

JOSEPH E.

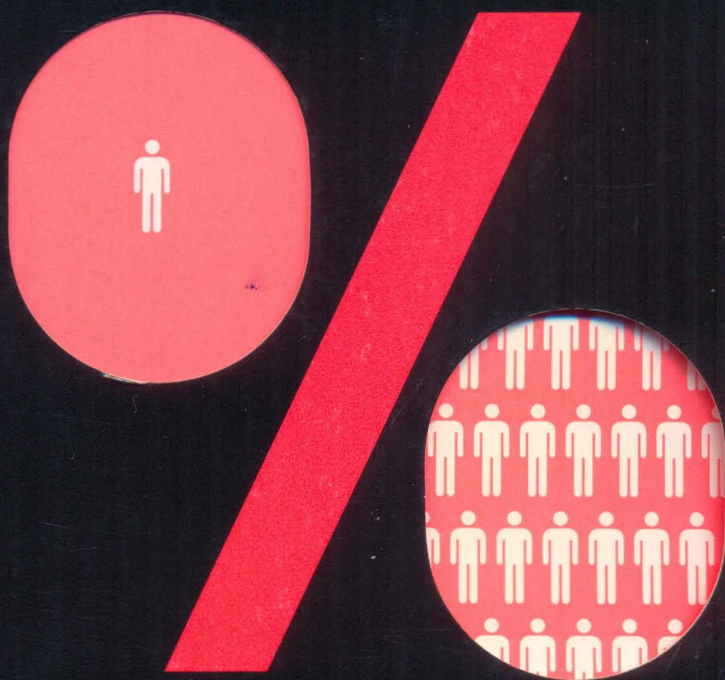
STIGLITZ

EL PRECIO

DE LA

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

DESIGUALDAD



taurus



PREFACIO

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

Un levantamiento juvenil que comenzó en Túnez, un pequeño país situado en la costa septentrional de África, se extendió a Egipto, un país cercano, y después a otros países de Oriente Próximo. En algunos casos, parecía que la chispa de la protesta iba a apagarse, por lo menos temporalmente. Sin embargo, en otros países aquellas tímidas protestas precipitaron un cambio social radical, y provocaron el derrocamiento de dictadores consolidados desde hacía décadas, como Hosni Mubarak en Egipto y Muamar el Gadafi en Libia. Poco después, la gente de España y Grecia, del Reino Unido y de Estados Unidos, y de otros países de todo el mundo, encontraron sus propios motivos para echarse a las calles.

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

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

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

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

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

El nombre elegido por los jóvenes manifestantes españoles, en el movimiento que comenzó el 15 de mayo, fue «los indignados»*. Estaban indignados de que tanta gente lo estuviera pasando tan mal —como evidenciaba una tasa de desempleo juvenil superior al 40 por ciento desde el inicio de la crisis, en 2008— a consecuencia de las fechorías cometidas por los responsables del sector financiero. En Estados Unidos, el movimiento Occupy Wall Street se hacía eco de esa misma consigna. La injusticia de una situación en la que mucha gente perdía su vivienda y su empleo mientras que los banqueros recibían cuantiosas bonificaciones resultaba exasperante.

Sin embargo, las protestas en Estados Unidos muy pronto fueron más allá de Wall Street y se centraron en las desigualdades de la sociedad

* En castellano en el original [N. del T.].

estadounidense en sentido amplio. Su consigna pasó a ser «el 99 por ciento». Los manifestantes que adoptaron esa consigna se hacían eco del título de un artículo que escribí para la revista *Vanity Fair*: «Del 1%, por el 1%, para el 1%»¹, que describía el enorme aumento de la desigualdad en Estados Unidos y un sistema político que parecía atribuir una voz desproporcionada a los de arriba².

Tres motivos resonaban por todo el mundo: que los mercados no estaban funcionando como se suponía que tenían que hacerlo, ya que a todas luces no eran ni eficientes ni estables³; que el sistema político no había corregido los fallos del mercado; y que los sistemas económico y político son fundamentalmente injustos. Aunque este libro se centra en el exceso de desigualdad que caracteriza hoy en día a Estados Unidos y a algunos otros países industrializados avanzados, también explica en qué medida esos tres motivos están íntimamente relacionados: la desigualdad es la causa y la consecuencia del fracaso del sistema político, y contribuye a la inestabilidad de nuestro sistema económico, lo que a su vez contribuye a aumentar la desigualdad; una espiral viciosa en sentido descendente en la que hemos caído y de la que solo podemos salir a través de las políticas coordinadas que describo más adelante.

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

El fracaso de los mercados

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

Se supone que la gran virtud del mercado es su eficiencia. Pero, evidentemente, el mercado *no* es eficiente. La ley más elemental de la teoría económica —una ley necesaria si una economía aspira a ser eficiente— es que la demanda iguale a la oferta. Pero tenemos un mundo en el que existen gigantescas necesidades no satisfechas (in-

versiones para sacar a los pobres de la miseria, para promover el desarrollo en los países menos desarrollados de África y de otros continentes de todo el mundo, o para adaptar la economía mundial con el fin de afrontar los desafíos del calentamiento global). Al mismo tiempo, tenemos ingentes cantidades de recursos infrautilizados (trabajadores y maquinaria que están parados o que no están produciendo todo su potencial). El desempleo —la incapacidad del mercado para crear puestos de trabajo para tantos ciudadanos— es el peor fallo del mercado, la principal fuente de ineficiencia y una importante causa de la desigualdad.

A fecha de marzo de 2012, aproximadamente 24 millones de estadounidenses que querían tener un empleo a tiempo completo no eran capaces de encontrarlo⁴.

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

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

Hay muchísimo en juego

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

nidades, y de que incluso el imperio de la ley y el sistema de justicia de los que tanto hemos alardeado se han puesto en riesgo, puede que hasta nuestro sentido de identidad nacional esté en peligro.

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

Desigualdad e injusticia

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

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

Los estadounidenses comprendieron que los manifestantes de Occupy Wall Street estaban apelando a *sus* valores, y por esa razón, aunque puede que el número de los que participaban en las protestas fuera relativamente pequeño, dos tercios de los estadounidenses decían que apoyaban a los manifestantes. Por si había alguna duda acerca del apoyo con el que contaban, el hecho de que los manifestantes fueran capaces de reunir, casi de un día para otro, 300.000 firmas a fin de mantener viva su protesta, cuando Michael Bloomberg, el alcalde de Nueva York, sugirió por primera vez que iba a clausurar el campamento del parque Zuccotti, junto a Wall Street, dejó las cosas claras⁵. Y el apoyo provenía no solo de entre los pobres y los desafectos. Aunque puede que la policía actuara con demasiada dureza contra los manifestantes de Oakland —y al parecer eso mismo pensaban las treinta mil personas que se sumaron a las protestas al día siguiente de que se desalojara violentamente el campamento del centro de la ciudad—, cabe destacar que incluso algunos de los policías expresaron su apoyo a los manifestantes.

La crisis financiera desencadenó una nueva conciencia de que nuestro sistema económico no solo era ineficiente e inestable, sino también básicamente injusto. En efecto, tras las repercusiones de la crisis (y de

la respuesta de las Administraciones de Bush y de Obama), eso era lo que opinaba casi la mitad de la población, según una encuesta reciente⁶. Se percibía, con toda razón, que era escandalosamente injusto que muchos responsables del sector financiero (a los que, para abreviar, me referiré a menudo como «los banqueros») se marcharan a sus casas con bonificaciones descomunales, mientras que quienes padecían la crisis provocada por esos banqueros se quedaban sin trabajo; o que el gobierno rescatara a los bancos, pero que fuera reacio siquiera a prorrogar el seguro de desempleo a aquellos que, sin tener culpa de nada, no podían encontrar trabajo después de buscarlo durante meses y meses⁷; o que el gobierno no consiguiera aportar más que una ayuda simbólica a los millones de personas que estaban perdiendo sus hogares. Lo que ocurrió durante la crisis dejó claro que lo que determinaba la retribución relativa *no* era la contribución de cada cual a la sociedad, sino otra cosa: los banqueros recibieron enormes recompensas, aunque su aportación a la sociedad —e incluso a sus empresas— hubiera sido *negativa*. La riqueza que recibían las élites y los banqueros parecía surgir de su capacidad y su voluntad de aprovecharse de los demás.

Un aspecto de la equidad que está profundamente arraigado en los valores de Estados Unidos es la igualdad de oportunidades. Estados Unidos siempre se ha considerado a sí mismo un país donde hay *igualdad de oportunidades*. Las historias de Horatio Alger*, sobre individuos que desde abajo conseguían llegar a lo más alto, forman parte del folclore estadounidense. Pero, como explicaré en el capítulo 1, poco a poco el sueño americano que consideraba este país como una tierra de oportunidades empezó a ser simplemente eso: un sueño, un mito reafirmado por anécdotas e historias, pero no respaldado por los datos. La probabilidad de que un ciudadano estadounidense consiga llegar a lo más alto partiendo desde abajo es menor que la que tienen los ciudadanos de otros países industrializados avanzados.

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

* Prolífico escritor de novelas juveniles (1832-1899), muy popular en su época [*N. del T.*].

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

Si el presidente Obama y nuestros tribunales de justicia hubieran declarado «culpables» de algún tipo de fechoría a quienes han llevado a la economía al borde de la ruina, tal vez habría sido posible afirmar que el sistema estaba funcionando. Que por lo menos existía alguna sensación de que hay que rendir cuentas. No obstante, en realidad, quienes tendrían que haber sido condenados por esos hechos a menudo ni siquiera han sido inculcados, y cuando lo han sido, normalmente se les ha declarado no culpables, o por lo menos no han sido condenados. Posteriormente se ha condenado a unos pocos responsables del sector de los *hedge funds* por utilizar información privilegiada, pero se trata de casos de poca monta, casi una distracción. El sector de los *hedge funds* no provocó la crisis. Fueron los bancos. Y son los banqueros los que han quedado, casi hasta el último de ellos, en total libertad.

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

De la cohesión social a la lucha de clases

Puede que la consigna «Somos el 99 por ciento» haya marcado un importante punto de inflexión en el debate sobre la desigualdad en Estados Unidos. Los estadounidenses siempre han rehuído el análisis de clases; nos gustaba creer que el nuestro es un país de clases medias, y esa creencia contribuye a cohesionarnos. No deberían existir divisiones entre las clases altas y las bajas, entre la burguesía y los trabajadores⁸. Pero si por una sociedad basada en las clases entendemos una

sociedad donde las perspectivas que tienen de ascender los que están en la parte más baja son escasas, es posible que Estados Unidos se haya convertido en una sociedad basada aún más en las clases que la vieja Europa, y que nuestras divisiones actualmente hayan llegado a ser aún mayores que las de allá⁹. Los que pertenecen al 99 por ciento siguen en la tradición de que «todos somos clase media», con una pequeña modificación: reconocen que en realidad no todos estamos ascendiendo al mismo tiempo. La inmensa mayoría está sufriendo al mismo tiempo, y los que están en lo más alto —el 1 por ciento— viven una vida diferente. El «99 por ciento» representa un intento de forjar una nueva coalición, un nuevo sentido de la identidad nacional, basada no ya en la ficción de una clase media universal, sino en la realidad de las divisiones económicas en el seno de nuestra economía y nuestra sociedad.

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

¿Nuestro sistema de mercado está erosionando los valores básicos?

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

hipotecas de alto riesgo de Estados Unidos equivalía a explotar a los ciudadanos más pobres y menos formados de nuestro país¹⁰.

Gran parte de todo lo que ha estado ocurriendo solo puede describirse en términos de «penuria moral». Algo malo le ha sucedido a la brújula moral de muchísima gente que trabaja en el sector financiero y en otros ámbitos. Que las normas de una sociedad cambien de forma que tanta gente llegue a perder el norte moral dice algo significativo acerca de esa sociedad.

Parece que el capitalismo ha transformado a las personas que cayeron en su trampa. Los más brillantes de entre los brillantes que se fueron a trabajar a Wall Street eran iguales que la mayoría del resto de estadounidenses, salvo por el hecho de que ellos consiguieron mejores notas en sus universidades. Aparcaron temporalmente sus sueños de lograr un descubrimiento que salvara muchas vidas, de construir una nueva industria, de ayudar a los más pobres a salir de la miseria, al mismo tiempo que exigían unos sueldos que parecían difíciles de creer, a menudo a cambio de un trabajo que (por el número de horas) parecía difícil de creer. Pero entonces, demasiado a menudo, ocurrió una cosa: no es que aparcaran temporalmente sus sueños; es que se olvidaron de ellos¹¹.

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

Si por lo menos los mercados hubieran cumplido de verdad las promesas de mejorar el nivel de vida de la mayoría de ciudadanos, todos los pecados de las grandes corporaciones, las aparentes injusticias sociales, las injurias a nuestro medio ambiente, la explotación de los pobres

podrían perdonarse. Pero para los jóvenes indignados y los manifestantes de otros lugares del mundo, el capitalismo no solo no está cumpliendo lo que prometía, sino que está dando lugar a lo que no prometía: desigualdad, contaminación, desempleo y, *lo que es más importante*, la degradación de los valores hasta el extremo en que todo es aceptable y nadie se hace responsable.

El fracaso del sistema político

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

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

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

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

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

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

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

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

una democracia más débil, una menor sensación de equidad y justicia, e incluso, como ya he apuntado, un cuestionamiento de nuestro sentido de la identidad.

Unas palabras de advertencia

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

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

Un libro de divulgación como este entraña un mayor riesgo de caer en burdas generalizaciones de lo que sería adecuado en un texto más académico, que estaría repleto de matizaciones y notas a pie de página. A ese respecto, pido disculpas por anticipado, y remito al lector a algunos escritos académicos que se citan en el reducido número de notas que mi editor me ha permitido incluir. Así pues, además, quisiera subrayar que al censurar a los «banqueros» estoy simplificando demasiado: muchos, muchísimos financieros que conozco estarían de acuerdo con gran parte de lo que acabo de decir. Algunos de ellos se opusieron a las prácticas abusivas y a los préstamos usurarios. Algunos quisieron poner coto a la excesiva asunción de riesgos por parte de los bancos. Algunos

creían que los bancos tenían que centrarse en su área de negocio principal. Hubo incluso unos cuantos bancos que hicieron precisamente eso. Pero es evidente que la mayoría de las personas importantes que tomaban decisiones no lo hicieron: tanto antes de la crisis como después, las instituciones financieras más grandes e influyentes se comportaron de una forma que resulta legítimamente criticable, y alguien tiene que asumir la responsabilidad. Cuando censuro a los «banqueros», estoy censurando a *aquellos* que decidieron, por ejemplo, dedicarse a prácticas fraudulentas y poco éticas, y a quienes crearon una cultura en el ámbito de las instituciones que lo hizo posible.

Deudas intelectuales

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

Aunque las notas de los siguientes capítulos aportan algunos reconocimientos, sería una negligencia por mi parte si no mencionara el exhaustivo trabajo de Emmanuel Saez y de Thomas Piketty, o el trabajo a lo largo de más de cuatro décadas de uno de mis primeros coautores, sir Anthony B. Atkinson. Dado que una parte esencial de mi tesis es la estrecha interacción entre política y economía, tengo que ir más allá de la teoría económica en sentido estricto. Mi colega del Instituto Roosevelt, Thomas Ferguson, en su libro de 1995 titulado *Golden Rule: The Investment Theory of Party Competition and the Logic of Money-Driven Political Systems* [La regla de oro: la teoría de la inversión de la competencia entre partidos y la lógica de los sistemas políticos impulsados por el dinero], fue uno de los primeros en analizar con cierto rigor el enigma fundamental de por qué, en las democracias basadas en «una persona, un voto», el dinero parece ser tan importante.

No es de extrañar que la relación entre la política y la desigualdad se haya convertido en el centro de atención de muchos libros de reciente publicación. Este libro, en cierto sentido, retoma el análisis donde lo dejó el excelente libro de Jacob S. Hacker y Paul Pierson titulado *Winner-Take-All Politics: How Washington Made the Rich Richer—And Turned Its Back on the Middle Class* [La política de «el ganador se lo lleva todo»: cómo

Washington hizo más ricos a los ricos y dio la espalda a la clase media]¹⁵. Ellos son científicos sociales. Yo soy un economista. Todos nosotros intentamos lidiar con la cuestión de cómo explicar la elevada y creciente desigualdad en Estados Unidos. Yo me pregunto: ¿cómo podemos conciliar lo que ha ocurrido con la teoría económica estándar? Y aunque enfocamos la cuestión a través del objetivo de dos disciplinas diferentes, hemos llegado a la misma respuesta: parafraseando al presidente Clinton, «¡Es la política, estúpido!». El dinero habla en la política, igual que lo hace en los mercados. Que eso es así resulta evidente desde hace mucho tiempo y ha dado lugar a un rosario de libros, como *Republic, Lost: How Money Corrupts Congress—And a Plan to Stop It* [La república, perdida: cómo el dinero corrompe al Congreso, y un plan para impedirlo], de Lawrence Lessig¹⁶. También ha ido quedando cada vez más claro que la creciente desigualdad tiene un importante efecto en nuestra democracia, según han puesto de manifiesto libros como *Unequal Democracy: The Political Economy of the New Gilded Age* [La democracia desigual: la economía política de la nueva edad de oro], de Larry Bartel¹⁷, y *Polarized America: The Dance of Ideology and Unequal Riches* [Estados Unidos polarizado: el baile de la ideología y de la riqueza desigual], de Nolan McCarty, Keith T. Poole y Howard Rosenthal¹⁸.

Pero cómo y por qué el dinero resulta ser tan poderoso en una democracia donde cada persona tiene un voto —y la mayoría de los votantes, por definición, no forma parte del 1 por ciento— ha seguido siendo un misterio, sobre el que espero que este libro arroje un poco de luz¹⁹. Y lo que es más importante, intento esclarecer el nexo entre economía y política. Aunque a estas alturas es evidente que esa desigualdad creciente ha sido perjudicial para nuestra política (como evidencia el rosario de libros que acabo de mencionar), yo me propongo explicar en qué medida también resulta *muy* perjudicial para nuestra economía.

Algunas notas personales

En este libro vuelvo a abordar un asunto que me indujo a estudiar Teoría Económica hace cincuenta años. Inicialmente, yo pensaba especializarme en Física en Amherst College. Me encantaba la elegancia de las teorías matemáticas que describían nuestro mundo. Pero mi corazón estaba en otra parte, en la agitación social y económica de aquella época, en el movimiento por los derechos civiles en Estados Unidos y en la lucha a favor del desarrollo y contra el colonialismo en lo que entonces se denominaba el Tercer Mundo. Una parte de esas inquietudes tenía

sus raíces en mi experiencia de haberme criado en el corazón de la América industrial, en Gary, Indiana. Allí fui testigo directo de la desigualdad, de la discriminación, del desempleo y de las recesiones. Cuando tenía diez años, yo me preguntaba por qué la bondadosa señora que cuidaba de mí gran parte del día solo tenía estudios de primaria, en este país que parecía tan próspero, y me preguntaba por qué estaba cuidando de mí, y no de sus propios hijos. En una época en que la mayoría de los estadounidenses consideraba que la teoría económica era la ciencia del dinero, yo era, en cierto sentido, un improbable candidato a economista. Mi familia estaba comprometida políticamente, y a mí me decían que el dinero no era lo importante; que el dinero nunca compraría la felicidad; que lo que era importante era el servicio a los demás y la vida de la mente. No obstante, en la tumultuosa década de los sesenta, a medida que fui entrando en contacto con nuevas ideas en Amherst, me di cuenta de que las ciencias económicas eran mucho más que el estudio del dinero; en realidad eran una forma de investigación capaz de afrontar las razones fundamentales de la injusticia, y a las que podía dedicar eficazmente mi propensión a las teorías matemáticas.

El tema principal de mi disertación doctoral en el Massachusetts Institute of Technology (MIT) fue la desigualdad, su evolución a lo largo del tiempo, y sus consecuencias para el comportamiento macroeconómico, y sobre todo para el crecimiento. Yo adoptaba algunos de los supuestos estándar (de lo que se denomina el modelo neoclásico) y demostraba que bajo esos supuestos tendría que producirse una convergencia hacia la igualdad entre los individuos²⁰. Estaba claro que algo no funcionaba en el modelo estándar, igual que para mí estaba claro, al haberme criado en Gary, que algo no funcionaba en un modelo estándar que afirmaba que la economía era eficiente y que no existía el desempleo ni la discriminación. Fue la constatación de que el modelo estándar no describía bien el mundo en que vivíamos lo que me llevó a emprender la búsqueda de modelos alternativos, donde las imperfecciones del mercado, y en especial las imperfecciones de información y las «irracionalidades», desempeñaran un papel tan importante²¹. Irónicamente, mientras que esas ideas se fueron desarrollando y lograron aceptación entre algunos sectores de la profesión de la teoría económica, el concepto contrario —que los mercados funcionaban bien, o que lo harían siempre y cuando los gobiernos se quitaran de en medio— arraigó en buena parte del discurso público. Este libro, al igual que muchos de los que le han precedido, es un intento de dejar las cosas claras.