de la
e ingresos de jubilación
empleo recuperado después de la
inadecuado estímulo económico después de la
ritmo de recuperación a partir de la
y débil red de Seguridad Social
y desregulación
y élites
y patologías de la desesperanza
véase también crisis financiera (2008)

granjeros y Gran Depresión
Greenspan, Alan
grupos de presión
Guerra Fría, fin de la
  véase también comunismo, colapso del

Hastert, regla de
«hechos alternativos»
herencia como fuente de riqueza, *véase* riqueza: herencia como fuente de
hispanos
Hitler, Adolf
  véase también Alemania: nazi
Hobbes, Thomas
horarios discrecionales
horas extraordinarias
huracanes

IA, *véase* inteligencia artificial (IA)
identidad nacional, efecto del capitalismo sobre la
ideología, ciencia reemplazada por la
igualdad
  agenda económica a favor de la
  como base de una economía que funcione
  como valor compartido
  del poder adquisitivo
Ilustración
  ataque a los ideales de la
  y calidad de vida
imperio de la ley y comercio internacional
importaciones, *véase* globalización; guerras comerciales
impuesto de sociedades
  y globalización
impuestos
  a las transacciones financieras
  a las universidades
  a los datos
  de sociedades, *véase* impuesto de sociedades
  de sucesiones
  evasión de
  impuesto mínimo alternativo
  inmobiliarios
  progresivos

recortes fiscales, *véase* recortes fiscales
regresivos, *véase* tributación regresiva
restauración de la justicia en el sistema de
y búsqueda de renta
y cambio tecnológico
y éxito económico de Suecia
y problema con el «disfrutar sin pagar»
y sistema educativo
y transformación estructural por el cambio tecnológico
India, empleos garantizados en la
índice de capital humano (Banco Mundial)
índice de desarrollo humano
individualismo
puro, mito del
industria
alimentaria
de las telecomunicaciones
petrolera
información política
infraestructura
asociaciones público–privadas para la
retornos de la inversión en
y Banco Europeo de Inversiones
y contratación de trabajadores por el Gobierno
y Ley de Reforma Tributaria (2017)
y política fiscal
y tributación
ingresos
círculo vicioso de los bajos
de la fuerza laboral
del capital
desigualdad de los
fiscales y globalización
medios previos a los impuestos, Estados Unidos (1974-2014)
públicos
renta básica universal
véase también salarios
inmigración
inmigrantes, *véase* inmigración
innovación
descenso en el ritmo de la
economía de la
y derechos de propiedad intelectual (DPI)

y desempleo
y neutralidad de la red
y poder de mercado
y regulación
inseguridad, seguridad social como remedio contra la
inserciones tecnológicas
Instagram
instituciones
del conocimiento, debilitamiento de las
en la agenda progresista
fragilidad de las
públicas, fragilidad de las
Intel
inteligencia artificial (IA)
e innovaciones
en China
globalización en la era de la
progresos en
y pérdida de empleos
y poder de mercado
intereses a corto plazo
intereses específicos
véase también grupos de presión
intereses inmobiliarios
intermediación
internet
«balcanización de internet»
buscadores de, guerras entre los
neutralidad de la red
Orden para una Internet Abierta
Internet Explorer
inversión
a largo plazo
bruta
debilitada por el poder de monopolio
frente a recompras
y justicia intergeneracional
y recortes fiscales a las corporaciones
investigación
aplicada
ataques de Trump a la
en la nueva economía
fracaso del mercado para proveer

necesidad de fondos públicos para la
rendimientos de la inversión pública en
universidades de
y el *big data*
iPhone
Irlanda
Italia

Jackson, Andrew
Janus contra American Federation of State, County and Municipal Employees, caso
Jobs, Steve
Johnson, Lyndon B.
jubilación
ahorros para la
forzada
judicatura
véase también Tribunal Supremo
juicios colectivos
Juliana contra Estados Unidos, caso
Junta Nacional de Relaciones Laborales
juramento de fidelidad
justicia
económica, *véase* justicia económica
intergeneracional
medioambiental y justicia económica
racial y justicia económica
social, *véase* justicia social
justicia económica
perspectivas históricas de la
y justicia intergeneracional
y justicia racial
y sistema tributario
justicia social
e intervención del Gobierno en la economía
restauración de la
y mercado laboral
y transmisión intergeneracional de ventajas o desventajas

Kagan, Elena
Kennedy, John F.
Keynes, John Maynard
King Jr., Martin Luther

Koch, hermanos
Krueger, Alan
Kurz, Mordecai
Kuznets, Simon
  ley de

Land O'Lakes
Lee Se-dol
«levantamiento» de empleados, acuerdos de las empresas contra el
Levin, Carl
Ley Antimonopolios Sherman (1890), Estados Unidos
Ley de Ampliación del Copyright (1998), Estados Unidos
Ley de Decencia en las Comunicaciones
Ley de Derecho Electoral (1965), Estados Unidos
Ley de Derechos de Autor de la Era Digital (1998), Estados Unidos
Ley de Educación para la Defensa Nacional (1958), Estados Unidos
ley de la oferta y la demanda, el trabajo y la
Ley de Protección al Paciente y Atención Sanitaria Asequible (Obamacare), *véase* Obamacare
Ley de Reforma Tributaria (2017), Estados Unidos
  como «economía vudú»
  daño a generaciones futuras de la
  e infraestructura
  e intereses inmobiliarios
  furor por la
  grietas y resquicios en la
  impuestos regresivos
  nociones fallidas detrás de la
  opinion pública sobre la
  y déficit comercial
  y el Obamacare
  y recompras de acciones
  y Trump
  y universidades de investigación
Ley Dodd-Frank de Reforma de Wall Street y Protección del Consumidor (2010), Estados Unidos
Ley Glass-Steagall (1933), Estados Unidos
leyes de transparencia
Leyes Jim Crow (1876), Estados Unidos
liberalización del mercado, *véase* mercado: liberalización del
liberalización financiera, *véase* mercado: liberalización del
libertad y regulación
Lighthizer, Robert

locos años veinte
lucha de clases
Lutero, Martín

MacLean, Nancy
macroeconomía
  factores macroeconómicos
Madoff, Bernie
Malthus, Thomas Robert
Manchester (Reino Unido)
mandato individual
manipulación política, *véase* política: manipulación
«mano invisible» (Adam Smith)
manufacturas y aranceles
máquinas en sustitución de los trabajadores
  véase también tecnología; trabajadores no cualificados: y automatización
Marcha sobre Washington por el trabajo y la libertad (1963)
  véase también King Jr., Martin Luther
márgenes
Marshall, John
Massachusetts Institute of Technology (MIT)
MasterCard
materialismo
mayores como fuerza laboral
medicamentos genéricos
Medicare
medioambiente
  e impuesto a las emisiones de carbono
  fracaso de los economistas para incorporar el
  y acción colectiva
  y crecimiento económico
  y verdadera salud económica
  véase también cambio climático
medios de comunicación
  ataques de Trump contra los
  como parte del sistema de pesos y contrapesos de la sociedad
  y mercado de ideas
  y mito del sueño americano
mercado
  concentración de
  de ideas
  economía de
  fallos de

fuerzas impersonales de
liberalización del
neoliberalismo o fundamentalismo de
poder de, *véase* poder de mercado
véase también mercados
mercado bursátil
mercados
como base de la economía
como insuficientes para lograr la prosperidad por sí solos
como medio, más que como un fin
fe excesiva en los
límites de los
necesidad de reestructurar los
papel del Gobierno en gestionar los
y su fracaso en abordar la conciliación del trabajo y la vida personal
y su fracaso en lograr el pleno empleo
y su fracaso en proveer bienes públicos
véase también mercado
mercados laborales «atomizados»
mercantilismo
Mercer, Robert
Merkel, Angela
«Mickey Mouse», disposición de la Ley de Extensión del Copyright (1998), Estados Unidos
Microsoft
MID (miedo, incertidumbre y duda), estrategia
mitos que enmascaran los fracasos
modelo de equilibrio competitivo
monopolios
competencia perfecta frente a los
de nuevas tecnologías y *big data*
definición de
naturales
y derechos de propiedad intelectual (DPI)
y desigualdad del ingreso
y neutralidad de la red
y rentas
monopsonios
movilidad y políticas basadas en el lugar
movimientos nuevos, necesidad de
movimientos progresistas
mujeres
expectativa de vida y estatus socioeconómico de las

y brecha salarial
y crecimiento de la fuerza laboral
y salarios de los maestros
mundo posindustrial, transición más fácil a un
Murdoch, Robert
muro de Berlín, caída del
Musk, Elon
musulmanes, prohibición de entrada en Estados Unidos
Myriad

National Federation of Independent Business contra Sebelius, caso
nativismo
neoliberalismo, *véase* mercado: neoliberalismo o fundamentalismo de; mercado: liberalización del
Netflix
Netscape
Neumann, John von
Never Trumpers
New Deal
nivel de vida,
aumento en los últimos doscientos cincuenta años
comparativa internacional
después de 1800
y aranceles
y conocimiento
y crecimiento
y la investigación patrocinada por el Gobierno
véase también calidad de vida
Nixon, Richard M.
normas
fragilidad de las
«notificación y comentarios» de las normas, procedimiento de
y puertas giratorias
y su violación por el Partido Republicano
noticias falsas
Nuance

Obama, Barack, y su Administración
medidas antimonopolio de
Merrick Garland, candidato al Tribunal Supremo de
opción pública para el Obamacare
opinión sobre la desigualdad

rescate a la banca (2008) por
Obamacare (Ley de Protección al Paciente y Atención Sanitaria Asequible)
obesidad
Old Age, Survivors and Disability Insurance (OASDI)
oligopolio en el ámbito de la edición académica
opción pública
para hipotecas
para los fondos de pensiones
y el Obamacare
oportunidades
compromiso gubernamental para promover las
desigualdad de
restauración de las
transmisión intergeneracional de ventajas y desventajas en cuanto a
Opportunity Insights, proyecto de la Universidad de Harvard
Organización Mundial del Comercio (OMC)
Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE)
organizaciones no gubernamentales (ONG)
orientación al cliente
Orwell, George: *1984*
Oxfam

pagos de incentivos
a los profesores
y reforma electoral
Pai, Ajit
países escandinavos
paneles arbitrales
paneles solares chinos
paraísos fiscales
paridad del poder adquisitivo
participación de la fuerza laboral
Partido Demócrata
apoyo popular al
efecto del fraude electoral en el
necesidad de reinvención del
renovación del
y la Gran Recesión
y privación de derechos civiles
Partido Republicano
composición del
e impuesto de sociedades
estímulo fiscal durante la Gran Recesión

postura anticiencia del
Trump frente a Reagan
y Citizens United
y el dinero en la política
y el Obamacare
y falta de consecuencias para las élites en la Gran Recesión
y fraude electoral
y la Ley de Reforma Tributaria (2017)
y la pérdida de estatus del Tribunal Supremo como árbitro justo
y privación de derechos civiles
y su indiferencia por los que se quedaron atrás con la globalización o la tecnología
y sus objetivos de búsqueda del poder
partidos políticos, desencanto público con los
patentes
de genes
«reverdecimiento» de
troles de
«patologías de la desesperanza»
Paul, Rand
Paxton, Robert O.
pensamiento de tipo suma cero
pequeñas y medianas empresas (pymes)
permisos familiares
permutas de incumplimientos crediticios
pesos y contrapesos
Petersen, Matthew Spencer
Pew Economic Mobility Project
PIB
como falsa medida de prosperidad
porción creciente del PIB para el sector financiero
y élites
Piketty, Thomas
plusvalía del consumidor
pobreza
transmisión intergeneracional de la
y desigualdad de oportunidades
y educación
y expectativa de vida
poder
abusos de, *véase* abusos de poder
blando
coercitivo del Gobierno

competencia frente a
de mercado, *véase* poder de mercado
político y poder de mercado, *véase también* poder de mercado
poder de mercado
aumento en el
como perjuicio para el crecimiento
creación de riqueza frente a extracción de riqueza
cuota decreciente del trabajo y el capital
de empleadores sobre los trabajadores
e innovación
e inteligencia artificial (IA)
e inversión privada en investigación
en el mercado de ideas
leyes antimonopolios para refrenar el
local
necesidad de restringir los abusos del
razones del aumento en el
y derechos de propiedad intelectual (DPI)
y división de la tarta de los ingresos públicos
y division política
y el *big data*
y fusiones
y mercados laborales
y reglas implícitas del juego económico
y rentas
y supresión salarial
y tecnología
polarización del mercado laboral
política
fiscal
fracasos de la
manipulación
monetaria
para gestionar las consecuencias económicas de la innovación
poder del sector financiero en la
políticas activas en el mercado laboral
políticas basadas en el lugar
políticas industriales
reforma de las reglas de la
populismo
precios
discriminación de
perfectos, discriminación de

poder de fijación de
predatorios
predistribución
prejuicios, *véase* discriminación
préstamos, *véase también* crédito
presupuesto equilibrado, principio del
prima de riesgo
principal factor problemático
prisión, *véase* encarcelamiento
prisiones privadas
privacidad
problema con el egoísmo del «disfrutar sin pagar»
productividad
e inversión en capital humano o material
en Estados Unidos frente a otros países avanzados
mejoras en la
recuperación de la
salarios ya no correlacionados con la
y conocimiento
y horas de trabajo
y riqueza de las naciones
profesores
proteccionismo
Proyecto del Genoma Humano
publicaciones académicas
publicidad
puertas giratorias
Putin, Vladímir

Qualcomm

racismo
véase también discriminación; discriminación: racial
razón
Reagan, Ronald, y su Administración
dogma económico de
liberalización financiera
políticas económicas de, *véase también* economía: de subsidio a la oferta
recortes fiscales
redireccionamiento de los valores
semejanzas con Trump
y aumento de la desigualdad

y creación de poder de mercado
recambios
recaudaciones normativas
recompras de acciones
Reconstrucción
recortes fiscales
bajo Trump, *véase* Ley de Reforma Tributaria (2017), Estados Unidos
crecimiento ralentizado por los
efectos de los
redes sociales
véase también Facebook; Instagram; Twitter; WhatsApp
redistribución
Reforma protestante
reformas estructurales
regulación
de las redes sociales
de los datos
de los gigantes tecnológicos
del sector financiero
e innovación
fracaso en mantener el ritmo con los cambios de la economía
importancia de la
pesos y contrapesos sobre la
proceso de
restauración de la
y acuerdos comerciales
y crisis financiera del 2008
y Gobierno
y libertad
Reino Unido, medios de comunicación públicos independientes en
religión
Renacimiento
renta básica universal (RBU)
rentas
beneficios como fuente de
búsqueda de
capitalizadas
fracaso en compartirlas con trabajadores
impuestos a las
y apropiación de riqueza por el 1 por ciento
y tarta nacional del ingreso
Representante de Comercio de Estados Unidos (RCEU)
Reserva Federal de Estados Unidos

responsibilidad fiscal
resquicios de evasión tributaria
retorno del capital
  libre de riesgos
Revolución industrial
riesgos
  hipotecarios
  Seguridad Social para cubrir los
  y su gestión por los banqueros
  y subsidio de desempleo
riqueza
  atenuación de su influencia en la democracia
  concentración en los estadounidenses más ricos
  corporativa
  creación de
  creación frente a extracción de
  de las naciones, *véase* riqueza de las naciones
  desigualdad de la
  herencia como fuente de
  nacional
  redistribución de la
  riqueza-ingresos, razón
  y control de los medios de comunicación
  y desigualdad de oportunidades
  y manipulación de la opinion pública a través de las nuevas tecnologías, *véase también* tecnología
riqueza de las naciones
  ataque a la fuente de
  elementos de la
  fuentes reales de la
  teorías alternativas a la fuente de
  y economía de subsidio a la oferta
  y mercados no regulados
robo cibernético
Romney, Mitt
Roosevelt, Franklin Delano
Rusia

Sabre
Saez, Emmanuel
salarios
  de los altos directivos
  después de la Gran Recesión

profesores e incentivos en los
salario mínimo
y disparidades según la clase social
y globalización
y nuevas tecnologías
y poder de mercado
y productividad
Samsung
sanidad
desigualdad en
en Reino Unido y Europa
y participación de la fuerza laboral
Schenck contra Estados Unidos, caso
sector informático (tecnologías de la información)
véase también tecnología: compañías de alta
sector privado, eficiencia del Gobierno en comparación con el sector público
véase también Gobierno
sector servicios
segregación económica
Segunda Guerra Mundial
Seguridad Social
administración de la
fondo fiduciario de la
programas de
renta básica universal
subsidio de desempleo
y Gobierno
seguros, compañías de
Senado
sentimientos morales
Servicio de Rentas Internas (IRS)
sesgo de confirmación
Shelby County contra Holder, caso
Shiller, Robert
Silicon Valley
Sinclair, Upton: *La jungla*
sindicatos
«servicios sindicales»
sistema hipotecario
sistema jurídico, paneles arbitrales para evitar el
sistemas comerciales basados en reglas
sistemas de pagador único

Smith, Adam
La riqueza de las naciones
sobre colusión de empresarios
y la Ilustración
y limitaciones de los mercados
y sentimientos morales
Snowden, Edward
sobredosis por drogas
sociedad
abierta
del aprendizaje, creación de la
sociedades de clase media
y comportamiento económico
Solow, Robert
SpeechNow.org contra Federal Election Commission, caso
Standard Oil
Staples
subsidios
a aerolíneas
agrícolas
Sudeste Asiático
Suecia
sueño americano
fracasos enmascarados por los mitos del
y desigualdad de oportunidades
sufragio
control del
reforma electoral
voto obligatorio
véase también elecciones
suicidio
Suiza
supercomités de acción política
Syprine

tabacaleras, compañías
tasas de interés
Tea Party, movimiento del
tecnología
amenazas a la democracia planteadas por la
compañías de alta
desafíos planteados por la
efectos en las interacciones individuales o sociales

IA, *véase* inteligencia artificial (IA)
ritmo real de innovación en
salarios más bajos y desigualdad creciente debido a la
y destrucción de empleos
y el *big data*, *véase big data*
y empleo
y orientación al cliente
y poder de mercado
y privacidad
y regulación de los datos
y riqueza de las naciones
Tesoro de Estados Unidos
Thaler, Richard
Thatcher, Margaret
Thiel, Peter
Thomas, Clarence
Time Warner
tipo de cambio
titulización hipotecaria
tolerancia
trabajadores inmigrantes
trabajadores no cualificados
y acuerdos comerciales
y automatización
y globalización
y justicia social
y mercados laborales competitivos
y «polarización» del empleo
trabajo
a tiempo parcial
en equipo
horas de trabajo anuales, posición de Estados Unidos entre los países avanzados
organizado
y ley de la oferta y la demanda
véase también empleo
transmisión intergeneracional de ventajas y desventajas
transparencia, leyes de
transporte público, buenas conexiones en
Tratado Integral y Progresista de Asociación Transpacífico
Tribunal Supremo
desarticulación de la Ley de Derecho Electoral (1965) por el
jueces, limitación del periodo de ejercicio de los
pérdida de estatus como árbitro justo

y casos de patentes de genes
y el Senado
y límites a la libertad de expresión
y poder del dinero en la política
y su falta de poder coercitivo
tributación regresiva
Trump, Donald, y su Administración
auge del nazismo en Alemania comparado con
contra el sistema politico
contra la investigación con fondos públicos
contra la judicatura
contra la verdad
contra las instituciones que establecen la verdad
contra los ideales ilustrados
contra los pesos y contrapesos
e inmigración
elección de
instituciones públicas saboteadas por
paralelos de la Administración Reagan con
políticas económicas de
reforma tributaria, *véase* Ley de Reforma Tributaria (2017), Estados Unidos
rescate a la banca en 2008 y surgimiento de
y ausencia de un debate racional sobre los problemas del país
y el análisis coste-beneficio
y el Obamacare
y falta de consecuencias de la Gran Recesión para las élites
y globalización
y guerras comerciales
y la comunidad empresarial
y necesidad de buena gobernanza
y proteccionismo
y rechazo de la neutralidad de la red
y su desdén por el imperio de la ley
y TPP
y un sistema «amañado»
Tüfekçi, Zeynep
Turing Pharmaceuticals
Twitter

Ulukaya, Hamdi
Universidad de California
Universidad de Chicago
Universidad de Harvard

Universidad de Stanford
Universidad de Yale
universidades
  ataques de Trump a las
  sin ánimo de lucro
  y desigualdad en ingresos
  y Ley de Reforma Tributaria (2017)
urbanización
usura, leyes de

Valeant
valor capitalizado de las rentas
valor patrimonial, rentas como fracción del
valoración hedónica
valores
  americanos
  como causa de los problemas actuales
  compartidos
  conservadurismo frente a cambio
  frente a realidad social
  globalización y múltiples sistemas de
  y economía de mercado
  y mitos
valores de titularización hipotecaria residencial
varones en la fuerza laboral
vehículos sin conductor
ventajas comparativas
verdad
  ataques de Trump a la
  interés de la Ilustración por la
  verificación de hechos
  véase también noticias falsas; «hechos alternativos»
vida
  calidad de, *véase* calidad de vida
  esperanza de
video en *streaming*
Visa
vivienda
  como barrera para encontrar nuevos empleos
  financiación
  propia
Vlingo

Wall Street
véase también mercado bursátil
Walmart
Walton, familia
Wells Fargo
WhatsApp
Wynn, Steve

Youn, Monica

Zuckerberg, Mark

NOTAS

PRÓLOGO

[1] He hablado de las muchas batallas que libré en esos años en mi libro *The Roaring Nineties: A New History of the World's Most Prosperous Decade*, Nueva York, W. W. Norton, 2003 [hay trad. cast.: *Los felices noventa. La semilla de la destrucción*, Madrid, Taurus, 2010].

[2] A medida que aumentaba la desigualdad, yo volvía al tema que me había llevado originalmente a la economía. En *The Price of Inequality: How Today's Divided Society Endangers Our Future*, Nueva York, W. W. Norton, 2012 [hay trad. cast.: *El precio de la desigualdad. El 1 por ciento tiene lo que el 99 por ciento necesita*, Madrid, Taurus, 2012] y *The Great Divide: Unequal Societies and What We Can Do About Them*, Nueva York, W. W. Norton, 2015 [hay trad. cast.: *La gran brecha. Qué hacer con las sociedades desiguales*, Madrid, Taurus, 2015], formulaba varias advertencias respecto a la alarmante inequidad que se ha transformado en el sello distintivo de la economía estadounidense. Allí hacía hincapié en que el fracaso en atajar la desigualdad en Estados Unidos tendría consecuencias de largo alcance que afectarían a un espectro bastante más amplio que el de los indicadores económicos: las disparidades terminarían, en última instancia, infectando de desconfianza a nuestra sociedad y corrompiendo nuestra política. Sería malo para todos, incluido el 1 por ciento. En *Rewriting the Rules of the American Economy: An Agenda for Growth and Shared Prosperity*, coescrito con Nell Abernathy, Adam Hersh, Susan Holmberg y Mike Konczal (Nueva York, W. W. Norton, 2015), expliqué que la reescritura de las reglas básicas de la economía, especialmente durante la Administración Reagan, condujo a un menor crecimiento y una mayor desigualdad, y cómo esas tendencias adversas podrían revertirse si reescribiéramos las reglas una vez más.

[3] El título de mi artículo publicado en mayo de 2011 en *Vanity Fair*, parafraseando la famosa frase del discurso en Gettysburg (reimpreso en *La gran brecha*).

[4] Cuando la reforma esté implementada por completo, los impuestos subirán para la mayoría de quienes se sitúan en los deciles segundo, tercero y cuarto.

[5] También sirvió como secretario de Trabajo con Nixon.
[6] Las empresas de capital de inversión manejan fondos que suelen estar invertidos en empresas que no cotizan en bolsa; como tampoco ellas cotizan. Pueden, por ejemplo, adquirir otras compañías, reestructurarlas y enseguida venderlas por alguna ganancia. Los administradores de estos fondos no hacen cosas muy distintas a las que hace un gerente de cualquier otra compañía, quien deberá pagar las tasas fiscales habituales en su declaración. No hay justificación alguna para ese trato fiscal preferente: que esas entidades reciban ese trato sencillamente prueba su poder político. Peor aún, tales fondos evidencian una trayectoria muy criticada de reestructuraciones que generan grandes pérdidas de puestos de trabajo y un enorme endeudamiento, y de firmas que a menudo derivan en la bancarrota poco después de que las empresas de capital de inversión las liquiden.

La tasa impositiva reducida que los fondos de capital privado pagan, debida al llamado «vacío legal en la participación en cuenta», fue algo contra lo cual Trump se posicionó en la campaña presidencial, pero nunca insistió en su derogación —si es que la mencionó siquiera— cuando la Ley de Reforma Tributaria se encaminaba al Congreso para su promulgación. Ante la promesa rota, sus consejeros culparon al Congreso. Véase Louis Jacobson, «Despite Repeated Pledges to Get Rid of Carried Interest Tax Break, It Remains on the Books», *Politifact*, 20 de diciembre de 2017.
[7] Durante el decenio de 2018 a 2028, se espera que el recorte fiscal por sí solo (con intereses) añada 1,9 trillones de dólares al déficit. Si los recortes impositivos temporales se hicieran permanentes, se añadiría 3,2 trillones.
[8] Transcripción de la conferencia de prensa sobre el lanzamiento del Boletín Económico Mundial de octubre de 2017, Washington D. C., Fondo Monetario Internacional, 13 de octubre de 2017; y Christine Lagarde, «2018 Article IV Consultation for the United States Opening Remarks», Washington D. C., Fondo Monetario Internacional, 14 de junio de 2018.
[9] Esta fue una hipótesis clave del ganador del Premio Nobel Simon Kuznets, y el hecho de que pareciera ocurrir siempre igual, como escribió él mismo a mediados del siglo XX, hizo que se la denominara la Ley de Kuznets.
[10] Este libro surge a partir de mi obra precedente acerca de la globalización, financiarización, inequidad e innovación, donde entretejo unas con otras y exhibo su interrelación en un tapiz que, espero, sea un diseño convincente de las fuentes del progreso y los escollos con que nos hemos topado en el camino. En varios puntos clave, amplía bastante la argumentación.

Mis anteriores críticas a la globalización, escritas tras dejar el Banco Mundial, donde comprobé lo mal que estaba siendo manejada desde la perspectiva de los países en vías de desarrollo y los trabajadores de todo el mundo, se hallan incluidas en *Globalization and Its Discontents*, Nueva York, W. W. Norton, 2002 [hay trad. cast.: *El malestar en la globalización*, Madrid, Taurus, 2003]. En *Fair Trade for All*, Nueva York, Oxford University Press, 2005 [hay trad. cast.: *Comercio*

justo para todos, Madrid, Taurus, 2007] escrito con Andrew Charlton, me centré en cómo el régimen del comercio global desfavorecía a los pobres. En *Making Globalization Work*, Nueva York, W. W. Norton, 2006 [hay trad. cast.: *Cómo hacer que funcione la globalización*, Madrid, Taurus, 2006], proponía un conjunto de reformas que harían, según creía yo, que la globalización funcionara mejor que hasta ahora. En *El malestar en la globalización*, mostré los progresos que se han hecho para reformarla hasta la llegada de Trump y cómo este ha hecho retroceder la agenda, quizá de manera irreparable. El primero de mis dos libros centrados en la financiarización es *Los felices noventa*, escrito después de abandonar la Administración Clinton, donde argumentaba que la desregulación adoptada antes, durante y después estaba preparando el escenario de una crisis financiera. En los años que siguieron, a medida que aumentaban los desequilibrios en nuestro sistema financiero y con ellos el riesgo de una calamidad financiera y económica mayor, di conferencias y escribí sobre la amenaza de una crisis inminente. Por desgracia, todo ello se cumplió: muy pronto, la crisis financiera global sacudió a la economía mundial. En 2010, en *Freefall: America, Free Markets, and the Sinking of the World Economy*, Nueva York, W. W. Norton [hay trad. cast.: *Caída libre. El libre mercado y el hundimiento de la economía mundial*, Barcelona, Debolsillo, 2015], analicé la Gran Recesión en curso, recomendé cómo evitar el bajo desempeño económico prolongado y cómo podía reformarse el sector financiero para evitar tales burbujas y su estallido en el futuro.

PRIMERA PARTE

Perdiendo el rumbo

1. INTRODUCCIÓN

[11] El título completo del libro publicado por Fukuyama en 1992 es *The End of History and the Last Man,* Nueva York, Free Press [hay trad. cast.: *El fin de la historia y el último hombre*, Barcelona, Planeta, 1992]. Tras la elección de Trump, su opinión cambió: «Veinte años atrás, no sabía ni tenía una teoría de cómo pueden involucionar las democracias. Y pienso que claramente pueden hacerlo», Ishaan Tharoor, «The Man Who Declared the "End of History" Fears for Democracy's Future», *The Washington Post*, 9 de febrero de 2017.
[12] Esta es la tesis de un libro reciente de Adam Tooze, académico de la Universidad de Columbia: *Crashed: How a Decade of Financial Crisis Changed the World*, Nueva York, Viking, 2018 [hay trad. cast.: *Crash: cómo una década de crisis financieras ha cambiado el mundo*, Barcelona, Crítica, 2018].

[13] Nueva York, Harper, 2016 [hay trad. cast.: *Hillbilly, una elegía rural: memorias de una familia y una cultura en crisis*, Barcelona, Deusto, 2017].
[14] Nueva York, The New Press, 2016.
[15] Véase también Jennifer Sherman, *Those Who Work, Those Who Don't: Poverty, Morality, and Family in Rural America* (Mineápolis, University of Minnesota Press, 2009; Joan C. Williams, *White Working Class: Overcoming Class Cluelessness in America*, Boston, Harvard Business Review Press, 2017; Katherine J. Cramer, *The Politics of Resentment: Rural Consciousness in Wisconsin and the Rise of Scott Walker*, Chicago, University of Chicago Press, 2016; Amy Goldstein, *Janesville: An American Story*, Nueva York, Simon and Schuster, 2017; y Michèle Lamont, *The Dignity of Working Men: Morality and the Boundaries of Race, Class, and Immigration*, Cambridge, Massachusetts, Harvard University Press, 2000. Mis propias y más limitadas incursiones en este campo me llevaron a coincidir con las perspectivas de estos detallados estudios.
[16] Esto discurre paralelamente a estudios conducidos por el Banco Mundial cuando yo era su jefe de economía. En *The Voices of the Poor* planteaban inquietudes respecto a su falta de voz en las decisiones que los afectaban. Deepa Narayan, en conjunto con Raj Patel, Kai Schafft, Anne Rademacher y Sarah Koch-Schulte, *Voices of the Poor: Can Anyone Hear Us?* (Nueva York, Oxford University Press, 2000). Este es el primero de tres volúmenes dentro de una serie titulada *Voices of the Poor*, cada uno de los cuales contó con un equipo distinto de editores.
[17] Véase, por ejemplo, mi análisis de estos temas en los libros *Caída libre* y *The Great Divide: Unequal Societies and What We Can Do About Them*, Nueva York, W. W. Norton, 2015 [hay trad. cast.: *La gran brecha. Qué hacer con las sociedades desiguales*, Madrid, Taurus, 2015].
[18] La razón de haber centrado mi artículo «Of the 1%, by the 1%, for the 1%», mayo de 2011, publicado en *Vanity Fair*, en el 1 por ciento fue la de hacer hincapié en que las viejas divisiones de clase (una clase alta reducida, una vasta clase media y un grupo medio de pobres) no eran ya relevantes.
[19] Según Bankrate, en su encuesta de 2017 sobre el índice de seguridad financiera, el 61 por ciento de los estadounidenses no está en posición de hacer frente a una emergencia de mil dólares sin endeudarse. Taylor Tepper, «Most Americans Don't Have Enough Savings to Cover a $1K Emergency», *Bankrate*, 18 de enero de 2018, <https://www.bankrate.com/banking/savings/financial-security-0118/>.

De manera similar, el consejo de gobernadores de la Reserva Federal, en su *Report on the Economic Well-Being of U.S. Households in 2017*, basado en la quinta edición anual del Survey of Household Economics and Decisionmaking, afirmó que «cuatro de cada diez adultos, al enfrentarse a un gasto inesperado de 400 dólares, sería incapaz de cubrirlo o lo cubriría vendiendo algo o pidiendo dinero prestado […], una mejora respecto a la mitad de adultos que en 2013 no estaba preparado para un gasto semejante». También descubrió que «más de una

quinta parte de los adultos no es capaz de pagar todas sus cuentas mensuales» y que «más de un 25 por ciento de los adultos se saltaba el cuidado médico básico en 2017 debido a que era incapaz de afrontar el coste». Ambos resultados coinciden con los hallazgos de otra encuesta, de que el 15 por ciento de los estadounidenses no cuenta con ahorros, y el 58 por ciento tiene menos de mil dólares ahorrados. Véase consejo de gobernadores de la Reserva Federal, *Report on the Economic Well-Being of U.S. Households in 2017* (Federal Reserve Board, mayo de 2018), <https://www.federalreserve.gov/publications/files/2017-report-economic-well-being-us-households-201805.pdf>; y Cameron Huddleston, «More than Half of Americans Have Less than $1,000 in Savings in 2017», *GOBankingRates*, 12 de septiembre de 2017.

[20] Oxfam, *Reward Work, Not Wealth* (enero de 2018).

[21] Warren Buffett citado en Ben Stein, «In Class Warfare, Guess Which Class Is Winning», *The New York Times*, 26 de noviembre de 2006.

[22] Había restricciones adicionales impuestas por doctrinas legales de larga tradición que Estados Unidos heredó de Reino Unido, como la del fideicomiso público, que postula que el Estado (el «soberano») es el depositario de ciertos recursos naturales en nombre de las generaciones futuras, de modo que no puede privatizarlos en su totalidad o permitir que sean saqueados.

[23] *The New York Times* informa que el 59,2 por ciento de los votos fueron para senadores demócratas. Véanse los resultados electorales disponibles en «U.S. Senate Election Results 2018», 28 de enero de 2019, <https://www.federalreserve.gov/publications/files/2017-report-economic-well-being-us-households-201805.pdf>.

[24] Uno podría preguntarse si en realidad la causalidad no opera en sentido inverso: si no son los individuos egoístas y miopes la causa de una economía con esos rasgos. Pero el egoísmo y la miopía son, en cierto grado, cualidades de todos los seres humanos. Las reglas que rigen una economía y cómo funciona esta desempeñan un papel importante a la hora de determinar que esas cualidades se expresen en mayor medida que, digamos, el altruismo, la empatía y la consideración por la comunidad.

[25] Su ejemplo clásico era el de una fábrica de alfileres. Está claro que aquello en lo que pensaba distaba con mucho de una economía de innovación al estilo contemporáneo.

[26] Véase Kenneth. J. Arrow, «Economic Welfare and the Allocation of Resources to Invention», en Universities-National Bureau Committee for Economic Research y Committee on Economic Growth of the Social Science Research Council, *The Rate and Direction of Inventive Activity: Economic and Social Factors*, Princeton, Princeton University Press, 1962, pp. 467-492; Kenneth J. Arrow, «The Economic Implications of Learning by Doing», *The Review of Economic Studies*, 29, n.º 3 (junio de 1962), pp. 155-173; y Joseph E. Stiglitz y Bruce C. Greenwald, *Creating a Learning Society, A New Approach to Growth, Development and Social Progress*, Nueva York, Columbia University Press, 2014; edición para el lector publicada en

2015 [hay trad. cast.: *La creación de una sociedad del aprendizaje: una nueva aproximación al crecimiento, el desarrollo y el progreso social*, Madrid, La Esfera de los Libros, 2016].

[27] En la época de la peste negra, los salarios de los trabajadores subieron ligeramente, así como la escasez en la fuerza de trabajo —que sugería que había algo a tener en cuenta en la ley de oferta y demanda de los economistas—, pero luego cayeron de nuevo. Véase Stephen Broadberry *et al.*, *British Economic Growth, 1270-1870*, Cambridge, Cambridge University Press, 2015.

[28] Un rasgo crucial del proceder científico implica la verificación reiterada de los resultados y la claridad en la precisión y la certeza con que se han establecido esos varios resultados. La ciencia en sí es, por ende, una empresa de carácter social: sabemos lo que hacemos y creemos en ello por los empeños colectivos de miles de individuos, que actúan con la disciplina que aporta el método científico.

[29] Cada uno de estos conceptos es complejo y sutil, y se suele abusar de sus términos. Los señores feudales podían perfectamente invocar una ley para abusar de los siervos que trabajaban para ellos; lo mismo que los propietarios de esclavos en el sur de Estados Unidos, que recurrían al concepto de la «ley» para hacer que regresaran los esclavos fugados (véase Eric Foner, *Gateway to Freedom: The Hidden History of the Underground Railroad*, Oxford, Oxford University Press, 2015). El sistema judicial estadounidense —con sus encarcelamientos masivos o el caso de propietarios que perdieron su casa durante la Gran Recesión pese a que no tenían deudas, en el escándalo conocido por los compromisos hipotecarios que se firmaron masivamente (véase Stiglitz, *Freefall: America, Free Markets, and the Sinking of the World Economy*, Nueva York, W. W. Norton [hay trad. cast.: *Caída libre. El libre mercado y el hundimiento de la economía mundial*, Barcelona, Debolsillo, 2015] y *La gran brecha*, pp. 170-173)— brindaba «justicia para todos» siempre que esos todos fueran ricos y blancos. Parte del análisis posterior dentro de este libro dejará más claro lo que tengo en mente.

Otros capítulos posteriores desarrollarán estas nociones de maneras diversas; por ejemplo, la idea de que la libertad de una persona deba ser circunscrita si esta interfiere en la de otros.

[30] Los hombres de ciencia hacen hincapié en que nunca sabemos nada con seguridad, sino apenas con un grado razonable de certeza. En algunos casos, no podemos estar seguros de cuál es la decisión correcta: hay demasiados puntos de vista distintos. Pero lo que sí podemos garantizar es que el proceso de toma de decisiones sea justo y que la voz de todos se escuche. Cada individuo que formula un juicio es falible; como dijo Shakespeare, «errar es humano», pero cuando juzgamos de forma colectiva reducimos la posibilidad de error. Así, en nuestro sistema penal, con su presunción de inocencia hasta que se pruebe lo contrario, la decisión unánime de culpabilidad emitida por doce jurados no es garantía de que sea la correcta, incluso si el proceso fue conducido de manera justa, pero hace más probable que lo sea…, o al menos eso creíamos hasta que nuevas

investigaciones descubrieron que los prejuicios implícitos (es decir, que entrañan hondas discriminaciones) prevalecían en gran medida.

Con el tiempo, ha habido progresos adicionales en el diseño institucional: se ha abordado, por ejemplo, el tema de cómo evaluar la falibilidad humana en el proceso de selección de proyectos, equilibrando los riesgos asociados al rechazo de los buenos y la aprobación de los malos. Véanse, por ejemplo, Raaj K. Sah y Joseph E. Stiglitz, «Human Fallibility and Economic Organization», *The American Economic Review*, 75, n.º 2 (mayo de 1985), pp. 292-297; y «The Architecture of Economic Systems: Hierarchies and Polyarchies», *The American Economic Review*, 76, n.º 4 (1986), pp. 716-727.

[31] Un conjunto relevante de instituciones asociadas es el de nuestras entidades educativas, que forman a los individuos en cómo descubrir y evaluar la verdad.

[32] Robert Solow, del MIT, demostró que una gran parte de los incrementos en los niveles de vida proviene de los avances en ciencia y tecnología, una labor por la cual se hizo acreedor al Premio Nobel de Economía en 1987. Sus dos artículos más memorables son «A Contribution to the Theory of Economic Growth», *The Quarterly Journal of Economics*, 70, n.º 1 (1956), pp. 65-94; y «Technical Change and the Aggregate Production Function», *The Review of Economics and Statistics*, 39, n.º 3 (1957), pp. 312-320. Su trabajo espoleó una dosis considerable de estudios que intentaban analizar el papel del cambio tecnológico. El otro factor fundamental del aumento de la productividad es la inversión en las instalaciones y equipos. Y hay aún otras fuentes que lo relacionan con menos horas de trabajo, mejor educación y mejoras en la asignación de los recursos.

Previo a eso, Joseph Schumpeter, en su libro de 1943 *Capitalism, Socialism and Democracy* [hay trad. cast.: *Capitalismo, socialismo y democracia*, Barcelona, Página Indómita, 2015], había destacado la importancia de la innovación, recalcando que era mucho más relevante que esas otras cuestiones en las que los economistas se habían centrado tradicionalmente. Pero no hizo ningún intento de cuantificar el papel relativo de la innovación como lo hizo Solow. (Para un análisis de la obra de Schumpeter y la teoría moderna del crecimiento y la innovación, véase mi prólogo a *Capitalismo, socialismo y democracia*.)

[33] Como Bruce Greenwald y yo mismo decíamos al inicio de nuestro libro *La creación de una sociedad del aprendizaje*:

Desde la época romana, cuando empieza a disponerse de los primeros datos de producción per cápita, hasta 1800, la calidad de vida promedio del ser humano aumentó de manera apenas imperceptible, si es que lo hizo en algún sentido. […] El consumo consistía para la gran mayoría de los seres humanos predominantemente en alimentos, que se reducían en gran medida a lo básico. […] La vivienda suponía unas condiciones semejantes a las de un granero, sin privacidad. […] La vestimenta era utilitaria y rara vez implicaba algo más que una única muda de ropa con añadidos según la estación. La atención médica era casi inexistente. […] El ocio era autogenerado y rudimentario. Solo una pequeña

minoría aristocrática disfrutaba de lo que hoy consideraríamos una calidad de vida humanamente apropiada. […] Partiendo en 1800 y sufriendo una aceleración marcada a partir de mediados y finales del siglo XIX, ese nivel de vida privilegiado comenzó a difundirse por toda Europa, Norteamérica y Australia.

[34] Las ideas aquí propuestas se desarrollan en Stiglitz y Greenwald, *La creación de una sociedad del aprendizaje*. El distinguido historiador económico Joel Mokyr, de la Universidad del Noroeste, lo ha hecho a su vez desde la perspectiva de un historiador en *A Culture of Growth: The Origins of the Modern Economy*, Princeton, Princeton University Press, 2016. Más adelante en este mismo libro, argumentaremos que uno de los obstáculos de hoy a nuestro crecimiento es el aumento de las rentas, como las asociadas a ganancias de monopolio. Esto coincide con los hallazgos históricos de Mokyr. Él, otros autores y nosotros mismos fechamos a menudo estos incrementos en la calidad de vida en especial en lo que se denomina las instituciones ilustradas, las educativas y de investigación (incluidas, en lugar destacado, nuestras universidades) y las instituciones políticas y económicas a las que nos referimos previamente, como el imperio de la ley. Hace poco, Steven Pinker ha escrito un libro muy influyente que también remonta los actuales niveles de vida hasta la Ilustración: *Enlightenment Now: The Case for Reason, Science, Humanism and Progress*, Nueva York, Penguin Random House, 2018.

Desde luego, las fuerzas económicas también intervinieron: incluso antes de la Revolución industrial, Inglaterra se había convertido en una economía de altos salarios y bajos costes energéticos, y esto propició el uso de innovaciones surgidas de la Revolución industrial que ahorraban mano de obra y consumían energía. En las postrimerías de la peste negra, los salarios habían sido también relativamente altos, pero esto no causó los avances que sobrevendrían siglos después. La Ilustración creó el contexto en el que los altos salarios unidos al bajo precio de la energía condujeron a la Revolución industrial. Véase Robert C. Allen, *The British Industrial Revolution in Global Perspective*, Cambridge, Cambridge University Press, 2009. (Hay una teoría bien desarrollada de la innovación «propiciada» que se remonta a la década de 1960.)

Y hubo, por cierto, otros episodios de marcados progresos en el aprendizaje y la tecnología. Por ejemplo, algunos historiadores creen que la primera revolución industrial ocurrió en Flandes con los molinos de agua, en el decenio del 1100. Lo que caracterizaba a los avances del siglo XVIII era no solo el incremento en la extensión del mercado (enfatizado por Allen), sino a la vez el desarrollo de la ciencia, lo cual posibilitó incrementos sostenidos.

[35] Keynes, en su famoso ensayo «Economic Possibilities for Our Grandchildren» (en *Essays in Persuasion*, Londres, MacMillan, 1931, pp. 321-322 [hay trad. cast.: «Las posibilidades económicas de nuestros nietos», *Ensayos de persuasión*, Madrid, Síntesis, 2009]), exploraba las implicaciones de los enormes incrementos

en productividad. Véase también Joseph E. Stiglitz, «Toward a General Theory of Consumerism: Reflections on Keynes' *Economic Possibilities for Our Grandchildren*», en *Revisiting Keynes: Economic Possibilities for Our Grandchildren*, Lorenzo Pecchi y Gustavo Piga, eds., Cambridge, Massachusetts, The MIT Press, 2008, pp. 41-87.

[36] Como explicaremos con detalle más adelante, a causa de prácticas excluyentes y discriminatorias dentro del mercado laboral, especialmente contra la mujer y la población de color, grandes grupos de la sociedad no gozan de ese progreso.

[37] Thomas Hobbes, *Leviathan*, 1651 [hay trad. cast.: *Leviatán*, Barcelona, Deusto, 2018].

[38] En Europa hubo respuestas semejantes, en algunos casos antes que en Estados Unidos, en otros, después. (Alemania, bajo el mandato del canciller Otto von Bismarck, fue la primera nación en adoptar la pensión estatal de jubilación en 1889.)

[39] *The Washington Post* ha ido cuantificando sus mentiras y ha comprobado que hizo 8.158 «afirmaciones falsas o desorientadoras» durante sus dos primeros años en el cargo. Véase Glenn Kessler, Salvador Rizzo y Meg Kelly, «President Trump Made 8,158 False or Misleading Claims in His First Two Years», *The Washington Post*, 21 de enero de 2019.

[40] Véase Patt Morrison, «Patt Morrison Asks: Robert O. Paxton Talks Fascism and Donald Trump», *Los Angeles Times*, 9 de marzo de 2016. El libro de Paxton, *The Anatomy of Fascism*, Nueva York, Knopf, 2004 [hay trad. cast.: *Anatomía del fascismo*, Barcelona, Península, 2005] constituye una obra definitiva en la materia. Lo notable es que, habiéndose escrito quince años atrás, se lee como si estuviera dirigido a los acontecimientos de hoy.

[41] Adam Bluestein, «The Most Entrepreneurial Group in America Wasn't Born in America», *Inc.*, febrero de 2015.

[42] Rose Leadem, «The Immigrant Entrepreneurs behind Major American Companies (Infographic)», *Entrepreneur*, 4 de febrero de 2017. Elon Musk (Tesla and SpaceX) pasó dos años en la Universidad de Queen's en Canadá y luego se trasladó a la Universidad de Pennsylvania, donde se licenció en física y economía. Hamdi Ulukaya, el fundador de Chobani, la empresa de yogures, inmigró a Estados Unidos para estudiar inglés en la Universidad Adelphi.

[43] Por fortuna, el Congreso no le prestó mucha atención: el presupuesto de 2018 contempló de hecho un aumento de un 12 por ciento en el gasto para el desarrollo de la ciencia, frente al recorte del 17 por ciento que él había solicitado.

[44] Nuestros medios de comunicación son a menudo justamente criticados por su empeño en mantener un equilibrio en la cobertura informativa. Aun cuando el 99,9 por ciento de los científicos está convencido del cambio climático, algunos medios de prensa intentan conceder casi la misma voz al único disidente de entre ellos, legitimando así a quienes niegan los efectos del cambio climático.

[45] Algunos historiadores remontan el uso del término hasta el propio Hitler, en lugar de su propagandista a cargo. En *Mi lucha* escribió:

en la gran mentira hay siempre cierta dosis poderosa de credibilidad; […] la gente suele ser víctima más fácilmente de las grandes mentiras que de las menores, puesto que ella misma dice a menudo mentirijillas en asuntos menores pero se sentiría avergonzada de recurrir a grandes embustes. Nunca se les ocurriría inventar mentiras colosales ni piensan que otros puedan ser tan imprudentes de distorsionar la verdad de manera tan infamante. Aunque los hechos probatorios puedan asomar claramente en sus mentes, seguirán todos dudando y vacilando y pensando que puede haber otra explicación. La mentira descarada siempre deja rastros, incluso cuando se ha concretado, un hecho que todos los embusteros expertos de este mundo, y todos quienes conspiran juntos en el arte del embuste, conocen bien. (*Mein Kampf*, trad. al inglés de James Murphy, Londres, Hurst and Blackett, 1939) [hay trad. cast.: *Mi lucha*, Madrid, Real del Catorce, 2016]

Pero Hitler acusaba a los judíos de recurrir a la gran mentira. Goebbels la convirtió, por su parte, en un instrumento de la política, aunque aun entonces la atribuía a otros, a los británicos: «Los ingleses se ciñen al principio de que, cuando uno miente, debería hacerlo a lo grande y ceñirse a ello. Y mantienen sus mentiras aun a riesgo de parecer ridículos» (Joseph Goebbels, «Aus Churchills Lügenfabrik», *Die Zeit ohne Beispiel*, Múnich, Zentralverlag der NSDAP, 1941, pp. 364-369; traducción al inglés disponible en el Archivo de Propaganda Alemana, Calvin College, consultado el 17 de julio de 2018, <https://research.calvin.edu/german-propaganda-archive/goeb29.htm>.
[46] Aunque en Estados Unidos solo una fracción de los ricos vive en estas comunidades cercadas, también se enfrentan a la inseguridad. En *La gran brecha* describí una cena desbordante de sectores ultrarricos donde un tema recurrente era «recordad la guillotina», un aviso dirigido a ellos mismos para que restringieran su codicia desatada.
[47] Esta fue la tesis fundamental en mi artículo previo en *Vanity Fair*, «Of the 1%, for the 1% and by the 1%», y mi libro *The Price of Inequality: How Today's Divided Society Endangers Our Future*, Nueva York, W. W. Norton, 2012 [hay trad. cast.: *El precio de la desigualdad. El 1 por ciento tiene lo que el 99 por ciento necesita*, Madrid, Taurus, 2012]. Véanse también las referencias allí citadas y el análisis de más adelante.
[48] En octubre de 2017, la Administración Trump impidió a científicos que habían recibido subvenciones de la Agencia de Protección Medioambiental (EPA, por sus siglas en inglés) que participaran en los paneles de asesores de la propia EPA, aludiendo a su inquietud por el «conflicto de intereses» en juego. La Administración no planteó, sin embargo, inquietudes similares respecto a los integrantes de otro panel que recibieron subvenciones de industrias que regula la

EPA como, digamos, las del petróleo y el gas. Véase Warren Cornwall, «Trump's EPA Has Blocked Agency Grantees from Serving on Science Advisory Panels. Here Is What It Means», *Science*, 31 de octubre de 2017.

[49] Y hubo, por cierto, algunos académicos que pasaron a ser sirvientes de tales ideologías, actuando a su vez como corifeos de la globalización y la desregulación financiera. En el capítulo 4 se explica cómo, en el análisis económico estándar, la integración del comercio con los países en vías de desarrollo y los mercados emergentes redunda en una menor demanda de trabajo cualificado en Estados Unidos, cualquiera que sea el salario, lo cual implica que incluso si logramos mantener el pleno empleo, los salarios reales de los trabajadores no cualificados caerán aun cuando haya aumentado el PIB. No obstante, durante mis años en la Administración Clinton —una supuestamente preocupada por las penurias de los obreros— resultaba difícil dar con un economista que estuviera inquieto por el impacto de la globalización en los salarios reales de los sectores no cualificados (Robert Reich, el exsecretario de Trabajo, era una notable excepción). Al parecer, hasta los buenos economistas *deseaban* creer que la globalización sería beneficiosa para todos, aunque no introdujéramos políticas compensatorias. La economía del goteo estaba, ya entonces, muy internalizada.

[50] Esto es, ya fuera un engaño con la economía del goteo mencionada en la nota previa o un engaño en el sentido de que, aun reconociendo que los trabajadores estaban peor, el retroceso era solo temporal.

[51] Un argumento que suele esgrimirse a favor de las medidas impositivas regresivas (que benefician a los ricos más que a los pobres) es que estas otorgan dinero a los ricos, que son quienes crean trabajo, y esto beneficia a todos. Pero esta teoría se predica sobre la base de tres supuestos falsos: que hay solo unos pocos de esos individuos con grandes talentos; que ellos solo se ven motivados por incentivos materiales, no por la emoción de crear un nuevo negocio o la satisfacción de brindar servicios que nuestra sociedad quiere o requiere; y que todo lo necesario para su éxito es rebajar los impuestos y las regulaciones.

La verdadera fuente de la creación de trabajo no es tanto nuestra clase empresarial sino simplemente la *demanda*. Cuando la demanda agregada es alta, se crea empleo. Por supuesto, la iniciativa empresarial es necesaria, pero hay una amplia oferta de personas capaces y deseosas de ser empresarios, si hay demanda y si pueden conseguir financiación. El papel del Gobierno es asegurar que haya tanto uno como el otro.

[52] Debo hacer hincapié en que, en una economía que funciona por debajo del pleno empleo, el Gobierno debería incurrir en déficit, esto es, los gastos deberían sobrepasar a los impuestos. La canciller alemana Angela Merkel comparó equivocadamente la economía con un «ama de casa suaba» que debe cuadrar las cuentas domésticas. La diferencia crucial es que, cuando hay altas tasas de desempleo, gastar más a nivel nacional genera puestos de trabajo e ingresos crecientes, y el aumento en la demanda agregada genera entonces aún más puestos de trabajo, en un círculo virtuoso.

[53] La razón es que reducir la tasa impositiva a la cúpula puede ofrecer mayores incentivos para la «búsqueda de renta», esto es, para acciones que no aumentan las dimensiones de la tarta nacional, sino que incrementan tan solo, digamos, los ingresos de quienes gestionan tales corporaciones. Véase Thomas Piketty, Emmanuel Saez y Stefanie Stantcheva, «Optimal Taxation of Top Labor Incomes: A Tale of Three Elasticities», *American Economic Journal: Economic Policy*, 6, n.º 1 (2014), pp. 230-271.

[54] Los fracasos de los recortes fiscales de Bush fueron plasmados en Emily Horton, «The Legacy of the 2001 and 2003 "Bush" Tax Cuts», Center on Budget and Policy Priorities, 23 de octubre de 2017. Con Anton Korinek, mostré que se suponía que la inversión se vería incluso ralentizada como fruto de los recortes fiscales de Bush («Dividend Taxation and Intertemporal Tax Arbitrage», *Journal of Public Economics*, 93, n.º 1-2 (2009), pp. 142-159. Hay un comentario interesante al respecto en William G. Gale, «Five Myths about the Bush Tax Cuts», *The Washington Post*, 1 de agosto de 2010. Para un análisis más detallado, véanse una serie de artículos de William G. Gale y Peter R. Orszag sobre varios aspectos de la «Tax Policy in the Bush Administration» en *Tax Notes*, 2004: «Introduction and Background», 104, n.º 12, pp. 1.291-1.300; «Distributional Effects», 104, n.º 14, pp. 1.559-1.566; «Revenue and Budget Effects», 105, n.º 1, pp. 105-118; «Effects on Long-Term Growth», 105, n.º 3, pp. 415-423; «Short-term Stimulus», 105, n.º 6, pp.747-756; «Down Payment on Tax Reform?», 105, n.º 7, pp. 879-884; y «Starving the Beast?», 105, n.º 8, pp. 999-1.002.

Véase también Danny Yagan, «Capital Tax Reform and the Real Economy: The Effects of the 2003 Dividend Tax Cut», *The American Economic Review*, 105, n.º 12 (2015), pp. 3.531-3.563, sobre evidencias del efecto nulo de los recortes impositivos sobre la inversión corporativa y la remuneración del trabajo. Como a su vez demuestra Yagan, aunque los recortes no incidieron en la inversión ni en los salarios, incrementaron la riqueza de los accionistas, que obtuvieron rentas más altas en el reparto anual. Véase asimismo Raj Chetty y Emmanuel Saez, «Dividend Taxes and Corporate Behavior: Evidence from the 2003 Dividend Tax Cut», *The Quarterly Journal of Economics*, 120, n.º 3 (2005), pp. 791-833.

Hay a la vez evidencia empírica y buenas razones teóricas para esperar que unas tasas impositivas más bajas para las corporaciones no conduzcan a una mayor inversión. El presidente Reagan las había reducido, por ejemplo, de un 46 por ciento a un 34 por ciento. A continuación, la tasa impositiva efectiva para las corporaciones había caído incluso más, cuando estas consiguieron introducir vacíos legales y aprendieron a sacar mejor provecho de ellos, de modo que la tasa impositiva efectiva antes de que Trump bajara si cabe más los impuestos era de solo un 18 por ciento. Pero el alza prometida en la inversión nunca ocurrió. Con la deducibilidad fiscal del interés y una mayor inversión financiada con préstamos al límite, la tasa impositiva afecta de forma idéntica tanto a los réditos de la inversión como al coste del capital, así que su reducción tendría previsiblemente escaso efecto sobre la inversión. Véase Joseph E. Stiglitz, «Taxation, Corporate Financial

Policy, and the Cost of Capital», *Journal of Public Economics*, 2, n.º 1 (febrero de 1973), pp. 1-34. La experiencia con la ley fiscal de Trump, descrita más en detalle en secciones posteriores de este libro, confirma esto mismo.

[55] Cabe señalar que Suecia cuenta con tasas impositivas mucho más altas que Estados Unidos y, con todo, el índice de ahorro doméstico es sistemáticamente casi el doble que el nuestro. La tasa de población activa estadounidense (la fracción de los ciudadanos en edad de trabajar que cuentan con un empleo o andan en busca de uno) es también mucho más baja que la de muchos otros países con mayores tasas impositivas.

[56] Nancy MacLean, una distinguida historiadora de la Universidad Duke, ha situado estos argumentos en un contexto histórico en su libro *Democracy in Chains: The Deep History of the Radical Right's Stealth Plan for America*, Nueva York, Penguin Random House, 2017.

[57] Incluidas nuestra economía de mercado y competitiva basadas en ciertas reglas y nuestra democracia con su sistema de pesos y contrapesos, al que nos hemos referido antes y sobre los cuales volveremos más adelante.

[58] Discurso inaugural, 20 de enero de 1961.

[59] Como hicimos notar previamente, Francis Fukuyama alude a esto como el «fin de la historia». Todo el mundo convergerá en este sistema económico y político.

[60] Alain Cohn, Ernst Fehr y Michel André Maréchal, «Business Culture and Dishonesty in the Banking Industry», *Nature*, 516, n.º 7.529 (2014), pp. 86-89.

[61] Yoram Bauman y Elaina Rose, «Selection or Indoctrination: Why Do Economics Students Donate Less than the Rest?», *Journal of Economic Behavior and Organization*, 79, n.º 3 (2011), pp. 318-327. Véanse otras referencias allí incluidas, en lo que constituye una abundante literatura al respecto.

[62] Especialmente en su *Theory of Moral Sentiments* (1759), que se abre con la famosa frase: «Sin importar lo muy egoísta que pueda ser presuntamente un hombre, hay sin duda algunos principios en su naturaleza que lo hacen interesarse por la suerte de otros y determinan que su felicidad sea necesaria para él, pese a no ganar nada con ello, excepto el placer de presenciarlo».

[63] Véase Karla Hoff y Joseph E. Stiglitz, «Striving for Balance in Economics: Towards a Theory of the Social Determination of Behavior», *Journal of Economic Behavior and Organization*, 126 (2016), pp. 25-57.

2. HACIA UNA ECONOMÍA AÚN MÁS DESALENTADORA

[64] El presidente de la Asociación Americana de Economía y ganador del Premio Nobel en economía, Robert Lucas, en su conferencia presidencial poco antes de la

Gran Recesión, proclamó la muerte de las fluctuaciones económicas graves. Dijo en parte que «la macroeconomía […] ha tenido éxito: su problema principal para prevenir la depresión se ha resuelto en todas sus facetas prácticas, de hecho, por muchas décadas más». El discurso fue publicado como Robert E. Lucas Jr., «Macroeconomic Priorities», *The American Economic Review*, 93, n.º 1 (2003), pp. 1-14; la cita aparece en la p. 1.

[65] Tal y como planteó Robert E. Lucas Jr., «de todas las tendencias que resultan nocivas para una economía sólida, la más seductora, y en mi opinión la más tóxica, es centrarse en temas de distribución». *The Industrial Revolution: Past and Future*, informe anual (Banco de la Reserva Federal de Mineápolis, mayo de 2004).

[66] En ocasiones, las dos opciones se mezclan, como cuando un inventor se vale del sistema de patentes para crear un monopolio y, entonces, mediante una variedad de mecanismos, algunos de los cuales describiremos más adelante, amplía ese poder de mercado y lo vuelve más perdurable, con buena parte de la riqueza consiguiente basada en la explotación de este.

Gran parte de Estados Unidos se forjó, por cierto, sobre un tipo bastante distinto de explotación: la esclavitud, que desempeñó un papel fundamental en el desarrollo del Sur, y no era una institución de mercado; aunque los esclavos fuesen vendidos y comprados, la esclavitud se basaba en la coerción. Y aún después de ser abolida, la coerción impuesta legalmente por Jim Crow mantuvo sojuzgados a los afroamericanos, lo cual redundó en bajos salarios y altas ganancias para los empleadores sureños. En la época de la Guerra Civil, el valor de mercado de los esclavos representaba una fracción significativa de la riqueza del Sur.

[67] Los datos preliminares de 2018 sugieren un rendimiento algo mejor, fruto de un estímulo fiscal masivo (el gran aumento del déficit). De manera previsible, este debería aumentar transitoriamente el crecimiento, pero solo por un tiempo. Dada la magnitud del estímulo, el aumento es menor del que uno podría haber esperado, en parte porque la Ley de Reforma Tributaria fue muy mal diseñada.

Entre 2010 y 2016, el promedio entre la inversión bruta y el PIB fue casi un 9 por ciento menor que el de todos los países de la OCDE (el «club» de los países avanzados) y más de un 20 por ciento menor que el de los que mejor desempeño tienen, como Canadá. (La inversión bruta es esa fracción del rendimiento de un país que se destina a nuevas instalaciones y equipos y a la vivienda, y que se entiende como los activos productivos de una economía. No incluye la acumulación de inventario, ni tiene en cuenta la depreciación, la disminución en activos productivos como resultado del uso o el tiempo. No incluye tampoco las adquisiciones de tierras.) La serie oficial en el sistema de cuentas nacionales se conoce como formación bruta de capital fijo.

[68] Parte de esa diferencia, pero solo una parte, es fruto de un índice menor de crecimiento demográfico. El aumento de los ingresos per cápita se redujo desde un 2,3 a un 1,7 por ciento. Hay a la vez otros factores que pueden haber contribuido a ralentizar el crecimiento, por ejemplo, el cambio estructural en la

economía, de una de carácter industrial a otra en la que prima el sector servicios. Puede ser más difícil suplir las deficiencias de productividad en el sector servicios. También puede ser solo mala suerte: parece haber pocos hallazgos relevantes que refuercen la productividad hoy en día en comparación con las décadas precedentes. Creo, sin embargo, que hay algo más en juego que estos cambios estructurales y la mala suerte.

La mayoría de los datos incluidos en este capítulo provienen de fuentes estandarizadas: los de la base de datos de la Reserva Federal (FRED, por sus siglas en inglés), el censo de Estados Unidos, las perspectivas de la economía mundial del FMI, la OCDE y la base de datos de los ingresos mundiales. Los de FRED se emplean para las mediciones del PIB en Estados Unidos. El censo de Estados Unidos se usa para conocer datos sobre los salarios medios reales. La OCDE es para comparar variables entre los países que la componen. La base de datos de los ingresos mundiales se emplea para conocer datos sobre los ingresos medios y la participación de varios grupos en la distribución de la renta (el 1 por ciento en la cúpula, el 0,1 por ciento en la cima, el 50 por ciento en la base). En el caso de todas estas fuentes de datos, se utilizan las versiones más recientes y los puntos de medición más recientes que había disponibles cuando este libro entró en imprenta.

[69] Fuente: Naciones Unidas, datos de 2017, último año disponible. Basándose en los datos del FMI y el Banco Mundial, Estados Unidos ocupa el séptimo lugar en ingreso per cápita. Esta es una comparación de los ingresos mediante los tipos de cambio vigentes en el mercado. Valiéndose de la paridad en el poder de compra, la posición de Estados Unidos en el listado cae, según el FMI y el Banco Mundial, al undécimo lugar.

[70] Índice de Capital Humano del Banco Mundial, disponible en: <https://www.worldbank.org/en/data/interactive/2018/10/18/humancapital-index-and-components-2018>.

[71] Fuente: Exámenes PISA (del inglés Program for International Student Assessment) de 2015, último año disponible. Las diferencias son cuantitativamente grandes. Algunos estudiantes de solo el décimo grado de educación básica en los países que mejor rinden (Shangai, China) muestran una educación equivalente a la de estudiantes del duodécimo grado en el estado estadounidense con los mejores resultados (Massachusetts).

[72] Fuente: Datos de la OCDE para el año 2016.

[73] *Hours worked* (OCDE, 2017), o el último informe disponible, <https://data.oecd.org/emp/hours-worked.htm>.

[74] El aumento total de la productividad en Estados Unidos durante ese periodo fue de un 2,3 por ciento, mientras que el promedio de la OCDE fue de un 4,9 por ciento. Fuente: OCDE, <https://data.oecd.org/lprdty/gdp-per-hour-worked.htm#indicator-chart>.

[75] En términos de paridad del poder adquisitivo. Este índice tiene en cuenta que diferentes bienes cuestan distinto en los diversos países. El PIB de China adelantó

al de Estados Unidos en 2015. Las comparaciones suelen hacerse sobre la base de los actuales tipos de cambio, que pueden fluctuar muchísimo. En esos términos, el PIB chino está aún por debajo del de Estados Unidos. Con todo, según las mediciones estándar, China es todavía un país en vías de desarrollo, con un ingreso per cápita apenas equivalente a un quinto del de Estados Unidos

[76] No es sorprendente que, visto que los países en desarrollo tienen que ponerse al día, tengan mayores tasas de crecimiento: en 2016, el último año del que existen datos, Estados Unidos ocupó la posición 139.

[77] Datos del Banco Mundial al respecto y las cifras de superación de la pobreza que se citan a continuación.

[78] Base de datos de la desigualdad mundial, <www.wid.world>. Por cierto, este crecimiento no ha sido compartido de manera homogénea en China: la proporción cada vez menor de los ingresos totales de los sectores medios y los que están en la base de la pirámide, pero la transformación es igualmente impresionante.

[79] Los mandatarios siempre intentan exagerar la importancia de sus políticas para contribuir al crecimiento. Trump fecha el alza en el crecimiento estadounidense en su elección, como si la sola percepción de que estaría al mando pudiera cambiar el curso de la economía. De hecho, aun cuando Trump se consideró el paladín del rendimiento estadounidense en 2017, durante su primer año en el cargo, olvidó mencionar que la tasa de crecimiento del país fue en rigor inferior en promedio al de los países avanzados. Incluso la diferencia en el crecimiento de Estados Unidos entre 2017 y 2016, de un 0,76 por ciento, fue apenas mayor que la media de la OCDE (0,64 por ciento), y mucho menos que la mitad de la de Canadá, nuestro vecino al norte (1,55 por ciento). Ciertamente, en 2016, el crecimiento canadiense fue poco distinto al de Estados Unidos. Si alguien tenía derecho a vocear su éxito, ese era su primer ministro, Justin Trudeau, no Trump. En 2018, Estados Unidos sufrió el furor fruto de un aumento masivo en el déficit fiscal, resultante en un crecimiento real del PIB de alrededor de un 3 por ciento. Pero no se espera que ese acelerón sea sostenible, sino más bien que el crecimiento de 2019 sea marcadamente inferior.

[80] Y casi desde la época en que fue fundado, muchos líderes estadounidenses han considerado la lucha contra la desigualdad un factor esencial para la gestación de una democracia próspera. Sean Wilentz ha escrito la crónica histórica definitiva de la inequidad y la política estadounidenses. Véase su libro *The Politicians and the Egalitarians: The Hidden History of American Politics*, Nueva York, W. W. Norton, 2017.

[81] Véase Olivier Giovannoni, «What Do We Know about the Labor Share and the Profit Share? Part III: Measures and Structural Factors», documento de trabajo 805, Levy Economics Institute, junio de 2014.

[82] Tal y como fue medido desde 1977 hasta 2017, el último año del que existen datos disponibles. Thomas Piketty y Emmanuel Saez, «Income Inequality in the United States, 1913-1998», *Quarterly Journal of Economics*, 118, n.º 1 (2003), pp.

1-39. Los cuadros y cifras actualizados en 2017 y disponibles en el sitio web de Emmanuel Saez, <https://eml.berkeley.edu/~saez/>.
[83] Cuadro A-4 en el *Income and Poverty Report* de la oficina del censo, <https://www.census.gov/content/dam/Census/library/publications/2017/demo/P60-259.pdf>.
[84] Datos de la Reserva Federal (FRED). Se solía pensar que aumentar el salario mínimo llevaría inevitablemente a aumentos significativos en el desempleo, pero desde el estudio pionero de David Card y Alan B. Krueger («Minimum Wages and Employment: A Case Study of the Fast-Food Industry in New Jersey and Pennsylvania», *The American Economic Review*, 84, n.º 4 [1994], pp. 772-793), hay cada vez más consenso en que esto no ocurre así, en parte por la prevalencia del poder de mercado en los mercados laborales (analizada en el capítulo 4). (Véase «The Effects of a Minimum-Wage Increase on Employment and Family Income», CBO, 18 de febrero de 2014.) Desde luego, aumentar el salario mínimo puede incluso tener efectos positivos en el empleo.
[85] Más exactamente, la remuneración, que incluye beneficios marginales. Economic Policy Institute, basado en sus análisis de datos surgidos de la Oficina de Estadísticas Laborales y la Oficina de Análisis Económico, consultado el 17 de julio de 2018, <https://www.epi.org/productivity-pay-gap/>.
[86] El tema de las diferencias salariales ha recibido mucha atención recientemente. Por ejemplo, Song y sus colaboradores, empleando gran cantidad de datos, han demostrado que el aumento de las diferencias de remuneración dentro de una empresa desempeña un papel relevante en la desigualdad salarial creciente, pero no tanto como el de las diferencias entre las varias empresas, aunque esas explican en buena medida los cambios en la cualificación laboral dentro de cada una. Otros estudios enfatizan que las diferencias salariales entre empresas parecen relacionarse con aquellas que se dan en la rentabilidad de estas, aunque con los datos de que disponemos en la mayoría de los casos es imposible distinguir entre empresas cuya rentabilidad se debe a una mayor productividad y aquellas con más poder de mercado. La evidencia citada a lo largo de este libro sobre el aumento en la concentración del mercado resalta la importancia creciente de las disparidades entre empresas, que las hay grandes y frecuentes entre todas ellas, con y sin poder de mercado. Greenwald y yo escribimos acerca de esto en *Creating a Learning Society, A New Approach to Growth, Development and Social Progress*, Nueva York, Columbia University Press, 2014 [hay trad. cast.: *La creación de una sociedad del aprendizaje: una nueva aproximación al crecimiento, el desarrollo y el progreso social*, Madrid, La Esfera de los Libros, 2016]. La existencia de las disparidades es una parte de nuestra crítica a la economía tradicional, que asume que el conocimiento se difunde por ella rápidamente y sin coste. Los progresos en el aprendizaje y las tecnologías para el aprendizaje han servido para reducir tales disparidades, aun cuando pueda haber fuerzas (como el ritmo más acelerado de innovación en ciertas áreas) operando en la dirección contraria. Véanse Jae Song *et al.*, «Firming Up

Inequality», *The Quarterly Journal of Economics*, 134, n.º 1 (2018), pp. 1-50; David Card *et al.*, «Firms and Labor Market Inequality: Evidence and Some Theory», *Journal of Labor Economics*, 36, n.º S1 (2018), pp. S13-S70; Jason Furman y Peter R. Orszag, «A Firm-Level Perspective on the Role of Rents in the Rise in Inequality», en *Toward a Just Society: Joseph Stiglitz and Twenty-first Century Economics*, Martín Guzmán, ed., Nueva York, Columbia University Press, 2018, pp. 10-47; Hernan Winkler, «Inequality among Firms Drives Wage Inequality in Europe», Brookings Institution, 21 de marzo de 2017, <https://www.brookings.edu/blog/future-development/2017/03/21/inequality-among-firms-drives-wage-inequality-in-europe/>; Giuseppe Berlingieri, Patrick Blanchenay y Chiara Criscuolo, «The Great Divergence(s)», OCDE Science, Technology and Industry Policy Papers, n.º 39, 2017; y Julián Messina, Oskar Nordström Skans y Mikael Carlsson, «Firms' Productivity and Workers' Wages: Swedish Evidence», Vox CEPR Policy Portal, 23 de octubre de 2016.

[87] Escribí dos libros sobre el tema para explicar con todas las letras cómo la desigualdad estaba no solo debilitando nuestra economía, sino socavando nuestra democracia y dividiendo a nuestra sociedad (*El precio de la desigualdad* y *The Great Divide: Unequal Societies and What We Can Do About Them*, Nueva York, W. W. Norton, 2015 [hay trad. cast.: *La gran brecha. Qué hacer con las sociedades desiguales*, Madrid, Taurus, 2015]). La mayoría de los estadounidenses no parecía tener conciencia de la magnitud de esta desigualdad en aumento o sus consecuencias, y para remediarlo colaboré en la organización de una serie de publicaciones sobre el tema en *The New York Times*, que aparecieron en 2013 y 2014 e incluyeron a Judith Warner, Jacob Soll, Andrea Levere, David L. Kirp, Corey Robin, Alice Goffman, Robert Balfanz, Maria Konnikova y Barbara Dafoe Whitehead. Además he abordado el tema en cada foro en el que he participado, desde *Vanity Fair* hasta *Nation* y *Politico*, y en mi columna mensual, «Project Syndicate», que se publica en diarios de todo el mundo.

[88] Coautor conmigo de muchas de mis obras tempranas sobre una óptima tributación redistributiva.

[89] Barack Obama, en su discurso en el Centro para el Progreso de Estados Unidos, Washington D. C., diciembre de 2013. También dijo: «Así que permítaseme repetirlo: las tendencias combinadas de una desigualdad creciente y la movilidad en descenso plantean una amenaza fundamental al sueño americano, nuestro estilo de vida y aquello que defendemos en todo el mundo. Y no es solo un clamor ético el que aquí planteo. La desigualdad creciente y la movilidad restringida tienen consecuencias prácticas». Antes de eso, en un discurso pronunciado en el instituto Osawatomie de Kansas, el 6 de diciembre de 2011, había dicho: «Cuando las familias de clase media son incapaces de adquirir los bienes y servicios ofertados por las empresas, cuando la gente se desliza fuera del intervalo de la clase media, ello arrastra a la totalidad de la economía hacia el fondo. Estados Unidos se forjó sobre la idea de una prosperidad de base amplia, de consumidores fuertes a lo largo de todo el país. Fue la razón por la que un

empresario como Henry Ford se propuso pagar a sus trabajadores lo suficiente para que pudieran comprar los coches que él hacía. Es también el motivo por el que un estudio reciente ha demostrado que los países con menos tasa de desigualdad tienden a alcanzar un crecimiento económico más sólido y estable a largo plazo». Este fue, por cierto, el punto fundamental de mi libro *The Price of Inequality: How Today's Divided Society Endangers Our Future*, Nueva York, W. W. Norton, 2012 [hay trad. cast.: *El precio de la desigualdad. El 1 por ciento tiene lo que el 99 por ciento necesita*, Madrid, Taurus, 2012].

[90] *The Kerner Report: The 1968 Report of the National Advisory Commission on Civil Disorders* (Nueva York, Pantheon, 1988).

[91] *The Kerner Report*. Se me pidió que evaluara personalmente cómo habían cambiado las cosas en el medio siglo que siguió. Los desalentadores hallazgos se informan en «Economic Justice in America: Fifty Years after the Kerner Report», en *Everybody Does Better When Everybody Does Better: The Kerner Report at Fifty/A Blueprint for America's Future*, Fred Harris y Alan Curtis, eds., Filadelfia, Temple University Press, 2017. Más deprimente aún fue el testimonio ante la Comisión Kerner de un distinguido académico, el doctor Kenneth B. Clark, quien escribió: «Leí ese informe […] de los motines de 1919 en Chicago y fue como estar leyendo el informe del comité investigador del motín en Harlem de 1935, el informe del comité investigador del motín en Harlem en 1943, el informe de la Comisión McCone sobre el motín de Watts [en 1965]. Debo decirles con franqueza, señores miembros de esta comisión, es como una versión de *Alicia en el país de las maravillas*, con las mismas imágenes proyectadas una y otra vez, los mismos análisis, las mismas recomendaciones y la misma inacción».

[92] Eileen Patten, «Racial, Gender Wage Gaps Persist in U.S. Despite Some Progress», Pew Research Center, julio de 2016. Sin duda, las estadísticas más precisas nos permiten afirmar el papel relativo que desempeñan las diferencias en educación, experiencia laboral y discriminación.

[93] Entre los países que tienen un mejor desempeño que Estados Unidos están Japón, Noruega, Suecia, Australia, Islandia, Canadá, Nueva Zelanda, Holanda, Austria y Dinamarca. En 2015 (últimos datos comparables de que disponemos) todos ellos tenían una esperanza de vida muy por encima de los ochenta años, Japón iba a la cabeza del listado con una esperanza de vida de 83,9 años; en Estados Unidos era de 78,8 años, entre Chile y la República Checa. Datos de la OCDE.

[94] Los datos más recientes al momento de publicarse este libro eran de 2017.

[95] La tasa de mortalidad es solo la fracción de una determinada cohorte de edad (digamos, aquellos entre los cincuenta y los cincuenta y cinco años) que muere en un año, o en un lapso de cinco años. Las tasas de mortalidad más bajas están relacionadas con una mayor esperanza de vida.

[96] Gary Burtless, «The Growing Life-Expectancy Gap between Rich and Poor», Brookings Institution, 22 de febrero de 2016, consultado el 24 de noviembre de

2018, <https://www.brookings.edu/opinions/the-growing-life-expectancy-gap-between-rich-and-poor/>.

[97] Anne Case y Angus Deaton, «Rising Morbidity and Mortality in Midlife among White Non-Hispanic Americans in the 21st Century», *Proceedings of the National Academy of Sciences*, 112, n.º 49 (2015), pp. 15.078-15.083, y véase también, «Mortality and Morbidity in the 21st Century», *Brookings Papers on Economic Activity* (primavera de 2017), pp. 397-476. Las tasas de mortalidad en años recientes han ido aumentando en el caso de los blancos, en contraste con la disminución observable en el resto del mundo. Al mismo tiempo, cabe notar que las tasas de mortalidad de los afroamericanos continúan siendo más elevadas que las de los blancos. La economía desfavorable es mala para la salud, con independencia de la raza.

[98] Ya había señalado estas tendencias perturbadoras en la edición de bolsillo, de 2013, de *El precio de la desigualdad*, donde incluí estadísticas igualmente impactantes de las mujeres sin un título universitario. Las obras descritas antes de Jennifer Sherman, Joan Williams, Katherine J. Cramer, Michèle Lamont, Arlie Hochschild, J. D. Vance y Amy Goldstein hablan de los cambios sociales que generaron las condiciones para este incremento en la «muerte y la desesperación».

[99] Reflejando la gran importancia del trabajo, informa a la vez de los «bajos niveles de bienestar emocional» y de que «hallan relativamente poco sentido a sus actividades cotidianas». Véase Alan B. Krueger, «Where Have All the Workers Gone? An Inquiry into the Decline of the U.S. Labor Force Participation Rate», *Brookings Papers on Economic Activity*, 48, n.º 2 (otoño de 2017), pp. 1-87.

[100] El abuso del poder corporativo, tema del próximo capítulo, desempeña un papel directo en la historia de la epidemia con los opiáceos: las drogas fueron impulsadas por Purdue Pharma. Véase Beth Macy, *Dopesick: Dealers, Doctors, and the Drug Company that Addicted America*, Boston, Little, Brown, 2018. También incide en la epidemia de obesidad. El Centro de Control y Prevención de Enfermedades señala que el 40 por ciento de los estadounidenses son obesos. En el caso de los hispanos y negros no hispanos, las cifras eran incluso más elevadas (aproximadamente un 47 por ciento); el cuadro es menos habitual en hombres y mujeres con grados universitarios; y más habitual en el Sur y el Medio Oeste que en otras regiones del país. Lo más perturbador resultó ser el rápido aumento en el porcentaje de niños y adolescentes afectados de obesidad —cerca de uno de cada cinco—, que triplicó con creces las cifras desde los años setenta. La obesidad está muy relacionada con la dieta. Las bebidas azucaradas impulsadas por Coca-Cola y otras empresas de bebidas gaseosas, así como los alimentos dulces y salados diseñados para volverse adictivos, son ejemplos de cómo las corporaciones se aprovechan de los incautos. Véase, por ejemplo, David A. Kessler, *The End of Overeating: Taking Control of the Insatiable American Appetite*, Nueva York, Rodale, 2009. Kessler fue comisionado de la Administración de Alimentos y Medicamentos de 1990 a 1997. (Para los datos sobre obesidad en Estados Unidos,

véase <https://www.cdc.gov/obesity/index.html>. Para el papel que desempeña la dieta alimenticia en la obesidad, véase <https://www.hsph.harvard.edu/obesity-prevention-source/obesity-causes/diet-and-weight/>. Para un ejemplo de un estudio académico que relaciona las bebidas azucaradas con el peso, véase Lenny R. Vartanian, Marlene B. Schwartz y Kelly D. Brownell, «Effects of Soft Drink Consumption on Nutrition and Health: A Systematic Review and Meta-Analysis», *American Journal of Public Health*, 97, n.º 4 (2007), pp. 667- 675.

[101] Tal vez el mejor sitio web con datos acerca de la desigualdad sea *inequality.org*.

Hay cierta controversia respecto a las fuentes de esa desigualdad en cuanto a riqueza, así como a su evolución futura. Thomas Piketty, en su libro merecidamente alabado de 2014, *Capital in the 21st Century* (Cambridge, Massachusetts, The Belknap Press of Harvard University Press [hay trad. cast.: *El capital en el siglo XXI*, Madrid, Fondo de Cultura Económica de España, 2014]), ha argumentado, por ejemplo, que el traspaso de herencias de una generación a la siguiente lleva a una desigualdad cada vez mayor. La irrupción reciente de la inequidad, escribe, es un reflejo de este proceso consagrado en el tiempo que había sido interrumpido por la Segunda Guerra Mundial y la aparición de la solidaridad social que esta trajo consigo. Mi propia perspectiva, que esbocé por primera vez en los años sesenta, es algo distinta, aunque no del todo antitética. Mi argumento es que, aun siendo importante la transmisión intergeneracional de las ventajas, las fuerzas centrífuga y centrípeta la compensan: las primeras desintegran la economía y las segundas la cohesionan, y que, a largo plazo, estas normalmente se equilibran. Lo ocurrido desde mediados de los años setenta fue una alteración del equilibrio, un fortalecimiento de la fuerza centrífuga y un debilitamiento de la centrípeta. Asistimos a un nuevo equilibrio de la economía, con mucha mayor desigualdad que el de antaño (véanse Stiglitz, «Distribution of Income and Wealth Among Individuals», *Econometrica*, 37, n.º 3 [agosto de 1969], pp. 382-397; y «New Theoretical Perspectives on the Distribution of Income and Wealth Among Individuals: Parts I-IV», documentos de trabajo de NBER n.º 21 [2015], pp. 21.189-21.192).

[102] Justo un año antes, la cifra era de 43, y el año anterior, de 61. La riqueza multimillonaria ha aumentado a una tasa anual promedio de un 13 por ciento desde 2010; el 82 por ciento de toda la riqueza mundial generada en 2017 fue a manos del 1 por ciento en la cima, mientras que nada fue para el 50 por ciento en la base. Véanse *Public Good or Private Wealth*, Oxfam, enero de 2019, y *Reward Work, Not Wealth*, Oxfam, enero de 2018.

[103] La vasta riqueza de estas dos familias (según se dice, de casi 175.000 millones de dólares en el caso de los Walton, y 120.000 millones en el de Charles y David Koch, en 2018) es tan grande como la riqueza total de una asombrosa proporción de estadounidenses: en 2016, el año más reciente que posibilita una comparación fiable, los Walton y los Koch tenían tanta fortuna como la riqueza total del 50 por ciento en la base. Los datos sobre distribución de la riqueza se

basan en la encuesta de la Reserva Federal acerca de las finanzas del consumidor en 2016, quitando los bienes de consumo duraderos. Los relativos a la riqueza de los Walton y los Koch son de la revista *Forbes*. El superventas de Jane Mayer, *Dark Money: The Hidden History of the Billionaires behind the Rise of the Radical Right*, Nueva York, Doubleday, 2016, documenta la desmesurada influencia de los hermanos Koch en la política estadounidense.

[104] Véanse Raj Chetty *et al.*, «Where Is the Land of Opportunity? The Geography of Intergenerational Mobility in the United States», *Quarterly Journal of Economics*, 129, n.º 4 (2014), pp. 1.553-1.623; Chetty, Nathaniel Hendren y Lawrence F. Katz, «The Long-Term Effects of Exposure to Better Neighborhoods: New Evidence from the Moving to Opportunity Experiment», Cambridge, Massachusetts, Harvard University (2015); y Chetty y Hendren, «The Impacts of Neighborhoods on Intergenerational Mobility Childhood Exposure Effects and County-Level Estimates», Cambridge, Massachusetts, Harvard University (abril de 2015). Los estadounidenses viven en comunidades cada vez más segregadas económicamente, de modo que los efectos de cada barrio contribuyen muchísimo a la transmisión intergeneracional de las ventajas. Véase Kendra Bischoff y Sean F. Reardon, «Residential Segregation by Income, 1970-2009», en *Diversity and Disparities: America Enters a New Century*, John Logan, ed., Nueva York, The Russell Sage Foundation, 2014, pp. 208-233.

[105] Los datos son impactantes: como señala el proyecto Pew Mobility, «el 43 por ciento de los estadounidenses criados en el quintil basal siguen estancados en la base al llegar a adultos», en tanto que «el 40 por ciento criado en el quintil superior siguen perteneciendo a la cúpula cuando son adultos». En términos de riqueza, la situación es incluso peor: casi dos tercios de los criados en la parte basal de la escala de riqueza permanecen al cabo del tiempo en los dos peldaños inferiores, y un porcentaje similar de los criados en la parte superior de la escala permanecen en los dos peldaños superiores. Y el problema es incluso peor para las personas de raza negra: «más de la mitad (53 por ciento) de los negros criados en la base de la escala de ingresos familiares siguen estancados ahí cuando llegan a adultos». Ello demuestra el papel decisivo de la educación en la movilidad ascendente; los sectores con menor educación tienen más probabilidades de seguir estancados en el fondo («Pursuing the American Dream: Economic Mobility Across Generations», Pew Mobility Project, julio de 2012).

[106] The Equality of Opportunity Project, consultado el 18 de julio de 2018, <http://www.equality-of-opportunity.org/>.

[107] «Pursuing the American Dream», Pew Mobility Project.

3. EXPLOTACIÓN Y PODER DE MERCADO

[108] Ha habido a la vez una mejor comprensión de las limitaciones inherentes al modelo de equilibrio competitivo. No es que ciertos cambios fuertes o leves en las suposiciones (la presencia de menores costes hundidos fijos, o de búsqueda, o de la información combinados con una menor cantidad de información distorsionada) conduzcan a grandes cambios en los resultados, por ejemplo, en la persistencia de un fuerte poder de mercado. Aun un poder de mercado débil puede, en muchas industrias, tener grandes efectos. La economía de la información, la teoría de juegos y la economía conductual han tenido todas profundos efectos en cómo concebimos la economía.

La ironía fue que la crítica del modelo competitivo tradicional estaba en pleno apogeo cuando la influencia de este se expandía en las épocas de Carter, Reagan y los siguientes mandatarios, lo que evidenció la importancia de los retrasos en el saber, y quizá de la ideología y los intereses.

[109] Peter Thiel, «Competition Is for Losers», *Wall Street Journal*, 14 de septiembre de 2014.

[110] Una comisión establecida por el Congreso para investigar las causas de la crisis financiera de 2008.

[111] Entrevista con la Comisión de Investigación de la Crisis Financiera, 26 de mayo de 2010. Buffett era uno de los accionistas mayoritarios en Moody's, una de las agencias dominantes de evaluación crediticia. Informe de David Dayen, «America's Favorite Monopolist: The Shameful Truth behind Warren Buffett's Billions», *The Nation*, 12 de marzo de 2018, p. 16. Las agencias de calificación crediticia desempeñaron un papel fundamental en la crisis, como afirmó la comisión en su informe final, el cual señala que las agencias «fueron potenciadoras claves del colapso financiero».

[112] Discurso antes de la reunión anual, el año 2000, de Berkshire Hathaway (el instrumento de inversión fundamental de Buffett). Véase Dayen, «America's Favorite Monopolist» (Buffett había empleado la analogía del «foso» durante décadas antes de que esta cita apareciera publicada).

[113] Por ejemplo, según la International Telecommunication Union, el organismo de las Naciones Unidas especializado en tecnologías de la información y la comunicación, en su informe *Measuring the Information Society 2015*, los precios de las telecomunicaciones estadounidenses (de prepago, banda ancha, telefonía móvil, 500 mb) eran veinte veces más caros que los de la India y casi veinte veces los de Estonia. Susan Crawford, profesora de derecho en Harvard y experta en telecomunicaciones, señala que Comcast y Time Warner controlan el 66 por ciento de toda la internet de banda ancha y que, a menudo, no compiten en el mismo mercado. Véase Susan Crawford, *Captive Audience: The Telecom Industry and Monopoly Power in the New Gilded Age*, New Haven, Yale University Press, 2013.

[114] No solo el aumento del poder de mercado de las corporaciones y sus altos directivos, sino a la vez el nulo poder de mercado de los trabajadores. Como se aclara más adelante y en los siguientes capítulos, hay muchos factores que

contribuyen a este desequilibrio en el poder de mercado, y este último no es el único que propicia el aumento de la desigualdad. Por ejemplo, los avances tecnológicos (analizados en el capítulo 6) aumentan la demanda de mano de obra cualificada sobre la no cualificada. Pero la forma que adoptan tales cambios es, en parte, el fruto de decisiones gerenciales —de cómo gastar los escasos dólares en investigación— y de quienes ejercen en el poder de mercado; los niveles ejecutivos han decidido hacerlo de formas que reduzcan el poder de negociación de los trabajadores, especialmente de los no cualificados.

[115] Me apresuro a añadir que esta no es la única fuente de desigualdad, como dejará bastante claro el siguiente análisis. Y el poder de mercado de una corporación no lo es únicamente en su trato con los consumidores; es su poder de mercado al tratar con los trabajadores.

[116] Las corporaciones pueden a su vez extraer riqueza de otros aprovechándose de sus debilidades; por ejemplo, tentándolos para que se jueguen su fortuna o convenciéndolos de que acepten préstamos con tasas de interés usureras. Incluso sacar dinero aprovechándose de las debilidades, como la ludopatía o el alcoholismo, exige del poder de mercado, y en nuestra sociedad amoral hay una gran cantidad de aquellos capaces y ávidos de hacerlo. En ausencia del poder de mercado, las ganancias que sean fruto de actividades inicuas se reducirían a cero.

[117] Mientras que, tradicionalmente, la corrupción se centra en casos como estos, de hecho está generalizada en el sector privado, como cuando un empleado (incluso un alto ejecutivo) se aprovecha de su posición para enriquecerse o cuando una empresa actúa de forma deshonesta para enriquecerse a costa de otras.

[118] Adam Smith, *An Inquiry into the Causes of the Wealth of Nations*, Londres, s.e., 1776 [hay trad. cast.: *Investigación de la naturaleza y causas de la riqueza de las naciones*, Madrid, Ministerio de Economía y Empresa, 2014]. La referencia está aquí extraída de *La riqueza de las naciones*, p. 123, en versión traducida por Carlos Rodríguez Braun, <http://LeLibros.org>.

[119] En rigor, la aprobación fue en respuesta no solo a la práctica monopolista *en potencia*, sino a la presencia generalizada del poder de mercado que había surgido a finales del siglo XIX, presente en el petróleo, los ferrocarriles, la carne envasada y el tabaco.

[120] Hay, por cierto, fluctuaciones en la prima de riesgo que el mercado requiere, dependiendo del juicio que se haga del riesgo general en la economía.

[121] Para un examen detallado del sector corporativo, véase Simcha Barkai, «Declining Labor and Capital Shares», documento de trabajo, 2017. Barkai ha hecho un excelente trabajo analizando la participación de capital y demostrando que la disminución de esta no puede explicarse por el capital intangible. Para un estudio que se vale de los datos de las empresas, véase Jan de Loecker y Jan Eeckhout, «The Rise of Market Power and Macroeconomic Implications», documento de trabajo de NBER n.º 23.687, 2017.

[122] Véase, por ejemplo, Jacob A. Robbins, «Capital Gains and the Distribution of Income in the United States», Universidad Brown, diciembre de 2018.
[123] Véase Joseph E. Stiglitz, «New Theoretical Perspectives on the Distribution of Income and Wealth among Individuals». Para un análisis del papel de la vivienda, véase Matthew Rognlie, «Deciphering the Fall and Rise in the Net Capital Share: Accumulation or Scarcity?», *Brookings Papers on Economic Activity*, 46, n.º 1 (primavera de 2015), pp. 1-54. Véase también Thomas Piketty, *Capital in the 21st Century*, Cambridge, Massachusetts, The Belknap Press of Harvard University Press, 2014 [hay trad. cast.: *El capital en el siglo XXI*, Madrid, Fondo de Cultura Económica de España, 2014].
[124] El derecho a obtener cierto flujo de rentas año tras año tiene un valor de mercado y a esto se lo denomina valor capitalizado de las rentas. Por tanto, ser dueño de un monopolio brindará cada año rentas al propietario, que podría vender ese flujo de ganancias. El valor actual de ese flujo se conoce como rentas capitalizadas.
[125] Véase Mordecai Kurz, «On the Formation of Capital and Wealth: IT, Monopoly Power and Rising Inequality», documento de trabajo del Stanford Institute for Economic Policy Research, n.º 17-016, 2017.
[126] En el capitalismo de mediados del siglo XX, las corporaciones con poder de mercado compartían sus rentas de monopolio con sus trabajadores sindicalizados. En el capitalismo del siglo XXI, no solo puede que haya mayor poder de mercado en promedio, sino a la vez menos participación en las rentas. Los accionistas corporativos, y especialmente los ejecutivos, se han apropiado de los beneficios, lo que causa una desigualdad creciente. Pero tales cambios tienen a la vez efectos en la productividad, ya que los ejecutivos miopes, no sujetos a las restricciones de los sindicatos, invierten menos en sus trabajadores o incluso en el futuro de la empresa. (Que aquellos situados en la cima estén quedándose con más rentas para sí puede tener consecuencias en la moral de los segmentos inferiores. Para evitarlo, las corporaciones pueden «desmembrarse verticalmente», externalizando, por ejemplo, los servicios de limpieza u otros que implican bajos salarios. Los trabajadores con altos salarios tienen cada vez más probabilidades de trabajar en corporaciones que pagan altos salarios y con otros trabajadores con alto salarios, y lo mismo vale a la inversa para trabajadores con bajos salarios. Véanse Jae Song *et al.*, «Firming Up Inequality», *The Quarterly Journal of Economics*, 134, n.º 1 (2018); David Card *et al.*, «Firms and Labor Market Inequality: Evidence and Some Theory», *Journal of Labor Economics*, 36, n.º S1 (2018), pp. S13-S70, y Jason Furman y Peter Orszag, «A Firm-Level Perspective on the Role of Rents in the Rise in Inequality», en *Toward a Just Society: Joseph Stiglitz and Twenty-first Century Economics*, Martín Guzmán, ed., Nueva York, Columbia University Press, 2018.
[127] Véase el informe *Benefits of Competition and Indicators of Market Power* (Consejo de Asesores Económicos, abril de 2016), donde se señala que

varios indicadores sugieren que la competencia puede estar decayendo en muchos sectores económicos, incluido el declive durante décadas en la formación de nuevas empresas, y los aumentos en el grado de concentración dentro de la industria. Datos recientes muestran a la vez que las rentas pueden haber aumentado para las empresas más rentables. En la medida que las tasas de beneficios excedan el coste de capital de las corporaciones, puede que reflejen las rentas económicas, que son réditos excesivos para los factores de producción, en relación con la cifra que sería necesaria para mantenerlos en funcionamiento. Tales rentas pueden desviar recursos desde los consumidores, distorsionar la inversión y las decisiones de empleo, e incentivar a las empresas a involucrarse en actividades inútiles de búsqueda de rentas.

Incluso la revista *The Economist*, de orientación habitualmente conservadora, ha hecho sonar las alarmas, indicando que «entre 1997 y 2012 la participación ponderada de las cuatro corporaciones en la cúpula dentro de cada sector ha aumentado de un 26 por ciento a un 32 por ciento». Advierte que las ganancias en sectores que no están concentrados están decayendo, en tanto aquellas de los que sí lo están van alza. Véase «Too Much of a Good Thing: Profits Are Too High. America Needs a Giant Dose of Competition», 26 de marzo de 2016.

Una serie de artículos ha señalado las consecuencias de la ausencia de competencia entre los empleadores en los mercados laborales: véanse José Azar, Ioana Marinescu y Marshall Steinbaum, «Labor Market Concentration», documento de trabajo de NBER n.º 24.147 (diciembre de 2017; José Azar *et al.*, «Concentration in US Labor Markets: Evidence from Online Vacancy Data», IZA DP n.º 11.379 (marzo de 2018); Arindrajit Dube *et al.*, «Monopsony in Online Labor Markets», documento de trabajo de NBER n.º 24.416 (marzo de 2018); y Efraim Benmelech, Nittai Bergman y Hyunseob Kim, «Strong Employers and Weak Employees: How Does Employer Concentration Affect Wages?», documento de trabajo de NBER n.º 24.307 (febrero de 2018).

[128] Gustavo Grullón, Yelena Larkin y Roni Michaely, «Are US Industries Becoming More Concentrated?», *Review of Finance*, 23, n.º 4 (2019), <http://finance.eller.arizona.edu/sites/finance/files/grullon_11.4.16.pdf>. Según Furman y Orszag, entre 1997 y 2012, la concentración de mercado aumentó en doce de las trece principales industrias de las cuales hay datos disponibles. Y citan una panoplia de microestudios de los varios sectores, incluidos los viajes aéreos, las telecomunicaciones, la banca y las procesadoras de alimentos, todos los cuales evidencian una mayor concentración. Véanse Furman y Orszag, «A Firm-Level Perspective on the Role of Rents in the Rise in Inequality», y Card *et al.*, «Firms and Labor Market Inequality».

[129] No es sorprendente que firmas con mayor poder de mercado tengan rendimientos más altos. Furman y Orszag sugieren que el aumento de la concentración puede influir en la enorme disparidad, cada vez mayor, de las rentas entre las grandes corporaciones, pues hoy las de las firmas más rentables (esas

situadas en el percentil nonagésimo) son seis veces más grandes que las del nivel medio, más del doble de la diferencia que había en 1990. Véanse Furman y Orszag, «A Firm-Level Perspective on the Role of Rents in the Rise in Inequality»; y Furman y Orszag, «Slower Productivity and Higher Inequality: Are they Related?», documento de trabajo n.º 18-4 del Peterson Institute for International Economics, junio de 2018. Cabe señalar que no todos los economistas están de acuerdo con la existencia de un nexo fuerte entre concentración y rentabilidad; de hecho, algunos estudios aspiran a demostrar que no existe una correlación sólida entre ambas, y hasta que la concentración media no ha aumentado (pese a la evidencia presentada, por ejemplo, en el informe del Consejo de Asesores Económicos, *Benefits of Competition and Indicators of Market Power*). Con todo, hay una fuerte presunción de que, cuanto más débil es la competencia, mayores son los márgenes (descritos más adelante) y las ganancias (tanto en la fracción del PIB como en términos del rendimiento a favor de los accionistas). Más adelante explicaremos por qué en unos pocos sectores cruciales los márgenes han disminuido pese a haber aumentado la concentración, pero esto son excepciones.

[130] De Loecker y Eeckhout, «The Rise of Market Power and Macroeconomic Implications». También se ha relacionado la concentración de mercado con una inversión menor en la economía. Véase Germán Gutiérrez y Thomas Philippon, «Declining Competition and Investment in the U.S.», documento de trabajo de NBER n.º 23.583, 2017. Esto puede a la vez vincularse al fenómeno de la caída a largo plazo de la tasa de interés a causa de una disminución en la demanda de capital. Véase Ricardo J. Caballero, Emmanuel Farhi y Pierre-Olivier Gourinchas, «Rents, Technical Change, and Risk Premia Accounting for Secular Trends in Interest Rates, Returns on Capital, Earning Yields, and Factor Shares», *The American Economic Review*, 107, n.º 5 (2017), pp. 614-620.

[131] Esta es la renta del capital, dejando de lado la buena voluntad. Véase Tim Koller, Marc Goedhart y David Wessels, *Valuation: Measuring and Managing the Value of Companies/McKinsey & Company*, Hoboken, New Jersey, Wiley, 2015. Como veremos más adelante, la renta del capital está aumentando aunque el rendimiento en bonos de deuda pública esté disminuyendo y, a medida que mejoran las técnicas de gestión de riesgos, brinda un fuerte apoyo a la hipótesis de las rentas crecientes. (La «renta del capital» registrada incluye, como se ha señalado, las rentas del monopolio/oligopolio. En jerga económica, no debería pensarse en ello como el valor del producto marginal del capital.) Lo que es particularmente chocante es el nivel de rentabilidad en la cúpula: el rendimiento promedio del 10 por ciento de las firmas en la cima sobrepasa el 80 por ciento, y el del 25 por ciento también en la cima, más del 40 por ciento. Véase Furman y Orszag, «A firm-Level Perspective on the Role of Rents in the Rise in Inequality».

[132] Matt Kranz, «6% of Companies Make 50% of U.S. profit», *USA Today*, 2 de marzo de 2016.

[133] *America's Concentration Crisis: An Open Markets Institute Report*, Open Markets Institute, 29 de noviembre de 2018,

<https://concentrationcrisis.openmarketsinstitute.org>.
[134] Véase la revista *The Economist*, edición del 26 de marzo de 2016.
[135] Formalmente, lo que importa es el coste marginal.
[136] Si bien se suele suponer que este es el caso, no tiene por qué ser así. Aunque la competencia de Amazon ha forzado la consolidación del sector de ventas al por menor, las ganancias marginales en el comercio minorista de ladrillos y cemento han sido bajas y la quiebra no es inhabitual.

Cuando hay solo unas pocas firmas en un mercado, es fácil para ellas coludirse, a menudo de forma tácita. En tanto probar esto resulta difícil, los efectos son a menudo fáciles de comprobar por los precios más elevados.
[137] Hay, desde luego, situaciones en que el poder de mercado de una firma puede ser enorme: el del único propietario del agua en un oasis en medio del desierto. Los individuos no pueden sobrevivir sin agua y alguien que la controle podría imponer un alto precio por ella. Quienes controlaban otras necesidades básicas, como la de sal para preservar los alimentos antes de los frigoríficos, podían también cobrar precios altos; sabiendo esto, el Gobierno establecía a menudo un monopolio estatal. Al menos entonces, el dinero obtenido se destinaba a bienes públicos o se limitaba el precio.
[138] Una serie de artículos de *The New York Times* en 2015 mostró la medida en que los comités de arbitraje obligatorios han desvirtuado la justicia en Estados Unidos. Véase Jessica Silver-Greenberg y Robert Gebeloff, «Arbitration Everywhere, Stacking the Deck of Justice», *The New York Times*, 31 octubre de 2015. Ha habido historias terribles de personas estafadas por los asilos de ancianos, a quienes les resultó imposible obtener una indemnización para ellas o sus padres a causa de estas cláusulas arbitrarias, que también se han filtrado a casi todos los contratos de trabajo.
[139] No obstante, el Tribunal Supremo ha fallado que, al firmar cláusulas de arbitraje, uno ha renunciado al derecho a un juicio en nuestro sistema de justicia pública. Caso Epic Systems Corp. contra Lewis n.º 16-285, sentencia del 21 de mayo de 2018.
[140] Estas técnicas (como la de MID) elevaron el coste de producción de los rivales sin afectar al titular. Esta es la quintaesencia del procedimiento para crear un foso en torno a un producto. La teoría al respecto ha sido descrita previamente por Thomas G. Krattenmaker y Steven C. Salop, «Competition and Cooperation in the Market for Exclusionary Rights», *The American Economic Review*, 76, n.º 2 (1986), pp. 109-113; Steven C. Salop y David T. Scheffman, «Raising Rivals' Costs», *The American Economic Review*, 73, n.º 2 (1983), pp. 267-271.
[141] Incluso las firmas establecidas encuentran a veces problemas en este sentido y aun cuando la patente no pertenezca a una gran compañía sino a los denominados «troles de patentes», empresas cuyo principal modelo de negocios no es la innovación —desplegar su patente en el mercado— sino las demandas por violaciones de patentes. Esto le ocurrió a Blackberry, en una época una de las compañías líderes en telefonía móvil, que, después de un prolongado litigio, tuvo

que pagar 612 millones de dólares solo para continuar ofreciendo sus servicios, ya fuera que las patentes que supuestamente había infringido fuesen consideradas válidas o no.

Para las nuevas empresas, tales demandas resultan incluso más intimidatorias. Por ejemplo, Vlingo operaba en el área de tecnologías de reconocimiento del habla. Sin embargo, fue víctima de una sucesión de demandas legales de una firma mucho más grande, Nuance. Al final, Vlingo aceptó ser absorbida por Nuance, pero eso fue después de haber gastado tres millones de dólares en gastos jurídicos, y a pesar de haber ganado la primera demanda (hubo seis en total). Véanse Charles Duhigg y Steve Lohr, «The Patent, Used as a Sword», *The New York Times*, 7 de octubre de 2012; y Colleen V. Chien, «Patent Assertion and Startup Innovation», informes de estudios legales, serie n.º 26-13, Universidad de Santa Clara (2013).

[142] Los economistas de Chicago defienden estas prácticas contrarias a la competencia señalando que esas restricciones son solo la forma natural de la competencia eficiente en los mercados bilaterales. Según ellos, estos son solo un «lugar de encuentro» —hoy por hoy, por lo general una plataforma electrónica— para que dos conjuntos de agentes interactúen entre ellos. Las tarjetas de crédito reúnen a la clientela con las tiendas. Argumentan que los tribunales no deberían interferir en las operaciones del mercado, pero decir que con esto ignoran las reales se queda corto. Pese a ello, con estos argumentos han logrado persuadir a algunos tribunales —incluido el Tribunal Supremo de Estados Unidos en otro más de sus fallos divididos de cinco jueces contra cuatro— para que autoricen la continuación de estos abusos del poder de mercado. Para un excelente análisis al respecto, véase Benjamin E. Hermalin y Michael L. Katz, «What's So Special About Two-Sided Markets?», en Martín Guzmán, ed., *Toward a Just Society*, pp. 111-130.

[143] Las cláusulas contractuales son tan contrarias a la competencia que hasta una firma con una porción pequeña del mercado (como Discover Card) podía cobrar, y de hecho lo hacía, precios exorbitantes, muy por encima de los costes. Australia prohibió tales contratos y el fruto de ello fue un mercado mucho más competitivo, con tarifas más bajas para los comerciantes y menores beneficios para las compañías gestoras de tarjetas de crédito.

[144] También implica que otros consumidores, como los que pagan en efectivo, salgan perjudicados.

[145] En un caso paralelo, y valiéndose en gran medida del mismo análisis económico, Sabre, un sistema dominante en el sector de reservas aéreas, fue declarado culpable de emplear cláusulas contractuales análogas para restringir la competencia. En tal caso, se cobraba a las aerolíneas tarifas mucho más elevadas que los costes del servicio de reserva por ordenador. Las cláusulas contractuales restringían el acceso al sector y la innovación. Incluso inhibían a las aerolíneas de intentar atraer a los clientes hacia su sistema de reserva en línea mucho más barato, y a su vez les prohibía ofrecer descuentos a quienes lo aprovechaban, sorteando las enormes tarifas que Sabre imponía. Véase el caso US Airways Inc.

contra Sabre Holdings Corp. *et al.*, Tribunal del Distrito de Estados Unidos, Distrito Sur de Nueva York, n.º 11-cv-2725. Al tiempo que este libro entraba en imprenta, el caso estaba en fase de apelación. (Para dejarlo claro: yo mismo actué como perito a favor del demandante y su posición de que las cláusulas contractuales eran contrarias a la libre competencia, en este caso en particular y también en varios otros que involucraban a las tarjetas de crédito.)

[146] Por ejemplo, el caso King Drug Company contra Smithkline Beecham Corporation, Tercer Circuito del Tribunal de Apelaciones de Estados Unidos n.º 14-1243, 19 de noviembre de 2014. El Tribunal Supremo declinó luego revisar su fallo. Véase también FTC contra Actavis, Inc., Tribunal Supremo n.º 12-416, 2013.

[147] Por ejemplo, esperan hasta que expire una patente para introducir una versión de liberación prolongada del fármaco, que no debería poder patentarse: uno requiere una patente solo cuando hay una innovación que no sea obvia, y a estas alturas una versión de liberación prolongada de un fármaco ya existente es obvia. La India ha reconocido esto mismo, para mayor disgusto de Estados Unidos.

A menudo, el Gobierno ayuda a las grandes compañías farmacéuticas a excluir del mercado los productos genéricos, en disposiciones llamadas de «exclusividad de los datos», que limitan el empleo de información relativa al fármaco original para evaluar la confiabilidad y eficacia del producto genérico.

[148] En el capítulo 6 ofrecemos varios ejemplos de tales fusiones preventivas.

[149] Hay otras razones por las que la evolución de la economía puede estar conduciéndonos a una mayor concentración de mercado. En el capítulo 6 se analiza la forma en que el *big data* da pie a un monopolio natural que puede beneficiar a firmas como Google y Amazon respecto a otras. En tales circunstancias, es difícil conseguir que la competencia funcione. Simplemente, no va a ocurrir.

[150] Así, en Estados Unidos, a mediados del siglo XX, había tres productores dominantes (GM, Chrysler y Ford) y un par de firmas pequeñas (Studebaker, Nash-Rambler). Hoy en día, los tres fabricantes estadounidenses se enfrentan a la dura competencia de muchos productores japoneses, coreanos, alemanes e italianos.

[151] Otra forma de apreciar que la competencia tradicional no es viable en tales mercados pasa por la observación de que si el precio fuera igual al coste marginal (el gasto extra de producir una unidad extra), como sugiere la teoría convencional de la competencia, estas industrias no podrían sobrevivir.

[152] Irónicamente, un cambio en las reglas del juego que ha contribuido de manera directa e indirecta a un mayor poder de mercado, y a una economía más débil y más desigual, son las tasas impositivas inferiores en la cima de la pirámide, como ya se ha señalado. Estas pueden alentar un «comportamiento buscador de rentas», en el que las firmas intentan aumentar sus ganancias no creando un producto mejor sino, por ejemplo, logrando favores del Gobierno. Véase Thomas Piketty, Emmanuel Saez y Stefanie Stantcheva, «Optimal Taxation of Top Labor Incomes: A Tale of Three Elasticities», *American Economic Journal: Economic*

Policy 6, n.º 1 (febrero de 2014). La reforma tributaria de 2017 ejemplifica un fenómeno relacionado: cuando los impuestos corporativos se rebajan para favorecer a las empresas que hacen donativos al partido en el poder, existe el riesgo de enmarañar la ley tributaria con preceptos que favorezcan a un grupo determinado sobre los otros, lo que distorsiona la economía y reduce la eficiencia general.

[153] El hecho de que la concentración de mercado haya aumentado en Estados Unidos y no en Europa sugiere que lo decisivo no es la tecnología, sino la política. Germán Gutiérrez y Thomas Philippon atribuyen la diferencia al control antimonopolios. Véase Gutiérrez y Philippon, «How EU Markets Became More Competitive than US Markets: A Study of Institutional Drift», documento de trabajo de NBER n.º 24.700 (junio de 2018).

[154] Esto es, conduce a cifras inferiores en los ingresos nacionales (y una parte mayor va a manos del monopolio). Adicionalmente, este aumento en el poder de mercado lleva a la vez a un menor crecimiento, en parte a causa de que los incentivos para innovar pueden verse rebajados con el debilitamiento de la competencia, entre otras cosas porque las barreras al acceso generadas por quienes ejercen el poder de mercado desalientan la entrada de otros innovadores en ese mercado, y en parte porque una mayor cuantía de lo que se gasta en investigación se dedica a mantener e incrementar el poder de mercado y a diseñar mejores formas de explotarlo.

La discriminación en los precios —en virtud de la cual las empresas cobran unos distintos a clientes distintos, un rasgo creciente de la economía digital, ya que las firmas se valen de los datos recogidos de cada uno de nosotros para determinar cuánto estamos dispuestos a pagar— introduce distorsiones adicionales, como las que analizaremos en el capítulo 6.

[155] David R. Baqaee y Emmanuel Farhi, «Aggregate Productivity and the Rise of Mark-Ups», Vox CEPR Policy Portal, 4 de diciembre de 2017; y «Productivity and Misallocation in General Equilibrium», documento de trabajo de NBER n.º 24.007 (2018).

[156] Los detallados estudios de John Haltiwanger y sus colaboradores han documentado con contundencia todo esto. Véanse Ryan Decker *et al.*, «The Secular Decline in Business Dynamism in the US» (manuscrito de 2014); John Haltiwanger, Ian Hathaway y Javier Miranda, «Declining Business Dynamism in the U.S. High-Technology Sector», Kauffman Foundation, 2014; Ryan Decker *et al.*, «The Role of Entrepreneurship in US Job Creation and Economic Dynamism», *Journal of Economic Perspectives*, 28, n.º 3 (verano de 2014), pp. 3-24. Véase asimismo Ian Hathaway y Robert E. Litan, «Declining Business Dynamism in the United States: A Look at States and Metros», Brookings Institution, 5 de mayo de 2014. Los datos de la OCDE también lo muestran: Estados Unidos no es el de peor desempeño, pero, contrario a nuestra imagen, está lejos de ser el mejor. Véase Chiara Criscuolo, Peter N. Gal y Carlo Menon, «The Dynamics of Employment

Growth: New Evidence from 18 Countries», OCDE Science, Technology and Industry Policy Papers, n.º 14 (21 de mayo de 2014).

Furman y Orszag dan muestras adicionales del declive del dinamismo en la economía de Estados Unidos, que ellos vinculan en parte a un descenso en la competencia. Véase Furman y Orszag, «Slower Productivity and Higher Inequality: Are they Related?»; y «A Firm-Level Perspective on the Role of Rents in the Rise in Inequality».

[157] Furman y Orszag también hacen constar el hecho de que las grandes empresas están invirtiendo menos, pese a que sus rentas parezcan tan altas, lo que atribuyen en parte a una competencia más baja. Véase Furman y Orszag, «A Firm-Level Perspective on the Role of Rents in the Rise in Inequality»; y «Slower Productivity and Higher Inequality: Are They Related?». Gutiérrez y Philippon (2017) también comprobaron que la inversión actual en Estados Unidos es débil comparada con los indicadores de las ganancias y los precios, y creen que la falta de competencia y el cortoplacismo, relacionados con los problemas de mando corporativo que se analizan brevemente más adelante, son las dos explicaciones claves. Véase Germán Gutiérrez y Thomas Philippon, «Investment-less Growth: An Empirical Investigation», New York University y Brookings Institution (septiembre de 2017), <https://www.brookings.edu/wp-content/uploads/2017/09/2_gutierrezphilippon.pdf>.

La debilidad en la inversión tiene, por supuesto, un efecto adverso sobre la demanda agregada, de importancia crucial en periodos como el posterior a la crisis financiera de 2008, en que la falta de demanda agregada es la contracción decisiva en la economía. Datos tomados de «Shares of Gross Domestic Product: Gross Private Domestic Investment», St. Louis FED, consultado el 17 de julio de 2018, <https://fred.stlouisfed.org/series/A006RE1Q156NBEA#0>.

[158] Princeton, Princeton University Press. Igual que algunos de los peores participantes dentro de internet andan a la caza de bobos y buscando siempre a quienes puedan entrampar.

[159] Este ítem recibió cierta atención de la Administración Obama. Véase «Labor Market Monopsony: Trends, Consequences, and Policy Responses», CEA Issue Brief, octubre de 2016.

[160] Véanse, por ejemplo, Alan Manning, «Imperfect Competition in the Labor Markets», en *Handbook of Labor Economics*, Orley Ashenfelter y David Card, eds., vol. 4, Amsterdam, Norte de Holanda, 2011; y John Schmitt, «Why Does the Minimum Wage Have No Discernible Effect on Employment?», CEPR, 2013.

[161] En muchas situaciones, como las que viven los trabajadores en locales de comida rápida, no hay justificación posible para la filtración de secretos del negocio o «información interna». Alan Krueger y Eric Posner comprobaron que una cuarta parte de todos los trabajadores estadounidenses se han visto expuestos a acuerdos para evitar la competencia o fuga laboral en algún momento de su vida laboral, pues se utilizan a menudo con los trabajadores más vulnerables. Véase *A*

Proposal for Protecting Low-Income Workers from Monopsony and Collusion, Massachusetts, The Hamilton Project, 2018.
[162] Adam Smith, *Investigación de la naturaleza y causas de la riqueza de las naciones*. La referencia se ha extraído de *La riqueza de las naciones*, p. 73, traducida por Carlos Rodríguez Braun, <http://LeLibros.org>.
[163] Un estudio reciente demostró que «entre los empleados pagados por horas que trabajan más de 40 horas a la semana, un 19 por ciento cobraba menos de la hora y media estandarizada por tiempo extra». Susann Rohwedder y Jeffrey B. Wenger, «The Fair Labor Standards Act: Worker Misclassification and the Hours and Earnings Effects of Expanded Coverage», documento de trabajo de Rand, 7 de agosto de 2015.
[164] Una de las muestras más reveladoras proviene de un reciente estudio econométrico sobre los mercados de trabajo en línea. Cabría esperar que el poder monopsónico fuese muy reducido en este sector, pero la evidencia apunta a lo contrario. Véanse Dube *et al.*, «Monopsony in Online Labor Markets»; y Azar *et al.*, «Concentration in US Labor Markets: Evidence from Online Vacancy Data».

También vemos muestras del poder de mercado del empleador en las formas de discriminación racial, étnica y de género que abundan en el mercado laboral. La teoría de la competencia postula que dicha discriminación no puede existir, pero cualquiera que tenga ojos puede ver que sí existe, lo cual es una prueba de la carencia de poder de tales grupos, en comparación con el de los empleadores.
[165] A su vez, una panoplia de factores ha contribuido a debilitar a los sindicatos, aparte de los cambios que se han producido en las reglas del juego y la estructura cambiante del mercado, que han hecho más arduo el proceso de sindicalización. Muchos de estos cambios se han complementado entre sí. La globalización, en la forma que ha sido estructurada, ha disminuido la habilidad de los sindicatos de lograr aumentos en los sueldos de sus trabajadores afiliados y esta reducción en su efectividad ha contribuido a disminuir la afiliación. Los líderes sindicales no siempre reflejan de manera adecuada los intereses de sus miembros, y se suele aludir a ellos como el principal factor problemático, algo que suele ocurrir en todas las organizaciones cuando en ellas la información o la responsabilidad son deficientes.
[166] Alexander Hertel-Fernández ha hecho una interesante labor estudiando los nexos entre el declive de los sindicatos, la desigualdad creciente y la forma en que esas tendencias se relacionan con la política. Véase su libro *Politics at Work: How Companies Turn Their Workers into Lobbyists*, Nueva York, Oxford University Press, 2018.
[167] En términos más generales, hay todo un conjunto de normas que rigen a los sindicatos e inciden en la facilidad con que pueden conseguir afiliados y cobrar las cuotas, la probabilidad de que puedan ganar una elección que les brinde el derecho a representar a los trabajadores en una fábrica, y la efectividad con que pueden negociar. Tradicionalmente, los empleadores no solo despedían a los trabajadores que sorprendían organizándolos, sino que los incluían en una lista

negra, de modo que no pudieran conseguir ningún otro empleo. Eso es ahora ilegal, pero hay una variedad de formas sutiles y no tan sutiles, legales e ilegales, en que los empleadores tratan de desalentar la sindicalización. La Junta Nacional de Relaciones Laborales vigila el cumplimiento de las leyes y regulaciones laborales, interpretándolas y haciendo que se apliquen. Mark Stelzner, de la Universidad de Connecticut, ha podido demostrar que una gran parte del declive sufrido en la posición de los trabajadores es fruto de los cambios en unas pocas reglas claves y su interpretación que han desfavorecido a los sindicatos. Véase Mark Stelzner, «The New American Way—How Changes in Labour Law Are Increasing Inequality», *Industrial Relations Journal*, 48, n.º 3 (2017), pp. 231-255.

Los sindicatos han desempeñado a su vez un papel importante en la reducción de las desigualdades salariales, de manera que su debilitamiento está naturalmente asociado a un aumento de la desigualdad. Véase David Card, «The Effect of Unions on Wage Inequality in the U.S. Labor Market», *Industrial and Labor Relations Review*, 54, n.º 2 (2001), pp. 296-315. Una de las razones por las que la desigualdad es hoy peor en Estados Unidos es que los sindicatos son más débiles. Para una perspectiva global al respecto, véanse Era Dabla-Norris *et al.*, «Causes and Consequences of Income Inequality: A Global Perspective», debate del personal del FMI n.º 15/13, Washington D. C., Fondo Monetario Internacional (2015); y Florence Jaumotte y Carolina Osorio Buitron, «Inequality and Labour Market Institutions», debate del personal del FMI n.º 15/14, Washington D. C., Fondo Monetario International (2015).

En junio de 2018, el fallo del Tribunal Supremo en el caso Janus contra American Federation of State, County and Municipal Employees arrebató a los sindicatos del sector público la opción de cobrar cuotas a miembros no sindicalizados. Al obligarles a poner más atención en la recaudación de fondos y la retención de sus miembros, estas medidas también debilitaron su capacidad de involucrarse en otras actividades, incluidas las políticas encaminadas a incrementar el bienestar de los trabajadores. Véase James Feigenbaum, Alexander Hertel-Fernández y Vanessa Williamson, «From the Bargaining Table to the Ballot Box: Political Effects of Right to Work Laws», documento de trabajo de NBER n.º 24.259, 2018.

Las limitaciones de espacio me impiden detallar la agenda completa requerida para restaurar el poder político y de mercado de los trabajadores, además de revertir las leyes que han sido diseñadas para socavarlo. Los cambios en la economía, el crecimiento del sector servicios, la pérdida del peso de la industria, el desarrollo de la llamada economía de bolos, han aumentado entre todos estos desafíos. Véanse Brishen Rogers y Kate Andrias, *Rebuilding Worker Voice in Today's Economy*, Instituto Roosevelt (2018); y Kate Andrias, «The New Labor Law», *The Yale Law Journal*, 126, n.º 1 (octubre de 2016).

[168] Para un análisis del papel de los sindicatos en la determinación del salario, véase Henry S. Farber *et al.*, «Unions and Inequality Over the Twentieth Century:

New Evidence from Survey Data», documento de trabajo de NBER n.º 24.587 (2018).

[169] Véase John Kenneth Galbraith, *American Capitalism: The Concept of Countervailing Power*, Boston, Houghton Mifflin, 1952 [hay trad. cast.: *El capitalismo americano*, Barcelona, Ariel, 1972]. Su idea era que entonces (como ahora) la economía no quedaba bien descrita con la noción de un mercado competitivo, sino más bien de un poder de mercado omnipresente, con los grandes sindicatos y las grandes corporaciones fiscalizándose entre sí: el sistema funcionaba por estos poderes compensatorios.

[170] El tema de actualizar las leyes antimonopolios ha concitado un enorme interés por parte de los académicos y legisladores en los últimos años. Véanse, por ejemplo, el informe global de Tim Wu, *The Curse of Bigness: Antitrust in the New Gilded Age* (Escuela de Negocios de Columbia, 2018); una serie de blogs y artículos del Instituto Roosevelt, incluidos los siguientes: Marshall Steinbaum y Andrew Hwang, «Crossed Lines: Why the AT&T-Time Warner Merger Demands a New Approach to Antitrust», 21 de febrero de 2017; Marshall Steinbaum, «Airline Consolidation, Merger Retrospectives, and Oil Price Pass-Through», 4 de junio de 2018; «It's Time for Antitrust to Take Monopsony Seriously», 17 de octubre, 2017; «A Missing Link: The Role of Antitrust Law in Rectifying Employer Power in Our High-Profit, Low-Wage Economy», 16 de abril de 2018; Marshall Steinbaum, Eric Harris Bernstein y John Sturm, «Powerless: How Lax Antitrust and Concentrated Market Power Rig the Economy Against American Workers, Consumers, and Communities», 27 de marzo de 2018; y Adil Abdela, «Market Concentration and the Importance of Properly Defined Markets», 23 de abril de 2018. Véanse a la vez Joseph E. Stiglitz, «Towards a Broader View of Competition Policy», en *Competition Policy for the New Era: Insights from the* BRICS *Countries*, Tembinkosi Bonakele, Eleanor Fox y Liberty Mncube, eds., Oxford, Oxford University Press, 2017; conferencia impartida en la 4ª BRICS International Competition Conference en Durban, noviembre de 2015; y Joseph E. Stiglitz, «America Has a Monopoly Problem—and It's Huge», *The Nation*, 23 de octubre de 2017. Véase también el sitio web del Open Markets Institute de Barry Lynn, <https://openmarketsinstitute.org/>. Lynn era un académico en la New America Foundation, pero él y su equipo la abandonaron, según se dice por presiones de Google, a raíz de las alabanzas de Lynn a la normativa antimonopolios de la Unión Europea en contra de Google. Véase Barry Lynn, «I Criticized Google. It Got Me Fired. That's How Corporate Power Works», *The Washington Post*, 31 de agosto de 2017.

[171] En realidad, tales doctrinas eran fuertes en la Universidad de Chicago incluso antes de que Friedman entrara en escena, pero él fue quien hizo más por popularizarlas, por ejemplo, en su libro *Free to Choose*, Nueva York, Harcourt, 1980 [hay trad. cast.: *Libertad de elegir*, Barcelona, Grijalbo, 1981], escrito en coautoría con su esposa, Rose Friedman.

[172] Por ejemplo, un tercio de siglo atrás, Partha Dasgupta y yo demostramos que el alegato de Schumpeter de que los monopolios eran temporales estaba equivocado, puesto que estos tenían el poder y los incentivos para asegurarse de que su poder de mercado persistiera. Véase Dasgupta y Stiglitz, «Uncertainty, Industrial Structure, and the Speed of R&D», *The Bell Journal of Economics*, 11, n.º 1 (1980), pp. 1-28. Con otros colegas demostramos que la lucha por convertirse en un monopolio no implicaba necesariamente el efecto positivo en la innovación que Schumpeter había asumido y que, por el contrario, podía desalentarla. Véanse, por ejemplo, Kenneth J. Arrow, «Economic Welfare and the Allocation of Resources to Invention», en *The Rate and Direction of Inventive Activity: Economic and Social Factors*, NBER, 1962, pp. 609-626, y Drew Fudenberg *et al.*, «Preemption, Leapfrogging and Competition in Patent Races», *European Economic Review*, 22, n.º 1 (junio de 1983), pp. 3-31 (Jean Tirole recibió el Premio Nobel de Economía en 2014). Estas conclusiones se han visto reforzadas por resultados más recientes de Greenwald y Stiglitz, *Creating a Learning Society, A New Approach to Growth, Development and Social Progress*, Nueva York, Columbia University Press, 2014 [hay trad. cast.: *La creación de una sociedad del aprendizaje: una nueva aproximación al crecimiento, el desarrollo y el progreso social*, Madrid, La Esfera de los Libros, 2016], especialmente los capítulos 5 y 6.

Arnold Harberger, de la Universidad de Chicago, postulaba que la pérdida del bienestar del consumidor a causa del poder de monopolio era de segundo orden en cuanto a importancia (alrededor de un 0,1 por ciento del PIB). Véase Arnold C. Harberger, «Monopoly and Resource Allocation», *The American Economic Review*, 44, n.º 2 (1954), pp. 77-87. Según investigaciones más recientes, Harberger subestimaba los costes en casi el doble de su magnitud. Véase Baqaee y Farhi, «Productivity and Misallocation in General Equilibrium». Aun cuando la conclusión de Harberger fuera cierta en la década de 1950, el consiguiente aumento en el poder de mercado (y el incremento asociado en los márgenes de beneficio), descrito previamente en este capítulo, implica que esto ya no es válido.

[173] De este modo, existen dos tipos posibles de error al aplicar las leyes antimonopolios: descubrir que una práctica no competitiva es competitiva, o que una práctica competitiva es no competitiva. Quienes las aplicaban se centraban en la última, convencidos de que la probabilidad de sobrevivir de cualquier práctica no competitiva era, en todo caso, baja.

[174] El Tribunal Supremo pareció comprar este argumento en el caso Brooke Group Ltd. contra Brown & Williamson Tobacco Corp., 509 U.S. 209 (1993). Incluso en la época en que esas alegaciones fueron presentadas por primera vez por los abogados de Chicago, por ejemplo por Robert Bork, fueron desvirtuadas por economistas como Oliver Williamson, ganador del Premio Nobel, en «Review of *The Antitrust Paradox: A Policy at War with Itself* by Robert H. Bork», *University of Chicago Law Review*, 46, n.º 2 (1979), pp. 526-531. El desarrollo de la teoría económica desde entonces ha reforzado estas conclusiones.

Resulta por lo demás irónico que, a la par que Estados Unidos ha hecho muy difícil ganar un caso de precios predatorios *dentro* de sus fronteras, sea fácil ganar un caso análogo cuando se acusa a compañías extranjeras de prácticas de comercio desleal al fijar precios por debajo de sus costes.

[175] Actualmente, la carga de la prueba cae sobre el demandante (la parte que sostiene que la firma está actuando de forma no competitiva) para que demuestre que las consecuencias de su actividad tienen mayor peso que los beneficios en cuanto a eficiencia. Esto se basa en la presunción de que los mercados funcionan bien y son competitivos, de modo que algo que parezca contrario a la libre competencia tiene muchas probabilidades de ser, en rigor, favorable a ella.

[176] Así, cuando Google vende directamente algo, tiene un conflicto de intereses con anunciantes que se valen de él para comerciar con sus productos. Esto es incluso más omnipresente en el caso de Amazon. Más adelante en este libro analizaremos otros temas reguladores que las nuevas plataformas plantean, pero los desafíos que estas suponen para nuestra economía, incluida la libre competencia, van más allá de lo que aquí podemos abarcar. Véase, por ejemplo, Lina M. Khan, «Amazon's Antitrust Paradox», *The Yale Law Journal*, 126, n.º 3 (enero de 2017).

[177] Deberían introducirse, a la vez, cambios en los procedimientos convencionales para determinar el poder de mercado. A menudo se pide a quienes denuncian una violación de la normativa antimonopolios que demuestren que la susodicha firma controla una gran porción del mercado. Una vez más, la presunción es que, si no es así, simplemente la empresa no podría iniciar una práctica contraria a la libre competencia. En términos teóricos, esto es erróneo, pero en términos prácticos lo es incluso más: establecer cuál es el mercado relevante resulta a menudo complicado. Que haya evidencia *directa* del poder de mercado (del tipo analizado antes: márgenes elevados, discriminación en los precios, beneficios excesivos sin permitir el acceso al mercado, imposición de términos a los compradores como cláusulas arbitrales que deberían considerarse inaceptables) debería ser prueba suficiente.

Para un análisis más amplio de los cambios procedimentales, véase Wu, «Antitrust in the New Gilded Age».

[178] Michael L. Schilsky *et al.*, «Costly Choices for Treating Wilson's Disease», *Hepatology*, 61, n.º 4 (2015), pp. 1.106-1.108. La editorial señala que Merck, que dio origen al fármaco, mantuvo durante veinte años los costes en torno al 0,5 por ciento del 1 por ciento cobrado por Valeant.

[179] En 2015, después de adquirir Daraprim, un fármaco que existía desde hacía sesenta y dos años y cuya patente había caducado, Turing Pharmaceuticals subió el precio de 13,50 dolares por gragea a 750 dólares. Hay muchísimos otros ejemplos como este. Véase Andrew Pollack, «Drug Goes From $13.50 a Tablet to $750, Overnight», *The New York Times*, 20 de septiembre de 2015.

[180] Igualmente, si los precios de las acciones suben más que los ahorros declarados, eso sugiere que un importante impulsor de la fusión o adquisición

puede haber sido aumentar el poder de mercado. Se precisa, además, una revisión posterior a la fusión, con una amenaza creíble de que si redunda en precios más altos, cuando lo que se prometió fue lo opuesto, la fusión podría revertirse.

[181] En el capítulo 6 se explica por qué se necesitan regulaciones que aseguren una verdadera neutralidad en la red para evitar el abuso del poder de mercado que se da con tales conflictos de interés de las compañías de internet.

Tradicionalmente, la causa antimonopolios se ha enfocado en fusiones dentro de una industria y ha supuesto que las fusiones verticales no son contrarias a la competencia. Pero, si reconocemos que en muchos mercados la competencia está limitada, se entiende que las fusiones verticales pueden tener efectos «horizontales» y reducir aún más la competencia. La influencia permanente de la Escuela de Chicago, que parte del supuesto de que los mercados son en esencia competitivos, se detecta aún en decisiones recientes de los tribunales, por ejemplo, cuando permitieron la fusión de AT&T y Time Warner (actualmente en fase de apelación). Véase también «Brief for 27 Antitrust Scholars as *Amici Curiae* in Support of Neither Party», caso de Estados Unidos, demandante en la apelación, contra AT&T Inc., Directv Group Holdings, LLC y Time Warner Inc., acusados en la apelación; en fase de apelación, Tribunal del Distrito de Estados Unidos en el distrito de Columbia, n.º 1:17-cv-2511, documento #1745344, archivado el 13 de agosto de 2018.

[182] Esta es otra situación en la que lo que tal vez resulte bueno para el individuo puede no serlo para la economía y la sociedad en su conjunto. Los dueños de una nueva empresa, temerosos del riesgo, quedan satisfechos de obtener un pago razonable por sus esfuerzos de hoy, en lugar de soportar la incertidumbre de un mercado arriesgado el día de mañana. Solo que la sociedad tiene un interés primordial en que subsista un mercado competitivo.

[183] En especial, las cláusulas de no competir con el otro, y no robarle los trabajadores.

[184] Algunas de las formas más innovadoras se analizan en el capítulo 6.

[185] En Europa hay una gran preocupación por mantener la igualdad de condiciones entre los distintos países, de modo que la ayuda estatal en cualquier forma está prohibida, incluida aquella que se brinda a través de los beneficios tributarios que Amazon busca.

[186] Véanse Joseph E. Stiglitz, «Economic Foundations of Intellectual Property Rights», *Duke Law Journal*, 57 (2008), pp. 1.693-1.724; y Claude Henry y Joseph E. Stiglitz, «Intellectual Property, Dissemination of Innovation, and Sustainable Development», *Global Policy*, 1, n.º 3 (2010), pp. 237-251.

[187] La Ley de Extensión del Copyright de 1998 prolongó los derechos de autor a setenta años después de muerto el autor y amplió los de obras corporativas a noventa y cinco años a contar desde la publicación o ciento veinte años desde la creación, cualquiera que expire primero. La teoría económica tradicional sugiere que estas disposiciones suponen un escaso incentivo, o ninguno, para la creación

de propiedad intelectual, pero, obviamente, una vez que uno ha inventado algo tan perdurable como Mickey Mouse, se refuerzan una enormidad las rentas de las que es posible apropiarse.

[188] Este ejemplo se analiza exhaustivamente en el capítulo 6.

[189] Declaración de Joseph E. Stiglitz y Jason Furman ante el Departamento de Justicia de Estados Unidos, demandas civiles n.º 98-1232 (CKK) y n.º 98-1233 (CKK), <https://www.justice.gov/sites/default/files/atr/legacy/2002/06/05/mtc-00030610c.pdf>.

[190] Véanse, por ejemplo, Andrea Prat, «Media Power», *Journal of Political Economy,* 126, n.º 4 (2018), pp. 1.747-1.783; y «Media Capture and Media Power», en *Handbook of Media Economics*, Simon Anderson, Joel Waldfogel y David Stromberg, eds., vol. 1b, Amsterdam, North-Holland, 2015. Véase también Timothy Besley y Andrea Prat, «Handcuffs for the Grabbing Hand? The Role of the Media in Political Accountability», *The American Economic Review*, 96, n.º 3 (2006), pp. 720-736.

[191] Los economistas dicen que la información es un «bien público» cuyo abastecimiento se verá afectado en una economía de mercado que no cuente con el apoyo gubernamental. Tener medios de comunicación activos no solo supone beneficios para los anunciantes y consumidores, sino a la vez para la sociedad en su conjunto, y no solo porque se tenga una ciudadanía más informada. Los medios desempeñan un papel relevante a la hora de exigir responsabilidades al Gobierno y frenar la corrupción.

[192] El caso del Sinclair Broadcast Group, por ejemplo, y sus adquisiciones de emisoras de televisión en todo el país han dado pie a cambios en la programación hacia una línea de contenidos nítidamente conservadora. Véase Sheelah Kolhatkar, «The Growth of Sinclair's Conservative Media Empire», *The New Yorker*, 22 de octubre de 2018.

[193] Otro ámbito en que es preciso juzgar el poder de mercado con criterios más exigentes es el de las finanzas. En todas las economías, los grandes bancos y otras instituciones financieras pueden ejercer un poder desproporcionado.

[194] Vincent Larivière, Stefanie Haustein y Philippe Mongeon, «The Oligopoly of Academic Publishers in the Digital Era», *PLoS ONE*, 10, n.º 6 (2015), e0127502, <https://doi.org/10.1371/journal.pone.0127502>.

[195] La investigación en el último medio siglo ha identificado un alto número de «fallos del mercado», circunstancias en las que este no logra producir resultados eficientes, así como la ausencia del riesgo perfecto y los mercados de capitales y la información imperfecta y asimétrica. Este capítulo (y, en un sentido más amplio, este libro) se ha centrado en un fallo específico del mercado —la ausencia de libre competencia—, porque a mi parecer es central para entender las enfermedades que afectan a la economía.

[196] En Estados Unidos, la remuneración de los directores generales ha aumentado una enormidad en las últimas cuatro décadas y es mucho mayor que las de otros países avanzados. No se puede justificar tales niveles de

remuneración en términos de productividad: no es que nuestros ejecutivos sean más productivos que los de otras latitudes, o que lo sean más respecto a los trabajadores que hace cuarenta años. (El pago promedio de un ejecutivo en las 350 compañías en la cima de la pirámide era más de 300 veces la remuneración promedio de sus trabajadores en 2017, comparado con 1965, en que era 20 veces más. Véase Lawrence Mishel y Jessica Schieder, «CEO Compensation Surged in 2017», Economic Policy Institute, 16 de agosto de 2018, <https://www.epi.org/publication/ceo-compensation-surged-in-2017/>. En comparación, los altos cargos de Noruega ganan solo 20 veces el sueldo promedio de los trabajadores. Estados Unidos supera a cualquier otro país del mundo, y gana a nuestro vecino del norte, Canadá, por un margen considerable. Anders Melin y Wei Lu, «CEOs in U.S., India Earn the Most Compared with Average Workers», *Bloomberg*, 28 de diciembre de 2017, <https://www.bloomberg.com/news/articles/2017-12-28/ceos-in-u-s-india-earn-the-most-compared-with-average-workers>.

[197] Desarrollo este tema en el capítulo 8.

[198] Una sensación de impotencia tiene, por ejemplo, muchos efectos sobre la salud, como una mayor incidencia de depresión. Que esto tiene además consecuencias políticas significativas ha quedado recientemente documentado por un estudio de la Universidad de Stanford: Jojanneke van der Toorn *et al.*, «A Sense of Powerlessness Fosters System Justification: Implications for the Legitimation of Authority, Hierarchy, and Government», *Political Psychology*, 36, n.º 1 (febrero de 2015).

[199] Las demandas que representan a grandes grupos de individuos (digamos los compradores de programas de Microsoft) afectados por prácticas empresariales de naturaleza explotadora e ilegales. Ningún individuo podría presentar una demanda por sí solo, ni lo haría, considerando que el «perjuicio» ocasionado a cada uno puede ser de solo unos cientos o miles de dólares, insuficientes para pagar los servicios de abogacía, que pueden alcanzar varios millones. Pero colectivamente los daños pueden ser enormes. La comunidad empresarial ha hecho campaña para dificultar la presentación de tales demandas, pues saben que, al no haber demandas colectivas, son básicamente inmunes a acciones legales por parte de aquellos cuyos intereses perjudican.

[200] Song *et al.* en «Firming Up Inequality» muestran que las diferencias crecientes en las remuneraciones dentro de una empresa desempeñan un papel relevante en la cada vez mayor desigualdad salarial, aunque no tanto como las diferencias crecientes entre las firmas, las que, como hemos dicho, se explican en buena medida por los cambios en el conjunto de competencias de las empresas.

[201] Por ejemplo, las medidas para atenuar el poder de los líderes corporativos podrían incluir que se revelara la proporción entre el sueldo del nivel directivo y el del trabajador promedio, así como el valor de las acciones de los directivos ante los accionistas u otorgar a estos la posibilidad de determinar el sueldo de aquellos. Incluso estas pequeñas reformas se han topado (lo que no es sorprendente) con

una enorme resistencia por parte de los directivos de corporaciones, a quienes preocupa que el resultado de esto sean presiones a la baja sobre sus remuneraciones exorbitantes.

Otra propuesta que ha recibido cierta atención recientemente es la de incentivar a las firmas que paguen sueldos menos exorbitantes a sus directivos y gerentes, ya sea fijando menores impuestos sobre la renta a las corporaciones que lo hagan o fijando una elevada carga impositiva a la remuneración en sí. Como mínimo, deberían eliminarse las disposiciones tributarias que han alentado las opciones de compra de acciones.

Para un análisis más extenso del tema y de lo que puede hacerse al respecto, véase Stiglitz, *El precio de la desigualdad* y *The Roaring Nineties: A New History of the World's Most Prosperous Decade*, Nueva York, W. W. Norton, 2003 [hay trad. cast.: *Los felices noventa. La semilla de la destrucción*, Madrid, Taurus, 2010]. El inversor Stephen M. Silberstein ha hecho presión, hasta ahora sin éxito, a favor de una legislación en California que habría vinculado las tasas impositivas de la corporación a las remuneraciones de los directivos; véase también Gary Cohn, «Overcompensation: Tying Corporate Taxes to CEO Pay», *Capital & Main*, 6 de agosto de 2014. En los últimos años, ha habido un aluvión de libros de divulgación referidos al sistema de pago de incentivos y, más ampliamente, a su sistema de gobierno corporativo. Véanse, por ejemplo, Steven Bavaria, *Too Greedy for Adam Smith: CEO Pay and the Demise of Capitalism*, 2.a ed., Nueva York, Hungry Hollow Books, 2015; Michael Dorff, *Indispensable and Other Myths: Why the CEO Pay Experiment Failed and How to Fix It*, Berkeley, University of California Press, 2014; Steve Clifford, *The CEO Pay Machine: How it Trashes America and How to Stop it*, Nueva York, Blue Rider Press, 2017; y Lynn Stout, *The Shareholder Value Myth: How Putting Shareholders First Harms Investors, Corporations, and the Public*, San Francisco, Berrett-Koehler, 2012.

[202] Este libro enfatiza el papel del poder de mercado: el aumento del que ejercen las grandes corporaciones y los directivos, el dominio que se ejerce sobre el de los trabajadores y consumidores, y la necesidad de reescribir las reglas de la economía de mercado que han redundado en mayor poder para los directivos y las corporaciones y menos poder para los trabajadores y consumidores. Pero estas representan un cambio más amplio que debemos hacer en las reglas del juego si queremos alcanzar una economía más dinámica y equitativa. Véase Stiglitz *et al.*, *Rewriting the Rules of the American Economy: An Agenda for Growth and Shared Prosperity*, Nueva York, W. W. Norton, 2015.

4. ESTADOS UNIDOS EN GUERRA CONSIGO MISMO A CAUSA DE LA GLOBALIZACIÓN

[203] Acuerdos a los que Trump alude repetidamente como «los peores de la historia».

[204] Lo que llevó, por ejemplo, al Tratado de Libre Comercio para América del Norte (TLCAN) en 1994 o a la creación de la Organización Mundial del Comercio en 1995. Y hay toda una serie de acuerdos de comercio bilateral, por ejemplo entre Estados Unidos y Chile, y Estados Unidos y Corea.

[205] Para un resumen muy difundido del problema, véase Daron Acemoglu y James A. Robinson, *Why Nations Fail: The Origins of Power, Prosperity, and Poverty*, Nueva York, Crown Business, 2012 [hay trad. cast.: *Por qué fracasan los países: los orígenes del poder, la prosperidad y la pobreza*, Barcelona, Deusto, 2012].

[206] La ciencia económica moderna había establecido desde hacía mucho que, sin la intervención activa del Gobierno, el comercio entre países con grandes diferencias salariales resultaría en una disminución de los salarios en el país avanzado, y advirtió respecto a lo que, de hecho, ha ocurrido. (Esos resultados fueron primeramente sugeridos por Paul Samuelson y Wolfgang Stolper en «Protection and Real Wages», *The Review of Economic Studies*, 9, n.º 1 [1941], pp. 58-73.) Véase asimismo Samuelson, «International Trade and the Equalisation of Factor Prices», *The Economic Journal*, 58, n.º 230 (1948), pp. 163-184.

Así, el comercio entre Estados Unidos y China muestra diferencias fundamentales con el comercio entre dos regiones cuyos salarios son aproximadamente equivalentes, como Europa y Estados Unidos. Para un análisis más amplio de estos temas, véase Stiglitz, *El malestar en la globalización* y *Making Globalization Work*.

[207] Véase David H. Autor, David Dorn y Gordon H. Hanson, «The China Syndrome: Local Labor Market Effects of Import Competition in the United States», *The American Economic Review*, 103, n.º 6 (2013), pp. 2.121-2.168.

[208] El listado de problemas relacionados con a la globalización no busca ser exhaustivo. Por ejemplo, esta aumenta a menudo el riesgo en un sentido amplio, en particular aquellos contra los que las empresas y hogares no pueden cubrirse. Para un análisis más amplio, véase Stiglitz, *El malestar en la globalización*.

[209] Las cláusulas relevantes están contenidas en acuerdos de inversión subsumidos en acuerdos comerciales, por ejemplo, el capítulo 11 del TLCAN. Estas cláusulas son ahora habituales en todos nuestros acuerdos comerciales, aunque estos sean en realidad acuerdos de inversión. No debe sorprendernos que fueran incluidas a petición de las grandes corporaciones, que han manifestado su oposición a cualquier acuerdo comercial que no las incluya.

[210] A la caída en el valor de las inversiones producto de un cambio en la regulación se la denomina recaudación normativa. El Congreso y los tribunales siempre han considerado que las corporaciones en Estados Unidos no tienen derecho a compensaciones por recaudaciones normativas, pero nuestros acuerdos de inversión sí las contemplan. Se autoriza a las corporaciones a demandar directamente a los gobiernos, y las controversias se resuelven mediante sistemas de arbitraje en que ellas designan a uno de los tres árbitros. Este sistema ha sido criticado con razón. Véase, por ejemplo, Joseph E. Stiglitz, «Regulating Multinational Corporations: Towards Principles of Cross-Border Legal Frameworks in a Globalized World Balancing Rights with Responsibilities», *American University International Law Review*, 23, n.º 3 (2007), pp. 451-558; la conferencia de Grotius presentada en la 101.a reunión anual de la Sociedad Americana de Derecho Internacional, Washington D. C., 28 de marzo de 2007; y «Towards a Twenty-first Century Investment Agreement», prólogo en *Yearbook on International Investment Law and Policy 2015-2016*, Lise Johnson y Lisa Sachs, eds., Nueva York, Oxford University Press (2018), pp. xiii-xxviii, <http://ccsi.columbia.edu/files/2014/03/YB-2015-16-Front-matter.pdf>.

[211] Hay otras evidencias de que la globalización fue diseñada para favorecer los intereses corporativos a expensas de los trabajadores y la sociedad en general. Los republicanos defensores de la globalización solían oponerse, y con gran vehemencia, a la asistencia a la integración comercial: la clase de ayuda dirigida a los desplazados por la globalización que hubiera asegurado que esta generara menos grandes perdedores. Quienquiera que estuviese interesado en asegurarle un apoyo amplio y de largo plazo habría hecho, sin duda, todo lo posible por reducir la probable oposición de quienes estaban sufriendo mayormente a causa de ella. Nuestros líderes corporativos estaban, sin embargo, más centrados en las ganancias a corto plazo que supusieron los bajos salarios y el empeoramiento en las condiciones laborales y que resultaron de su postura negociadora más fuerte.

Lo mismo vale para el diseño de las cláusulas de la propiedad intelectual, sobre todo las relacionadas con el sector farmacéutico y las ganancias crecientes de las compañías farmacéuticas a expensas de los consumidores y el Gobierno (que debe asumir buena parte de los costes más altos de la medicina que resultan de todo ello).

[212] A estas se las denomina «recambios» y a menudo consisten en poco más que el traslado de la sede *oficial*. El emplazamiento en el que el negocio se desarrolla de verdad permanece intacto. El hecho de que tales empresas estén tan dispuestas a trasladarse evidencia su profunda falta de lealtad; su única y auténtica lealtad es al dinero y las ganancias. Con todo, el Gobierno de Estados Unidos batalla por sus intereses en los foros internacionales y las negociaciones comerciales, lo que muestra una vez más el poder de los donativos a las campañas electorales. Las compañías farmacéuticas ilustran bien lo que está en juego: los fármacos dan pie a escasos puestos de trabajo y a menudo se fabrican en China, no en Estados Unidos. Se han organizado para pagar pocos impuestos:

suelen cambiar sus patentes a una jurisdicción donde los impuestos son bajos, como parte de una estrategia de elusión tributaria. Así y todo, las cláusulas centrales en acuerdos comerciales recientes —y las más controvertidas— están diseñadas para desfavorecer a los medicamentos genéricos, resultando todo ello en mayores beneficios para las grandes compañías farmacéuticas. Así, los afectados por precios más elevados son, en última instancia, los ciudadanos estadounidenses. Incluso Obama, que se enorgullecía de sus empeños por reducir el precio de la medicina, traicionó sus principios con el Acuerdo Transpacífico de Cooperación Económica (TPP).

[213] La carrera descendente adopta muchas otras formas: los bancos, por ejemplo, solían decir que, a no ser que las regulaciones se suavizaran, ellos se reinstalarían en cualquier otro sitio. El resultado fue una carrera normativa en sentido descendente. La crisis financiera global de 2008 estuvo entre sus consecuencias.

[214] Como ya se ha señalado, los impuestos son solo una de las muchas variables que inciden en la localización de una empresa, pero, aun cuando nos enfoquemos solo en ellos, su reducción inducirá a las firmas a trasladarse si el país del cual se pretende sustraer puestos de trabajo no reacciona. Si este reduce sus impuestos, no obtendremos ninguna ventaja. Al final, los únicos que ganan con esta carrera descendente son las corporaciones que la promovieron en primera instancia.

[215] Véanse los capítulos 1 y 9 para conocer parte de la evidencia y los análisis teóricos que explican por qué estas medidas tributarias no tuvieron los beneficios proclamados por sus defensores.

[216] En parte por el gran déficit que el recorte de impuestos generará, en parte porque la ley favoreció la especulación en bienes inmobiliarios y desalentó la actividad económica en los sectores más dinámicos de la economía, especialmente las inversiones en infraestructura y educación. Los modelos tradicionales sugieren que el nivel de ingresos nacionales brutos (teniendo en cuenta que para financiar los déficits tendremos que pedir prestado en el extranjero y que una mayor deuda nacional excluirá alguna inversión privada) en diez años, hacia 2027, probablemente será igual que el actual o más abajo. Agradezco a Jason Furman —presidente del Consejo de Asesores Económicos bajo el mandato del presidente Obama— estos cálculos, basados en una labor conjunta con Robert Barro, de la Universidad de Harvard (correspondencia personal).

[217] El tipo efectivo del impuesto de sociedades era del 18,6 por ciento. Véase «International Comparisons of Corporate Income Tax Rates», CBO, 8 de marzo de 2017, <https://www.cbo.gov/publication/52419>.

[218] Cuando la UE tuvo noticias del acuerdo secreto de Apple con Irlanda, le ordenó pagar 13.000 millones de euros (un poco más de 14.500 millones de dólares).

[219] La extensión del uso de estos paraísos fiscales para la evasión de impuestos, el blanqueo de dinero y otras actividades infames quedó a la vista con la liberación

de dos auténticos tesoros de documentación por el Consorcio Internacional de Periodistas de Investigación: uno de ellos conocido como los papeles de Panamá, que incluía mayormente documentos de la firma legal Mossack Fonseca, y el otro como los papeles del Paraíso, con los de Appleby.

[220] Aunque está claro que, por consiguiente, los bancos y su clientela corporativa y de individuos ultrarricos se resistirán a que se ponga fin a estos paraísos fiscales, también está claro que se puede hacer. Después del 11-S, Estados Unidos comenzó a preocuparse por que se utilizara a favor del terrorismo y consiguió estrechar sustancialmente el uso de estos paraísos fiscales con tales propósitos. De hecho, ha habido ciertos avances en la reducción de algunos de los peores extremos: se impusieron grandes multas contra ciertos bancos por sus notorias actividades al servicio de la evasión tributaria. Estos éxitos han demostrado, sin embargo, todo lo que se podría y debería haber hecho hasta ahora.

[221] A tales cambios en la tecnología se alude como un «sesgo experto». Mientras que a finales del siglo XX gran parte del aumento en la desigualdad se atribuía al cambio tecnológico con un sesgo experto, hoy existe un consenso cada vez mayor en que este puede justificar solo una fracción del aumento en la desigualdad durante las dos últimas décadas. Aun los trabajadores cualificados lo están pasando mal. Véanse, por ejemplo, el análisis del cambio tecnológico con un sesgo experto en Thomas Piketty, *Capital in the 21st Century*, Cambridge, Massachusetts, The Belknap Press of Harvard University Press, 2014 [hay trad. cast.: *El capital en el siglo XXI*, Madrid, Fondo de Cultura Económica de España, 2014], y John Schmitt, Heidi Shierholz y Lawrence Mishel, «Don't Blame the Robots: Assessing the Job Polarization Explanation of Growing Wage Inequality», Economic Policy Institute, 19 de noviembre de 2013.

Y hay una pregunta más profunda: con el desempleo tan elevado de los no cualificados y sus salarios tan bajos, ¿por qué ha procedido nuestra economía de mercado a innovar en formas que aumentan su desempleo y rebajan sus salarios? Algo anda mal con un sistema de innovaciones que en lugar de orientar la investigación hacia las necesidades reales de la sociedad —como la de salvar el planeta del cambio climático— exacerba los problemas sociales existentes.

Hay todo un cuerpo de ensayos antiguos y muy venerables que se remontan a los años sesenta y explican la dirección del cambio tecnológico, ya sea que aumente la productividad del trabajo cualificado o no calificado, los recursos de capital o naturales. Véanse Emmanuel M. Drandakis y Edmond S. Phelps, «A Model of Induced Invention, Growth, and Distribution», *The Economic Journal*, 76 (diciembre de 1966), pp. 832-840; William Fellner, «Two Propositions in the Theory of Induced Innovations, *The Economic Journal*, 71, n.º 282 (1961), pp. 305-308; Charles Kennedy, «Induced Bias in Innovation and the Theory of Distribution», *The Economic Journal*, 74, n.º 295 (1964), pp. 541-547; y Paul A. Samuelson, «A Theory of Induced Innovation along Kennedy-Weisäcker Lines», *The Review of Economics and Statistics*, 47, n.º 4 (1965), pp. 343-356. En fecha

más reciente, yo mismo he intentado explicar por qué las soluciones de mercado suelen ser ineficaces, y ponen muy poco énfasis en preservar los recursos naturales y demasiado en ahorrar en mano de obra, sobre todo la no cualificada. Tales problemas se han visto exacerbados por las políticas monetarias en el mundo posterior a la crisis de 2008, que han reducido el coste del capital, lo que ha vuelto relativamente más atractivo ahorrar en mano de obra.

[222] Claro que esto contribuyó también mucho a un aumento de la desigualdad. Véase David H. Autor, Alan Manning y Christopher L. Smith, «The Contribution of the Minimum Wage to US Wage Inequality over Three Decades: A Reassessment», *American Economic Journal: Applied Economics*, 8, n.º 1 (2016), pp. 58-99. Este último demuestra que alrededor de un tercio del aumento en la desigualdad en Estados Unidos, entre las capas medias y el 10 por ciento en la base de la pirámide, se debe al declive en el valor real del salario mínimo.

[223] Al aumentar los costes de las importaciones, los aranceles desincentivan el comercio, pero hay una miríada de cláusulas que vuelven menos competitivas las importaciones. Los bienes agrícolas quedan a menudo excluidos porque no cumplen con nuestras «condiciones fitosanitarias». Las normas europeas relativas a organismos genéticamente modificados (OGM), analizadas antes, dificultan asimismo la exportación del trigo y el maíz estadounidense a esa región. Muchas de estas regulaciones son justificadas y reflejan preocupaciones reales de la sociedad por la salud y la seguridad. Con todo, algunas se imponen solo para desalentar las importaciones. Diferenciar ambas situaciones a menudo se torna difícil.

[224] Aun cuando llamar «acuerdo» al tratado inducía en cierto sentido a error. Era uno en que Estados Unidos dictaba casi la totalidad de los términos. Las denominaciones de tratados o acuerdos comerciales han sido reconocidamente engañosas. El TLCAN no fue un acuerdo de libre comercio, que suele implicar la eliminación de todas las barreras al libre comercio, incluidos los subsidios, pues Estados Unidos mantuvo todos sus grandes subsidios a la agricultura. Al TPP a menudo se lo denominaba como tal, pero sus 6.000 páginas, con acuerdos específicos que afectan a una multiplicidad de sectores, demuestran que este y otros acuerdos comerciales deberían considerarse más bien como acuerdos comerciales *dirigidos*.

[225] Véase «Trans-Pacific Partnership Agreement: Likely Impact on the U.S. Economy and on Specific Industry Sectors», United States International Trade Commission, investigación de la Comisión del Comercio Internacional de Estados Unidos n.º TPA-105-001, publicación de la USITC n.º 4.607 (2016). Otro estudio halló efectos negativos para el crecimiento de la economía estadounidense: Jeronim Capaldo, Alex Izurieta y Jomo Kwame Sundaram, «Trading Down: Unemployment, Inequality and Other Risks of the Trans-Pacific Partnership Agreement», documento de trabajo del Global Development and Environment Institute n.º 16-01, Universidad Tufts (2016). Los adalides habituales de la liberalización del comercio hallaron, lo que tal vez no sea sorprendente, efectos

positivos en cierto modo mayores que los que vio el Gobierno estadounidense, al menos en torno a 2030: Peter A. Petri y Michael G. Plummer (Peterson Institute for International Economics) y el Banco Mundial estimaron que el TPP haría aumentar el PIB anual en un 0,5 en torno a 2030. Véase World Bank Group, *Global Economic Prospects: Spillovers amid Weak Growth. A World Bank Group Flagship Report* (Washington D. C., Banco Mundial, 2016), pp. 219-234.

[226] Cabe reparar en el uso del lenguaje: aludir a *derechos* de propiedad intelectual daba a las cláusulas una importancia similar a la de los derechos humanos, pese a que la consecuencia de los DPI, al aumentar el coste de las medicinas vitales a un nivel que las hacía inalcanzables para muchas personas en los países en vías de desarrollo y los mercados emergentes, fue negar el derecho más fundamental de todos, el derecho a la vida. Referirse a ellos como derechos de propiedad intelectual *relacionados con el comercio* parecía otorgar legitimidad a la opción de incluirlos en un acuerdo comercial, a pesar de que las cláusulas afectaban a los bienes, ya fueran comercializados o no, y aun cuando había ya una entidad supuestamente encargada de fijar los criterios internacionales sobre propiedad intelectual, la Organización Mundial de la Propiedad Intelectual, en Ginebra.

En tanto la industria farmacéutica ha sido la gran impulsora de las cláusulas de DPI en los acuerdos comerciales, no ha actuado sola. La industria cinematográfica desempeñó a su vez un papel muy importante en la configuración de cláusulas relativas a los derechos de autor. Véase el análisis previo en torno a «Mickey Mouse».

[227] Resulta interesante que, cuando Estados Unidos abandonó el TPP, los demás países continuaron adelante con un acuerdo comercial ahora denominado Tratado Integral y Progresista de Asociación Transpacífico, desechando las cláusulas de salud más nocivas en que había insistido Estados Unidos.

[228] El régimen de propiedad intelectual vigente ha redundado en un drenaje de dinero desde los países en vías de desarrollo y los mercados emergentes, debido a los pagos por utilizar la propiedad intelectual. Estados Unidos recibió más de 17.000 millones de dólares por derechos de autor y de licencia de parte de los países en vías de desarrollo en 2016 (estimación del autor basada en datos de la Comisión del Comercio Internacional de Estados Unidos).

[229] El conocimiento tradicional incluye el relacionado con los alimentos (a una compañía estadounidense le fue concedida una patente por un alimento clásico de la India, el arroz basmati) y las medicinas (fueron concedidas patentes a Estados Unidos para usos medicinales de la cúrcuma y el aceite de nim, bien conocidos en la medicina tradicional india).

El ADPIC y las cláusulas similares en acuerdos comerciales posteriores tuvieron a su vez otros tipos de efectos adversos para los países en vías de desarrollo, incluidas las cláusulas relativas a la agricultura (semillas). Véase, por ejemplo, Mario Cimoli *et al.*, eds., *Intellectual Property Rights: Legal and Economic Challenges for Development*, Oxford, Oxford University Press, 2014.

[230] Cuando Trump dedujo esto al fin, ordenó a su secretario del Tesoro revertir antiguas políticas que sugerían la convicción de Estados Unidos en un dólar «fuerte». Cuando intentaba enunciar con vacilaciones esta nueva política, el mercado de divisas comenzó a sufrir estragos, aunque solo por un breve intervalo. Las palabras del secretario del Tesoro, o hasta del mandatario (incluso las de un presidente que fuera tomado en serio) suelen afectar a los mercados solo durante un tiempo breve, antes de que las fuerzas económicas subyacentes reinstauren su dominio.
[231] Así, en marzo de 2018, Trump anunció aranceles de un 25 por ciento al acero proveniente de ciertos países; esto aumentó en un 25 por ciento el precio que debían pagar los estadounidenses que adquirían acero de estos países. Las ventas de China fueron, en esencia, eliminadas.
[232] Los déficits fiscal y comercial suelen oscilar tan a la par que a menudo se alude a ellos como déficits gemelos. Hay unas pocas situaciones en que esto no ocurre, a causa de otros cambios en curso dentro de la economía. Cuando Estados Unidos redujo su déficit fiscal en los años noventa, el comercial no descendió a la par a causa del auge en la inversión que ocurría simultáneamente.
[233] Con o sin nuevos acuerdos comerciales, en un número limitado de nichos de mercado algunas de las industrias volverán (proceso designado a veces como internalización), en la medida que las nuevas tecnologías, como es la impresión tridimensional, permitan que una parte de la producción ocurra más cerca del punto de consumo.
[234] Como ya señalamos, las políticas de Trump, tomadas en conjunto, tienen muchas probabilidades de incrementar el déficit comercial (en relación con lo que sucedería sin ellas). No es de extrañar entonces que, pese a su promesa de reducirlo, en su primer año en el cargo este aumentara en más de un 10 por ciento, de 502.000 millones de dólares en 2016 a 552.000 millones en 2017. Hay, por supuesto, muchos otros factores que influyen en el tipo de cambio y el déficit comercial. Si, por ejemplo, hay una sensación pesimista respecto al futuro del país, los que residen entre sus fronteras pueden intentar llevar su dinero al extranjero y esto hará caer el tipo de cambio. Así, los inversores preocupados por las implicaciones de un gran déficit fiscal en el futuro de la economía pueden a la vez tratar de sacar su dinero del país, y el impacto a corto plazo de promulgar una legislación que genere un déficit fiscal aún mayor puede ser hacer descender el tipo de cambio. A medio plazo, sin embargo, las fuerzas que acabamos de describir tienden a imponerse.
[235] El profesor Lawrence J. Lau ha mostrado, en *The China-U.S. Trade War and Future Economic Relations*, Hong Kong, Chinese University Press (2018), que centrarse en el valor añadido reduce la magnitud del déficit comercial bilateral en cerca de un 40 por ciento (del mismo modo, dada una baja fracción de valor añadido en China, un arancel de un 25 por ciento inducirá a muchas compañías a reubicar al menos las etapas finales de su producción). Lau calcula que el impacto sobre la economía china de la guerra comercial de Estados Unidos será como

mucho la reducción del PIB en poco más de un punto porcentual, fácilmente absorbible en una economía que crece más de un 6 por ciento al año.

[236] *The Washington Post* realizó una encuesta en conjunto con la Universidad George Mason, en la cual se evidenció que un 56 por ciento de los electores estadounidenses pensaba que la guerra comercial era nociva para los empleos del país. Véase Aaron Blake, «How Trump's Trade War with China Could Go Sideways on Him», *The Washington Post*, 7 de julio de 2018.

[237] Ha habido otras dos quejas relativas a la postura china en el tema de la propiedad intelectual. Una es que el país se niega a hacer cumplir los DPI tradicionales. Aunque estas acusaciones eran habituales hace aproximadamente una década, hoy se escuchan menos, quizá porque las propias firmas chinas obtienen cada vez más patentes y quieren que ese control sea firme. La segunda es el robo cibernético. Aunque durante la Administración Obama se firmó un acuerdo para disminuirlo, no parece que hoy se esté cumpliendo. Como es una actividad hecha en secreto, es difícil saber cuál es su magnitud a cada lado, pero parece significativa y en aumento. Las protestas estadounidenses respecto a los derechos de propiedad intelectual combinan estos tres temas diferentes y serían mucho más efectivas si dirigieran la atención específicamente al robo cibernético.

[238] La ironía es que se pudo llegar a un acuerdo de inversión internacional que abordara tales temas, pero los negociadores estadounidenses, en representación de los intereses de su comunidad empresarial, «se extralimitaron»; exigieron no solo protección contra la discriminación, sino a la vez una compensación por los cambios en, digamos, las regulaciones.

[239] Las firmas chinas registran unas diez veces más patentes en Estados Unidos que hace diez años. Véase Susan Decker, «China Becomes One of the Top 5 U.S. Patent Recipients for the First Time», *Bloomberg*, 9 de enero de 2018.

[240] Los críticos de la postura estadounidense también señalan que es hipócrita: Estados Unidos robó o se aprovechó de la propiedad intelectual de otros (a veces de forma inintencionada) en el siglo XIX y principios del XX, por ejemplo, del proceso de Bessemer para fabricar acero (véase Philip W. Bishop, *The Beginnings of Cheap Steel*, Project Guttenberg, <http://www.gutenberg.org/files/29633/29633-h/29633-h.htm>). La innovación crucial en las aeronaves fue de un brasileño —y ocurrió varios años antes—, no de los hermanos Wright. Lo mismo ocurrió con los muchos e importantes avances que dieron lugar al automóvil. Ahora que Estados Unidos ha ascendido, se empeña en dificultar la marcha de quienes quieran seguirlo, lo que es el mensaje central en el contundente libro de Ha-Joon Chang, *Kicking Away the Ladder: Development Strategy in Historical Perspective*, Nueva York, Anthem, 2002.

[241] Por supuesto, siempre hay preocupación por prácticas comerciales «injustas» y las reglas de la OMC fueron diseñadas como un conjunto de normas básicas para prevenirlas. Cuando un país viola esas normas, se lo puede llevar «a juicio» en un tribunal de la OMC y, si es hallado culpable, debe cesar en tales prácticas o el socio comercial queda autorizado a imponerle aranceles

proporcionales y otras restricciones al comercio. A veces, las acusaciones son mutuas: Estados Unidos piensa que Europa subsidia de manera injusta al Airbus, y Europa cree que Estados Unidos subsidia injustamente el Boeing. El problema es que ambas partes han adoptado enfoques muy diversos de los subsidios. Muchas regulaciones impuestas como un reflejo de inquietudes locales son percibidas por otros como una barrera injusta al comercio, algo que ya se ha señalado en el análisis de los OGM.

[242] Hay muchas otras cláusulas de estos acuerdos de inversión que se deben cambiar, incluido el sistema de solución de controversias. Debería haber el requisito de recurrir a los tribunales locales antes que a las disposiciones especiales previstas por el acuerdo de inversión. Esto es mucho más relevante en los que se realizan con otros países avanzados, de los que se presume cuentan con buenos sistemas judiciales. De surgir un problema, debería abordarse simétricamente, considerando a los inversores locales y a los extranjeros. Se requiere a la vez de un cambio en la magnitud de la compensación a recibir en caso de violarse una ley, que hoy se basa en la noción imprecisa de cuáles hubieran sido las ganancias en otro caso, en vez de contemplar solo las compensaciones por la inversión perdida. Véase Stiglitz, «Towards a Twenty-First Century Investment Agreement».

[243] Viví un ejemplo extremo de esa estrechez mental de los RCEU durante las negociaciones del Acuerdo Transpacífico. Me preocupaban los efectos adversos de las cláusulas respecto a la disponibilidad de medicinas genéricas y logré organizar encuentros con todos los negociadores dentro de este sector, salvo los de Estados Unidos.

[244] Hay personas encallecidas que proponen que no deberíamos ayudar a nadie. Hace un centenar de años circulaba la idea del llamado «darwinismo social», según la cual la sociedad andaba mejor si abandonábamos a quienes eran incapaces de resguardarse a sí mismos del sufrimiento. El lema era la «supervivencia del más fuerte». Tales doctrinas no solo eran inhumanas, sino que el análisis que sugería que tales políticas serían beneficiosas se basaba en lecturas absolutamente incorrectas de las teorías evolucionistas de Darwin.

[245] En ocasiones, las políticas industriales se perciben como proteccionistas, cuando su intención es proteger a las viejas industrias en decadencia, como intenta hacer Trump. El tipo de políticas industriales por las que aquí abogo son justo lo contrario: intentan ayudar a la economía a entrar en nuevos sectores, a adaptarse a los mercados y la tecnología cambiantes. Debería haber una fuerte supervisión con el fin de garantizar que no se abusara de ellas para proteger a las firmas contrarias a la libre competencia, que es otra forma de la búsqueda de rentas.

[246] Más adelante en este capítulo, se describe uno de los primeros intentos de desarticular partes claves de la Ley Dodd-Frank. En 2018, los bancos con menos de 250 mil millones de dólares en activos fueron liberados de la supervisión más estricta que impuso esta ley.

En cada etapa del camino, los bancos opusieron resistencia a su implementación. Como me señaló uno de los reguladores: si hay algún espacio entre la pared y el empapelado, los bancos lo aprovecharán. Y trabajan con ahínco para asegurarse de que haya mucho espacio entre ambos.

[247] Desde la crisis, dos de los principales participantes en el rescate —Geithner y Ben Bernanke, el presidente de la Reserva Federal (ambos republicanos, nombrados por Obama)— han escrito sus memorias. (Ben Bernanke, *The Courage to Act*, Nueva York, W. W. Norton, 2015 [hay trad. cast.: *El valor de actuar: memoria de una crisis y sus secuelas*, Barcelona, Península, 2016]; Timothy F. Geithner, *Stress Test: Reflections on Financial Crises*, Nueva York, Broadway Books, 2014.) Su débil defensa de lo que hicieron —ampliamente señalada en las reseñas de ambos libros (véase, por ejemplo, Paul Krugman, «Does He Pass the Test?», *The New York Review of Books*, 10 de julio de 2014; «More Talk, More Action», *The Economist*, 17 de octubre de 2015)— refuerza la idea de que fue un rescate en el que los intereses del sector financiero se pusieron en la cima de todo, y los del resto del país por debajo.

[248] En mi libro *Freefall: America, Free Markets, and the Sinking of the World Economy*, Nueva York, W. W. Norton [hay trad. cast.: *Caída libre. El libre mercado y el hundimiento de la economía mundial*, Barcelona, Debolsillo, 2015], he elaborado muchas de las ideas de este capítulo.

[249] Debo precisar que nuestros banqueros no han estado solos en su cometido: Trump demostró una conducta aún peor en sus negocios y en la Universidad Trump. Ni tampoco los problemas se limitaron a Estados Unidos. Algunas de las peores prácticas bancarias ocurrieron en el extranjero.

El engaño masivo de las compañías automovilísticas al fingir que sus productos eran más respetuosos con el medioambiente de lo que en realidad eran prueba que la vileza no se limitaba a las finanzas. Con todo, en su valor neto en dólares de las actividades fraudulentas y deshonestas, el sector financiero gana. El esquema de pirámide de Bernie Madoff por sí solo representó unos 65.000 millones de dólares en pérdidas de las cuentas individuales. Y, dado que el sector financiero incide en prácticamente cualquier otro sector de la economía, él mismo difunde el virus a buena parte de esta.

[250] Así, a medida que se desarrollaban títulos complejos como los de titulización hipotecaria residencial, para que estos incluyeran miles de hipotecas y pudieran funcionar, sus autores y los inversores debían emitir lo que podía considerarse una

garantía de reembolso: los bancos habían acordado respaldar cualquier hipoteca que no fuera la que se había indicado a quienes habían invertido en, o asegurado, los títulos. Era virtualmente la única forma de que los aseguradores e inversores confiaran un mínimo en lo que estaban asegurando o adquiriendo. Cuando luego resultó que muchas hipotecas no eran como se indicaba (por ejemplo, una hipoteca para una propiedad descrita como ocupada por el propietario era, de hecho, para una vivienda de alquiler), los bancos se negaron a menudo a cumplir su promesa. Esto cambiaba las cosas, porque las tasas por incumplimiento sobre propiedades ocupadas por su dueño son mucho más bajas. Al final, cuando menos en algunas situaciones, después de años y más años de litigio, los bancos pagaron lo que debían. (Para que sirva de muestra, yo mismo actué como perito en algunas de las demandas resultantes. Más de una década después de los acontecimientos, el litigio continuaba.)

[251] En una comparecencia ante el Congreso, el senador Carl Levin señaló a Lloyd Blankfein, ejecutivo y presidente de Goldman, que él «no confiaría» en Goldman, y tras preguntarle repetidamente si el banco revelaría su posición «cuando la gente esté adquiriendo algo que vosotros le solicitasteis que adquiriera, y luego os posicionáis en contra», Blankfein respondió: «No creo que haya ninguna obligación» de informar a los inversores. Véase James Quinn, «Goldman Boss Lloyd Blankfein Denies Moral Obligation towards Clients», *The Telegraph*, 28 de abril de 2010. El diálogo completo puede verse en C-Span. También están disponibles los comentarios preparados de Blankfein y un vídeo de la comparecencia en el sitio web del Homeland Security and Governmental Affairs Permanent Subcommittee on Investigations, consultado el 23 de julio de 2018, <https://www.hsgac.senate.gov/subcommittees/investigations/hearings/-wall-street-and-the-financial-crisis-the-role-of-investment-banks>.

[252] La adopción de esa postura puede ser sin duda una muestra de la miopía de Goldman Sachs: vieron la posibilidad de hacer dinero hoy en el mercado, sin considerar la pérdida futura de ganancias a causa del desprestigio.

[253] *Financing SMEs and Entrepreneurs 2018* (OCDE, 2019). Las cifras de préstamos en Estados Unidos a las pymes se refieren al bloque de préstamos empresariales destacados. De manera impactante, la proporción de préstamos a pequeñas empresas también ha disminuido muchísimo, desde un 30,1 por ciento en 2007 hasta un 18,5 por ciento en 2016.

[254] Fundado por cinco mercados emergentes en cabeza, Brasil, Rusia, India, China y Sudáfrica, una agrupación llamada (por sus iniciales) los BRICS.

[255] En 1996, la reforma efectiva del sistema de bienestar fue bloqueada por la falta de solo 5.000 millones de dólares anuales para la formación y el cuidado infantil de quienes estaban siendo excluidos del bienestar. Dos décadas después, en el año fiscal de 2015, el gasto en el programa estadounidense para familias necesitadas (llamado en inglés TANF, Temporary Assistance for Families in Need) era de solo 16.500 millones de dólares.

[256] Lograron que se aprobara esta normativa mediante una sofisticada maniobra legislativa, fijándola a una ley que debía aprobarse para mantener en funcionamiento el Gobierno. Véase Erika Eichelberger, «Citigroup Wrote the Wall Street Giveaway the House Just Approved», *Mother Jones*, 10 de diciembre de 2014.

[257] Varios bancos han sido multados con severidad por pasarse de la raya. Credit Suisse, por ejemplo, pagó una multa de 2.600 millones de dólares a este respecto. La banca extranjera se queja con razón de que el Gobierno estadounidense la ha perseguido más a ella que a los bancos locales por sus malas prácticas.

[258] Estas ventajas ocurren porque la mayor parte del dinero recibido es tributado como ganancias de capital en lugar de dividendos.

[259] Los acaudalados receptores de este dinero consumirán un poco de él; pueden que gasten una parte en bienes inmobiliarios, inflando sus precios; tal vez diversifiquen su cartera de inversiones, invirtiendo en el exterior. Quizá tomen parte de ese dinero y apuesten, comprando derivados y seguros de impago de deudas. O bien puede que canalicen algo de este dinero hacia nuevas inversiones productivas en otros frentes de la economía. La inquietud radica en que una fracción mucho menor de las ganancias corporativas se redistribuye nuevamente en verdaderas inversiones económicas en Estados Unidos, una de las razones de la caída en la tasa de inversión del país.

[260] El flujo total de fondos fuera de las empresas (en dividendos más recompras de acciones) se duplicó desde menos de un 3 por ciento del PIB en los sesenta hasta cerca de un 6 por ciento en años más recientes. Desde 2005, las recompras de acciones por corporaciones no financieras han sobrepasado a la formación neta de capital. Véase Lester Gunnion, «Behind the Numbers», *Deloitte Insights*, noviembre de 2017, basándose en datos de la Oficina de Análisis Económico. El hecho de que haya habido una tendencia general al incremento en las recompras de acciones y la disminución en la inversión corporativa no implica, por sí mismo, que una fuera la causa de la otra. En rigor, ambas pueden considerarse manifestaciones del crecimiento del poder de mercado que analizábamos en el capítulo 3, que aumentó simultáneamente las ganancias y redujo, en los márgenes, los incentivos a la inversión.

[261] El 6 de diciembre de 2018 las compañías estadounidenses habían anunciado 969.000 millones en recompras accionarias, cifra que se esperaba sobrepasara el billón a finales del año. Véase Michael Schoonover, «Will the Record-Setting Buyback Trend Continue in 2019?», *Catalyst Fund Buyback Blog*, 7 de diciembre de 2018. Dado que una buena porción de los beneficios del recorte tributario se destinó a la recompra accionaria y los dividendos, no resultó sorprendente que la inversión no creciera demasiado, y la remuneración a los trabajadores apenas nada. El Instituto de Políticas Económicas calculaba que los bonos para los trabajadores resultantes del recorte impositivo otorgaron a estos dos centavos más por hora de trabajo durante 2018. En las 145 compañías incluidas en el

Russell 1000 que habían anunciado cómo se gastarían sus ahorros tributarios en torno al 10 de diciembre de 2018, solo un 6 por ciento fue a manos de los trabajadores (<https://justcapital.com/tax-reform-weekly-updates/>). De manera notable, un año después de ser promulgada la reforma tributaria, y del tremendo regalo a las corporaciones, ni siquiera el mercado accionario había marcado un alza y la Oficina de Presupuestos del Congreso (CBO, por sus siglas en inglés) calculaba que el crecimiento se ralentizaría en un 1,6 por ciento desde 2020 hasta 2022. Véase Emily Stewart, «Republican Tax Cut Bill One Year Later: What It Did —and Didn't— Do», *Vox*, 22 de diciembre de 2018, <https://www.vox.com/policy-and.../tax-cuts-and-jobs-act-stock-market-economy>.

[262] En los textos modernos se alude a esto como el incentivo adverso y los efectos de selección negativa del alza en las tasas de interés. Véase, por ejemplo, Joseph E. Stiglitz y Andrew Weiss, «Credit Rationing in Markets with Imperfect Information», *The American Economic Review*, 71, n.º 3 (1981), pp. 393-410.

[263] Aunque se originó a principios de la década de 1990. Véase Vitaly M. Bord y João A. C. Santos, «The Rise of the Originate-to-Distribute Model and the Role of Banks In Financial Intermediation», *Federal Reserve Bank of New York Economic Policy Review* (julio de 2012), pp. 21-34, <https://www.newyorkfed.org/medialibrary/media/research/epr/12v18n2/1207bord.pdf>.

[264] Puede apreciarse muy simplemente el papel de las reservas. Supongamos que el banco tiene depósitos por un valor de 1.000 dólares y que presta 1.000 dólares, pero además tiene un valor neto en reservas de 100 dólares; si más del 10 por ciento de los préstamos sale mal, la entidad recupera menos de 900 dólares, con lo cual los 100 en reservas son insuficientes para devolver el dinero a los depositantes. El Gobierno tendrá que cubrir la garantía. Si el banco hubiera tomado 10.000 dólares en depósitos y prestado la misma cantidad, que no pague un mero 1 por ciento de los préstamos redundaría en que el banco tuviera dificultades y no pudiera pagar a sus depositantes. Antes de la crisis, las exigencias en cuanto a reservas eran tan bajas que un pequeño nivel de impago podía plantear un problema.

[265] Su observación se convirtió en el título del popular filme de 2011, *The Flaw*, sobre la crisis financiera, dirigida por David Sington.

[266] Esta es solo una de las áreas en que los incentivos no coinciden en sus fines. Cuantas más transacciones haya, más dinero ganan los banqueros y otros actores dentro del sector financiero. A ellos les gustan los «costes transaccionales» y las comisiones, porque derivan en buena parte de sus beneficios. Por cierto, cuanto más altas sean las comisiones, en peor situación quedan los clientes de los bancos. En un mercado competitivo, con clientes plenamente informados y racionales, los banqueros no podrían salirse con la suya al cobrar comisiones excesivas, pero los mercados financieros están lejos de este ideal.

Cuando los banqueros se hacen cargo de una cuenta para manejarla en nombre de terceros, les gusta revolverla, comprando y vendiendo cosas, alegando siempre

que están intentando colocar el dinero donde obtendrá el rendimiento más alto. La evidencia prueba lo contrario: un mono lanzando los dardos podría acertar las acciones disponibles tan bien como la mayoría de los gestores de inversión. Pero el mono es al menos honesto. En el caso de los gestores de activos, hay claros conflictos de interés. Hacen más dinero poniéndolo en un fondo mutuo en lugar de otro porque así obtienen mayor comisión, y sin duda hacen más dinero cuanto más dinero se mueve. Cuando la Administración Obama propuso que algunos de ellos estuvieran sujetos a un estándar fiduciario —en virtud del cual tendrían que actuar en beneficio de sus clientes—, los banqueros y gestores patrimoniales pusieron el grito en el cielo, alegando todos ellos que simplemente no podrían sobrevivir con ese estándar fiduciario, esto es, si no podían aprovecharse de sus clientes cada tanto. Venían así a admitir sin vergüenza que no podían comprometerse a servir a los intereses de su clientela. Los banqueros no veían nada malo en este conflicto de intereses, en la medida que se fueron enriqueciendo todos ellos —a una cifra estimada de 17.000 millones de dólares al año— a expensas de los jubilados. Como ya reconoció Blankfein, de Goldman Sachs, esto representa la novedosa inmoralidad del sector financiero y una indiferencia ante el prestigio.

[267] Milton Friedman, sumo sacerdote de la Escuela de Chicago a quien aludimos antes, defendía estas posturas aun cuando los progresos en las ciencias económicas explicaran por qué la maximización del valor del accionista no conduce, en general, al bienestar de la sociedad. Véanse, por ejemplo, Sanford Grossman y Joseph E. Stiglitz, «On Value Maximization and Alternative Objectives of the Firm», *Journal of Finance*, 32, n.º 2 (1977), pp. 389-402; y «Stockholder Unanimity in Making Production and Financial Decisions», *Quarterly Journal of Economics*, 94, n.º 3 (1980), pp. 543-566.

[268] Véase Adam Tooze, *Crashed*, Nueva York, Viking, 2018 [hay trad. cast.: *Crash*, Barcelona, Crítica, 2018].

[269] La reforma tributaria de los republicanos ha hecho aumentar aún más las ganancias. Por ejemplo, las ganancias trimestrales del Bank of America en los tres primeros meses de 2018 bordearon los 7.000 millones de dólares, las más altas en su historia. Aun cuando los beneficios aumentaron, los impuestos del Bank of America disminuyeron en torno a un 26 por ciento a causa de la nueva ley. Véase Matt Egan, «Big Banks Are Minting Money Right Now», *CNN Money*, 18 de abril de 2018.

[270] En las primarias demócratas de 2016, hubo un debate algo torpe en torno a si el problema principal era el de los «bancos demasiado grandes para fracasar» y una restauración de la iniciativa Glass-Steagall, que había separado la banca comercial de la banca de inversión, o el sistema bancario en las sombras. La respuesta acertada es que necesitamos reformas en *ambos*. Véanse, por ejemplo, Stiglitz, *Caída libre*; Comisión de Expertos para la Reforma del Sistema Monetario y Financiero Internacional, nombrada por el presidente de la Asamblea de las Naciones Unidas, *The Stiglitz Report: Reforming the International Monetary and*

Financial Systems in the Wake of the Global Crisis (Nueva York, The New Press, 2010); Simon Johnson y James Kwak, *13 Bankers: The Wall Street Take-over and the Next Financial Meltdown*, Nueva York, Penguin Random House, 2010; y Rana Foroohar, *Makers and Takers: How Wall Street Destroyed Main Street*, Nueva York, Crown, 2016.

6. EL DESAFÍO DE LAS NUEVAS TECNOLOGÍAS

[271] El programa computacional AlphaGo de Google, desarrollado por la compañía DeepMind, uno de los actuales gigantes tecnológicos, batió al campeón mundial de go, Lee Se-dol en marzo de 2016. Véase Choe Sang-Hun, «Google's Computer Program Beats Lee Se-dol in Go Tournament», *The New York Times*, 15 de marzo de 2016. Un año y medio después, Google anunció el lanzamiento de un programa con aún mayores capacidades de IA. Véase Sarah Knapton, «AlphaGo Zero: Google DeepMind Supercomputer Learns 3,000 Years of Human Knowledge in 40 Days», *The Telegraph*, 18 de octubre de 2017.

[272] Robert J. Gordon, *The Rise and Fall of American Growth: The U.S. Standard of Living since the Civil War*, Princeton, Princeton University Press, 2016. Me apresuro a añadir que no todos los académicos están de acuerdo con Gordon. Joel Mokyr, distinguido historiador económico, vinculado como Gordon a la Universidad del Noroeste, adopta un punto de vista mucho más optimista. Véase, por ejemplo, Joel Mokyr, «The Next Age of Invention: Technology's Future Is Brighter than Pessimists Allow», *City Journal* (invierno de 2014), pp. 12-20. Algunos sugieren que hay errores significativos en la medición del PIB, por lo que subestima la verdadera tasa de crecimiento, pero a mi juicio, aun habiendo problemas significativos en la medición, estos no ponen en cuestión el panorama general, en particular, que el ritmo de crecimiento del PIB hoy es inferior al de anteriores periodos. Desde luego, por su propia naturaleza, no podemos saber con seguridad cómo será el futuro ritmo de la innovación.

[273] Conocido como la «singularidad». Véase también Stanislaw Ulam, «Tribute to John von Neumann», *Bulletin of the American Mathematical Society*, 64, n.º 3, parte 2 (1958), p. 5. Véase a la vez Anton Korinek y Joseph E. Stiglitz, «Artificial Intelligence and Its Implications for Income Distribution and Unemployment», en *Economics of Artificial Intelligence*, Chicago, University of Chicago Press (en vías de publicarse).

[274] Los rápidos avances en inteligencia artificial en los últimos cinco años han llevado a grandes especulaciones respecto al momento en que la IA superará el desempeño humano en una serie de ocupaciones. Una encuesta de expertos en la materia predice que en torno a 2024, la IA será mejor que los humanos en la

traducción de idiomas, y en torno a 2027, en conducir un camión. Y creen que hay un 50 por ciento de posibilidades de que la IA supere el ejercicio de los humanos en todas las tareas imaginables en un lapso de cuarenta y cinco años. Véase Katja Grace *et al.*, «When Will AI Exceed Human Performance?», *Journal of Artificial Intelligence Research* 62 (2018), arXiv:1705.08807.

[275] Véase Carl B. Frey y Michael A. Osborne, «The Future of Employment: How Susceptible Are Jobs to Computerisation?», *Technological Forecasting and Social Change*, 114 (2017), pp. 254-280. Véase asimismo el libro de Erik Brynjolfsson y Andrew McAfee, *Race against the Machine*, Lexington, Digital Frontier Press, 2011 [hay trad. cast.: *La carrera contra la máquina*, Barcelona, Antoni Bosch, 2013].

[276] Hay una versión de esta historia en Babbage, «Difference Engine: Luddite Legacy», *The Economist*, 4 de noviembre de 2011.

[277] Véanse Stiglitz, *The Great Divide: Unequal Societies and What We Can Do About Them*, Nueva York, W. W. Norton, 2015 [hay trad. cast.: *La gran brecha. Qué hacer con las sociedades desiguales*, Madrid, Taurus, 2015, pp. 432-437], basado en la investigación previa de Domenico Delli Gatti *et al.*, «Mobility Constraints, Productivity Trends, and Extended Crises», *Journal of Economic Behavior and Organization*, 83, n.º 3 (2012), pp. 375-393; y «Sectoral Imbalances and Long Run Crises», en *The Global Macro Economy and Finance*, Franklin Allen *et al.*, eds., International Economic Association World Conference vol. 150-III, Houndmills, Reino Unido y Nueva York, Palgrave Macmillan, 2012, pp. 61-97.

[278] Como ejemplo del descenso de los precios agrícolas en ese periodo considérese el del trigo, cuyo precio cayó en torno a un 60 por ciento al inicio de la década de 1920; a principios de los años treinta se vivió otra caída en torno a un 70 por ciento. «The Wheat Situation», Oficina de Economía Agrícola, Departamento de Agricultura de Estados Unidos, vol. WS-61, noviembre de 1941.

[279] Véase Delli Gatti *et al.*, «Mobility Constraints, Productivity Trends, and Extended Crises». Otros estudios han mostrado caídas en los ingresos a una escala igualmente impresionante. Véase «Wages and Income of Farm Workers, 1909 to 1938», *Monthly Labor Review*, 49, n.º 1 (1939), pp. 59-71; este artículo sugiere una caída de los ingresos por encima del 50 por ciento.

[280] Para un análisis del valor cada vez menor de las tierras durante este periodo, véase «Trends in U.S. Agriculture: Land Values», Departamento de Agricultura de Estados Unidos, Servicio Nacional de Estadísticas Agrícolas, consultado el 2 de julio de 2018, <https://www.nass.usda.gov/Publications/Trends_in_U.S._Agriculture/Land_Values/index.php>.

[281] Puede haber un desfase entre las habilidades requeridas y las que actualmente ejercen los trabajadores. De ser así, los programas de formación pueden brindarles las que necesitan. Pero este desfase no ha sido el factor clave en años recientes; de haberlo sido, los salarios de los trabajadores capacitados habrían aumentado mucho más rápido de lo que ha ocurrido.

[282] Hablo de políticas perversas, pues, cuando los republicanos vieron la oportunidad de ayudar a su partido y a aquellas corporaciones ricas y los multimillonarios que los apoyaban, dejaron de lado todos los compromisos ideológicos de mantener presupuestos equilibrados que al parecer les habían impedido apoyar antes las políticas fiscales que nos habrían permitido salir más rápidamente de la Gran Recesión.
[283] Hubo una compensación: un aumento a corto plazo en la demanda de trabajo como fruto del aumento en la inversión, y una disminución a largo plazo a medida que las máquinas reemplazaban a los trabajadores. Las tasas de interés más bajas redujeron a su vez el consumo de los ancianos que dependían del interés de los bonos gubernamentales.
[284] Por la misma razón, los cambios en la estructura del mercado laboral —la economía de bolos— pueden redundar en empleos precarios y carentes de buenos beneficios.
[285] En muchos de tales sectores, los salarios son bajos porque los empleos se asignaban tradicionalmente a un género en particular y había una discriminación salarial sistemática contra la mujer.
[286] Los defensores del uso del *big data* por las firmas de alta tecnología arguyen a la vez que esto les permite orientar a los individuos hacia productos que cumplen mejor con sus necesidades. Dejando de lado los matices de Gran Hermano que supone esta «orientación», debería quedar muy claro que la motivación no es hacer más felices a los individuos, sino aumentar las ganancias de los gigantes tecnológicos y las de aquellas compañías que hacen publicidad en sus páginas web. Por desgracia, como ejemplificará el análisis que sigue más adelante, hay muchos usos de ese *big data* que perjudican a los consumidores en su conjunto y en especial a aquellos con desventajas informativas. Algunos autores aluden a la economía de mercado que está evolucionando a partir del uso del *big data* como un *capitalismo vigilante*. Véanse, por ejemplo, John Bellamy Foster y Robert W. McChesney, «Surveillance Capitalism», *Monthly Review*, 1 de julio de 2014; Shoshana Zuboff, «Big Other: Surveillance Capitalism and the Prospects of an Information Civilization», *Journal of Information Technology*, 30, n.º 1 (2015), pp. 75-89, y *The Age of Surveillance Capitalism*, Nueva York, Public Affairs, 2019.
[287] La «perfecta» discriminación por precios es el intento de cobrar a cada consumidor el máximo que esté dispuesto a pagar por un bien o servicio. En los mercados de cada uno, hay compradores potenciales —consumidores— dispuestos a pagar un rango de precios por un mismo artículo, dependiendo de sus preferencias y medios. Consideremos un par de zapatos elegantes que cuesten 100 dólares producir. Hay consumidores dispuestos a pagar un dólar por ellos, otros que pagarían 500 y muchos entre ambos. Una empresa puede maximizar sus beneficios vendiendo zapatos a todos los consumidores dispuestos a pagar más de 100 dólares, al precio máximo que cada consumidor desea pagar: para algunos serán 101 dólares, para otros 200 y para unos pocos, 500 dólares. Las firmas se

valen de diversos métodos para discriminar entre los consumidores dispuestos a comprar sus productos; ejemplos de ello son las marcas, las rebajas y los descuentos para ciertos grupos. Esa forma de discriminación no aporta nada a la sociedad; es solo una forma de extraer tanto dinero al consumidor como sea posible. Los economistas designan técnicamente a esto como «extraer plusvalía del consumidor», es decir, coger del individuo y para la corporación tanto como sea posible del valor total del bien. La Ley Robinson-Patman de 1936 declaró ilegal lo de cobrar diferentes precios a individuos distintos sin que ello se relacione con los costes, pero esa ley rara vez se ha aplicado. Para un análisis de la discriminación por precios en el contexto del *big data*, véase Silvia Merler, «Big Data and First-Degree Price Discrimination», *Bruegel*, 20 de febrero de 2017, <http://bruegel.org/2017/02/big-data-and-first-degree-price-discrimination/>.

[288] El argumento convencional respecto a la eficiencia de los mercados se basa en la noción de que la valoración *marginal* de una mercancía por el individuo es igual, y la misma que el coste marginal, lo cual es efectivo porque todos se enfrentan a los mismos precios. Aunque el mercado pueda resultar eficaz en presencia de una discriminación por precio perfecta, el mundo real, donde impera la discriminación por precio imperfecta, está caracterizado por ineficacias y distorsiones omnipresentes. Véase, por ejemplo, Joseph E. Stiglitz, «Monopoly, Non-Linear Pricing and Imperfect Information: The Insurance Market», *Review of Economic Studies*, 44, n.º 3 (1977), pp. 407-430, reeditado en *Selected Works of Joseph E. Stiglitz, Volume I: Information and Economic Analysis*, Oxford, Oxford University Press, 2009, pp. 168-192.

La IA también redunda en asimetrías informativas. Algunas firmas saben más que otras y los gigantes tecnológicos saben más que los consumidores. Los mercados solo resultan eficaces en ausencia de asimetrías informativas distorsionantes, ya sean naturales o creadas por el mercado. El *big data* las está exacerbando y, por tanto, haciendo potencialmente menos eficaz la asignación de recursos.

[289] Jennifer Valentino-DeVries, Jeremy Singer-Vine y Ashkan Soltani, «Websites Vary Prices, Deals Based on Users' Information», *Wall Street Journal*, 24 de diciembre de 2012.

[290] Empleando el pintoresco lenguaje de los ganadores del Nobel George Akerlof y Robert Shiller, para «cazar bobos». Véase Akerlof y Shiller, *Phishing for Phools*, Princeton, Princeton University Press, 2015 [hay trad. cast.: *La economía de la manipulación*, Barcelona, Deusto, 2016].

[291] Véase charla TED de Tüfekçi, «We're Building a Dystopia Just to Make People Click on Ads», 27 de octubre de 2017.

[292] Otros sectores se sumaron a la demanda contra Myriad, incluida la Universidad de Pennsylvania e investigadores de la de Columbia, la Universidad de Nueva York, Emory y Yale. La Unión Estadounidense por las Libertades Cívicas y la Fundación de Patentes Públicas brindaron representación legal a los demandantes. Yo escribí un informe pericial para los demandantes sobre los aspectos económicos

del caso, donde sostenía que la eliminación de la patente estimularía la innovación. Lo que ocurrió a continuación fue en consonancia con mi análisis.

[293] El Gobierno tiene el poder de acceder cuando lo desee a datos que están en manos privadas; en Estados Unidos, esto es más difícil que en otros países, como China, pero no deberíamos pensar que entre los dos existe un telón de acero. Y lo que resulta igualmente preocupante es que, en ausencia de restricciones, el sector privado encuentra mayores incentivos para usar y abusar de los datos por razones comerciales.

[294] George Orwell, *1984*, Nueva York, Harcourt, Brace, 1949 [hay trad. cast.: *1984*, Barcelona, Debolsillo, 2013]; Dave Eggers, *The Circle*, Nueva York, Alfred A. Knopf, 2015 [hay trad. cast.: *El círculo,* Barcelona, Literatura Random House, 2014].

[295] Véase Greenwald y Stiglitz, *Creating a Learning Society, A New Approach to Growth, Development and Social Progress*, Nueva York, Columbia University Press, 2014 [hay trad. cast.: *La creación de una sociedad del aprendizaje: una nueva aproximación al crecimiento, el desarrollo y el progreso social*, Madrid, La Esfera de los Libros, 2016], y las obras que allí se citan.

[296] Muchos de quienes operan dentro del sector tecnológico dicen sin más: «Dejadlo en nuestras manos. Nosotros somos los astutos que creamos el problema. Nosotros lo resolveremos. Todo lo que se requiere es una pizca de autorregulación. Podemos autosupervisarnos». Hemos escuchado esto antes. Los bancos dijeron exactamente lo mismo y ya sabemos adónde nos condujo eso. Debería resultar evidente que no se puede dejar el asunto al arbitrio del sector privado. Sus incentivos no coinciden con los del resto de la sociedad. Está interesado en las ganancias, no en el bienestar social.

[297] En su Reglamento General de Protección de Datos (RGPD). Aun siendo importante como un primer paso, está lejos de ser suficiente para abordar los temas que se han analizado.

[298] Por ejemplo, la Administración Trump ha acusado a Europa de usar sus políticas de privacidad para generar barreras al comercio.

[299] Equifax proveía de información a terceros respecto a la situación crediticia de una persona. No hay ninguna estructura reguladora que garantice que una empresa como esta disponga de la seguridad adecuada. Las corporaciones suelen actuar con escasa visión, centrándose en las ganancias del día a día. Gastar dinero en seguridad reduce las ganancias hoy, así que existe un fuerte incentivo para ahorrársela, al no haber una normativa adecuada de supervisión. Incluso más, los beneficios de una mayor seguridad recaen en terceros —aquellos cuyos datos se han reunido— que tiene bastante sin cuidado a la empresa.

[300] Hay muchas complejidades que se deben considerar en el diseño de cada una de las propuestas reguladoras. Por ejemplo, si un individuo repite un pedido al supermercado, ese tipo de información sí podría almacenarse, pero no ser utilizada con otros fines.

[301] Puede que la anonimización de datos no baste. Puesto que las empresas gestoras del *big data* pueden averiguar quién es el individuo si se les proporcionan suficientes datos acerca de él, habrá que eliminar una parte de la información incluida en los propios datos.
[302] La sección 230 de la Ley de Decencia en las Telecomunicaciones garantizó inmunidad a las plataformas. La responsabilidad relacionada con la publicación en línea de artículos difamatorios podría fácilmente conducir a su quiebra, así que puede resultar necesario imponer además ciertas limitaciones a su responsabilidad; suficientes para que ejerzan algún control sobre lo que se sube a la red pero no tantas como para que les impidan operar. Los editores deben a su vez respetar los derechos de autor, pero no así las plataformas, a las que se ha garantizado inmunidad al respecto en la sección 512 de la Ley del Copyright en el Milenio Digital. Esto debe cambiar, pero será necesario afinar las regulaciones. La viabilidad de los buscadores se puede ver afectada si tienen que pagar por cada retazo de información que muestran.
[303] Algunos de los gigantes tecnológicos han adoptado un enfoque contradictorio, alegando que son editores cuando les conviene, y que no lo son cuando no es así.
[304] Jason Horowitz, «In Italian Schools, Reading, Writing, and Recognizing Fake News», *The New York Times*, 18 de octubre de 2017, <https://www.nytimes.com/2017/10/18/world/europe/italy-fake-news.html>. Por desgracia, las experiencias históricas de educación de los consumidores sugieren que su eficacia es solo limitada.
[305] Después de despojarlo de Instagram y WhatsApp.
[306] En secciones posteriores de este libro, se analizan más a fondo ciertos aspectos de esa supervisión especialmente relevantes para nuestros procesos políticos. Puede que el Gobierno desee crear una opción pública, una plataforma alternativa que compita con las privadas. (Las opciones públicas se analizan en términos más generales en el capítulo 10.) La opción pública se vería liberada de los incentivos adversos que plantean las propiedades privadas: monetizar los datos de formas que pueden resultar explotadoras, o alentar las adicciones de formas que pueden ser destructivas.
[307] La medición del valor social de las redes sociales es, de hecho, compleja y dificultosa. Como, en apariencia, se ofrece de forma gratuita (ignorando el valor de los datos), nuestras estadísticas sobre los ingresos nacionales no registran el valor generado para sus usuarios. Como contrapartida, las ganancias de las firmas que gestionan las redes sociales se contabilizan como parte de los ingresos nacionales, pero un aumento en las ganancias no significa necesariamente un incremento en el bienestar social. Como ya hemos señalado, si unas ganancias mayores son fruto de un mejor uso de los datos para explotar a los consumidores (para «monetizar» la plusvalía como consumidor de un individuo), es porque ocurre a expensas del bienestar de tales individuos. Incluso más, algunas de tales ganancias operan en detrimento de los editores «heredados», como los periódicos,

y estos también proveen servicios de enorme valía a los consumidores, como el periodismo de investigación, cuyo valor social tampoco estaba incluido en los ingresos nacionales.

[308] Por ejemplo, en sanidad, donde el *big data* y la IA son importantes, y donde el tema de la privacidad es aún más sensible.

[309] El término compuesto «red de astillas» fue popularizado por Scott Malcomson en su libro *Splinternet: How Geopolitics and Commerce Are Fragmenting the World Wide Web*, Nueva York, OR Books, 2016. El antiguo presidente ejecutivo de Google, Eric Schmidt, en coautoría con Jared Cohen, exploraba la idea de que internet se está balcanizando, en *The New Digital Age: Reshaping the Future of People, Nations and Businesses*, Nueva York, Alfred A. Knopf, 2013 [hay trad. cast.: *El futuro digital*, Madrid, Anaya, 2014].

[310] En particular, las regulaciones del RGPD aludidas en la nota 27.

[311] Hay quienes sostienen que, en tanto los mercados son esencialmente locales, el valor de la información global será limitado. El valor marginal de contar con la de varios mercados (digamos de China, más Estados Unidos, más Europa) sería, según este enfoque, lo bastante reducido para que pudiéramos ignorar la ventaja «injusta» debida a los distintos regímenes normativos.

[312] La desinformación en línea supone un desafío particular, especialmente en un mundo en que las «instituciones que establecen la verdad» están siendo atacadas (véase el capítulo 1). El análisis de la respuesta política apropiada supera, con todo, el alcance de este breve ensayo.

7. ¿POR QUÉ EL GOBIERNO?

[313] Sir Isaac Newton dijo en 1675: «Si he visto más allá es porque me encaramé a los hombros de gigantes».

[314] La primera vez que articulé algunas de estas ideas fue en un pequeño libro titulado *The Economic Role of the State*, Oxford, Basil Blackwell, 1989 [hay trad. cast.: *El papel económico del Estado*, Madrid, Instituto de Estudios Fiscales, 1993].

[315] O «bienes puramente públicos samuelsonianos», en honor a Paul A. Samuelson, el primero que articuló con claridad las diferencias entre estos y los bienes «privados» ordinarios, en «The Pure Theory of Public Expenditure», *The Review of Economics and Statistics*, 36, n.º 4 (1954), pp. 387-389. Desde entonces, se ha desarrollado una vasta obra ensayística para describir las distintas clases de bienes provistos públicamente, por ejemplo, los privados provistos por el Estado y los que son públicos «impuros». Véase, por ejemplo, Anthony B. Atkinson y Joseph E. Stiglitz, *Lectures on Public Economics*, Nueva York, McGraw-Hill, 1980;

reeditado en 2015 con una nueva introducción: Princeton, Princeton University Press.

[316] Esto puede plantearse de otro modo: cada uno quiere usar gratuitamente los servicios de otros. Puede disfrutar de los beneficios que reportan los bienes públicos sin cargar con los gastos (no es de extrañar que a esto se lo designe como el problema del parasitismo en la provisión de bienes públicos).

[317] En otro lugar me he referido a esto como la infraestructura débil de la sociedad. Muchas de las dificultades a que se enfrentan los países que hicieron la transición del comunismo a una economía de mercado fueron fruto de la ausencia de esta infraestructura. Véase Joseph E. Stiglitz, *Whither Socialism?*, Cambridge, Massachusetts, MIT Press, 1994.

[318] La teoría económica moderna ha venido a explicar muchas de las deficiencias del mercado. Quienes participan en el de los seguros se ven a menudo relacionados con asimetrías en la información, problemas de selección adversa (en que se detectan importantes diferencias entre individuos que las firmas, ya sea como empleadoras, prestadoras o aseguradoras, no pueden averiguar fácilmente) y riesgos éticos (en que, por ejemplo, la concesión de seguros lleva a los individuos a actuar de formas que exponen a la compañía aseguradora a mayores riesgos, pero que esta no puede supervisar ni, por ende, controlar). El Gobierno puede, pongamos por caso, evitar algunos de los problemas de selección adversa, porque está asegurando a toda la población a través de la Seguridad Social.

[319] Los programas privados que ofrecen, en esencia, los mismos servicios que Medicare han costado hasta un 20 por ciento más. Los costes administrativos del sector privado en la gestión de rentas vitalicias son a menudo diez o más veces que los del sector público. Y hay buenas razones para que el Gobierno tenga menos gastos y mejores resultados: no tiene que gastar en publicidad o en ejercer su poder de mercado. El sector privado siempre intenta separar la paja del trigo y correr los menores riesgos posibles, así como aprovechar el poder de mercado de que dispone.

[320] Las prisiones privadas han sido incluso más problemáticas. Están interesadas en maximizar sus beneficios, lo que puede implicar reducir gastos en formación o incluso en la alimentación de los reos, y escasa preocupación por su rehabilitación. De hecho, sus ganancias aumentan cuando la mayor parte de los liberados vuelve tras las rejas. El interés público es que se reintegren en la sociedad lo antes posible. Es difícil alinear los intereses públicos y privados. Véase Freed Wessler, «The Justice Department Will End All Federal Private Prisons, Following a "Nation" Investigation», *The Nation*, 18 de agosto de 2016. La teoría general para explicar el fracaso de estos contratos privados se halla expuesta en David Sappington y Joseph E. Stiglitz, «Privatization, Information and Incentives», *Journal of Policy Analysis and Management*, 6, n.º 4 (1987), pp. 567-582.

[321] Hay otros muchos ejemplos probatorios de estas nociones. Los programas hipotecarios públicos del estado de Nueva York se comportaron muchísimo mejor que los privados durante la crisis de 2008. Según la mayoría de los testimonios, la

privatización de los ferrocarriles en Reino Unido, la producción estadounidense de uranio enriquecido o la construcción de carreteras en Chile o México no han funcionado bien y, en algunos casos, se ha tenido que recurrir a la renacionalización. En algunos países en vías de desarrollo la privatización mejoró el desempeño, lo cual se debió en ocasiones a la eliminación de restricciones artificiales al acceso a las finanzas impuestas por el FMI. Véase Anzhela Knyazeva, Diana Knyazeva y Joseph E. Stiglitz, «Ownership Changes and Access to External Financing», *Journal of Banking and Finance*, 33, n.º 10 (octubre de 2009), pp. 1804-1816; y «Ownership Change, Institutional Development and Performance», *Journal of Banking and Finance*, 37, n.º 7 (2013), pp. 2.605-2.627.

[322] Véase el poderoso discurso de Elizabeth Warren en torno a la regulación, dictado en la Escuela de Derecho de Georgetown el 5 de junio de 2018, <https://www.warren.senate.gov/newsroom/press-releases/senator-warren-delivers-speech-on-dangers-of-deregulation>.

[323] Los economistas se refieren a tales efectos como externalidades.

[324] La UE cuenta con un modo alternativo de emitir y aplicar ciertos tipos de regulación, que en muchos sentidos está menos expuesto a la politización que en Estados Unidos.

[325] Así, en los debates que condujeron a la Ley de Telecomunicaciones de 1995, hubo una acalorada discusión respecto a si la tecnología evolucionaría para garantizar la libre competencia sin la intervención del Gobierno, o si lo haría de formas que llevarían a una mayor concentración del poder de mercado. Yo me inclinaba sin duda hacia esta última postura y añadí que la prudencia aconsejaba que, aun habiendo una mera probabilidad de que estuviese en lo correcto, debíamos establecer disposiciones institucionales para fiscalizar el crecimiento y abuso del poder de mercado. Tal y como se dieron las cosas, por desgracia, mi intuición resultó correcta. Véase Stiglitz, *The Roaring Nineties: A New History of the World's Most Prosperous Decade*, Nueva York, W. W. Norton, 2003 [hay trad. cast.: *Los felices noventa. La semilla de la destrucción*, Madrid, Taurus, 2010].

[326] Trump ha minado la confianza en el sistema normativo esencial para nuestra salud, la seguridad, el medioambiente y hasta nuestra economía, apoyándose en una caracterización falsa y engañosa del mismo, como si esas normas hubieran sido creadas por una hueste de burócratas anónimos e irresponsables. Así como parece haber faltado, en su época escolar, a los cursos básicos sobre separación de poderes y relevancia de los sistemas de pesos y contrapesos, todo sugiere que Trump se saltó los cursos avanzados acerca de nuestro sistema de regulaciones y que no ha hecho nada hasta ahora, en apariencia, por remediar esas y otras deficiencias en su formación.

[327] Incluso peor, estas instituciones y sus apoyos financieros no solo se resistían a la regulación, sino que lograron insertar ciertas previsiones en la ley estadounidense de quiebras que hicieron virtualmente imposible liberarse de estas deudas.

La Universidad Trump se convirtió en el emblema de esta clase de instituciones explotadoras.

[328] Aun más, en la mayoría de los lugares, la elección está incluso más restringida: hay solo uno o dos proveedores.

[329] La Administración Trump, que no se caracteriza por su coherencia intelectual, ha adoptado una postura contradictoria en el tema de la competencia en el sector de las comunicaciones. Intentó evitar la fusión de Time Warner (la empresa matriz de CNN) y AT&T alegando que perjudicaba la libre competencia. Pienso que estaba en lo correcto en este punto, aunque el Tribunal del Distrito falló en contra. Esta es una fusión vertical, es decir, Time Warner y AT&T no están en la misma industria; una brinda servicios a la otra. Tradicionalmente, las autoridades en el tema de la competencia solo han considerado cómo opera esta en un mercado y no tanto la forma en que interactúan los mercados entre sí. Pero sabemos que eso es un error. El control que Microsoft ejerce del sistema operativo del PC se aprovechó para favorecer su hegemonía de mercado en todo un rango de aplicaciones. En este caso, las posibles consecuencias adversas de la fusión se han visto amplificadas por la derogación de la neutralidad en la red.

[330] Lo que significa, desde luego, ninguna elección. Véase Jon Brodkin, «50 Million US Homes Have Only One 25 Mbps internet Provider or None at All», *Ars Technica*, 30 de junio de 2017.

[331] Este ejemplo ilustra a su vez la naturaleza compleja y los efectos del poder de monopolio. Cabe imaginar a los proveedores de internet como empresas que venden sus servicios a proveedores de contenido como Netflix; una conexión entre estos últimos y su clientela. Al ejercer su poder de mercado, los proveedores de internet influyen en el mercado de proveedores de contenido e, indirectamente, pero de manera relevante, en los consumidores. Por otra parte, se los puede imaginar como vendedores de programación que adquieren contenidos (como las películas suministradas por Netflix) de otros. Aquí gozan de un poder monopsónico, pues hay solo una o dos firmas que «adquieran» contenidos para remitirlos a los consumidores. Estas se valen de su poder de mercado en internet para favorecer sus propios servicios proveedores de contenidos sobre el de los rivales. Sea como sea, sin embargo, son los consumidores los que sufren precios más elevados y/o menor innovación, además de peores productos.

[332] En *El papel económico del Estado*, explico por qué no podemos depender solo de la acción colectiva de carácter voluntario. Por ejemplo, a causa del problema que suponen quienes quieren disfrutar de los bienes y servicios públicos sin pagar, todo el mundo querría gozar de los beneficios sin contribuir a los costes.

[333] Véanse, por ejemplo, Joseph E. Stiglitz, «Some Lessons from the East Asian Miracle», *World Bank Research Observer*, 11, n.º 2 (agosto de 1996), pp. 151-177; y el informe y estudio político del Banco Mundial: Birdsall, Nancy *et al.*, *The East Asian Miracle: Economic Growth and Public Policy*, Nueva York, Oxford University Press, 1993. Tan central fue el papel del Gobierno que los académicos decían de estos países que tenían un Estado de desarrollo. Véase, por ejemplo,

Atul Kohli, *State-Directed Development: Political Power and Industrialization in the Global Periphery*, Cambridge, Cambridge University Press, 2004.

[334] Véanse, por ejemplo, Mariana Mazzucato, *The Entrepreneurial State: Debunking Public vs. Private Sector Myths*, Londres, Anthem Press, 2013 [hay trad. cast.: *El estado emprendedor*, Barcelona, RBA, 2014] y Ha-Joon Chang, *Kicking Away the Ladder: Development Strategy in Historical Perspective*, Nueva York, Anthem, 2002.

[335] Algunos sostienen que esto no es un accidente. Ambos partidos son una coalición de grupos distintos. El Partido Republicano es una coalición de evangélicos, grandes corporaciones, ultrarricos y liberales, y parte de la estrategia de quienes abogan por la agenda económica corporativista o elitista consiste en alimentar las guerras en el terreno cultural con la esperanza de que, en la distracción creada, muchos de los evangélicos no advertirán que las políticas económicas por las que abogan van contra sus propios intereses económicos. Véase Thomas Frank, *What's the Matter with Kansas: How Conservatives Won the Heart of America*, Nueva York, Henry Holt, 2004 [hay trad. cast.: *¿Qué pasa con Kansas?: cómo los ultraconservadores conquistaron el corazón de Estados Unidos*, Madrid, Antonio Machado, 2008]. Este autor argumenta adicionalmente que los Nuevos Demócratas bajo el mandato de Bill Clinton y el Consejo para el Liderazgo Democrático favorecieron esto al elaborar una agenda económica para atraer a las élites financieras y de otros frentes, ignorando a los empleados de oficina, que eran su base tradicional.

[336] Es arduo llegar a una cifra precisa de los que perdieron sus casas: oscila entre los tres y los diez millones de personas, dependiendo del periodo de tiempo que se fije y cómo se contabilice la pérdida de la vivienda. En plena recesión había quince millones de estadounidenses desempleados (datos de la Oficina de Estadísticas Laborales).

[337] Véanse Jesse Eisinger, *The Chickenshit Club: Why the Justice Department Fails to Prosecute Executives*, Nueva York, Simon and Schuster, 2017; Rana Foroohar, *Makers and Takers: The Rise of Finance and the Fall of American Business*, Nueva York, Crown, 2016; y Danny Schechter, *The Crime of Our Time: Why Wall Street Is Not Too Big to Jail*, San Francisco, Red Wheel Weiser, 2010. Más de un millar de banqueros fueron encarcelados en la crisis, mucho menor, de ahorros y empréstitos que se produjo veinte años antes. En la de ahora muy pocos fueron acusados de algo y aún menos condenados. William D. Cohan, «How Wall Street's Bankers Stayed Out of Jail», *The Atlantic*, 15 de septiembre de 2015. Schechter sugiere que, después de la crisis de ahorros y empréstitos, los banqueros invirtieron masivamente en cabildeos para asegurarse de que las leyes fueran tales que ya no los encarcelaran por sus fechorías.

[338] En su mayoría republicanos, pero hubo a la vez muchos del ala más conservadora dentro del Partido Demócrata que defendían ambas opciones. Más típicamente, los demócratas argumentaban, cuando menos, a favor de programas para proteger a quienes se veían perjudicados por estas políticas. En particular, en

el caso de la globalización, abogaban por una ayuda a la reintegración del comercio, pero cuando, ante la oposición republicana, esa ayuda no fue concedida, muchos siguieron apoyándola en la creencia aparente de que la economía del goteo terminaría funcionando de algún modo.

[339] En tales sistemas puede resultar hasta difícil alcanzar la estabilidad sistémica. Véanse Stefano Battiston *et al.*, «The Price of Complexity in Financial Networks», *Proceedings of the National Academy of Sciences*, 113, n.º 36 (2016), pp. 10.031-10.036; y Tarik Roukny, Stefano Battiston y Joseph E. Stiglitz, «Interconnectedness as a Source of Uncertainty in Systemic Risk», *Journal of Financial Stability*, 35(2018), pp. 93-106.

[340] Véase la nota 92 del capítulo 3 para un análisis adicional de las demandas como clase.

SEGUNDA PARTE
Reconstruyendo la política y la economía estadounidenses: la vía hacia delante

8: LA RESTAURACIÓN DE LA DEMOCRACIA

[341] Harry Enten, «The GOP Tax Cuts Are Even More Unpopular than Past Tax Hikes», *FiveThirtyEight*, 29 de noviembre de 2017, <https://fivethirtyeight.com/features/the-gop-tax-cuts-are-even-more-unpopular-than-past-tax-hikes/>.

[342] En su libro *Democracy in Chains*. Véase a la vez Steven Levitsky y Daniel Ziblatt, *How Democracies Die*, Nueva York, Crown, 2018 [hay trad. cast.: *Cómo mueren las democracias*, Barcelona, Ariel, 2018].

[343] Es un proceso que en realidad comenzó con el tema de la inmigración: el intento de restringir la entrada al país por parte de quienes es más probable que voten por los demócratas. El conflicto respecto a la política de inmigración es, al menos en parte, un conflicto respecto a los futuros votantes.

[344] De igual modo, y de manera llamativa, en muchos estados los reclusos y reos condenados no tienen derecho a voto, aunque sí cuentan con fines de representatividad. Algunos estados han situado prisiones en lugares concretos como un instrumento adicional para facilitar el fraude electoral.

[345] Véase Michelle Alexander, *The New Jim Crow: Mass Incarceration in the Age of Colorblindness*, Nueva York, The New Press, 2010.

[346] Esto comparado con un 1,8 por ciento de adultos de origen no africano. Una cifra desproporcionada de afroamericanos privados de sus derechos son varones. Véase Christopher Uggen, Ryan Larson y Sarah Shannon, «6 Million Lost Voters:

State-Level Estimates of Felony Disenfranchisement, 2016», The Sentencing Project, octubre de 2016.

Uno de los grandes logros de la elección celebrada a mitad del periodo presidencial en 2018 fue el referendo en Florida, que reinstauró el derecho a voto de un millón y medio de ciudadanos en dicho estado, alrededor de un tercio de los cuales eran afroamericanos.

[347] En 2018, cinco estados (Indiana, Kentucky, New Hampshire, Ohio y Oklahoma) intentaron o lograron promulgar una ley electoral restrictiva. «Voting Laws Roundup 2018», Brennan Center for Justice, 2 de abril de 2018, <https://www.brennancenter.org/analysis/voting-laws-roundup-2018>.

[348] Hay una bibliografía rica y destacada sobre el tema de la privación de los derechos civiles en Estados Unidos, no solo contra los trabajadores, sino a la vez contra las mujeres (que tenían más probabilidades de oponerse a la guerra) y los inmigrantes recientes. Véase Alexander Keyssar, *The Right to Vote: The Contested History of Democracy in the United States*, Nueva York, Basic Books, 2000. Mi colega de la Universidad de Columbia, Suresh Naidu, demostró que en el sur del país, durante la posguerra civil, tales esfuerzos de reprimir algunos votantes tuvieron éxito, lo que redujo la participación electoral general entre un 1 y un 7 por ciento y aumentó la proporción del voto demócrata en las elecciones generales entre un 5 y un 10 por ciento. Demostró a su vez que esto tuvo importantes efectos sobre los gastos en colegios para la población negra, con enormes consecuencias distributivas: «la fuerza laboral de raza negra sufrió, a causa de la privación del derecho a voto, una pérdida equivalente a al menos un 15 por ciento de los ingresos anuales, y los propietarios de tierras experimentaron, al contrario, un incremento del 12 por ciento» («Suffrage, Schooling, and Sorting in the Post-Bellum U.S. South», documento de trabajo del NBER n.º 18.129, junio de 2012). Los intentos más recientes de privación de los derechos civiles se centran en los hispanos.

[349] Véase «State Poll Opening and Closing Times (2018)», *Ballotpedia*, <https://ballotpedia.org/State_Poll_Opening_and_Closing_Times_(2018)>.

[350] Los avances tecnológicos han contribuido a aumentar los alcances del fraude electoral, lo que hace cada vez más difícil lograr una representación justa.

[351] Esto es especialmente válido si consideramos no solo la participación de electores inscritos, sino también el porcentaje de la población en edad de votar y que ejerce su derecho. En las elecciones generales de 2016, esta cifra fue menor del 56 por ciento (Trump obtuvo solo el 46 por ciento de los votos, esto implica que consiguió una pequeña minoría de solo un 26 por ciento de la población en edad de votar). En comparación, en las últimas elecciones generales en Bélgica, la participación de la población en edad de votar fue de un 87 por ciento; en Suecia, de un 83 por ciento. Véase Drew DeSilver, «U.S. Trails Most Developed Countries in Voter Turnout», Pew Research Center, 15 de mayo de 2017. Esto es nada comparado con las elecciones estatales y municipales, que tienden a mostrar una participación incluso menor. En California, por ejemplo, en 2018 fue de solo un 36

por ciento de los electores inscritos en las elecciones primarias de marzo, en un estado conocido por oponerse fervientemente a la Administración Trump.

[352] Además de negarle el voto a quienes tienen derecho a él, y de los trabajadores inmigrantes que pagan impuestos pero a los que no se les permite votar, unos dos millones y medio de indocumentados —uno de cada diez trabajadores californianos— residen solo en California. Véase «Just the Facts: Undocumented Immigrants in California», Public Policy Institute of California, consultado el 11 de marzo de 2018, <http://www.ppic.org/publication/undocumented-immigrants-in-california/>.

[353] El sistema fue diseñado para prevenir contra un gobernante desquiciado como el rey Jorge III, con sus tendencias autoritarias y su propensión a los abusos de poder. Una lección fundamental que cabe extraer de la presidencia de Trump es lo importante que es aún este sistema de pesos y contrapesos.

[354] La importancia de esa burocracia quedó enfatizada por el gran sociólogo y economista Max Weber, *Economy and Society*, Berkeley, University of California Press, 1922 [hay trad. cast.: *Economía y sociedad*, Madrid, Fondo de Cultura Económica, 2002]. Resulta irónico que, mientras los republicanos critican a menudo nuestra burocracia anónima, la ciudadanía estadounidense evalúa muy favorablemente el desempeño de muchas, si no la mayoría, de las ramas en que esta se divide, como la encargada de los sistemas de Parques Nacionales, de la Seguridad Social y de Medicare.

Todo niño que vaya a la escuela sabe que una de las críticas decisivas a Andrew Jackson fue su introducción del llamado «tráfico de influencias».

[355] Algo digno de señalar es el apoyo de la mayoría de los conservadores a una autoridad monetaria independiente, inquietos ante los riesgos económicos que supondría que se politizara la determinación de la oferta monetaria. Para un excelente resumen de los principios y controversias que rodean al tema de la independencia de los bancos centrales, véase Paul Tucker, *Unelected Power: The Quest for Legitimacy in Central Banking and the Regulatory State*, Princeton, Princeton University Press, 2018.

[356] Dos tuits posteriores a los ataques terroristas contra la ciudad de Nueva York reflejan la baja consideración de Trump por la judicatura: «Necesitamos una justicia rápida y fuerte, mucho más rápida y mucho más fuerte que la que ahora tenemos. Porque lo que ahora tenemos es un chiste y el hazmerreír del mundo. Y no es de extrañar que buena parte de todo esto ocurra», y «… ¡Los tribunales son lentos y políticos!». Véase también, por ejemplo, Kristine Phillips, «All the Times Trump Personally Attacked Judges— and Why His Tirades Are "Worse than Wrong"», *The Washington Post*, 26 de abril de 2017.

[357] Desde luego, antes del presidente Johnson, los demócratas también eran una coalición peculiar de liberales del norte y los llamados «dixiecrats». [*N. del T.:* militantes demócratas del sur del país escindidos del partido cuando este se adhirió a la promoción de los derechos civiles en la región.]

[358] Hubo, como era de esperar, cierta demagogia muy refinada para explicar por qué en esta ocasión su posición contrariaba los derechos de los estados, pero era el resultado lo que sin duda importaba.
[359] Desde luego, las decisiones de cualquier agrupación política, al representar compromisos entre diversos intereses y perspectivas, pueden parecer ajenas a los principios por su falta de consistencia. Esta es la visión fundamental del famoso teorema de la imposibilidad enunciado por Kenneth J. Arrow en *Arrow, Social Choice and Individual Values*, Nueva York, Wiley, 1951 [hay trad. cast.: *Elección social y valores individuales*, Madrid, Ministerio de Hacienda, 1974], y lo cierto es que, cuanto mayor sea la divergencia entre creencias, intereses y preferencias, más probable es que surjan grandes inconsistencias.
[360] Con decisiones que socavan, por ejemplo, disposiciones claves del Código de Derecho Electoral y la Ley de Asistencia Asequible. Esta última, un referente en el caso National Federation of Independent Business contra Sebelius, se recuerda sobre todo por apoyar la mayoría de las previsiones del proyecto Obamacare en 2012. Con todo, las decisiones también permitían a los estados no participar en la ampliación de Medicaid que la Ley de Asistencia Asequible originalmente ordenaba. Así lo hicieron diecinueve estados, lo cual redundó en unos 2,2 millones de personas sin seguro de salud, entre ellas una cifra desproporcionada de afroamericanos. En las elecciones de 2018, los electores de Idaho, Nebraska y Utah revirtieron esas decisiones. Véase, por ejemplo, Scott Lemieux, «How the Supreme Court Screwed Obamacare», *The New Republic*, 26 de junio de 2017.

En junio de 2013, el Tribunal Supremo (en una decisión de cinco votos a cuatro) falló que una sección fundamental del Código de Derecho Electoral de 1965 era inconstitucional: una disposición que había desempeñado un papel decisivo en reinstaurar el derecho a voto a los afroamericanos; la decisión recordaba al fallo del Tribunal Supremo de 1883 que derogó la Ley de Derechos Civiles de 1875. Véase Lawrence Goldstone, *Inherently Unequal: The Betrayal of Equal Rights by the Supreme Court, 1865-1903*, Nueva York, Walker, 2011.
[361] Véase, por ejemplo, Lee Drutman, «The Case for Supreme Court Term Limits Has Never Been Stronger», *Vox*, 31 de enero de 2017. Véanse también los textos de Norm Ornstein, incluido «Why the Supreme Court Needs Term Limits», *The Atlantic*, 22 de mayo de 2014.
[362] Considerando los fallecimientos y las renuncias, esta propuesta permitiría que el Tribunal estuviera compuesto siempre por nueve miembros. De no haber renuncias ni muertes, y si el número de integrantes ya fuera de nueve, aún se podría autorizar al presidente a hacer un nombramiento adicional de forma regular, pero el designado no ocuparía su asiento hasta que hubiese una vacante. Si el número de jueces en ejercicio fuera impar, el designado tampoco ocuparía su asiento hasta que hubiese dos en espera.
[363] La negativa a ratificar un candidato no aumentaría el número de cargos disponibles para que los designara el próximo mandatario.

[364] Véase, por ejemplo, Stefano DellaVigna y Ethan Kaplan, «The Fox News Effect: Media Bias and Voting», *The Quarterly Journal of Economics*, 122, n.º 3 (2007), pp. 1.187-1.234.
[365] Por ejemplo, la CBO ha calculado que, si se permitiera al Gobierno imponer a los fabricantes de medicamentos de marca un reembolso mínimo sobre ciertos fármacos cubiertos por Medicare, esto le ahorraría a los contribuyentes un promedio de 11.000 millones de dólares anuales. Véase *Options for Reducing the Deficit: 2015 to 2024* (CBO, noviembre de 2014), p. 51. No es sorprendente que, frente a tanta generosidad, la industria farmacéutica haya hecho cuantiosos desembolsos para mantenerla en funciones. «Desde enero de 2003, los fabricantes y vendedores al por mayor de fármacos han otorgado 147,5 millones de dólares en donativos políticos a nivel federal a candidatos presidenciales y al Congreso, comités partidistas, líderes de CAP y otros grupos de presión en el ámbito político.» La mayoría de ellos fueron para los republicanos. Stuart Silverstein, «This Is Why Your Drug Prescriptions Cost So Damn Much: It's Exhibit A in How Crony Capitalism Works», *Mother Jones*, 21 de octubre de 2016.
[366] Esto incluye a Sheldon Adelson, quien, con su esposa y las compañías que ambos controlan, donaron más de 82 millones de dólares a los republicanos y grupos conservadores fuera del partido solo en el periodo de elecciones de 2016; y a Steve Wynn, que era el encargado de Finanzas dentro del Comité Nacional Republicano hasta que fue defenestrado por denuncias de abuso sexual grave. Véase «Top Individual Contributors: All Federal Contributions», *OpenSecrets.org*, <https://www.opensecrets.org/overview/topindivs.php>. Estos son solo algunos de los muchos «buscadores de rentas» que destacan tan prominentemente en el Partido Republicano (cabe recordar que los «buscadores de rentas» son quienes obtienen su riqueza no aumentando las dimensiones de la tarta nacional, por ejemplo, produciendo más bienes que la gente desea o necesita, sino extrayendo una mayor tajada de la tarta).
[367] Los beneficios tributarios para los consorcios inmobiliarios son incluso mayores que los otorgados a las pequeñas empresas, pues hay límites al plazo en que los individuos pueden aprovechar estos últimos que no se aplican a los primeros.
[368] La Administración Obama, en sus años finales, promulgó un leve cambio en las regulaciones que facilitaba la detección del blanqueo de dinero, pero era aplicable solo a Nueva York y unas pocas áreas más. Según se informa, la medida ha tenido un impacto sustancial en los precios inmobiliarios que oscilan en un rango de varios millones de dólares, confirmando el papel que el blanqueo de dinero desempeña en este mercado.
[369] El caso Citizens United contra la Comisión Electoral Federal, 2010. La resolución adoptada en el caso de Citizens United dio pie a los supercomités de acción política de carácter secreto, a través de los cuales fluye gran parte del dinero político. En el de SpeechNow.org contra la FEC, un juzgado de primera instancia falló que lo de Citizens United implicaba que las limitaciones a que

cualquier grupo realizara desembolsos políticos independientes eran inconstitucionales.

[370] En algunos casos, el director general puede defender su apoyo político a un partido o candidato diciendo que este llevará a un aumento de las ganancias de la corporación, y que su responsabilidad principal es aumentarlas. Pero, en una economía y sociedad que funcionen bien, las empresas deberían adoptar una perspectiva más amplia. Obviamente no está bien que la corporación refuerce sus ganancias haciendo trampas, pero debería ser igual de obvio cuando una firma aumente sus beneficios haciendo campaña para asegurarse de que el Gobierno le permita «hacer trampas». Las regulaciones podrían generar unas condiciones en las que quienes no desean «hacer trampas» no se vean forzados a hacerlo porque sus competidores involucrados en actividades inicuas reciben mejores cartas en el juego.

[371] El catedrático John Attanasio (antiguo decano de la SMU Dedman School of Law), en su libro *Politics and Capital* (Toronto, Oxford University Press, 2018), ofrece datos que prueban los nexos entre Citizens United y el aumento en el gasto en campañas de los muy ricos, y un incremento de un 65 por ciento en las aportaciones del 0,01 por ciento de la población en la cima de la pirámide, en únicamente los once meses que siguieron al fallo. Después del caso, las contribuciones a las organizaciones secretas, que pueden no revelar quiénes son sus donantes, casi se triplicaron.

Hay una vasta bibliografía en ciencia política que demuestra que los donativos llevan a un acceso creciente a la esfera política, y que este lleva a una influencia creciente, con las consecuencias legislativas. Attanasio hace hincapié en la importancia de una decisión previa del Tribunal Supremo, en el caso Buckley contra Valeo, 424 U.S. 1 (1976), que echó por tierra los límites a los donativos en campaña. Aunque reconoció la importancia del dinero en la difusión de ideas, el Tribunal no concedió peso alguno a las dudas sobre si equiparar el acceso a la política (véase el análisis en la nota 35, más adelante). Considerando los altos niveles de inequidad en el país, el Tribunal Supremo pareció legitimar un sistema que garantizaba que hubiera un «gobierno del 1 por ciento, por el 1 por ciento y para el 1 por ciento».

En términos más amplios, Benjamin I. Page y Martin Gilens, en su ensayo *Democracy in America?: What Has Gone Wrong and What We can Do About It* (Chicago, University of Chicago Press, 2017), muestran que las opiniones de la vasta clase media y los sectores con menos ingresos casi no tienen peso en la política, no solo a causa del dinero sino de una miríada de medidas antidemocráticas, como el fraude electoral, la influencia excesiva de los estados pequeños cuyos dos senadores gozan del mismo voto que Nueva York, California y Texas, y la regla de Hastert, introducida por el portavoz republicano del Congreso Dennis Hastert (1999-2007), en virtud de la cual solo aquellas leyes apoyadas por una mayoría de republicanos serían sometidas a votación.

[372] Los economistas emplean a menudo un lenguaje más colorido para describir este proceso: hablan de «captura». Parece ser que el término se originó en el seno del Banco Mundial al final de mi periodo como jefe de economía, y fue una extensión natural del término «captura regulatoria» empleado por el economista de Chicago y ganador del Premio Nobel, George Stigler («The Theory of Economic Regulation», *The Bell Journal of Economics and Management Science*, 2, n.º 1 [primavera de 1971], pp. 3-21).
[373] Los intereses monetarios, especialmente los del sector financiero, sin duda han desempeñado un papel enorme también en el Partido Demócrata. Con todo, muchos líderes demócratas se han manifestado muy a favor de estas reformas. Hay que resaltar que los habituales fallos de cinco votos a cuatro en casos relativos al uso sin restricciones del dinero en política se ha ceñido a las líneas del partido.
[374] La ley era ligeramente más complicada de lo que aquí se menciona. El candidato que optaba a la financiación pública no podía servirse de ningún otro dinero procedente de donativos privados, personal, de los CAP, etc., y había un límite máximo de 75.000 dólares para aquellos que postulaban a este programa, de manera que un individuo que competía contra otro que no había optado a la financiación pública tendría fondos de contrapartida solo hasta los 75.000 dólares. Si el rival podía reunir una cantidad mayor, eso no sería compensado.
[375] La ley de ese estado fue fruto de un referendo propiciado por la ciudadanía. La jueza del Tribunal Supremo Elena Kagan, argumentando en nombre de los cuatro disidentes, señaló: «El propósito esencial de la primera enmienda es promover un sistema político sano, dinámico y pleno de análisis y debates vigorosos. Nada en el estatuto anticorrupción del estado, la Ley de Elecciones Limpias para Ciudadanos de Arizona, viola en algún sentido este resguardo constitucional». Y proseguía arguyendo que a los estados les interesa luchar contra «el dominio de intereses específicos sobre los funcionarios elegidos». La ley «alentaba tanto la fuerte competencia entre las ideas como su objeto último: un Gobierno capaz de responder a la voluntad del pueblo». Los críticos del fallo, como Monica Youn, antigua asociada al Centro Brennan de Justicia de la Universidad de Nueva York, señalaron con razón que el Tribunal había originado un nuevo derecho, el «derecho a preservar las ventajas monetarias». La mayor parte del Tribunal ignoró estas inquietudes, como había hecho antes, argumentando que, en efecto, igualar las condiciones arrebataba el derecho del individuo a usar su dinero para su propio provecho. Véase, por ejemplo, Robert Barnes, «Supreme Court Strikes Arizona's "Matching Funds" for Publicly Financed Candidates», *The Washington Post*, 27 de junio de 2011. El caso se conoció formalmente como McComish contra Bennett y fue fallado en 2011.
[376] Aunque ha habido cambios en los miembros del Tribunal desde el caso de Citizens United, es previsible que, de verse esta en la necesidad de examinar un caso similar, el fallo sería nuevamente de cinco votos a cuatro. Un único cambio en

los votos —o dos nuevos miembros en el Tribunal Supremo— revertiría esta desafortunada resolución.

[377] La lista de mecanismos que el dinero emplea para ejercer influencia y que hemos analizado en este capítulo no es en modo alguno exhaustiva. El cabildeo, por ejemplo, desempeña un papel relevante. Los esfuerzos para disminuir su influencia han sido parcialmente exitosos, pero aún pueden mejorarse. Una vez más, una mayor transparencia, que facilite listados en los que se incluya a quienes se reúnan con funcionarios del Gobierno, puede ser de ayuda. La Administración Trump ha llevado la opacidad de las influencias externas a nuevos extremos al rechazar la publicación del registro de visitantes a la Casa Blanca. Véase Julie Hirschfeld Davis, «White House to Keep Its Visitor Logs Secret», *The New York Times*, 14 de abril de 2017.

[378] Donald Trump fue un candidato doblemente minoritario: aun cuando tenía más apoyo que cualquiera de los otros dieciséis, estaba claro que contaba con el respaldo de menos de la mitad del partido. Pero el sistema electoral le permitió operar hasta tomar posesión del Partido Republicano y luego convertirse en presidente con muchos menos votos que los recibidos por su oponente. Algunos dicen que este proceso ha estado ocurriendo a la vez en el Partido Demócrata, pero hay algunas diferencias primordiales al respecto. Los extremistas dentro del Partido Republicano han logrado hacerse con él. En el Congreso, el Tea Party ha sido lo bastante fuerte para bloquear la legislación a la que se oponía. Incluso Bernie Sanders y Elizabeth Warren son «socialdemócratas» al estilo tradicional, no muy distintos (y en muchos casos ligeramente a la derecha) de los socialdemócratas europeos.

[379] Como bien han señalado el politólogo Russell J. Dalton y sus coautores, hay una prolongada historia de desencantos con el sistema de partidos, pero la realidad es que resulta esencial para el funcionamiento de la democracia estadounidense. Véanse Russell J. Dalton, David M. Farrell e Ian McAllister, *Political Parties and Democratic Linkage: How Parties Organize Democracy*, Nueva York, Oxford University Press, 2011, y Sean Wilentz, *The Politicians and the Egalitarians*, Nueva York, W. W. Norton, 2016.

[380] Obviamente, las debilidades de nuestro sistema educativo vuelven a nuestro electorado más vulnerable a las distorsiones y mentiras de Trump y Fox News. Pero la educación pública nunca será excelente si los ricos pueden o diseñar u optar por enclaves para ellos mismos.

[381] En el capítulo 6 se muestra por qué las nuevas tecnologías pueden haberles conferido aún más poder para hacerlo.

9. RECUPERACIÓN DE UNA ECONOMÍA DINÁMICA, CON EMPLEO Y OPORTUNIDADES PARA TODOS

[382] Tal vez es irónico que los demócratas, que suelen ser vistos como críticos de los mercados, hayan tenido que encargarse de hacer que funcionen, en tanto los republicanos se han abandonado a los intereses corporativos específicos que anhelan la economía distorsionada y centrada en la búsqueda de rentas, esa en la que nos hemos convertido.
[383] En rigor, ni siquiera el PIB per cápita brinda una medida acertada de los niveles de vida, como advertíamos en el capítulo 2: de forma habitual, Estados Unidos exhibe un desempeño bastante más pobre que varios países con un PIB per cápita más elevado. Para un análisis más amplio de por qué este no es un buen indicador en este sentido, véase Joseph E. Stiglitz, Jean-Paul Fitoussi y Amartya Sen, *Mismeasuring Our Lives: Why GDP Doesn't Add Up* (Nueva York, The New Press, 2010), el informe de una comisión internacional que presidí sobre las mediciones del desempeño económico y el progreso social.
[384] Podríamos hacer algo respecto a la tasa de nacimientos, pero no está claro que queramos hacerlo, dados los desafíos que enfrentamos, especialmente los que supone el cambio climático.
[385] Véase el análisis de Anne Case y Angus Deaton, «Rising Morbidity and Mortality in Midlife among White Non- Hispanic Americans in the 21st Century», *Proceedings of the National Academy of Sciences*, 112, n.º 49 (2015), pp. 15.078-15.083.
[386] Los defensores de la Ley de Reforma Tributaria alegaban que conduciría a una mayor inversión privada. Como ya hicimos notar, el dinero adicional que fue a las arcas corporativas fue gastado abrumadoramente en dividendos y recompras de acciones.
[387] Fue en un debate en Davos en enero de 2018, solo semanas antes de que se aprobara la Ley de Reforma Tributaria, cuando la secretaria de Transportes de Trump, Elaine L. Chao, reiteró su compromiso con la infraestructura, pero entonces pasó a señalar que solo había un problema: la falta de dinero. Implícitamente, la Administración había definido sus prioridades: incluso un recorte tributario mal diseñado en favor de los ricos era más importante que la infraestructura.
[388] Mediante disposiciones que limitan la desgravación fiscal de los ingresos del Estado y los impuestos a la propiedad.
[389] Él mismo dijo que serían tan grandes que los ingresos por impuestos terminarían aumentando. No hace falta decir que el déficit aumentó enormemente.
[390] La tasa de ahorros personales cayó a un 2,2 por ciento y siguió baja hasta la crisis financiera. Los fracasos de los recortes impositivos de Bush a la hora de promover el ahorro, la inversión y el crecimiento se analizan más exhaustivamente en la nota 44 del capítulo 1.
[391] Hay, por supuesto, mucho más que decir acerca de cómo crear una sociedad que facilite la innovación. Véase, por ejemplo, Stiglitz y Greenwald, *Creating a*

Learning Society, A New Approach to Growth, Development and Social Progress, Nueva York, Columbia University Press, 2014 [hay trad. cast.: *La creación de una sociedad del aprendizaje: una nueva aproximación al crecimiento, el desarrollo y el progreso social*, Madrid, La Esfera de los Libros, 2016].

[392] El término de «políticas industriales» es equívoco, pues no necesariamente promueven la industria, sino tan solo un sector de la economía o una tecnología, o incentivan a las empresas para que se instalen en determinados lugares.

[393] Así, las políticas activas dentro del mercado laboral han sido a veces criticadas: mientras que han funcionado en algunos países, como los escandinavos, han obtenido éxitos a medias en otras latitudes. Hay una razón para estos fracasos, e importantes lecciones que aprender de ellos: si se forma a los individuos para empleos que no existen —ya sea porque la política macroeconómica no ha logrado crear empleos o porque las políticas de capacitación no han vinculado los programas educativos con los empleos existentes— es obvio que fracasarán.

Las políticas industriales han sido a su vez criticadas por la ortodoxia neoliberal. El Gobierno no debería escoger ganadores, se decía. Pero lo realidad es que todo país exitoso ha tenido una política industrial; buena parte de la estadounidense estaba integrada en el Departamento de Defensa. No seríamos el líder en el tema de internet si no fuera por los programas de investigación del Estado. En cualquier caso, todos los gobiernos tienen que tomar decisiones a largo plazo respecto al diseño de los sistemas educativos y la infraestructura teniendo en cuenta hacia dónde se dirige el país. Para un análisis más amplio de esto, véanse Stiglitz y Greenwald, *La creación de una sociedad del aprendizaje*, y Mariana Mazzucato, *The Entrepreneurial State: Debunking Public vs. Private Sector Myths*, Londres, Anthem Press, 2013 [hay trad. cast.: *El estado emprendedor*, Barcelona, RBA, 2014].

[394] Los economistas y los sociólogos aluden de manera similar al capital organizativo y social en el seno de la comunidad. Ese capital se destruye cuando las comunidades se ven destruidas. Véanse, por ejemplo, Robert J. Putnam, *Bowling Alone*, Nueva York, Simon and Schuster, 2000; y Robert J. Sampson, *Great American City: Chicago and the Enduring Neighborhood Effect*, Chicago, University of Chicago Press, 2011.

[395] Generalmente, el asentamiento espacial de la actividad económica no es eficiente a causa de la fuerte congestión y otras externalidades específicas de la ubicación (estas, recordemos, surgen cuando las consecuencias plenas de las decisiones que un individuo toma no se ven reflejadas en los costes que ha de sobrellevar; y siempre que surgen externalidades, los mercados no son eficaces).

[396] El papel desempeñado fue en parte involuntario, un subproducto de la Segunda Guerra Mundial, cuando el Gobierno ayudó a la gente a desplazarse desde el sector rural al urbano para participar en la producción bélica y cuando ayudó a asegurar que quienes volvían de la guerra tuviesen las habilidades necesarias para el éxito en la nueva economía industrial, a través de la GI Bill.

Para una mayor elaboración de este punto, véanse los estudios citados en la nota 7 del capítulo 6.

[397] La teoría económica moderna (basada en la información asimétrica) ha explicado la razón de ello, y por qué los problemas son consustanciales.

[398] Esta idea ha sido elaborada en detalle en Joseph E. Stiglitz y Jungyoll Yun, «Integration of Unemployment Insurance with Retirement Insurance», *Journal of Public Economics*, 89, n.º 11-12 (2005), pp. 2.037-2.067; y en «Optimal Provision of Loans and Insurance Against Unemployment From A Lifetime Perspective», documento de trabajo de NBER n.º w19064 (2013).

[399] Estoy en deuda con Alan Krueger por sus análisis de estos temas. El Gobierno podría, por ejemplo, pagar una parte de la diferencia entre el salario del antiguo empleo y el del nuevo, al menos por un lapso; el individuo podría seguir buscando un trabajo mejor. Con el tiempo, o bien encontraría ese empleo o habría rebajado sus expectativas. Pero al menos tendría un empleo al amparo de este programa.

[400] Así, los estabilizadores automáticos inyectan dinero al sistema económico incluso antes de que los indicadores tradicionales (como el del crecimiento del PIB o la tasa de desempleo) señalen que hay un problema. Especialmente en Estados Unidos, con su sistema político atascado, reconocer que hay un problema no basta, como vimos que ocurrió durante la Gran Recesión. Puede haber retrasos largos y costosos antes de que el Congreso vote a favor de la necesaria inyección de fondos a la economía.

[401] Se han publicado una plétora de libros abogando por la RBU, incluidos los siguientes: Guy Standing, *Basic Income: A Guide for the Open-Minded*, New Haven, Yale University Press, 2017; Annie Lowrey, *Give People Money: How a Universal Basic Income Would End Poverty, Revolutionize Work, and Remake the World*, Nueva York, Crown, 2018; y Philippe Van Parijs y Yannick Vanderborght, *Basic Income: A Radical Proposal for a Free Society and a Sane Economy*, Cambridge, Massachusetts, Harvard University Press, 2017. Los títulos sugieren el papel transformador que los autores piensan que la RBU tendría para nuestra sociedad.

[402] Algunos han sugerido que suponen a la vez ventajas políticas: los programas universales como el de la Seguridad Social reciben más apoyo simplemente porque son universales. Hay un viejo adagio que dice que los programas basados en los medios (en que la elegibilidad depende, digamos, de los ingresos, es decir, de los medios) son «medio tacaños».

[403] Mantener las tasas de interés ultrabajas puede distorsionar la economía y especialmente el sector financiero, incentivando las inversiones en tecnologías carísimas y conduciendo a primas de riesgo demasiado bajas. Depender de la política monetaria pone a su vez una carga excesiva en sectores vulnerables al interés.

[404] Datos de la OCDE.

[405] Véase Peter Wagner y Wendy Sawyer, «Mass Incarceration: The Whole Pie 2018», Prison Policy Initiative, 14 de marzo de 2018.
[406] «Employed Full Time: Median Usual Weekly Real Earnings: Wage and Salary Workers: 16 Years and Over», St. Louis FED, consultado el 14 de julio de 2018, <https://fred.stlouisfed.org/series/LES1252881600Q>. Algunos autores han sugerido que la razón de la baja participación en la fuerza laboral es que quienes no trabajan no poseen las habilidades requeridas por los empleos que se están creando. Esta disparidad no explica en plenitud el actual mercado laboral porque, si ese fuera el caso, cabría esperar aumentos salariales para las habilidades más demandadas, en tanto la rigidez con tendencia a la baja de los salarios en otras áreas habría llevado a un descenso limitado allí; en conformidad con ello, habríamos visto aumentos mucho más rápidos en el salario promedio que los que se han producido.
[407] Como hizo Estados Unidos durante las guerras de Irak y Afganistán. Véase Stiglitz y Linda Bilmes, *The Three Trillion Dollar War: The True Cost of the War in Iraq*, Nueva York, W. W. Norton, 2008 [hay trad. cast.: *La guerra de los tres billones de dólares: el coste real del conflicto de Irak*, Barcelona, Taurus, 2008].
[408] No pagar por un coste social real (como es el valor del daño al medioambiente) es, en la práctica, gozar de un subsidio. Cuando no hay impuestos al carbono, las firmas no deben asumir ninguno de los costes del daño ambiental que causan. Al no obligar a aquellas que contaminan a pagar por el daño a que someten a la sociedad, estamos de hecho subsidiándolas.
[409] Incluso medido de la manera convencional, no teniendo en cuenta los beneficios de un mejor medioambiente. Algunos de los réditos de un impuesto así podrían, a su vez, utilizarse para invertir en una economía «verde», por ejemplo, que renovaría nuestra infraestructura pública. Todo esto (incluido el empleo privado y público resultantes) es parte de lo que empieza a denominarse el nuevo pacto verde.

Algunos han abogado por un impuesto al carbono siguiendo la recomendación de la Comisión de Alto Nivel sobre los Precios del Carbono, entidad que copresidí con el destacado economista británico lord Nicholas Stern, pero sugiriendo que los réditos vuelvan a los contribuyentes. Quienes abogan por esa política ignoran nuestra importante advertencia respecto al alcance de las nuevas inversiones, incluida aquella en el sector público, que requiere una economía verde. (Un consorcio global privado-estatal encabezado en la época por la ministra francesa de Medioambiente, Ségolène Royal, y un destacado hombre de negocios holandés nos encargó que estableciéramos el impuesto al carbono que se requeriría para lograr limitar el calentamiento global entre 1,5 °C y 2 °C de aumento, meta fijada en los acuerdos internacionales de París y Copenhague. Véase *Report of the High-Level Commission on Carbon Prices*, también conocido como «el informe Stern-Stiglitz», Carbon Pricing Leadership Coalition, consultado el 4 de julio de 2018, <https://www.carbonpricingleadership.org/report-of-the-highlevel-commission-on-carbon-prices/>.)

Un impuesto al carbono plantea la ventaja adicional de estimular la investigación destinada a reducir las emisiones con miras a rescatar el planeta. En nuestro sistema actual, en el que las firmas no pagan nada por sus emisiones de carbono, tienen escasos incentivos en innovar para reducir las emisiones.

[410] El argumento es simple: el efecto expansivo del gasto público compensa el efecto contractivo del impuesto. Este último será mucho más reducido cuando se fijen los impuestos a los superricos; y el primero puede resultar singularmente grande para ciertos tipos de inversiones, como las asociadas a la educación y la tecnología y muchas de las medioambientales.

[411] Véase Mazzucato, *El estado emprendedor*.

[412] «Some Dates and Figures», European Investment Bank, consultado el 4 de julio de 2018, <http://www.eib.org/about/key_figures/index.htm>.

[413] Al principio de la Administración Trump, se propuso hacer un listado de fondos de cobertura para brindar financiación en infraestructura ofreciendo grandes beneficios impositivos. Estos no son, por supuesto, gratis; privan al Gobierno de un dinero que podría gastar en otra cosa. El coste público de fondos reunidos a través de un banco nacional para infraestructura sería mucho menor que el de los tentadores fondos de cobertura, que, en todo caso, estarían más interesados en financiar aeropuertos y otras obras de las que pudieran obtener un flujo de rentas directas, en lugar de caminos rurales y otros aspectos olvidados de nuestra infraestructura.

[414] La evidencia disponible en todos lados muestra el impacto de tales esfuerzos no solo en la calidad de vida, sino incluso en estimular el aprendizaje y desalentar la delincuencia.

Hay más por hacer para ayudar a hospitales, escuelas y hogares de ancianos. Reducir las listas de espera para los servicios públicos posee un valor que no se refleja en nuestras estadísticas de los ingresos nacionales.

[415] Para una descripción de los éxitos del programa indio, véase Jayati Ghosh, «Can Employment Schemes Work? The Case of the Rural Employment Guarantee in India», en *Contributions to Economic Theory, Policy, Development, and Finance: Essays in Honor of Jan A. Kregel*, Dmitri Papadimitriou, ed., Londres, Palgrave Macmillan, 2014, pp. 145-171. Es cierto que la estructura del mercado laboral indio es marcadamente distinta a la de Estados Unidos, y eso requeriría que el programa fuera diseñado de manera distinta. Con todo, el punto prevalece: un país mucho más pobre, con una fracción mucho más reducida de sus trabajadores en un puesto regulado, pudo sostener un programa de empleo garantizado y logró hacerlo funcionar. Estados Unidos debería, pues, ser también capaz de hacerlo.

Hay muchos detalles técnicos que deberán resolverse al implementar dicho programa. Por una parte, no estaría bien pagar a esos trabajadores menos de un salario decente. Por la otra, sería deseable no desincentivar el empleo en el sector privado.

Esta medida debería considerarse un último recurso: la esperanza es que, con la política monetaria y fiscal adecuada, el pleno empleo será accesible para todos los

grupos. Con todo, la evidencia indica que este podría no ser el caso. Los índices de desempleo son a menudo el doble de altos para los afroamericanos en relación con el resto de la población, en parte a causa de la discriminación; y esto significa que, a menos que el Gobierno logre hacer descender muchísimo la tasa general de desempleo, esta será distinta e inaceptable entre ese y los demás grupos.

Los planes de empleo garantizado son, por cierto, similares al llamado *workfare* [*N. del T.:* programa de beneficios sociales que exigía a quienes los recibían que desarrollaran algún trabajo], que ha tenido una historia ambigua. A menudo, las tareas asignadas no tenían mucho sentido, podía ser que los individuos no hubieran sido apropiadamente formados para ellas y hubo escasos empeños de contribuir al desarrollo de habilidades que les permitieran reintegrarse al mercado de la fuerza laboral. Las conclusiones extraídas de tales fallos podrían servir para un plan de empleo garantizado bien diseñado.

Aun un programa configurado de manera imperfecta puede resultar conveniente una vez reconozcamos los altísimos costes de los periodos prolongados de desempleo, en particular cuando se concentra en determinados lugares o entre ciertos subgrupos de la población.

[416] Algunos dentro de la derecha sostienen que todo debería quedar al arbitrio del mercado. Si los beneficios netos de trabajar, incluido el pago por el cuidado de los hijos, son insuficientes, el individuo no debería hacerlo; desde esta perspectiva, los subsidios al servicio de guardería distorsionan el mercado laboral. Esta postura ignora todas las alteraciones ya presentes en él y otros frentes de la sociedad, incluida la discriminación desaforada de género, e ignora el valor social que la sociedad puede atribuir a la dignidad del trabajo, como el aumento en capital humano resultante.

[417] No hace falta decir que esto implica capacitar a los trabajadores para habilidades que coincidan mejor con las necesidades del mercado laboral.

[418] Respecto a la predistribución, véanse Jacob S. Hacker y Paul Pierson, *Winner-Take-All Politics: How Washington Made the Rich Richer—And Turned Its Back on the Middle Class*, Nueva York, Simon & Schuster, 2010; y Stiglitz, *The Price of Inequality: How Today's Divided Society Endangers Our Future*, Nueva York, W. W. Norton, 2012 [hay trad. cast.: *El precio de la desigualdad. El 1 por ciento tiene lo que el 99 por ciento necesita*, Madrid, Taurus, 2012].

[419] Para un análisis más exhaustivo de los determinantes de la desigualdad salarial, véase el análisis del capítulo 2, incluida la nota 23.

[420] Igualmente, a la derogación de la Ley Glass-Steagall, la ley que separaba las inversiones comerciales y bancarias, le ha seguido un incremento enorme en la concentración dentro del sector bancario, dando a sus entidades aún mayor poder de mercado. Los activos de los cinco mayores bancos, como una fracción de los activos comerciales totales de la banca, aumentaron de un 29 por ciento en 1998 (el año previo a la derogación de la Ley Glass-Steagall) a un 46 por ciento en 2015. Véase «5-Bank Asset Concentration for United States», St. Louis FED,

consultado el 14 de julio de 2018, <https://fred.stlouisfed.org/series/DDOI06USA156NWDB>.

[421] Hay un acalorado debate acerca de las ventajas relativas de aumentar el salario mínimo y aumentar un subsidio salarial. Creo que Estados Unidos necesita de ambos.

[422] Miles Corak ha documentado empíricamente la relación entre igualdad de ingresos e igualdad de oportunidades, una relación a la que Alan Krueger, presidente del Consejo Económico Nacional bajo el mandato del presidente Obama, aludía como «la curva del Gran Gatsby». Véanse Corak, «Income Inequality, Equality of Opportunity, and Intergenerational Mobility», *Journal of Economic Perspectives*, 27, n.º 3 (2013), pp. 79-102; y Krueger, «The Rise and Consequences of Inequality in the United States», discurso en el Center for American Progress, 12 de enero de 2012.

[423] El 25 por ciento de los distritos escolares gasta un 15,6 por ciento más fondos que el 25 por ciento más pobre, según el Departamento de Educación. Datos del Education Finance Statistics Center, consultados el 4 de julio de 2018, disponibles en <http://nces.ed.gov/edfin/xls/A-1_FY2012.xls>. Un estudio realizado por C. Kirabo Jackson, Rucker C. Johnson y Claudia Persico demuestra que cada aumento del 10 por ciento en el gasto por alumno durante sus doce años de enseñanza lleva a un alza de un 7 por ciento en los salarios, y a un 3,2 por ciento menos de incidencia anual de la pobreza. Véase Jackson, Johnson y Persico, «The Effects of School Spending on Educational and Economic Outcomes: Evidence from School Finance Reforms», *Quarterly Journal of Economics*, 131, n.º 1 (2016), pp. 157-218.

Estos resultados coinciden con los señalados previamente (capítulo 2), en el sentido de que quienes crecen en determinados lugares tienen menos probabilidades de éxito.

[424] Dada la importancia de la educación, no debe sorprender que haya habido innumerables empeños de reforma y libros que proponen enfoques alternativos al respecto. Unos cuantos párrafos no llegan a hacer justicia a esta rica bibliografía. Yo mismo he analizado uno de esos intentos de reforma, el pago de incentivos. Otros se centran en escuelas concertadas, permiten que se creen nuevas. En promedio, esas escuelas no lo hacen mejor que las públicas (Philip Gleason *et al.*, *The Evaluation of Charter School Impacts: Final Report. NCEE 2010-4029* [Washington D. C., National Center for Education Evaluation and Regional Assistance, Institute of Education Sciences, Departamento de Educación de Estados Unidos, 2010]), pero ha habido unas pocas que han logrado algunos éxitos notables y a las que debería verse como «laboratorios de innovación educacional» con proyectos fructíferos para las escuelas públicas. No debería considerárselas como una alternativa a estas últimas. Eso conducirá, casi sin poder evitarlo, a un sistema escolar más segregado económica y socialmente y, con toda probabilidad, racialmente. Un tercer pilar de reformas se ha centrado en prohibir los sindicatos, algo curioso, porque entre los sistemas escolares públicos de mejor

desempeño están los más sindicalizados. Las actitudes antitrabajadores y antisindicatos, comunes dentro del sector corporativo, no han logrado abrirse paso —lo cual no es de extrañar— en el debate sobre la reforma educacional.

[425] En el caso Shelby County contra Holder, declaró inconstitucional una disposición clave de la ley en cuestión, que había sometido a supervisión federal aquellas regiones del país con un legado histórico de discriminación electoral. Liberados de estas restricciones, muchos de esos lugares han emprendido acciones (como las de cerrar y cambiar los lugares de votación) para desalentar a los afroamericanos a la hora de votar. La ausencia de poder electoral tiene consecuencias en la asignación de recursos públicos. Para un análisis más completo de estos temas, incluido el fallo del Tribunal Supremo, véase el capítulo 8.

[426] Fuente: World Prison Population List, International Center for Prison Studies.

[427] Este sistema de encarcelamiento masivo ha llegado a ser conocido como el «nuevo Jim Crow». Sin embargo, como dijimos en el capítulo 8, sirve a un objetivo político: facilitar la privación del voto a un gran número de afroamericanos. Véase Michelle Alexander, *The New Jim Crow: Mass Incarceration in the Age of Colorblindness*, Nueva York, The New Press, 2010.

Es a la vez un sistema explotador. Como también hicimos notar, casi el 5 por ciento de todo el trabajo industrial en Estados Unidos de hoy es aportado por los convictos, normalmente a cambio de salarios muy por debajo del mínimo.

[428] La crisis financiera dejó en evidencia lo peor del sistema económico y judicial de Estados Unidos. Bancos como Wells Fargo dirigieron sus préstamos predatorios a los afroamericanos. Casi ninguno de los banqueros ricos responsables de la crisis (o de esta discriminación) fueron responsabilizados, ni siquiera por el delito de desahuciar a gente que no debía nada, incluidos muchos propietarios para quienes esos mismos banqueros no pudieron aportar documentación apropiada. Véase «Justicia para algunos», en Stiglitz, *The Great Divide: Unequal Societies and What We Can Do About Them*, Nueva York, W. W. Norton, 2015 [hay trad. cast.: *La gran brecha. Qué hacer con las sociedades desiguales*, Madrid, Taurus, 2015], pp. 195-197.

[429] Véase Andrea Flynn *et al.*, «Rewrite the Racial Rules: Building an Inclusive American Economy», Instituto Roosevelt, 6 de junio de 2016.

[430] Uno de los temas reiterados en las entrevistas a los partidarios de Trump era su sensación de que a otros se les estaba proporcionando vía libre para ascender en la vida. En el golf, entendemos que un inicio en igualdad de condiciones implica un hándicap para el jugador menos experimentado. De igual manera, debemos reconocer que en la vida hay algunos que parten con desventajas y necesitan ayuda para asegurarnos de que haya un inicio auténticamente en igualdad de condiciones.

[431] Estos argumentos son parte de una demanda hecha en nombre de veintiún niños contra la Administración Trump por sus políticas respecto al clima. El caso, designado como Juliana contra US, está hoy pendiente, a la espera de juicio en

Eugene, Oregón, después de que el Tribunal Supremo (en una decisión de 7 contra 2) confirmara el derecho de los niños a demandar. Yo actué como perito en el caso.

[432] Véase Joseph E. Stiglitz, «Reforming Taxation to Promote Growth and Equity», Roosevelt Institute, 28 de mayo de 2014. Las reformas claves incluyen la fijación exhaustiva de impuestos a los dividendos, las ganancias de capital y el interés en bonos locales, y la eliminación de una miríada de vacíos legales, incluidas las disposiciones que ofrecen una base imponible superior para la tributación de las ganancias de capital cuando los activos son heredados, de modo que solo se pagan los impuestos sobre la diferencia entre el precio al que se vende el activo y el precio en el momento de heredarlo: toda la ganancia de capital habida durante la generación precedente se libra de impuestos.

[433] Entre estas se halla la disposición de la «participación en cuenta» (en el Código de Impuestos Internos de 1986) mencionada previamente: los detentadores de capital privado (que adquieren empresas, las reestructuran y luego las venden) pagan normalmente la tasa impositiva baja de sus ganancias de capital dentro de sus ingresos, en lugar de la tasa mucho más alta que pagan quienes trabajan en otros sectores.

[434] Aunque la evidencia en cada uno de estos casos es que las reacciones suelen ser escasas o, en términos de los economistas, la elasticidad tributaria es baja.

[435] Véase Henry George, *Progress and Poverty: An Inquiry into the Cause of Industrial Depressions and of Increase of Want with Increase of Wealth*, San Francisco, W. M. Hinton & Company, impresores, 1879, p. 38 [hay trad. cast.: *Progreso y pobreza*, Barcelona, Cedel, 1977].

[436] Esto puede concebirse de otro modo: el valor de la tierra disminuirá y, por ende, si los individuos quieren mantener cierta cuantía de riqueza para, pongamos por caso, su jubilación, una mayor proporción de esa riqueza tendrá que conservarse en capital productivo.

[437] Véase «El informe Stern-Stiglitz» analizado previamente en la nota 28.

[438] Desde luego, también tiene mucho sentido eliminar de plano nuestros grandes subsidios a los combustibles fósiles (calculados en 20.500 millones de dólares anuales en beneficios corporativos, buena parte de estos mediante el sistema tributario, y que generarían incluso más dinero para gastarlo en otras cosas). David Roberts, «Friendly Policies Keep US Oil and Coal Afloat Far More than We Thought», *Vox*, 7 de octubre de 2017, basándose en datos de Oil Change International. Estos datos omiten muchas categorías de subsidios, como esos que van directamente a los consumidores. El FMI calcula los energéticos (la mayoría de los cuales se destina a los combustibles fósiles) en 5,3 billones de dólares en 2015, o un 6,5 por ciento del PIB global. David Coady *et al.*, «How Large Are Global Energy Subsidies?», documento de trabajo del Fondo Monetario Internacional n.º 15/105, 2015. Estos autores calculan los subsidios de Estados Unidos en 600.000 millones de dólares anuales.

[439] Las pérdidas globales a causa de desastres naturales fueron en total de 335.000 millones de dólares. Estados Unidos sufrió el 88 por ciento de las pérdidas económicas globales. Natural Disasters 2017, consultado el 28 de enero de 2019, <www.emdat.be/publications>. Véase también Pascaline Wallemacq y Rowena House, *Economic Losses, Poverty and Disasters 1998-2017* (Oficina de las Naciones Unidas para la Reducción del Riesgo de Desastres y Centro de Investigación de Epidemiología de Desastres, 2018), consultado el 24 de enero de 2019, <https://www.unisdr.org/we/inform/publications/61119>.
[440] En rigor, interfiere en la eficiencia de los mercados financieros. Como señala Michael Lewis en su libro de 2014, *Flash Boys: A Wall Street Revolt*, Nueva York, W. W. Norton [hay trad. cast.: *Flash boys: la revolución de Wall Street contra quienes manipulan el mercado*, Barcelona, Deusto, 2014], mucho del intercambio de alta frecuencia no conduce más que a una modalidad tecnológicamente avanzada de «inversión ventajista», que en otras menos sofisticadas es ilegal. El dinero que va a manos de los participantes en estos intercambios es el que, de otro modo, habría ido a quienes invierten en información real capaz de reforzar la eficiencia general de la economía. Véase Joseph E. Stiglitz, «Tapping the Brakes: Are Less Active Markets Safer and Better for the Economy?», ponencia presentada en la Conferencia de Mercados Financieros del Banco de la Reserva Federal en Atlanta 2014: Para Afinar la Regulación Financiera a Favor de la Estabilidad y la Eficiencia, 15 de abril de 2014, <http://www.frbatlanta.org/documents/news/conferences/14fmc/Stiglitz.pdf>.

10. UNA VIDA DECENTE PARA TODOS

[441] Incluso Costa Rica, con un ingreso per cápita equivalente a un cuarto del de Estados Unidos, tiene mayor esperanza de vida que este último, en parte porque ofrece atención médica de gran calidad a todos sus ciudadanos.
[442] Datos de la Oficina de Análisis Económico de Estados Unidos. El grueso de la deuda alcanzó la cima de un 119 por ciento del PIB después de la Segunda Guerra Mundial. «Gross Federal Debt as Percent of Gross Domestic Product», St. Louis FED, consultado el 15 de julio de 2018, <https://fred.stlouisfed.org/series/GFDGDPA188S>.
[443] Las rentas de las inversiones en educación fueron enormes: según un informe del Congreso, de 7 dólares por cada dólar invertido. Había grandes diferencias entre grupos raciales en cuanto al aprovechamiento de los beneficios educacionales: solo el 12 por ciento de los afroamericanos llegaba a la enseñanza superior, en oposición al 28 por ciento de blancos. Edward Humes explica el mecanismo mediante el cual ocurría esa discriminación en «How the GI Bill

Shunted Blacks into Vocational Training», *The Journal of Blacks in Higher Education*, n.º 53 (otoño de 2006), pp. 92-104. Hay que destacar que, en tanto la GI Bill tuvo de hecho efectos en los logros educativos en el norte del país, no ocurrió lo mismo en el Sur. Véase Sarah Turner y John Bound, «Closing the Gap or Widening the Divide: The Effects of the G.I. Bill and World War II on the Educational Outcomes of Black Americans», *The Journal of Economic History*, 63, n.º 1 (2003), pp. 145-177. La GI Bill también otorgaba prestaciones para la vivienda, pero, una vez más, la línea roja que hacía de barrera a los préstamos implicaba que los afroamericanos no podían aprovechar cabalmente esos beneficios. Véase Edward Humes, *Over Here: How the G.I. Bill Transformed the American Dream*, Nueva York, Diversion Books, 2006.

[444] En tanto el análisis de este capítulo enfatiza el papel de los programas gubernamentales (incluidas nuevas opciones públicas) en asegurar una vida decente para todos los estadounidenses, es importante reconocer que los marcos reglamentarios analizados en el capítulo anterior también lo son. No se puede tener una vida decente si los empleados pueden ser explotados fácilmente por los empleadores (por ejemplo, a través de horarios partidos y puestos sin horarios fijos) o el medioambiente es expoliado de manera constante, o si las empresas con que uno trata lo explotan, ya sea el proveedor de internet, la compañía telefónica o las aerolíneas.

[445] La opción pública puede ser así preferible a tener *solo* al Gobierno como proveedor de un servicio determinado.

[446] Irónicamente, el Congreso sí creó una opción privada limitada a Medicare, pero hubo de conceder importantes subsidios a los proveedores privados para que pudieran competir.

[447] Incluso antes de que Trump intentara sabotear la Ley de Asistencia Asequible, un 12 por ciento de los adultos estadounidenses no estaban asegurados, cerca de treinta millones de personas. Véanse Zac Auter, « U.S. Uninsured Rate Steady at 12.2% in Fourth Quarter of 2017», *Gallup*, 16 de enero de 2018; y Edward R. Berchick, Emily Hood y Jessica C. Barnett, *Current Population Reports, P60-264, Health Insurance Coverage in the United States: 2017* (Oficina de Impresos del Gobierno de Estados Unidos, Washington D. C., 2018). La Oficina de Presupuesto del Congreso calculaba en noviembre de 2017 que, como fruto de la reforma tributaria de ese año, unos trece millones más de personas se habrían sumado a los no asegurados en torno a 2017. Véase *Repealing the Individual Health Insurance Mandate: An Updated Estimate* (CBO, 8 de noviembre de 2017).

[448] Esta opción significa básicamente que los subsidios provistos por los sanos a los no sanos a través del sistema de seguros privados se consiguen ahora, en vez de ello, a través de impuestos.

[449] Véase Peter R. Orszag y Joseph E. Stiglitz, «Rethinking Pension Reform: Ten Myths about Social Security Systems», en *New Ideas about Old Age Security*, Robert Holman y Joseph E. Stiglitz, eds., Washington D. C., Banco Mundial, 2001,

pp. 17-56. La mayoría de los individuos no conoce las comisiones de los planes alternativos y, por tanto, no es consciente del impacto de estas en sus ingresos de jubilación. En Estados Unidos, se calcula que los costes de la transacción en las cuentas para la jubilación reducen las prestaciones en alrededor de un 30 por ciento. Véase Robert Hiltonsmith, «The Retirement Savings Drain: The Hidden and Excessive Costs of 401(k)s», Demos, 2012, consultado el 24 de enero de 2019, <https://www.demos.org/publication/retirement-savings-drain-hidden-excessive-costs-401ks>.

[450] Véase el análisis en la nota 21 del capítulo 5. La Administración Trump, alineada con los banqueros y su voluntad de enriquecerse a expensas de los jubilados explotando los conflictos de interés, retrasó la implementación del estándar fiduciario, del tipo con que cuentan otros países avanzados. Después el Tribunal de Apelaciones del Quinto Circuito, que abarca Texas, Luisiana y Mississippi, derogó la norma. Todo esto hace aún más relevante una opción pública. Para un análisis más a fondo, véase por ejemplo Alessandra Malito, «The Fiduciary Rule Is Officially Dead. What Its Fate Means to You», *Market Watch*, 25 de junio de 2018, <https://www.marketwatch.com/story/is-the-fiduciary-rule-dead-or-alive-what-its-fate-means-to-you-2018-03-16>.

[451] El sistema de «generar para distribuir», en el que los agentes hipotecarios ayudaban a los bancos a vender hipotecas, que entonces vendían a los bancos de inversión para que fueran presentadas como títulos, que serían vendidos a fondos de pensiones y otros en busca de una cartera de inversiones diversificada, procedimiento descrito en el capítulo 5.

[452] Véase Laurie Goodman *et al.*, «Housing Finance at a Glance: A Monthly Chartbook», Urban Institute, diciembre de 2018, <https://www.urban.org/research/publication/housing-finance-glance-monthly-chartbook-december-2018/view/full_report>.

[453] La modelización económica se denomina «valoración hedónica» y establece el valor que los mercados asocian a varios atributos de una vivienda, incluidas su ubicación y comodidades varias.

[454] Por ejemplo, las compañías hipotecarias y bancos de inversión representaban a menudo las propiedades alquiladas como ocupadas por su dueño. Esto es importante, porque el riesgo de impago es mucho mayor para las primeras que para las segundas.

[455] Los economistas aluden a esto como «economías de alcance». Para la mayoría de los individuos, los pagos podrían quedar directamente asociados a su nómina, con un coste marginal igual a cero. Hay una serie de cuestiones y temas prácticos que es preciso abordar con esta propuesta. Aun cuando estos detalles críticos deben considerarse con atención, nuestro argumento es tan solo que hay un amplio margen para la creación de una autoridad prestamista de carácter público que resultaría notablemente más eficiente que los acuerdos vigentes, que en cualquier caso dejan que el Gobierno asuma los riesgos y se comprometa con garantías, ya sea de manera implícita o explícita.

[456] El producto de hipotecas a treinta años suscitó muchos menos incumplimientos que los productos hacia los que gravitó el sector privado en los años previos a la crisis, como esos con tasas de interés variables y pagos finales; pero este producto es incluso tan ineficaz a la hora de compartir riesgos y estabilizar la economía como muchos otros que se han propuesto (y el que acabamos de describir) y, en algunos casos, ofrecido en otros países (incluidos los afamados bonos hipotecarios daneses).
[457] Véase, por ejemplo, Deirdre Bloome, Shauna Dyer y Xiang Zhou, «Educational Inequality, Educational Expansion, and Intergenerational Income Persistence in the United States», *American Sociological Review*, 83, n.º 6 (2018), pp. 1.215-1.253.
[458] Véase James J. Heckman, «Invest in early childhood development: Reduce deficits, strengthen the economy», <https://heckmanequation.org/www/assets/2013/07/F_HeckmanDeficitPieceCUSTOM-Generic_052714-3-1.pdf>, y Ajay Chaudry *et al.*, *Cradle to Kindergarten: A New Plan to Combat Inequality*, Nueva York, Russell Sage Foundation, 2017.
[459] Las alternativas difieren de manera más relevante en las consecuencias para la distribución intergeneracional de los ingresos, que se ve afectada a la vez por otras políticas, como es el diseño de la Seguridad Social (pensiones). Los créditos según los ingresos ponen la carga del pago por la educación en la generación que la recibe, en tanto la enseñanza gratuita la pone en la población laboral actual.
[460] Los individuos deberían poder pedirle un préstamo al Gobierno para pagar el crédito privado; y toda penalidad por prepago debería prohibirse.
[461] Para un análisis de la correlación entre desigualdad y segregación económica, véase Sean F. Reardon y Kendra Bischoff, «Income Inequality and Income Segregation», *American Journal of Sociology*, 116, n.º 4 (2011), pp. 1.092-1.153.

11. LA REGENERACIÓN DE ESTADOS UNIDOS

[462] Por cierto, ambas acepciones no son del todo distintas, como vimos claramente en el capítulo 5: la vileza moral de los banqueros ha desempeñado un papel relevante en la disfunción de nuestro sistema financiero.
[463] En el siglo XIX, este arquetipo fue retratado en una serie de libros por Horatio Alger, textos que describían a niños pobres que prosperaban mediante su determinación y el trabajo arduo.
[464] La mayoría de los colegios más selectivos de nuestro país tienen procesos de admisión ciega a las necesidades: aceptan estudiantes con independencia de las circunstancias financieras de sus padres, proveen fondos para garantizar que

todos puedan matricularse. Con todo, una fracción notoriamente pequeña (menos del 10 por ciento) proviene de la mitad inferior de la curva de distribución de los ingresos. En la denominada Ivy Plus (la liga de las principales universidades del país más el MIT, la Universidad de Stanford, la de Duke y la de Chicago), el 14,5 por ciento de los estudiantes proviene del 1 por ciento en la cúpula, frente al 13,5 por ciento proveniente del 50 por ciento en la base. Anthony P. Carnevale y Stephen J. Rose, «Socioeconomic Status, Race/Ethnicity, and Selective College Admission», en *America's Untapped Resource: Low-Income Students in Higher Education*, Richard D. Kahlenberg, ed., Nueva York, Century Foundation, 2004; y Raj Chetty *et al.*, «Mobility Report Cards: The Role of Colleges in Intergenerational Mobility», documento de trabajo de NBER n.º w23618, julio de 2017, <https://www.nber.org/papers/w23618.pdf>.

[465] La economía conductual moderna ha hecho algunos avances en rectificar estos problemas, pero buena parte de la actual política económica de Estados Unidos y otros países avanzados se basa no en las revelaciones de aquella, sino en las recomendaciones de la economía estándar, basadas en concepciones no realistas de los individuos como plenamente racionales, informados y egoístas.

[466] La primera actitud se ve reflejada en los elogios que se hacen a líderes políticos que abogan por la «reforma», aunque esta implique simplemente cambiar las reglas del juego para favorecer a un grupo a expensas de otro o incluso de la economía en conjunto. Las reformas de Reagan condujeron a la ralentización del crecimiento y a una mayor desigualdad; los únicos que ganaron con ellas fueron los que estaban en la cima.

La segunda actitud se ve reflejada en el Tribunal Supremo, que parece creer que los Padres Fundadores de la nación deberían ser nuestro referente, aun cuando hoy nos enfrentemos a dilemas que ellos no podían siquiera concebir.

[467] De hecho, como ya dijimos, el primer libro de Smith se titulaba *The Theory of Moral Sentiments*, publicado originalmente en 1759.

[468] El listado no aspira a ser exhaustivo, sino a centrarse mayormente en los asuntos claves que he planteado en este libro; y no pretendo sugerir que habría un apoyo unánime a cualquiera de estos valores. Con todo, es duro comprobar que muchos se oponen sin ambages al imperio de la ley y a un sistema de tolerancia generalizada. Con seguridad, hay quienes querrían articularlos de formas que favorecieran el avance de su propio interés.

[469] El país experimentó brevemente la importancia del Gobierno para el funcionamiento de nuestra economía y nuestra sociedad cuando Trump suprimió las funciones de solo una parte de este a finales de 2018 y principios de 2019.

[470] En 2017, el Gobierno Federal empleaba (excluido el servicio postal de Estados Unidos) a 2,19 millones de personas; en 1967, había aproximadamente 2,13 millones de trabajadores («All Employees: Government: Federal, Except U.S. Postal Service», Oficina de Estadísticas Laborales de Estados Unidos y St. Louis FED, consultado el 24 de enero de 2019, <https://fred.stlouisfed.org/series/CES9091100001>).

[471] Este era el caso antes de la legislación relativa a la seguridad en los automóviles, como documenta Ralph Nader en su clásico libro *Unsafe at Any Speed: The Designed-In Dangers of the American Automobile*, Nueva York, Pocket Books, 1965.
[472] Un presidente que reclama su derecho sin restricciones a indultarse a sí mismo y a quienes le sirven es un mandatario que aboga por un poder autoritario sin contención, que solo se refrena en virtud de la última veda constitucional: la destitución; y que cuenta con un respaldo tan sólido de su propio partido (destituir a un presidente requiere el voto de dos tercios del Senado) y una confianza en sí mismo tan arrogante que ha llegado a decir que él mismo podría «disparar a alguien» en la Quinta Avenida y, aun así, no perder a sus fieles votantes parece tener poco que temer por ese lado.
[473] Muchas y muy importantes han pasado inadvertidas: un sencillo cambio que elimine la deferencia previamente concedida al propio médico en procedimientos de invalidez puede redundar en la negativa a muchas personas de los pagos por invalidez.
[474] Según datos de la OCDE, en 2017 el PIB per cápita real de Estados Unidos creció un poco más lento que el promedio de la OCDE, pero en 2018 fue algo mayor.
[475] En *Rewriting the Rules of the American Economy: An Agenda for Growth and Shared Prosperity*, Nueva York, W. W. Norton, 2015, mis coautores y yo describimos la globalización y la tecnología como las grandes fuerzas mundiales subyacentes que luego fueron traducidas a las reglas que estructuran nuestra economía en la experiencia diaria de cada cual, incluidas aquellas que conducen a la desigualdad y la exclusión. Pero la historia es más compleja: en gran medida, incluso las grandes fuerzas mundiales de la tecnología y la globalización se originan en la política y son moldeadas por ella. La tecnología se guía por la investigación básica e incluso en el sector privado su dirección se ve afectada por la política. Unas leyes climáticas más sólidas habrían generado mayor inversión en investigación para reducir las emisiones que afectan al medioambiente. Las bajas tasas de interés han reducido el coste del capital en relación con el trabajo, alentando así la investigación y otras inversiones para salvarlo. La globalización se orienta en gran medida por políticas que afectan a los movimientos internacionales de bienes, servicios, capital y personas.
[476] Esto no es del todo exacto: como dijimos en la nota 11 del capítulo 8, considerando el bajo índice de votación, Trump obtuvo los sufragios de «solo el 26 por ciento de la población en edad de votar».
[477] He sostenido algo parecido en mis libros *El precio de la desigualdad The Great Divide: Unequal Societies and What We Can Do About Them*, Nueva York, W. W. Norton, 2015 [hay trad. cast.: *La gran brecha. Qué hacer con las sociedades desiguales*, Madrid, Taurus, 2015], pero no fui el único. Véanse, por ejemplo, Thomas Piketty, *Capital in the 21st Century*, Cambridge, Massachusetts, The Belknap Press of Harvard University Press, 2014 [hay trad. cast.: *El capital en el*

siglo XXI, Madrid, Fondo de Cultura Económica de España, 2014]; y Angus Deaton, *The Great Escape: Health, Wealth, and the Origins of Inequality*, Princeton, Princeton University Press, 2013 [hay trad. cast.: *El gran escape: salud, riqueza y los orígenes de la desigualdad*, Madrid, Fondo de Cultura Económica de España, 2015].

[478] Con respecto al caso Worcester contra Georgia, 31 U.S. (6 Pet.) 515 (1832). Las verdaderas palabras de Andrew Jackson al general de brigada John Coffee fueron: «La decisión del Tribunal Supremo nació muerta, y han comprobado que no pueden coercionar a Georgia para que acate su mandato».

[479] El Sur desarrolló un sistema económico que mantuvo el dominio de la vieja clase esclavista a través de la aparcería. Además, estaba rezagado en educación, ingresos, salud, prácticamente en cada indicador de bienestar social y económico, y sobre todo para los afroamericanos, aunque no solo para ellos. En todos lados, los líderes políticos sureños explotaban el racismo para redirigir la ira de los blancos pobres contra sus vecinos de raza negra.

Al final, las estadísticas mejoraron en el Sur, gracias a la instauración de un salario mínimo nacional bajo el mandato del presidente Franklin Delano Roosevelt en 1938, a la migración masiva del Sur al Norte de una gran cantidad de afroamericanos, y a la reubicación de la industria en el Sur por el empeño de rebajar los costes del trabajo. Se esperaba que la Ley de Derechos Civiles de los años sesenta, al ser el resultado de un movimiento de masas contra estas injusticias económicas y raciales de larga data, revertiría la tendencia y, al menos por un tiempo, pareció que así sería. Aun así, un cuarto de siglo después, los gestos reincidentes, especialmente en los tribunales, interrumpieron esos avances, cuando no devolvieron el tiempo atrás: la segregación económica, la brecha económica y racial y la inhabilitación política comenzaron a aumentar con rapidez.

[480] El intento de Trump de utilizar el racismo en su provecho político cuenta, por cierto, con antecedentes históricos de larga tradición. Tras la Ley de Derechos Civiles del presidente Lyndon B. Johnson, los republicanos del Sur aprovecharon el racismo generalizado para impulsar una redefinición fundamental de la afiliación partidista.

[481] Algunos autores hacen hincapié en el papel igualador que han desempeñando en ocasiones las guerras. La Segunda Guerra Mundial generó una forma de solidaridad que permitió una tributación sumamente progresiva y preparó el escenario para una era de posguerra con niveles de inequidad nunca antes tan bajos. Pero las guerras no son condición necesaria ni suficiente para generar sociedades igualitarias, y sí una forma costosa e ineficaz de lograrlo.

[482] De acuerdo con la idea de que hoy nosotros mismos (a través del Estado) administramos en fideicomiso los recursos naturales para las generaciones futuras. A esto se lo denomina en ocasiones la doctrina del interés público y se remonta al Código de Justiniano, incorporado al derecho estadounidense a finales del siglo XIX y uno de los fundamentos de la demanda presentada por veintiún niños contra la Administración Trump por no adoptar medidas apropiadas respecto al cambio

climático para proteger sus intereses, punto que he analizado en la nota 50 del capítulo 9.

[483] Según datos de la Corporación Federal de Seguros de Depósito y la Unión Nacional de Cooperativas de Crédito (el organismo regulador de las cooperativas de crédito), antes de la crisis estas cooperativas fracasaban aproximadamente a la misma velocidad que los bancos con ánimo de lucro, pero en el contexto de la crisis su índice de fracaso fue sin duda inferior. Además, mientras que los préstamos de los bancos a las pequeñas empresas se contrajeron en casi 100.000 millones de dólares desde 2008 hasta 2016, los préstamos de las cooperativas de crédito se duplicaron con creces, desde 30.000 millones hasta 60.000 millones de dólares. Véanse el informe NAFCU de 2017 sobre cooperativas de crédito, <https://www.nafcu.org/sites/default/files/data-research/economic-credit-union-industry-trends/industry-trends/AnnualReportonCreditUnions/NAFCUReportonCreditUnions-2017.pdf>; y Rebel A. Cole, *How Did Bank Lending to Small Business in the United States Fare After the Financial Crisis?* (U.S. Small Business Administration, enero de 2018).

[484] Por ejemplo, Land O'Lakes, el mayor productor de mantequilla del país. Fundada como Minnesota Cooperative Creameries Association, ahora cuenta con 10.000 empleados que trabajan en cincuenta estados y más de cincuenta países, con 14.000 millones de dólares en facturación neta. Excluyendo las viviendas cooperativas, hay más de 64.000 cooperativas en total, incluidas las empresas de servicios públicos y la agricultura. Otras de carácter familiar son Sunkist y Ocean Spray (arándanos).

[485] La negativa más contundente respecto al papel de la acción colectiva y el bienestar de la sociedad provino de la anterior primera ministra británica Margaret Thatcher cuando afirmó en 1987: «Eso de la sociedad no existe».

[486] Véase, por ejemplo, Robert O. Paxton, *The Anatomy of Fascism*, Nueva York, Knopf, 2004 [hay trad. cast.: *Anatomía del fascismo*, Barcelona, Península, 2005].

NOTAS EXPLICATIVAS

(1) Debo hacer hincapié en que la asociación entre conservadurismo e iliberalismo no es inevitable, pero es la manera en que las cosas se han dado en buena medida, aunque haya muchos conservadores destacados que son verdaderos adalides de la tolerancia.
(2) Aunque a menudo se suele calificar de populistas (para denostarlos) a los demagogos como Trump, en este libro he evitado en buena medida emplear el término. En ciertos casos, los populistas son sencillamente políticos honestos empeñados en responder a las demandas populares, como las de educación y salud, y lo hacen dentro de las limitaciones impuestas por la economía. A menudo, sin embargo, se suele tildar de populista a cualquiera que critique las doctrinas elitistas concernientes a las políticas de desregulación, liberalización y privatización.
(3) Movimiento de tendencia derechista dentro del propio Partido Republicano, partidario de una política fiscal ultraliberal y de reducir a un mínimo la intervención estatal en los negocios. *(N. del T.)*
(4) Nueva York, Oxford University Press.
(5) Nueva York, Columbia University Press.

Un brillante y provocador manifiesto para salvar al capitalismo de sí mismo.

Todos tenemos la sensación de que el sistema económico se inclina a favor de las grandes empresas. Unas pocas corporaciones dominan sectores enteros; la industria financiera regula la economía a su antojo; los gobiernos negocian acuerdos comerciales que en absoluto benefician a los intereses de los ciudadanos; y las tecnológicas custodian celosamente una ingente cantidad de datos personales sin supervisión y trafican con ellos. Las nuevas tecnologías, lejos de ayudar, tienden a empeorar las cosas, contribuyendo a disparar la desigualdad, ralentizar el crecimiento y fomentar el desempleo.

Pese a todo, Joseph Stiglitz, premio Nobel de Economía, insiste en que, aunque no nos lo parezca, tenemos el poder de reconstruir los cimientos del capitalismo. En este oportuno libro, identifica las verdaderas fuentes de la prosperidad económica compartida, basadas en la investigación, la educación y el imperio de la ley.

Consciente de los peligros del fundamentalismo de mercado, y de las amenazas que se ciernen sobre el poder judicial, las universidades y los medios de comunicación, instituciones que durante mucho tiempo han sido la base de la prosperidad y la democracia, nos descubre cómo hemos llegado a esta situación y marca el camino para combatir algunos de los mayores desafíos de nuestro tiempo.

SOBRE EL AUTOR

Joseph E. Stiglitz, Premio Nobel de Economía en 2001, es actualmente catedrático de economía en la Universidad de Columbia tras una intensa carrera académica en prestigiosas universidades, como Yale, Oxford y Stanford. Además, ha sido asesor económico del gobierno de Bill Clinton y economista jefe y vicepresidente senior del Banco Mundial. Autor del *bestseller* internacional *El malestar en la globalización* (Taurus, 2002), también ha publicado *Los felices 90* (Taurus, 2003), *Cómo hacer que funcione la globalización* (Taurus, 2006), *Comercio justo para todos* (Taurus, 2007), *La guerra de los tres billones de dólares* (Taurus, 2008), *Caída libre* (Taurus, 2010) y *El precio de la desigualdad* (Taurus, 2012).

Título original: *People, Power and Profits: Progressive Capitalism for an Age of Discontent*
© 2019, Joseph E. Stiglitz
© 2020, Jaime Collyer, por la traducción
© 2019, Penguin Random House Grupo Editorial, S. A. U.
Travessera de Gràcia, 47-49. 08021 Barcelona

ISBN ebook: 978-84-306-2316-7
Conversión ebook: Arca Edinet S. L.

Penguin Random House Grupo Editorial apoya la protección del *copyright.*
El *copyright* estimula la creatividad, defiende la diversidad en el ámbito de las ideas y el conocimiento, promueve la libre expresión y favorece una cultura viva. Gracias por comprar una edición autorizada de este libro y por respetar las leyes del *copyright* al no reproducir, escanear ni distribuir ninguna parte de esta obra por ningún medio sin permiso. Al hacerlo está respaldando a los autores y permitiendo que PRHGE continúe publicando libros para todos los lectores. Diríjase a CEDRO (Centro Español de Derechos Reprográficos, http://www.cedro.org) si necesita fotocopiar o escanear algún fragmento de esta obra.

www.megustaleer.com

megustaleer

Descubre tu próxima lectura

Apúntate y recibirás recomendaciones de lecturas personalizadas.

Visita:
ebooks.megustaleer.club

@megustaleerebooks

@megustaleer

@megustaleer

ÍNDICE

Capitalismo progresista
Dedicatoria
Prólogo
Primera parte: Perdiendo el rumbo
- 1. Introducción
- 2. El camino a una economía aún más desalentadora
- 3. Explotación y poder de mercado
- 4. Estados Unidos en guerra consigo mismo a causa de la globalización
- 5. Las finanzas y la crisis estadounidense
- 6. El desafío de las nuevas tecnologías
- 7. ¿Por qué el Gobierno?

Segunda parte: Reconstruyendo la política y la economía estadounidenses: la vía hacia delante
- 8. La restauración de la democracia
- 9. Recuperación de una economía dinámica, con empleo y oportunidades para todos
- 10. Una vida decente para todos
- 11. La regeneración de Estados Unidos

Agradecimientos
Índice alfabético
Notas
Notas explicativas
Sobre este libro
Sobre el autor
Créditos