

8. EL ESTADO NEOLIBERAL

El programa neoliberal necesita al Estado, ya se ha dicho bastante. Y un Estado no puramente defensivo, sino activo, incluso beligerante, que sirva como instrumento en el proceso de privatización, que no es sencillo. Algo más: necesita que la operación misma del Estado responda al mercado, y necesita también que el mercado esté protegido de la inercia de las instituciones democráticas. Esto tiene ya más interés, porque no es obvio.

LA FORMA DEL NUEVO ESTADO

Parte fundamental del programa político neoliberal consiste en situar las decisiones básicas sobre la economía fuera del juego democrático. Fuera de la política, de hecho. La formulación clásica es de Hayek. Es más o menos como sigue. Las mayorías no son confiables, no se puede contar con ellas para proteger la libertad: en particular, la libertad económica estará amenazada siempre que exista una asamblea democrática, un gobierno democrático, porque los perdedores querrán emplear el poder político para redistribuir la riqueza. Y eso no es una posibilidad remota sino un dato, consecuencia del funcionamiento del mercado, y de la democracia. Pero no sólo se rechazan los resultados, sino la operación misma del mercado; sigue Hayek: la competencia implica siempre que un número limitado de personas obligue a la mayoría a hacer algo que le desagrada, sea trabajar más, alterar sus hábitos, o desarrollar sus actividades con mayor

tenacidad o atención. Si puede, la mayoría se resistirá, y tratará de evitarlo.

Eso significa que un régimen democrático ilimitado es incompatible con la libertad. Concretamente, un régimen democrático con capacidad para intervenir en los asuntos económicos, es incompatible con el funcionamiento normal del mercado, es decir, con la libertad.

Por eso es necesaria una constitución económica inalterable, que ponga las reglas básicas fuera del alcance de las mayorías. Según quien las defina, esas reglas básicas pueden ser muchas. Las que permiten la existencia del mercado, para empezar. También las que ponen límites a la política económica. En los últimos treinta años, se han incorporado a la constitución en casi todas partes instituciones y normas muy concretas. Por ejemplo, la obligación de mantener un presupuesto equilibrado, con déficit cero, o casi cero; o el funcionamiento autónomo del banco central, responsable de la emisión de moneda, del control de la inflación, para que nada de todo eso esté sujeto a los vaivenes de la política.

La otra tarea del Estado neoliberal consiste en crear mercados. Y debe entenderse en un sentido literal. En ocasiones, basta con que se elimine alguna restricción religiosa, tradicional, política, ambiental, para que determinada clase de bienes pueda circular y se integre en un mercado (el petróleo, las playas, el cuerpo humano). Pero otras veces habrá efectivamente un acto de creación, directo.

El Estado crea un enorme mercado de bienes y servicios cuando compra lo que necesita para su operación ordinaria, desde papelería hasta muebles de oficina, libros de texto, automóviles, programas informáticos, lo que sea. Pero el Estado también crea un nuevo mercado cuando decide privatizar, sacar a concurso, un servicio para el que no puede realmente haber competencia: el transporte urbano, la recogida de basura, la administración de prisiones; en esos casos, lo que hace el Estado en realidad es simular un mercado, en que él es el único cliente —es

decir, que es en realidad un intermediario, a nombre de los usuarios finales.

Otro caso hay, que ya mencionamos: la creación de mercados de servicios de salud y educación. No hace falta insistir. En ambos casos, la dinámica del mercado depende de que el Estado pague por los servicios, ya sea que pague a través de los particulares, mediante vales o cosa parecida, o que lo haga directamente a las empresas mediante subsidios, del modo que sea. La competencia es posible porque el Estado fabrica la demanda.

Pero no se trata sólo de producir mercados, sino de borrar las fronteras. El culto al mercado obedece a muchas razones, hemos visto algunas. Entre ellas, una profunda desconfianza hacia los funcionarios públicos. A eso responde la nueva idea de la administración, que debe estar inmersa en el mercado.

Volvamos un poco atrás. Incluso antes de llegar al poder, antes de intentar poner en práctica su programa, Margaret Thatcher sabía que el servicio civil británico iba a ser uno de los principales obstáculos. Todo en la cultura, en el modo de vida de los funcionarios los alejaba de la lógica del mercado, ya hablamos de ello. Los hechos iban a darle la razón en eso. En 1982, en el programa de acción inmediata (el llamado Reporte Westwell) para poner en práctica el plan de 1977, John Hoskyns lo puso en blanco y negro: “necesitaremos, decía, un poderoso cuadro de asesores especiales, que piensen en términos de mercado, para revertir el daño causado en los últimos treinta años por un *establishment* sometido al lavado de cerebro corporativista”. Y así lo intentó Thatcher. Su equipo más cercano estaba formado por miembros de las fundaciones y los centros de estudio neoliberales (enemigos de ese *establishment* del servicio civil).

Por supuesto, esa era una solución local, de coyuntura, para dar el golpe de timón. En los años siguientes, se desarrolló en todo el mundo una nueva manera de mirar la administración pública, nuevos sistemas de reglas para normalizar esa otra orientación. Algo hemos visto ya más arriba, acaso no sobre repetir el argumento, para darle un poco más de amplitud.

La desconfianza hacia los funcionarios públicos se recrudeció con la experiencia de los setenta, pero venía de lejos. Igual que en otros muchos campos, el neoliberalismo tenía una explicación, y una alternativa de una simplicidad abrumadora: el mercado. Delegar funciones, subcontratar, buscar la asociación con empresas, y sobre todo adoptar las formas de organización del sector privado.

En los años noventa adquiere cuerpo algo parecido a una teoría de la administración, a partir de enfoques más o menos inconexos, conjeturas, ensayos. El conjunto es lo que se llama la Nueva Gestión Pública. No es un sistema conceptual completo, consistente, no está claro que haya tenido una vida muy larga, pero su mirada es muy reconocible. La idea que le sirve de punto de partida es que no hay diferencias significativas entre la administración del sector público y la del sector privado. Ambas obedecen a una misma lógica, admiten la misma clase de racionalización.

El primer paso consiste en liberar a los administradores del control de los líderes políticos, y de todas las servidumbres y limitaciones que impone la política. A continuación, se puede establecer un mecanismo de evaluación a partir del desempeño, de modo que los funcionarios rindan cuentas en los mismos términos que cualquier empleado en una empresa, y se puede imponer una nueva actitud, un "ethos" de servicio al cliente. Desde luego, para conseguir eso es necesario eliminar el sistema de la burocracia pública: plazas fijas, definitividad, escalafón, ascenso por antigüedad, e imponer entre otras cosas un régimen de remuneración flexible, que sirva para ofrecer incentivos.

Aclaremos en un paréntesis que la homologación de los dos campos implica de hecho la superioridad de la administración del sector privado, porque sigue las señales del mercado, y no está sujeta a las irracionalidades de la política. Tarde o temprano, por ese camino se llega a la idea de que los empresarios son personalmente superiores a los funcionarios: mejores, más competentes, más capaces, porque tienen el sentido de la responsabilidad y la iniciativa, la energía que pide el mercado. Si a eso se le suma,

cosa natural en los años noventa, y de ahí en adelante, la desconfianza hacia políticos, funcionarios y burócratas, pronto resulta que la mejor carta de presentación, la mejor credencial para ocupar un puesto público es no haber ocupado antes ninguno.

La misma panoplia de ideas está detrás de lo que se conoce como el enfoque de la “gobernanza”. En contraposición al viejo modelo de un Estado jerárquico, de autoridad vertical, centralizada, se trata de imaginar al Estado como “facilitador”, en una relación con la sociedad mucho más horizontal, hecha a base de subcontrataciones, formas de co-producción, asociaciones público-privadas, donde se rindan cuentas a través de la calidad del servicio (la definición de la Real Academia es casi un programa político, un indicador del predominio del idioma neoliberal: “Gobernanza, 1. Arte o manera de gobernar que se propone como objetivo el logro de un desarrollo económico, social e institucional duradero, promoviendo *un sano equilibrio* entre el Estado, la sociedad civil y el mercado de la economía”; yo subrayo lo de “sano equilibrio”).

No hace falta insistir más, creo. El tema es bastante conocido. Sí interesa subrayar que los nuevos enfoques comparten una visión despolitizada y profundamente burocratizada de la política, porque en ellos las funciones soberanas resultan casi insignificantes. El Estado es fundamentalmente una empresa que ofrece bienes y servicios: carreteras, seguridad, educación, servicios médicos, a veces agua potable, documentos de identidad. Los problemas que plantean la producción y distribución de esos servicios son iguales a los que enfrenta cualquier empresa, asuntos sobre todo técnicos, que tienen que ver con costos, calidad, distribución. Llevadas las cosas al extremo, la política casi se disuelve, la representación no es otra cosa que la agrupación de clientes que demandan cierta clase de servicios, ciertos niveles de calidad, mejores precios.

En resumen, digámoslo de nuevo, no desaparece la burocracia, sino que se transforma. Mediante las nuevas fórmulas lo que hay es un nuevo modo de desplegarse el poder del Estado: privatizado.

DE CAMINO HACIA UNA TEORÍA DEL ESTADO

A esa idea empresarial del Estado no le cuadran las explicaciones habituales del proceso político, ni las formas tradicionales de legitimación de la autoridad. Al elaborar conceptualmente la administración pública como administración sin más, se hace desaparecer su fundamento. Si el interés público es por lo menos dudoso, si la representación no es más que organización de consumidores, si no hay más que individuos que maximizan utilidad, entonces ni la soberanía ni el pueblo, ni la historia, ni la nación, sirven para explicar el ejercicio del poder político. Y todo tiene que explicarse de nuevo.

Las teorías neoliberales del Estado y del derecho tienen en general menos notoriedad que las explicaciones económicas; parecen básicamente ejercicios especulativos, la mayoría bastante endebles. Importan por varios motivos. Para empezar, revelan el modo en que el sentido común, el idioma normativo vigente en el espacio público ha sido transformado por el movimiento neoliberal. El problema que se plantean consiste en explicar el Estado, y justificar la autoridad del Estado, pero sin el recurso del interés público, ni la Soberanía Popular, ni la identidad nacional ni nada parecido. Y explicar el derecho de modo que sea sobre todo el derecho de los particulares, que conciertan en el mercado.

La dificultad inicial estriba en que buena parte de los esfuerzos teóricos, y políticos, del neoliberalismo se dirigen a desacreditar los recursos de legitimación del Estado (de mucho de lo que hace el Estado, y de las razones que se da para hacerlo). Sus análisis dicen que la intervención es ineficiente, pero también injusta. En todo caso, carente de fundamento. Porque no hay ni interés público ni comunidad, ni otra cosa que una masa uniforme de individuos racionales que tratan, cada uno por su cuenta, de obtener el máximo beneficio posible. Sobre esa base, es difícil justificar siquiera la existencia del Estado, salvo en los términos del hobbesianismo más crudo, o entender la mayor parte de los fenómenos

políticos, que no se reducen fácilmente a la maximización de nada, ni permiten suponer conductas racionales ni intercambios.

El nudo de las ideas neoliberales, como no podía ser menos, es la identificación de la política y el mercado. No existe otra motivación, sino la utilidad, ni otra estructura del comportamiento. El resultado es que la distinción entre una cosa y otra se vuelve borrosa.

En un primer momento, en la obra de Mises, en los años veinte, la identificación es puramente ideológica. Así, insiste machacantemente en que el capitalismo es en realidad una “democracia económica”, una “democracia de los consumidores”, etcétera. Pero no hay ninguna clase de análisis, ni una construcción conceptual que justifique las frases. No es más que un recurso retórico, imaginado para disimular las desigualdades, haciendo del mercado un ámbito de igualdad (por cierto: hay quien propone todavía la identificación en esos términos, y es igual de arbitraria que hace un siglo, pero no deja de tener alguna eficacia). En cualquier caso, decir que el mercado es una democracia, o que es como una democracia, no es más que demagogia.

Es más interesante, más fructífero, el camino inverso, es decir, el proceso de asimilar la democracia, y la política en general, al mercado. O sea, poner las cosas al revés: no que el mercado sea como la democracia, sino que la democracia es como el mercado. Acaso el primero en proponer formalmente algo así haya sido Joseph Schumpeter, a principios de los años cuarenta. La idea es muy simple. Es posible entender a los políticos como si fuesen empresarios, a los electores como si fuesen consumidores: aquellos quieren maximizar su ganancia en votos, estos quieren maximizar la utilidad de su voto. No es un mercado sino metafóricamente, y Schumpeter no insiste en la analogía, ni trata de derivar consecuencias de mayor alcance. Es importante, sin embargo, que en el camino haya desaparecido prácticamente la posibilidad del interés público, que ya no hace falta para la explicación. No hay más que individuos que persiguen su interés particular, y con eso se explica la política.

La primera formulación de una teoría económica de la democracia fue la de Anthony Downs, de 1957 (*An Economic Theory of Democracy*). Ya no es sólo una metáfora, sino un enfoque analítico. Downs propone un modelo en el que, dadas determinadas condiciones, es posible aplicar la teoría económica (de molde neoclásico, se entiende) para entender los procesos de decisión política. Su modelo supone ciudadanos, derechos ciudadanos, elecciones, partidos políticos, reducido todo a los términos de la microeconomía. A partir de ahí, imagina que individuos racionales, con preferencias completas, transitivas y consistentes, escogerán al partido que les permita maximizar su utilidad. Introduce una precisión que tiene interés: en el mercado político se tratará fundamentalmente de una “utilidad ideológica” que se puede representar gráficamente como un eje derecha-izquierda, es decir, comunismo-libertad. Se derivan muchos corolarios. Si las preferencias de la mayoría de los votantes se concentran en el centro del gráfico, lejos de los extremos, los resultados serán pacíficos, los partidos competirán por ocupar el centro, y se harán cada vez más moderados; si los votos se distribuyen en los dos polos, a derecha e izquierda, será difícil el consenso.

No hay nada muy sorprendente en las conclusiones de Downs. Dados los supuestos del modelo, los resultados son siempre previsibles. El movimiento real de la política, por el que se forman los partidos, las identificaciones ideológicas, las instituciones, los procesos electorales, todo eso tiene que ser tomado como externo, anterior, dado, puesto que es imposible de explicar económicamente.

El siguiente paso corresponde a la teoría de la regulación, de George J. Stigler, de los años sesenta y setenta. Está pensada abiertamente para demostrar que la regulación gubernamental es perniciosa. Es más o menos así. El modelo supone que los partidos políticos son empresas que ofrecen paquetes regulatorios, en un campo en el que varios grupos organizados compiten por obtener la regulación que les sea más favorable. De un lado y otro, no hay sino el intento de maximizar utilidad mediante la mercancía específica del mercado político, que es la regulación. Stigler imagina

una especie de subasta, con diferentes postores: cada quien invertirá según lo que espere ganar con la regulación; normalmente el grupo que es objeto de la regulación es quien tiene un interés mayor en influir sobre ella, y por lo tanto es quien está dispuesto a invertir más para modificar la actitud de los representantes. El resultado es que la regulación normalmente favorecerá a los grupos regulados.

Es dudoso que el comportamiento político en general pueda explicarse de esa manera (con precaución, la Academia Sueca decía, al otorgarle el Premio Nobel, en 1981, que era “demasiado pronto para evaluar el verdadero alcance” de su teoría). Y salvo en una versión muy estilizada del sistema político estadounidense, es difícil imaginar ese mecanismo de traducción del interés en dinero, y del dinero en regulación. Ahora bien, la utilidad ideológica del esquema es indudable.

Hasta ahí, lo que hay aparte de la retórica de Mises sobre el mercado es el intento de explotar los modelos de la microeconomía neoclásica, darles otros usos, y el intento sistemático de deslegitimar la acción política como tal —es decir, como otra cosa que no sea sólo negocio. Queda siempre por explicar la existencia misma del Estado. En eso, ya en pleno auge del neoliberalismo, destacan los intentos de James Buchanan y Mancur Olson.

EL ESTADO DE NATURALEZA, LA NATURALEZA DEL ESTADO

Buchanan se atrevió con la filosofía política en 1975, en *Los límites de la libertad*. No es una obra revolucionaria, no ha tenido una posteridad muy brillante. Pero el ejercicio no deja de tener algún interés. La producción anterior de Buchanan sencillamente suponía la existencia del Estado y del derecho. El problema es que a partir de sus premisas, si se toman en serio, el Estado es sumamente improbable, incluso la sociedad resulta difícil de explicar —es lo que se propone resolver.

Tiene claro que el intercambio en el mercado supone la existencia de un conjunto de derechos individuales, empezando por el derecho de propiedad. Y alguien que pueda garantizarlos. De modo que se propone explicar el origen del derecho, y por esa vía el origen del Estado, a partir de un modelo de elección racional, o sea, que busca establecer el proceso lógico por el cual individuos racionales, egoístas, maximizadores, podrían llegar a un acuerdo para definir sus derechos, y el modo de protegerlos. No tiene muy claro, en todo caso no piensa que tenga importancia la forma propiamente política que pueda resultar de ese hipotético acuerdo: para efectos de su argumentación, dice, “individualista, contractualista, constitucionalista y demócrata son términos intercambiables, que significan esencialmente lo mismo”. De modo que procede sin pararse en detalles así, que se le antojan insignificantes.

El propósito del modelo es claro. Para lograr vivir juntos, dice Buchanan, los hombres tienen que llegar a un acuerdo que imponga límites a la libertad individual, es decir, necesitan algo parecido a un contrato, que permita a cada quien lograr sus propios objetivos. La premisa implícita es que los hombres podrían no vivir juntos, que no lo harían si no les resultara rentable, y que deciden hacerlo entonces de manera individual, racional, deliberada: calculada. Esto es en teoría, por supuesto, no piensa que nadie vaya a abandonar realmente la sociedad porque no le convence el contrato. Pero no es trivial, porque es el único recurso teórico posible para explicar la existencia del Estado (y el derecho, y la sociedad misma) sin abandonar sus postulados metodológicos, tiene que ser una elección libre, que muy bien podría revocarse. Por otra parte, también es posible una lectura ideológica, en el sentido estrecho de la palabra, de ese punto de partida: dado que efectivamente vivimos juntos, debe ser porque la sociedad permite a cada quien conseguir sus objetivos individuales. Sólo resta demostrar cómo.

En un párrafo muy revelador, Buchanan explica que su intención no es normativa. Dice que, como individualista que es, no

pretende decir lo que debe ser; y que por eso limita su análisis a lo que puede observar.

No obstante, en lo que sigue no hay más que modelos, mundos de juguete como los de la microeconomía neoclásica. Toma como punto de partida el intercambio económico, porque el libre mercado ofrece el alcance máximo de la libertad individual en su sentido más básico —y por eso es el arquetipo de la “anarquía ordenada”. No se hace muchas preguntas ni plantea ninguna duda fundamental, se trata de intercambiar sandías (se supone que sandías por dinero, aunque eso tampoco se dice). Nada más simple. Pero advierte que en cualquier mundo imaginable puede haber conflictos, porque puede haber desacuerdos, y por eso hacen falta los derechos individuales.

Omite deliberadamente cualquier discusión sobre los derechos de propiedad. Pero sí dice que el comercio eficiente depende de una identificación clara de los derechos individuales, en especial los de propiedad. El nudo de su argumento es como sigue.

Consideremos, dice Buchanan, un mundo sencillo de dos personas, que quieren ambas consumir un bien escaso X. Las dos partes tienen incentivos para arrebatarse a la otra el bien X. Y por lo tanto, ambas tienen que destinar una parte de sus recursos a protegerlo. La observación racional, sin embargo, les lleva a descubrir que ese gasto en defensa es un desperdicio, y que ambos estarían mejor si llegaran a un acuerdo con respecto a sus derechos. Sigue: “es apropiado decir que esta es una base genuina para el surgimiento de los derechos de propiedad”.

Es un argumento puramente especulativo. No tiene como sustento ninguna clase de información histórica ni antropológica, ningún dato. De hecho, no es fácil entender por qué imagina Buchanan que lo que hace es observar, si no hay en el libro ninguna observación. Ni en qué sentido piensa que su elaboración no sea normativa. Es posible que piense, no lo dice, que la economía (neoclásica) verdaderamente observa la realidad, o sea, que los modelos cuentan como observación de la realidad. Y también es

posible que piense que su modelo es realista, puramente descriptivo, porque supone que los seres humanos son egoístas, calculadores, racionales, y piensa que en eso no hay ninguna clase de valoración. Piensa que es un hecho —y lo refrenda el sentido común de la época, la idea vigente de la Naturaleza Humana.

No tiene mayor interés seguir el resto de sus argumentos. Pero el libro importa como indicio. El neoliberalismo, el caso de Buchanan es ejemplar, puede justificar la existencia del Estado para garantizar el pacífico disfrute de los derechos de propiedad, y para facilitar el intercambio, pero prácticamente para nada más.

Veinticinco años después Mancur Olson trató de explicar la génesis del Estado, y de algunos de los límites del poder del Estado, pero comenzando por el otro extremo, es decir, tomando como punto de partida la existencia de la autoridad. El argumento ha sido muy popular y con razón, porque es ingenioso.

La fama de Olson se debe sobre todo a su análisis de la lógica de la acción colectiva, de la que hablamos unas páginas más atrás. En resumen apretadísimo, si hace falta una acción concertada, y la participación anónima de mucha gente, para conseguir un bien colectivo, que podrían disfrutar todos, lo más probable es que no se consiga. Porque lo racional para cualquiera es evitarse el costo de participar, y parasitar la movilización de los demás. Ahora bien, contra lo que supone el modelo, el hecho es que la acción colectiva se da con frecuencia, y se producen bienes públicos. Eso no induce a Olson, ni a nadie, a poner en duda el modelo o su utilidad, sino que abre el camino para toda una serie de especulaciones sobre los motivos de la participación.

Poder y prosperidad, del año 2000, es más ambicioso. Porque se propone precisamente lo que dice el título: explicar el poder, el Estado, el derecho, el orden económico, el desarrollo. Y las causas de la prosperidad.

Olson quiere explicar el desarrollo. Le interesa entender por qué unas economías son ricas, Bélgica por ejemplo, y otras pobres, el Congo por ejemplo. Piensa que es fundamentalmente un pro-

blema de incentivos, del diseño de las instituciones. La originalidad de su enfoque, en comparación con otros economistas, es según él que toma como eje, y como punto de partida, la lógica del poder: necesitamos, dice, desvelar qué induce a actuar a quienes detentan el poder y de qué manera y por qué obtuvieron ese poder. Comienza por mirar los incentivos que tienen para actuar de un modo u otro quienes están en el poder, suponiendo que sean individuos racionales y egoístas, y se concentra en la coerción, como lo propiamente político. En sus términos, la delincuencia presenta la imagen primordial de la coerción, y por eso se puede emplear como metáfora para hablar de cualquier forma de poder.

Para entrar en materia, especula sobre los efectos del robo en una sociedad, y sobre el comportamiento de una imaginaria familia mafiosa que vende protección. La novedad está en el desarrollo de la metáfora, convertida en modelo. Imagina Olson un “bandido estacionario”, que monopoliza el robo en un territorio, pero que es un individuo racional, egoísta, calculador, que quiere maximizar sus ingresos. La posición monopólica transforma los incentivos del bandido, porque transforma sus expectativas a largo plazo: le lleva a reducir el porcentaje que arrebata a cada víctima, para poder robarle otra vez; le induce también a asegurarse de que sus víctimas tengan motivación para seguir produciendo, para tener más que robar; pero además es un estímulo para invertir algo de su riqueza en bienes públicos para aumentar la productividad, puesto que si mantiene la “tasa maximizadora del saqueo impositivo”, se beneficia de cualquier aumento en la producción.

El modelo no remite a ningún comportamiento real, no está sostenido por ninguna clase de información histórica. Es sólo un ejercicio lógico en una sociedad de juguete, como las de la microeconomía, en la que el bandido tiene finalmente un incentivo para coronarse rey, y convertirse en autócrata —porque es la alternativa que ofrece el juego, nada más.

El salto argumental se produce insensiblemente, de un párrafo a otro. En uno está hablando del bandido imaginario de su mode-

lo, y en el siguiente afirma: “los gobiernos de grandes poblaciones normalmente han surgido debido al egoísmo inteligente de quienes tienen mayor capacidad de violencia”. Y sigue: “a veces, incluso sostienen que gobiernan por derecho divino”. Es decir, da por hecho que históricamente ha sido así, que los primeros gobiernos han sido monarquías, que han surgido por la voluntad de un bandido racional y calculador. Menciona de pasada las conquistas del rey Sargón, del imperio Acadio (que ni era un bandido ni decidió convertirse en rey), y continúa especulando sobre las consecuencias lógicas —según su modelo— que tiene el cambio cuando un bandido errante se asienta, y se nombra a sí mismo rey.

En un párrafo menciona, mezclados, como autócratas todos ellos, a Imelda Marcos, Fidel Castro, los constructores de Versalles y del Taj Mahal, Hitler y Stalin. Un lector poco atento puede quedarse con la idea de que efectivamente los reinos se han fundado de esa manera, que han sido obra de bandidos estacionarios; y puede que incluso se quede con la impresión de que Olson lo ha demostrado, con ejemplos. Lo interesante es que el propio Olson considera que tiene un fundamento sólido para elaborar un argumento general sobre el origen del Estado: “el modelo de una autocracia que acabamos de exponer, dice, muestra que el interés exclusivo de todo autócrata en la sociedad [su interés en ser el único parásito de la riqueza] limita la extensión de su pillaje impositivo”.

Es claro que el modelo no muestra nada, más que lo que se había puesto en las premisas. Si suponemos que quien gobierna es un individuo, que manda por sí y ante sí, porque es el más fuerte; y suponemos que es egoísta, racional, previsora, y que quiere maximizar su renta a largo plazo; y suponemos que funciona como bandido estacionario, y roba lo que llamamos impuestos, pero roba poco de una vez para seguir robando más tiempo; en fin, si suponemos un autócrata que tiene interés en limitar su pillaje, descubriremos que tiene interés en limitar su pillaje. En todo caso, ninguno de los supuestos es ni remotamente realista. El bandido, el rey y el reino son como los de los cuentos infantiles.

El ejercicio demuestra, eso sí, que Olson era un hombre ingenioso. Pero lo importante no es eso, sino que ofrece una imagen sumamente poderosa, muy útil para el repertorio neoliberal: el Estado como bandido, los impuestos como una forma de robo. El argumento resulta persuasivo porque confirma los prejuicios de los lectores, nada más. Pero el ejercicio no es trivial, porque no son triviales las implicaciones que tiene.

En el resto del libro hay una larga discusión sobre el derecho, el Estado y el crecimiento económico, con especial énfasis en el régimen soviético. Son importantes sus conclusiones, dos de ellas. Primera: las sociedades con mayor ingreso per cápita, las democracias desarrolladas, son aquellas en que los derechos individuales están mejor protegidos. Segunda: en la mayoría de los países las rentas son bajas porque sus habitantes no tienen garantizados esos derechos básicos. Los derechos que le parecen indispensables, aparte de la propiedad, son el derecho a obtener beneficios desproporcionados si el azar los ofrece, el derecho a exigir el cumplimiento forzoso de los contratos, y el derecho de los acreedores a embargar la propiedad de sus deudores. Y lo que viene a decir es que incluso un bandido, el bandido de su cuento, si es racional y sabe lo que le conviene terminará ofreciendo precisamente esos derechos. Que son los que garantizan el desarrollo.

La claridad del argumento depende de que se suprima enteramente el contexto, y se ponga la historia entre paréntesis. De otro modo, resulta por lo menos extraño el nexo causal que propone Olson, que hace que el desarrollo dependa de los derechos. Veamos: sucede efectivamente que en los países ricos haya una mayor capacidad institucional y mejor garantía de algunos derechos, pero eso no dice que sean ricos como consecuencia de esa capacidad institucional, o de la protección de esos derechos. No parece la mejor explicación de por qué Bélgica es rica, y el Congo es pobre, por ejemplo. Pero enderecemos el relato, volvamos al Estado.

EL ESTADO ESPONTÁNEO: DERECHO,
LEGISLACIÓN Y LIBERTAD

Empecemos de nuevo por el principio. El programa neoliberal necesita al Estado, y necesita especialmente el derecho, una clase particular de derecho. Pero no es fácil justificarlo en los términos del programa. Como otras muchas veces, en otros temas, Hayek ofrece la solución paradigmática, en un marco un poco más amplio que el de los modelos de microeconomía.

En la clasificación básica que emplea Hayek para explicar la superioridad del mercado, que distingue entre órdenes espontáneos (*cosmos*) y órdenes artificiales (*taxis*), parece claro que el Estado, y el derecho, son artificiales, creados. O sea, que caen de lado equivocado de la ecuación. Por eso hace falta “naturalizarlos” de alguna manera. Es lo que intenta Buchanan con su modelo del comercio de sandías en el estado de naturaleza. Hayek lo hace por otro camino (con variaciones, el tema está en toda su obra, desde *Los fundamentos de la libertad*, de 1960; el desarrollo más extenso, en *Derecho, legislación y libertad*, cuyos tres volúmenes se publicaron entre 1973 y 1979).

El problema que se plantea no es la existencia del Estado, sino sus límites. No la existencia del derecho, sino su contenido. Y viene a decir que hay cierta clase de derecho que respeta la espontaneidad de la vida social, un derecho que es casi espontáneo en sí mismo. Importa verlo con mínimo detenimiento. Según su explicación, todo orden obedece a un esquema normativo, es decir, a un conjunto de reglas, también los órdenes espontáneos: la formación de cristales por ejemplo, o el funcionamiento de los átomos, siguen reglas —obedecen a un patrón, que implica regularidades. Igual sucede con la sociedad. Es un orden espontáneo, porque nadie se ha propuesto nunca crear sociedad, y es un orden improbable pero no azaroso, puesto que sólo se mantiene “si por algún proceso de selección surgen normas” capaces de orientar el comportamiento de modo que se favorezca la convivencia.

El gobierno hace falta para garantizar el debido respeto a esas normas (la contradicción es pequeña, pero se nota). Es decir, que no son del todo naturales, ni se cumplen con perfecta espontaneidad. Pero la diferencia fundamental entre órdenes espontáneos y creados consiste en lo siguiente. Las normas que rigen una organización (*taxis*) son en realidad órdenes, dictados, requieren la ejecución de determinadas tareas, tienen un contenido concreto. Mientras que las normas de los órdenes espontáneos (*cosmos*) son abstractas, universales, generales, y no miran a un fin concreto, sino que permiten que cada uno de los miembros que componen el conjunto persiga sus propios fines.

Dicho de otro modo, hay determinada clase de normas que pueden ser tomadas como si fuesen naturales. Porque no son órdenes concretas dictadas por una persona, con un plan específico en la cabeza, sino orientaciones generales, que producen regularidades —como la formación de cristales.

Aquí interesa abrir un pequeño paréntesis. No lo menciona Hayek nunca en este contexto, pero la distinción es muy similar a la que había establecido Michael Oakeshott entre “telocracia” y “nomocracia”, en sus conferencias de la London School of Economics, de los años sesenta. En términos muy simples, la *telocracia* es el gobierno orientado por una finalidad concreta, implica decisiones sustantivas, distribución de recursos y asignación de tareas, para conseguir un objetivo predeterminado. La *nomocracia*, en cambio, es el gobierno mediante la ley, mediante normas generales, abstractas, indiferentes hacia los fines concretos —de modo que cada individuo pueda definir sus propósitos. En un caso importan los fines colectivos, y en el otro importan las normas, no lo que el gobierno hace sino cómo lo hace.

La distinción tiene un sentido polémico muy concreto. Porque según Oakeshott, el Estado de Bienestar ofrece el ejemplo paradigmático de la *telocracia*, puesto que gobierna mediante un derecho particularista, discrecional, sustantivo, que decide cómo se han de distribuir los recursos, y que beneficia a individuos y

grupos sociales concretos, en detrimento de otros, para conseguir un objetivo predeterminado. La alternativa es el orden neoliberal, la *nomocracia*, que supone una primacía absoluta de las normas (*the rule of law*). En ese plano, según el argumento de Oakeshott, el Estado de Derecho (abstracto, universal, indiferente a los fines) es lo contrario de la planeación (concreta, sustantiva). Y por esa vía, puede afirmar que el Estado de Derecho respeta la espontaneidad social, porque no impone un propósito material definido.

Hayek da otra vuelta de tuerca al argumento con un motivo moral. La intervención del Estado para corregir el funcionamiento espontáneo del mercado no sólo es ineficiente, sino injusta. Porque cualquier forma de planeación es por definición coercitiva, en la medida en que requiere la intervención deliberada de individuos concretos que imponen su voluntad sobre otros.

La exposición más completa y más consistente de las ideas jurídicas de Hayek está seguramente en la obra de Bruno Leoni, *La libertad y la ley* (1961). El eje es una transposición directa de la dicotomía de lo espontáneo y lo artificial, que equivale a la oposición entre Derecho y Legislación. La idea central, casi única, del libro de Leoni es que la Legislación, como artificio, representa la mayor amenaza para la libertad individual (Leoni, por cierto, jurista, fundador de la revista *Il Politico*, fue presidente de la Mont Pélérin Society).

La oposición tiene una historia, apuntada ya por Hayek. En el origen, esto es en el mundo clásico, el Derecho era producto de la costumbre y obligaba por igual a todos, a gobernantes y gobernados y nobles, y quien fuese; y los juristas, como los jueces, se limitaban a reconocer que la costumbre había establecido espontáneamente como justo. A partir del siglo XIII, en casi toda Europa comenzó a entenderse la ley como una decisión voluntaria, irrestricta, deliberada, soberana, por parte del gobernante: el rey dictaba la ley. Y así surgió, de la mano de la moderna idea de soberanía, la idea de la Legislación que habría de prevalecer en todas partes, salvo en Inglaterra. La interpretación es muy discutible, históricamente no se sostiene, pero sin duda es atractiva.

En la definición de Bruno Leoni, a diferencia del derecho que es un resultado espontáneo, impensado, la Legislación es normalmente producto de una asamblea, que imagina, diseña e impone reglas concretas para organizar la vida social. Entre otras cosas, el argumento es interesante porque explica muy claramente los motivos para desconfiar de la democracia.

Según Leoni, en su origen, en su naturaleza, en su operación, en sus consecuencias, la legislación es equiparable al sistema de planificación central de la Unión Soviética, porque en ambos casos las decisiones relevantes las toma “un puñado de directores”. La lógica es la misma, la objeción fundamental es la misma también. La economía planificada no puede funcionar porque no hay el mecanismo del precio para conocer la oferta y la demanda; pues bien, lo mismo sucede con la legislación, porque no es posible conocer los intereses, propósitos, ideas, ni lo que consideran justo o deseable todos los miembros de la sociedad. Del mismo modo que ningún director puede decidir sensatamente lo que se debe producir, ningún legislador puede establecer por sí mismo las normas que deben regular la conducta de todos.

Pero además, la legislación refleja tan sólo la voluntad de una mayoría coyuntural en un comité de legisladores, que no son necesariamente más cultos ni más ilustrados que los disidentes. O sea, que la legislación es siempre una forma de coerción, y es incompatible con la libertad, porque implica que la voluntad de unas personas concretas —los legisladores— se imponga sobre todos los demás. La idea es consistente con las interpretaciones económicas de la democracia, pero va más allá. La legitimidad democrática depende de la identificación entre representantes y representados. La deslegitimación del sistema, en el programa de Bruno Leoni, resulta de romper ese vínculo: en el poder legislativo lo que hay son personas concretas, otras personas que quieren imponerme su voluntad. Nada más.

En resumen, la Legislación es incompatible con la libertad. La alternativa es el Derecho, o sea, según Leoni, la aplicación espontánea de normas de conducta que no han sido creadas mediante

un procedimiento legislativo. El derecho no se promulga, sino que se descubre. Es el resultado de una colaboración continua y fundamentalmente espontánea entre los jueces y los juzgados, para descubrir cuál es la voluntad del pueblo. La descripción crasamente escéptica de los legisladores, que son una pandilla de ignorantes, abusivos, contrasta con la idea de los jueces, que vienen a ser casi científicos, desapasionados buscadores de la verdad. Es un recurso retórico, pero indispensable para dar verosimilitud al argumento (que no tiene ninguna base histórica).

En particular, importa subrayar las consecuencias económicas. Leoni insiste, una y otra vez: el mercado libre no es compatible con un régimen en que la facultad legislativa está concentrada en las autoridades políticas; en realidad, sólo puede desarrollarse plenamente en los sistemas legales que apenas recurren a la legislación, o que no recurren a ella en absoluto. Y menciona siempre los mismos ejemplos: “La economía de mercado tuvo su mayor éxito —su nivel más alto— tanto en Roma como en los países anglosajones, en el marco de un derecho de juriconsultos y un derecho judicial”. No es más concreto que eso en su ejemplificación. No es del todo fácil saber a qué periodos concretos se refiere, ni qué clase de datos sobre la economía podrían justificar la afirmación. En todo caso, así sea vagamente, se refiere a la Roma clásica, de la República y seguramente el Imperio, y el Reino Unido y los Estados Unidos hasta el siglo XVIII o XIX. Pasa por alto, significativamente, que en esos dos momentos, esas dos economías de mercado contaban con mano de obra esclava, y tenían colonias.

Un ejemplo más, antes de cambiar de tema. En Hayek está el gran esquema de los órdenes espontáneos. En Bruno Leoni, una particular afinidad entre el derecho consuetudinario y la libertad de mercado. En Laurent Cohen-Tanugui, hay una identificación mucho más concreta entre derecho y mercado. El modelo en su caso son los Estados Unidos del fin de siglo XX, que contraponen, como tipo ideal, a Francia (me refiero al primero de sus libros, de 1985: *El derecho sin el Estado*).

La diferencia entre un sistema y otro es la que hay entre un régimen monopólico, y uno de competencia. La explicación, en un párrafo. En Francia, el Estado sustituye a la sociedad, la vacía de sus funciones, le quita la iniciativa, y se erige en autor único de la ley. Los legisladores elaboran y emiten las leyes como proyectos políticos, como hechos de autoridad, sin recibir ni siquiera el eco de la sociedad. En Estados Unidos, en cambio, el derecho no es producido por el Estado, sino que resulta de la autorregulación de la sociedad. Es una sociedad contractual, multi-polar, en la que el poder está fragmentado, y el vínculo básico es siempre el contrato, es decir, una relación libremente aceptada por los individuos. En ese sistema, la competencia entre los particulares es lo que mantiene la equidad —mediante los litigios, que protegen las relaciones contractuales, y evitan el abuso.

En el sistema francés estatista, vertical, todo lo que no está expresamente autorizado, está prohibido. En Estados Unidos sucede al revés, predomina la “filosofía del resquicio” o del agujero (*loophole*), según la cual todo lo que no esté prohibido, está permitido. Porque el legislador estadounidense tiene confianza en que los actores decidan lo que conviene a sus intereses, y tiene confianza en que la mano invisible haga que esas conductas coincidan con el interés común. La diferencia se manifiesta también en el sistema de representación. En Francia, el universo de la representación está ocupado por una casta cerrada, parasitaria, separada de la sociedad; en Estados Unidos, el cabildeo permite que los intereses sociales tengan acceso a los legisladores, y que compitan por ejercer influencia entre ellos.

La comparación es más que inexacta, abusiva. Casi infantil. La serie de analogías entre derecho y mercado es por lo menos problemática. Pero tiene interés. Porque señala el punto culminante de la retórica neoliberal, donde el mercado es la expresión más alta, el criterio último, el ideal normativo.

RICHARD POSNER: DERECHO Y ECONOMÍA

Richard Posner va un poco más lejos. No propone una asimilación metafórica, sino algo mucho más concreto. Supone que el derecho debe estar supeditado a la economía: en su análisis, en sus procedimientos, en la práctica. Y supeditado en términos muy estrictos.

Posner es abogado y economista, profesor en la Universidad de Chicago, juez de la Corte de Apelaciones, la figura más notable de un programa intelectual que se conoce como “Derecho y Economía”. Su enfoque está pensado a partir del sistema jurídico estadounidense, tiene en el centro la actividad de los jueces. La idea básica es que la función primordial del derecho es contribuir a la generación de riqueza. En ocasiones da a entender que esa función se cumple un poco a ciegas, que es resultado de una mano invisible que hace que en conjunto, a fin de cuentas, las resoluciones de los jueces terminen sirviendo al mercado, produciendo el resultado más eficiente. Es la versión más afín a las ideas de Hayek, la más consistente con el programa neoliberal, pero es también bastante improbable. En otras ocasiones dice Posner que los jueces deben tomar en cuenta las consecuencias económicas, y adoptar sus resoluciones con eso en mente, para alterar los incentivos de modo que se maximice la generación de riqueza —esto es, sin contar con la mano invisible.

El punto de partida es bastante obvio: muchas de las doctrinas, instituciones, normas y procedimientos del derecho, dice Posner, son respuestas al problema de los costos de transacción, intentos de reducirlos, o de distribuir los recursos como lo estarían si el costo fuese cero (los costos de transacción, ya se sabe, resultan de la falta de información, de las asimetrías, las posibilidades de fraude, abuso, incumplimiento). Es decir, que la ley trata de conseguir que el mercado funcione, y cuando esto es imposible, trata de producir un resultado similar al que produciría el mercado, en una situación de competencia perfecta.

Es importante reparar en un detalle. La eficiencia económica es el criterio para evaluar al sistema jurídico. Y esa eficiencia significa simplemente generación de riqueza. Ahora bien, la definición de eficiencia depende de una teoría económica concreta. No hay un criterio único, objetivo. La operación de una empresa, la regulación de un mercado, el régimen laboral, son eficientes (o no lo son) en los términos de una teoría específica. Es decir, que lo que pide Posner no es sólo subordinar el derecho a la economía, sino subordinarlo a un enfoque económico en particular: el de la economía neoclásica, en su versión neoliberal.

Sólo hay un propósito admisible para los jueces, y es aumentar la riqueza. Eso significa, por ejemplo, que la distribución inicial de recursos es irrelevante, porque el funcionamiento normal del mercado hará que en algún momento esa diferencia deje de tener impacto sobre la riqueza agregada (eso es en teoría, desde luego). No importa tampoco que haya monopolios. Si se forma un monopolio, será porque era el resultado más eficiente, y a los jueces no les compete que los consumidores puedan elegir, sino que en conjunto se obtenga el mejor resultado. El incremento de riqueza que eso trae consigo produce un excedente del que finalmente disfrutarán todos (en teoría).

En su idea de la economía, en esa clase de argumentaciones, Posner combina un trasunto de la hipótesis de los mercados eficientes, con la idea del “goteo” de la riqueza, y una fe inquebrantable en los efectos mágicos de la mano invisible, que se extiende a todo. Su resolución sobre el financiamiento de las campañas políticas es diáfano. A menos que se demuestre lo contrario, el mercado funciona, y ofrece el mejor resultado posible, en todo. En los procesos electorales eso quiere decir que la competencia aumenta las fuentes de información, y cuanto más libre la competencia, más información, y por tanto mayor eficiencia, mejores resultados. Por eso no conviene poner límites al financiamiento de las campañas, para no poner obstáculos al mercado de información política. La mano invisible.

La economía, la microeconomía neoclásica, se entiende, explica el funcionamiento del derecho, el sentido de la ley. Pero también el comportamiento de abogados, legisladores, funcionarios, jueces. En eso Posner no hace más que insistir en las ideas de Gary Becker, y de la tradición de la elección racional. Aplicado a los jueces, el esquema tiene interés.

Es un texto muy clásico de Posner, titulado “¿Qué maximizan los jueces?”. Si se mira a los jueces como gente común y corriente (*ordinary people*), es posible analizar su conducta con los recursos de la ciencia económica, como se analiza la conducta de cualquiera. Gente común y corriente, en la idea que se hace Posner, quiere decir individuos egoístas, racionales, calculadores, que quieren obtener la máxima utilidad. El problema está en saber qué maximizan los jueces. El dilema es como sigue. Quien ofrece un servicio sin ánimo de lucro tiene menos incentivos para ser eficiente que quien espera recibir alguna ganancia. Dado que la administración de justicia se ha organizado sobre una base no lucrativa, hay que suponer que en promedio los jueces no trabajan tanto como los abogados. Aun así, los jueces trabajan, y no se dejan llevar enteramente por la inercia. Para entenderlos, es necesario imaginar su función de utilidad. Incluir entre las motivaciones de los jueces algo como promover el interés público sería inconsistente con la exigencia de tratarlos como gente ordinaria. Y tampoco quiere Posner suponer que cobren por las sentencias. Sale del atolladero imaginando que quieren maximizar algo que es una mezcla de popularidad, prestigio, reputación. No es muy convincente. Pero el ejercicio mismo resulta muy revelador.

La idea del derecho penal como una especie de mercado es más socorrida, parece un poco menos absurda. Posner: los temas del derecho penal se pueden estudiar echando mano de la teoría de precios, porque los castigos tienen efectos similares a los de los precios —hacen que determinadas conductas resulten más caras, que rindan menos beneficios, o que no resulten rentables en absoluto. Desde luego, la analogía es problemática por muchas razo-

nes. Entre otras cosas, favorece una idea punitiva del derecho. Pero es importante porque insiste en la identificación del mercado con la justicia. Las sentencias son como los precios, los precios son como las sentencias, prevalece la justicia, cada quien tiene lo que se merece.

El enfoque de Posner no es enteramente marginal, suele ser muy citado en revistas académicas estadounidenses, pero no ha tenido mayor influencia fuera de Estados Unidos. En general, resulta más atractivo para economistas que quieren opinar sobre asuntos jurídicos —porque les da la última palabra, y la primera. Pero la insistencia en poner el mercado, el aumento de la riqueza, como criterio último y casi único tiene resonancias en otros autores. También la idea de que el castigo sea una especie de precio.

MANO DURA, MERCADO Y CASTIGO

En general, los neoliberales son partidarios de reducir el gasto público, y reducir la burocracia, y quitarle facultades, en todo excepto en las tareas de policía, y en las prisiones. De hecho, históricamente coinciden la exigencia de reducción del gasto, y la exigencia de mano dura. No es casualidad. Bernard Harcourt lo ha explicado bien. Hay una afinidad muy clara entre la idea de un orden natural, de mercado, y la política de mano dura. El mercado distribuye con justicia, y da a cada quien lo que se merece: es la forma más directa, cotidiana, de la providencia divina. El delincuente decide saltarse las reglas, aprovecharse, y obtener una ventaja indebida donde otros se están esforzando. El orden natural del mercado necesita que se castiguen esas infracciones.

Pero además la idea mercantil del castigo, de las sanciones como precios, conduce a una legislación cada vez más punitiva: mayores penas, castigos más severos, más largos —sobre todo para la delincuencia común. La argumentación es transparente. El derecho penal sirve para evitar los delitos, porque los hace costosos.

Si sigue habiendo delitos, es porque no hay suficiente castigo, el precio es muy bajo, de modo que hay que aumentar las penas. Adicionalmente, en el neoliberalismo hay también una crítica de lo que se puede llamar el “bienestarismo penal”, es decir, las ideas del derecho y del castigo propias del Estado de Bienestar, que ponían el énfasis en la responsabilidad colectiva, y en la rehabilitación.

La crítica es frecuente, conocida, está en el espacio público en casi todas partes, en los años del cambio de siglo. El problema no es el gasto en sí mismo, sino que se gaste en hacer más llevadera la vida de los presos, y que crezca una burocracia destinada a atenderlos. Pero sobre todo es la idea de la responsabilidad social en el delito, la idea de que la sociedad sea en algún sentido, colectivamente, responsable del crimen. El nuevo individualismo no puede admitir esa clase de razonamientos. No hay más que individuos, iguales todos, racionales, que escogen en libertad. Quienes escogen el delito merecen ser castigados —a eso se reduce todo.

Antes de dejar el capítulo, me interesa mencionar un rasgo más: la tendencia a la privatización del castigo. No es producto de una elaboración conceptual no está en ningún proyecto político. Se ha venido produciendo de manera impensada, de la mano de algo tan obvio, tan razonable como los derechos de las víctimas.

No es fácil de ver, porque parece de sentido común. Merece unas líneas. El proceso de la civilización pasa por la expropiación del castigo: el Estado, la autoridad política, interrumpe el ciclo de la venganza entre los particulares. Prohíbe que las víctimas se cobren por su cuenta lo que se les debe, en los victimarios. Literalmente, expropia su derecho a la venganza, y lo convierte en un asunto público. A partir de entonces, es el Estado el que impone un castigo a quien lo merece, sin ánimo vengativo. Es un proceso de siglos, el de la configuración de la autoridad soberana.

La defensa del derecho de las víctimas, cuando no se limita a la reparación del daño, camina en sentido contrario. En Estados Unidos es donde más se ha avanzado por ese camino: las víctimas

tienen derecho a intervenir cuando se decide la pena, también cuando se deciden los beneficios penitenciarios, y desde luego tienen derecho a asistir a la ejecución cuando se impone la pena de muerte. En el resto del mundo no se ha llegado a eso, pero los argumentos circulan normalmente. En el fondo, eso significa restablecer la relación entre el criminal y su víctima como una relación entre particulares, aunque haya el auxilio del Estado. Parece normal: es el horizonte de nuestro tiempo.

9. EL DESENLACE

Durante algún tiempo, algunos meses, incluso un par de años, pudo parecer que la crisis de 2008 era el fin de fiesta del neoliberalismo, y que iniciaba un ciclo diferente. No ha sido así. En la emergencia por el colapso del sistema financiero en Estados Unidos, en Europa, se adoptaron medidas contracíclicas de inspiración vagamente keynesiana. Muy poco después, rescatados los mayores bancos, la opinión dominante había vuelto a ser sólidamente neoliberal. Es verdad, ha habido numerosas críticas del modelo: en la academia, en la prensa, incluso entre la clase política de algunos países. En lo fundamental, nada ha cambiado. Ni las instituciones, ni los sistemas jurídicos, ni las políticas ni las ideas. No ha cambiado la retórica. Importa reparar en ello, porque es el indicador más claro de la vigencia del neoliberalismo como idea del mundo: el programa económico es fundamental, pero es sólo una parte —y por eso resulta tan resistente.

EL ORIGEN DE LA CRISIS

Las grandes crisis, como situaciones extremas, pueden tener efectos catalizadores, también revelan algo de la estructura básica del orden social. La de 2008 puso de manifiesto la vulnerabilidad del sistema bancario de los países centrales, pero sobre todo el peso del sistema financiero, y su imbricación con el poder político —que es acaso el rasgo definitorio del momento neoliberal. Los movimientos de protesta de los últimos años han sido casi siempre efímeros, desarticu-

lados, muy locales, de corto plazo, y sobre todo no han contribuido a dar forma a una idea alternativa, más allá de un voluntarismo de coloración keynesiana, escasamente imaginativo (y a veces con acentos étnicos bastante notorios).

Algunos libros, numerosos artículos de prensa anunciaron en los años siguientes el fin del neoliberalismo. Algunas de las ideas básicas del programa neoliberal parecían haber sido definitivamente borradas. Y sin embargo, cambió poco, casi nada. Subsiste el programa casi en los mismos términos, sigue siendo el horizonte intelectual casi único. Con la ventaja de que el breve episodio de inclinación keynesiana, incluido el rescate de los bancos, ha servido para revitalizar el ánimo contestatario, rebelde, de minoría perseguida, característico del neoliberalismo en las décadas anteriores. Pero vayamos por partes.

La crisis fue desde luego un asunto complejo, confluencia de muchas cosas. Y tuvo particularidades nacionales que sería demasiado largo explicar. Seguramente se discutirá todavía durante mucho tiempo sobre los problemas técnicos, de legislación, de política económica y financiera, que contribuyeron al desastre. No obstante, la mecánica fundamental no ofrece ninguna duda, ha sido expuesta ya muchas veces, y se puede explicar en unos cuantos párrafos, sin demasiada complicación.

Fue una crisis global, que afectó prácticamente a todos. Pero tuvo su origen en el sistema financiero estadounidense, en particular en el estallido de una burbuja del mercado inmobiliario de los Estados Unidos. El proceso había comenzado por lo menos diez años atrás. Un primer factor fue el aumento del ahorro en algunos de los países centrales, sobre todo en fondos para retiro, que comenzaron a buscar opciones de inversión más rentables, en un sistema financiero muy integrado. Mucho de ese dinero se trasladó a Estados Unidos. Por otra parte, es el segundo factor, se mantuvieron muy bajas las tasas de interés: a lo largo de casi dos décadas el crédito se volvió relativamente barato, sobre todo en Estados Unidos, pero también en buena parte de Europa (en los países de

la periferia europea: España, Italia, Portugal, que se beneficiaron del primer tirón de la moneda común).

Lo que sucede después es sencillo. Los bancos necesitaban prestar dinero, ese exceso de ahorro. Comenzaron a impulsar agresivamente el crédito, en particular el crédito hipotecario, para aumentar la base de deudores. La oferta de créditos tuvo como primera consecuencia un aumento en el precio de la vivienda: había más dinero, más demanda, y por tanto subían los precios. Eso a su vez contribuyó a que aumentase todavía más la demanda de créditos. Puede parecer extraño, pero es enteramente lógico. La experiencia decía a la gente que el valor de las casas no hacía más que subir, y subía muy rápido además, las casas valían siempre más el año siguiente, y el siguiente; y el crédito era barato, los intereses muy bajos, de modo que parecía razonable pedir prestado para comprar una casa, puesto que era una inversión segura, de alto rendimiento (tan alto como que entre 1997 y 2006 el precio promedio de la vivienda en Estados Unidos aumentó un 85 por ciento).

Eso solo ya hubiese sido bastante para generar problemas, porque era la mecánica típica de una burbuja. Crédito barato que hace crecer la demanda, un mercado en auge en el que aumentan los precios, con lo que resulta más atractiva la compra. El valor de las casas sube rápidamente, y se separa cada vez más de su valor real —porque el aumento de la demanda es producto del crédito. Tarde o temprano, lo mismo que se ha difundido el clima de optimismo, del dinero barato y las inversiones seguras, se difunde el ánimo pesimista que hace bajar los precios. Y en cuanto comienza, la caída es inmediata, un estallido.

Pero había otros factores. El primero de ellos, fundamental para entender la naturaleza de la burbuja, es el aumento en el número de créditos de alto riesgo, y sobre todo el aumento de la proporción de esos créditos en el balance de los bancos. Es algo bastante sabido, pero no sobra repetirlo. Son créditos que se otorgan a personas que no tienen ingresos suficientes, y que muy pro-

bablemente tendrán problemas para pagar su deuda, personas a las que los bancos normalmente no les prestarían dinero, pero que hace falta tener como clientes porque es necesario colocar el exceso de dinero —aparte de que se les presta con un interés mucho más alto (que se justifica por la mayor probabilidad del impago). El aumento acelerado del precio de las viviendas produce en todos la ilusión de que será posible, incluso sencillo, reponer el dinero, porque la casa valdrá más. Por supuesto, ese aumento es precisamente lo que hace más arriesgado el préstamo, porque los precios están inflados, es decir, que las casas no valen lo que se paga por ellas. Y en caso de impago, la garantía carecerá de valor. Esos créditos de alto riesgo (*sub-prime*, se llaman en Estados Unidos) tuvieron cada vez más peso: hasta 2003 representaban un 10 por ciento de los nuevos créditos para la banca norteamericana, en 2004 eran ya el 28 por ciento, en 2005 el 36, y en 2006 el 40 por ciento.

El segundo rasgo fue el desarrollo de productos financieros derivados, cada vez más complejos, diseñados a partir de modelos matemáticos. Se suponía que servirían para distribuir el riesgo entre un número mayor de inversionistas, lo que lo haría más manejable. Así se crearon paquetes de hipotecas, obligaciones de deuda colateralizada, seguros de impago, etcétera. Y las hipotecas de alto riesgo comenzaron a circular profusamente en el mercado global, bajo diversos nombres, en paquetes financieros imposibles de descifrar (no es una manera de hablar: tras la crisis, todos los analistas de riesgo de los bancos tuvieron que reconocer que era imposible conocer el valor real o el riesgo asociado a muchos de esos derivados).

El resultado fue el crecimiento de un mercado financiero sumamente opaco, con pocas reglas, gran movimiento, escasa vigilancia —una banca a la sombra—cuyo riesgo no se podía determinar, entre otras cosas porque el primer efecto de los derivados es alejar al emisor de la deuda, que se supone que conoce de primera mano el riesgo de impago, del acreedor efectivo, el que posee los títulos de la deuda. El proceso era más o menos como sigue.

Los bancos agrupaban las hipotecas en paquetes, con diferentes niveles de riesgo; esos paquetes hipotecarios, junto con otros activos, se integraban en nuevos productos bursátiles (*mortgage backed securities*, MBA), que compraba un segundo o tercer intermediario, que los empaquetaba de nuevo, y los vendía como obligaciones de deuda (*collateralized debt obligations*, CDO). Adicionalmente, las aseguradoras comenzaron a vender seguros de impago para todos esos productos (*credit default swaps*, CDS), que eran adquiridos por los mismos intermediarios, como recurso de protección.

La clave de arco de ese sistema era la valoración de las empresas calificadoras de riesgos, que asignaban a los diferentes productos una calificación según el rendimiento que podía esperarse de ellos, y según el riesgo de impago. El problema es que era imposible detectar el nivel real de riesgo. La madeja que formaban el deudor original, el primer prestamista, el emisor de activos hipotecarios, el intermediario que los empaquetaba, el vendedor de obligaciones de deuda, el vendedor de seguros de impago, las agencias de calificación y el tenedor final del título, resultaba directamente impenetrable. Es decir, que el sistema entero dependía de operaciones que no se podían valorar de manera realista, razonable.

Las empresas calificadoras se encontraron en una situación peculiar, porque tenían que calificar productos cuyo nivel de riesgo era imposible de determinar (empezando por las acciones de los bancos, en cuyo balance había una enorme proporción de créditos problemáticos). Eran y son empresas privadas cuya operación está básicamente vigilada por el mercado (es un decir), y son contratadas por las empresas que tienen que calificar. Ahora bien, una buena calificación atrae inversionistas, una mala los repele. La tentación es obvia (la tentación de un arreglo para mejorar la calificación, se entiende). Y el hecho es que los bancos, sus acciones, sus hipotecas, sus derivados, hasta la víspera misma de la quiebra, tenían las calificaciones más altas, triple A. O sea, que se suponía que no representaban riesgo ninguno.

El estallido de la burbuja tuvo un impacto que nadie había podido calcular.

ESQUEMA DE LA HISTORIA

La evolución de la crisis es conocida en rasgos generales, y no es difícil de entender. Los grandes bancos, y las aseguradoras, estaban estrechamente vinculados entre sí por toda clase de préstamos, seguros, intercambios, y estaban todos igualmente expuestos por el peso de las hipotecas de riesgo en su cartera, y por la difusión de los derivados imposibles de valorar. En cuanto comenzó a haber problemas en el mercado inmobiliario de los Estados Unidos, todo se precipitó. En un primer momento, los bancos centrales comenzaron a inyectar dinero en la economía para resolver lo que parecía ser un problema de liquidez. Pero había comenzado la reversión de la burbuja, la inercia era imposible de detener. Los fondos de inversión comenzaron a registrar pérdidas, las calificadoras rebajaron rápidamente la calificación de los instrumentos financieros derivados de hipotecas, y el valor del mercado se desplomó. Las casas ya no valían lo que se había pagado por ellas. No tenía sentido pagar los adeudos. Nadie quería tener en su balance activos que valían cada vez menos, las garantías no podían cubrir el valor de los créditos morosos, y los bancos comenzaron a tener graves problemas.

El banco de inversión Bear Stearns, uno de los mayores del mundo, contaba en sus activos una gran cantidad de derivados e instrumentos de deuda estructurados como los que hemos descrito más arriba, y su apalancamiento, es decir, la proporción de dinero prestado en comparación con sus activos, era desorbitado. En una palabra, estaba quebrado. La Reserva Federal de los Estados Unidos decidió rescatarlo mediante una operación triangulada por el banco J. P. Morgan: brevemente, el gobierno le concedió un crédito de 30 000 millones de dólares para que comprase Bear Stearns (esto era en marzo de 2008). La catástrofe comenzó poco después,

en septiembre de 2008. Lehman Brothers, otro de los enormes bancos estadounidenses, tenía un conjunto de problemas muy característico: préstamos de largo plazo y obligaciones de corto plazo, que le imponían la necesidad de refinanciarse constantemente, una excesiva exposición al mercado de derivados, y una proporción irrazonable de créditos hipotecarios de alto riesgo. Sus activos tenían un valor global de 600 000 millones de dólares. El gobierno estadounidense decidió no rescatarlo. El 15 de septiembre de 2008 se declaró en quiebra — y fue en ese momento la mayor de la historia. Comenzaba la debacle.

El problema no era sólo el tamaño de Lehmann Brothers, su importancia en el sistema bancario de Estados Unidos, el volumen de su clientela, sino sobre todo el hecho de que formaba parte de una red intrincada, densa, inextricable, en la que estaban también todos los demás bancos. Los de Estados Unidos, y los del resto del mundo.

No hace falta seguir con detalle la historia posterior. Sólo unos cuantos datos, de contexto. En Estados Unidos desaparecieron, o fueron absorbidos por otros, intermediarios financieros como Merrill Lynch (comprado por el Bank of America), Washington Mutual (comprado por J.P. Morgan), Wachovia (comprado por Wells Fargo), otros fueron rescatados con dinero público, como las agencias hipotecarias Freddie Mac y Fanny Mae, o el American International Group-AIG (rescatado por la Reserva Federal con 85 000 millones de dólares). En conjunto, en los años de mayor turbulencia, la Reserva Federal otorgó créditos blandos a la banca, para rescatarla, por valor de más de 700 000 millones de dólares.

El problema de los bancos era más o menos como sigue. En primer lugar, su apalancamiento era excesivo, es decir, habían prestado mucho más dinero del que hubieran debido prestar, y no podían hacer frente a sus compromisos de corto plazo, de modo que estaban en riesgo de insolvencia. Pero además, una buena parte eran créditos de alto riesgo, propios y de otros bancos, y muchos de ellos opacos, metidos dentro de paquetes de derivados

indescifrables. Al iniciarse la crisis, el estallido de la burbuja, sus pérdidas aumentaron rápidamente porque aumentó su cartera vencida; hubieran necesitado incrementar su capital para hacer frente a las pérdidas, pero los activos que podían vender, las casas que se habían dejado en garantía por ejemplo, ya no tenían valor, o eran imposibles de valorar en la situación de incertidumbre de esos años. El mercado de crédito privado se cerró. Los bancos empezaron a tener serios problemas para cubrir sus deudas. En algo más de un año, el valor de los principales grupos financieros del mundo cayó a menos de la mitad, en muchos casos a menos de un tercio.

Pero además los bancos estaban vinculados entre sí de muchas maneras. La desregulación de los mercados financieros había favorecido esa integración: los derivados estadounidenses se compraban en Europa o Japón, y viceversa. Varios países europeos, además, habían experimentado sus propias burbujas bursátiles en esa década: una burbuja inmobiliaria en España, en el Reino Unido, burbujas financieras en Irlanda, Islandia, Portugal. En cadena, las instituciones financieras amenazaron con declararse insolventes. Los gobiernos tuvieron que intervenir para rescatarlas. Así con el Commerzbank y el IKB de Alemania, Bankia en España, BNP-Paribas en Francia, Fortis e ING en Holanda, el Royal Bank of Scotland, Northern Rock, Bradford & Bingley y Lloyds TSB en el Reino Unido.

Siguió la crisis económica, como era de esperar. La lógica es fácil de entender: baja el precio de las casas, aumentan las quiebras, los desahucios; esa disminución de riqueza provoca una reducción del consumo, y al bajar la demanda se ajusta también a la baja la producción; aumenta el desempleo, baja el consumo, aumentan las quiebras. El resultado fue que el año siguiente todas las economías de la OECD, y buena parte de las economías periféricas, entraron en recesión. El producto global disminuyó en más de medio punto, incluyendo caídas de entre 4 y 5 por ciento en Japón, Alemania, Reino Unido y España, del 7 por ciento en Islandia e Irlanda.

En todas partes se encareció el crédito. Aumentaron vertiginosamente los indicadores de riesgo, y con ellos el costo de la deuda pública.

EL DESTINO DE LA PROFESIÓN ECONÓMICA

No nos interesa seguir la evolución de la economía mundial, salvo en algunos detalles: políticas contracíclicas, estímulos, nacionalizaciones, legislación financiera, correcciones que hubieran sido impensables unos años atrás. Para nuestra historia importa sobre todo que la crisis no fue un puro accidente. El sistema que la ocasionó fue diseñado deliberadamente, con el propósito de favorecer la clase de movimientos financieros que ocasionaron el desastre. No es que la crisis fuese imposible de prever, sino que el modelo decía que no podía ocurrir.

Ya lo hemos visto. En los veinte años anteriores la economía estadounidense, en menor medida la del resto de los países centrales, había tenido un crecimiento más o menos sostenido, cortado por episodios de crisis bastante breves. Fue lo que se llamó la Gran Moderación (sin mayor precisión, va de 1984 a los primeros 2000). Se suponía que los economistas habían alcanzado una comprensión cabal del funcionamiento de la economía, y que la desregulación, la liberalización, la integración de los mercados, permitían que las fluctuaciones económicas se redujesen hasta ser insignificantes. Y por lo tanto, había por delante un largo periodo de estabilidad, crecimiento y prosperidad global.

La clave del nuevo orden estaba precisamente en el mercado financiero, donde la liberalización había eliminado finalmente los altibajos típicos del ciclo de negocios. En 2006, Ben Bernanke, presidente entonces de la Reserva Federal de Estados Unidos, explicaba en el Congreso que era necesario mantener sin regular el mercado, los movimientos de dinero: “el mejor modo de vigilar los fondos de inversión es a través de la disciplina del mercado —que ya ha mostrado su capacidad para ordenarlos”. Eso, a un año del desastre.

El principal soporte teórico de esa idea, ya lo mencionamos, era la Hipótesis de los Mercados Eficientes. Es una derivación de la definición de Hayek, del mercado como mecanismo para procesar información. En dos frases: el precio es el indicador que incorpora toda la información que poseen por separado miríadas de agentes económicos, que compran y venden; no hay modo de que el mercado se equivoque, precisamente porque su operación es mecánica: cada quien sabe lo que quiere comprar, lo que quiere vender, y a qué precio, y el mercado refleja eso, sin más. Siempre pone el precio correcto.

El mercado financiero moderno es de hecho el ejemplo perfecto de ese mercado, porque la tecnología permite obviar todos los obstáculos físicos para el movimiento del dinero. Las acciones, los bonos, cualquier activo financiero, incorporan en su precio toda la información relevante, lo que saben todos los posibles compradores en todo el mundo: empresas, bancos, calificadoras, intermediarios, inversionistas. El precio es la mejor estimación posible de su valor. Eso significa que no puede haber burbujas, precios irracional, infundadamente altos, porque en el momento en que el precio de un activo se elevase por encima de su valor real, los especuladores se apresurarían a venderlo, y el precio bajaría de nuevo.

En resumen: en un mercado enteramente libre no se pueden producir burbujas, y si llegaran a formarse, no podrían durar. O sea, que no puede haber crisis financieras que respondan a esa clase de movimiento.

Pero la crisis ocurrió. En el más libre de los mercados, el más ágil, global, el que teóricamente tendría que haber sido el más eficiente. Y ocurrió a partir del movimiento clásico de una inflación de precios, una burbuja especulativa, y una caída súbita, que arrastró a todos los bancos. Un proceso acentuado por la multiplicación de los instrumentos de ingeniería financiera que se habían diseñado precisamente para garantizar la estabilidad, y la disminución del riesgo. Sin pensarlo mucho, cualquiera pensaría que la Hipótesis de los Mercados Eficientes está desfondada. Que fracasó de modo

escandaloso, y que tendría que haber sido abandonada sin más. Es interesante que no haya sido así. Muchos economistas la defienden años después con la misma seriedad y con la misma energía que antes. No es ocioso tratar de entenderlo.

Hay muchos motivos para que los economistas, los neoliberales se entienda, se resistan a abandonar la Hipótesis de los Mercados Eficientes, con todas sus derivaciones. El primero, el más simple, es que están profunda e íntimamente convencidos de la verdad del programa: creen en él. Y una creencia no es fácil de desarraigar. Desde luego, no bastan los hechos, ninguno, porque una creencia no se puede refutar. El mecanismo lo explicó hace tiempo Leon Festinger, es lo que se llama “disonancia cognitiva”: cuando a un individuo que cree intensamente en algo se le presentan pruebas indiscutibles de que está equivocado, lo más frecuente es que se afirme en su creencia, con más firmeza incluso. La nueva información produce un efecto de disonancia que resulta incómodo, desagradable, difícil de soportar, y es necesario eliminar uno de los términos. Para mantener la identidad, lo más sencillo es conservar la creencia, y prescindir de los hechos.

Pero hay otros motivos. Para los economistas también se trata de la defensa de su profesión, porque lo que está en entredicho es todo el edificio de lo que han aprendido, enseñado y publicado durante años. Están en juego su profesión, su carrera, su imagen, sus honorarios profesionales. Durante muchas décadas la economía neoclásica ha alardeado de su carácter científico, en comparación con las demás disciplinas sociales, precisamente porque se apoya en esa clase de modelos formales. La reacción estándar es la de John Cochrane, de la Universidad de Chicago, cuando le preguntaron qué quedaba en pie de la Hipótesis de Mercados Eficientes después de la crisis: “Bien, queda todo, ¿por qué no? Se trata de ideas muy serias, que no se pueden descartar sólo por lo que uno lee en el periódico”.

En su famoso artículo, Friedman sostenía que no importa que los modelos sean absolutamente irreales, si permiten hacer predic-

ciones acertadas. Después de 2008 el problema son las predicciones. La reacción, la de Cochrane y otros muchos, consiste en cerrar el campo: la economía es asunto de especialistas, los legos no entienden. Su superioridad, y su condición de científicos, son garantizadas mediante el aislamiento corporativo. Sólo se admite la opinión de quienes comparten sus premisas.

También importa, y acaso sea lo que más pesa a fin de cuentas, el relativo aislamiento de la profesión económica. En general, en los artículos en revistas académicas de economía se citan sólo artículos de otras revistas de economía, todos de la misma inclinación teórica, y sólo rara vez las de otras disciplinas. La mayoría de los economistas están convencidos de que el empleo del álgebra hace que la economía (neoclásica) sea más “científica”, sin comparación, y por eso miran con desprecio a la sociología, la antropología, la historia, y desconfían de los programas de investigación multi-disciplinaria. Verdaderamente, no ven que pueda haber un piso común. O sea, que es difícil que puedan ver los errores más básicos, o discutir con alguna seriedad los fundamentos de la disciplina. Por otra parte, la economía académica ofrece la clase de soluciones simples, lógicas, indudables, que necesitan los políticos y los periodistas —y eso hace que sus opiniones se coticen muy bien, porque son muy útiles (ideológicamente). Todo contribuye a confirmar la idea de su superioridad. La Hipótesis de los Mercados Eficientes es sólo un ejemplo, tan resistente como el sistema entero de premisas, modelos, conjeturas.

Algo más, algo menor, pero acaso no del todo irrelevante: la defensa de los modelos, y del programa neoliberal que se sostiene en ellos, es también la de un conjunto de intereses económicos y políticos muy concretos, difíciles de soslayar. Los economistas más influyentes, y los departamentos de economía más influyentes, forman parte de un circuito de empresas de consultoría, agencias de evaluación, burocracias públicas y privadas dominadas por el dinero de los grandes bancos, y de las principales corporaciones empresariales. Se antoja difícil imaginar que los sueldos que reci-

ben no influyan en absoluto sobre su trabajo, y que lo que enseñan en clase y lo que descubren en sus modelos, y lo que recomiendan a los legisladores, no tengan nada que ver con los intereses de quienes están financiando todo ello.

De hecho, es un caso para libro de texto de conflicto de intereses: si se descartara la Hipótesis, si se admitiera que los mercados no son eficientes en ese sentido, que se pueden producir burbujas y quiebras, especulación, ciclos que llegan a ser catastróficos, entonces habría que concluir que hace falta alguna clase de regulación, poner límites a lo que se puede hacer en los mercados financieros. Que es precisamente lo que han tratado de impedir, con notable éxito por cierto, los bancos de todo el mundo después de la crisis (para preservar el negocio, en los mismos términos que lo tenían antes).

No sólo eso. Si se pueden producir burbujas, y es evidente que sí, eso significa que el mercado no asigna los precios correctamente, no procesa bien la información. Alguien “engaña” al mercado, alguien es engañado por las señales del mercado. Y por lo tanto, carece de fundamento la idea de que la política económica sea irrelevante porque los agentes anticipan los efectos de cualquier movimiento, y lo neutralizan. Si las señales del mercado pueden resultar así de engañosas, hace falta replantear los términos de la discusión sobre la política económica.

En la argumentación más concreta, y más técnica, la defensa sigue una pauta conocida, frecuente incluso, en la historia de la ciencia, que se conoce como Tesis de Duhem, o Duhem-Quine. En términos muy simples, la tesis sostiene que una teoría científica no puede ser sometida a prueba directamente mediante un experimento, puesto que la formulación del experimento requiere de un número indeterminado de hipótesis auxiliares, y cualquiera de ellas puede determinar el resultado; o sea, que si un hecho empírico —o el resultado de un experimento— no se ajusta a lo que había predicho la teoría, siempre se podrá invocar una infinidad de hipótesis auxiliares para explicar por qué ese caso concreto es

una excepción, irrelevante. Así se ha hecho. Se han invocado acontecimientos externos, hechos azarosos, se ha reformulado la hipótesis, se ha dicho que para demostrar que es falsa tendría que demostrarse que los especuladores se aprovechan masiva y cotidianamente de las burbujas.

En todo caso, como dice John Quiggin, si la Hipótesis de los Mercados Eficientes es compatible con la Crisis del 29, con las varias burbujas tecnológicas e hipotecarias de las últimas décadas, con la crisis global de 2008, entonces no dice nada muy relevante —porque se puede llamar eficiente a cualquier cosa.

TEMA CON VARIACIONES

La crisis contribuyó a revitalizar algunos programas de investigación en economía, variaciones más o menos significativas de la tradición neoclásica que pudieran dar cuenta de la burbuja. Entre las alternativas más populares está lo que se ha llamado “economía conductual” (*behavioural economics*), que introduce algunas correcciones al esquema de racionalidad habitual. El cambio es menos profundo de lo que puede parecer a primera vista.

Robert Shiller, George Akerlof, Robert Frank, habían descubierto tiempo atrás que los seres humanos no se comportan en realidad como agentes puramente racionales. Y que, de hecho, en bastantes aspectos, son más bien irracionales. Pero que esa irracionalidad puede explicarse, y ayuda a entender fenómenos económicos extraños, contraintuitivos. Por ejemplo, el hecho de que la gente se resista a sufrir una reducción nominal de su salario, aunque eso vaya a ocasionar inflación, y a la larga resulte en una baja de su salario real.

La idea era muy atractiva porque permitía elaborar una explicación tranquilizadora de la burbuja, y de la debacle: la irracionalidad de los agentes —la exuberancia irracional, según la frase de Keynes, que se consagró vía Greenspan, y Shiller. Significaba que

no había nada fundamentalmente equivocado en la teoría económica, nada que corregir, y sobre todo nada equivocado con las reglas (o la falta de reglas): el mercado funciona bien, los precios transmiten la información correcta, la economía retorna siempre al equilibrio, pero hay seres humanos irracionales que de vez en cuando provocan un desarreglo como el de 2008.

A pesar del entusiasmo con que se acogió el proyecto, como alternativa no ha dado mucho de sí. Las explicaciones que puede ofrecer son de poco alcance. En primer lugar, la idea de que los seres humanos sean en alguna medida, en algún sentido, irracionales, que no se limiten a calcular, es una pura obviedad para todas las demás ciencias sociales. No es una sorpresa, ni dice nada nuevo. La materia prima de la antropología, la sociología, la historia, es precisamente esa: jerarquía, devoción, honor, identidad, virtud, parentesco. Sólo el aislamiento profesional de los economistas ha permitido que descubriesen una novedad en ello —es nuevo sólo para economistas, que sólo hayan leído economía.

Por otra parte, hablar de irracionalidad en los ejemplos de los que se ocupa la economía conductual parece un poco excesivo. Irracional puede ser la militancia fascista de los años treinta, la devoción de las nuevas sectas, la fantasía identitaria de hutus, flamencos o catalanes. La economía conductual no se refiere a eso. Es irracional en sus términos cualquier desviación del modelo formal de la racionalidad maximizadora. En general, en sus ejemplos, se trata de desviaciones muy menores, que se explican mediante hipótesis sociológicas triviales, de sentido común. Pero permiten mantener el esquema básico de la conducta como maximización de utilidad. Sólo hace falta modificar, según cada caso, la definición de utilidad. Individuos que siguen siendo racionales, egoístas, calculadores, y que quieren maximizar su utilidad, se comportarán de un modo distinto al que suponía el modelo neoclásico original porque su función de utilidad se ha modificado —y ahora hay que considerar la “ilusión del dinero”, la “confianza” o algún otro factor.

Si se piensa un poco, la economía conductual no puede explicar por qué ni cómo se crearon los derivados financieros, ni el crecimiento de la banca en la sombra, ni la estructura jurídica que permitió la crisis. Mantiene los supuestos básicos, el método y la estructura teórica de la economía neoclásica. Por otra parte, no es verdadera psicología. No considera el contexto real de las decisiones. Ofrece formalizaciones como las de los modelos de siempre —y la ilusión de una explicación unificada.

La crisis también hizo que se prestara atención nuevamente a las ideas de Hyman Minsky, que tienen mucho más interés. No había, en rigor, nada nuevo, porque Minsky había elaborado sus tesis en los años setenta y ochenta. Pero entonces iban a contracorriente de la riada neoliberal, y no se les prestó mucha atención. Después de la crisis, parecía especialmente útil, atinada, su explicación de los mercados financieros. En particular, la que Minsky llamaba la “hipótesis de la inestabilidad financiera”. Vale la pena verla con calma.

La hipótesis tiene aspectos empíricos y teóricos. En el terreno empírico está el hecho observable, patente, obvio, de que las economías capitalistas atraviesan cada tanto tiempo por periodos de inflación y deflación, que siempre amenazan con salirse de control. El funcionamiento normal del sistema económico hace que la inflación provoque mayor inflación, y que la deflación contribuya a acentuar la deflación. Los gobiernos parecen incapaces de contener el deterioro, en un caso u otro. El hecho de que existan esos ciclos es prueba de que la economía no se comporta como sugieren los modelos clásicos: no es un sistema en equilibrio, ni tiende al equilibrio. Esa es la parte empírica, está a la vista para quien quiera verla. Es un hecho: hay burbujas y hay recesiones; la novedad de lo que dice Minsky es que no obedecen a la intromisión de factores externos, contingentes, sino a la lógica del sistema (tampoco es algo insólito, dicho sea de paso).

En su dimensión conceptual el argumento de Minsky es una elaboración de las ideas de Keynes, Irving Fisher (1933), Charles

Kindleberger (1978) y Martin Wolfson (1986). La originalidad está en la síntesis, y en la relativa simplicidad de la síntesis.

A diferencia de los modelos de economía neoclásicos, que suponen que la operación de la economía consiste en la distribución de recursos, Minsky piensa que la lógica que mueve al sistema es la acumulación. Y eso implica que hay que considerar la evolución en un tiempo real, de calendario. Es decir, que no basta con analizar la distribución de recursos en un momento dado, sino que hay que tener en cuenta el paso del tiempo, porque afecta al comportamiento de todos.

La explicación es un poco larga, pero creo que vale la pena. El desarrollo del capital necesita entre otras cosas el intercambio de dinero presente por dinero futuro —se llama crédito. El dinero presente se dedica a inversión, a cambio de las ganancias que se generarán en el futuro. Funciona así. Para producir cualquier cosa, las empresas necesitan diferentes clases de activos: edificios, maquinaria, materia prima, etcétera; mucho de eso tiene que financiarse con dinero prestado, que la empresa se obliga a pagar en un plazo determinado —cuando espera tener ganancias que se lo permitan. Los bancos son la pieza clave para esa operación: reciben dinero en depósito, lo prestan a las empresas, reciben el pago con intereses, y lo devuelven a los depositantes. O sea, que lo que ofrece el banco es un nexo temporal.

El dinero llega a las empresas como respuesta a las expectativas de ganancia, y retorna de las empresas a los acreedores conforme las ganancias se realizan. Si se espera que una empresa tenga ganancias en el futuro, habrá alguien dispuesto a prestarle dinero para invertir en su producción. Y cuanto mayor sea la ganancia esperada, mayor la cantidad de gente que querrá invertir. Ése es el esquema básico.

El pasado, el presente y el futuro están vinculados por un sistema de relaciones financieras que pueden ser más o menos complejas, a medida que se sumen capas de intermediación entre los dueños del dinero y quienes lo invierten para producir. En el ori-

gen hay empresas que necesitan dinero para invertir, y hay inversionistas que prestan para participar de las ganancias. Ahora bien, para entender el funcionamiento concreto de una economía hace falta entender la naturaleza del crédito, de la inversión, del endeudamiento, es decir, el modo en que se financia la producción. Porque no todos los créditos suponen el mismo riesgo, no todas las inversiones generan la ganancia esperada.

En el esquema que propone Minsky, hay tres formas básicas de endeudamiento, que implican diferentes relaciones entre deuda e ingresos. Las empresas “conservadoras” (*hedge*) son las que pueden pagar todas sus obligaciones financieras con su flujo de caja. Las empresas “especulativas” pueden cubrir sus obligaciones sólo a cuenta de sus activos, y normalmente tienen que posponer pagos, cubriendo tramos con nuevo endeudamiento. Finalmente, las empresas “ponzi” no pueden cubrir ni el principal ni los intereses con su flujo de caja, y tienen que vender activos para pagar a sus acreedores —con lo cual baja el valor de sus acciones a la vez que aumenta su deuda.

De ahí se derivan muchas cosas. Nos interesan algunas. El primer teorema de Minsky establece que hay regímenes de financiamiento en que las economías son estables, y regímenes en que son inestables (si aumenta la proporción de inversión especulativa o en esquemas “ponzi”, está claro). El segundo teorema es que durante los periodos de prosperidad las economías transitan de las relaciones financieras estables a las inestables, del modo conservador al especulativo.

En síntesis, el proceso es así. En los periodos de crecimiento económico las ganancias de las empresas aumentan, pero aumenta también su endeudamiento. En la medida en que continúa la prosperidad durante un tiempo más o menos largo, se esperan cada año ganancias mayores, y hay más gente deseosa de prestar dinero para inversión, porque la ganancia es segura. El resultado es que las empresas se endeudan más, para producir más, y obtienen mayores ganancias. Y en consecuencia hay más dinero para invertir.

Comienza a producirse una burbuja. Las empresas más conservadoras adoptan actitudes especulativas, porque se tiende a sobreestimar la ganancia futura —siempre se espera ganar más, se necesita invertir más, y hace falta pedir prestado. La lógica se mantiene mientras se mantienen las expectativas de crecimiento, pero con empresas cada vez más endeudadas. La economía entra a un periodo inflacionario. En cuanto los gobiernos tratan de controlar la inflación mediante políticas de restricción monetaria, elevando las tasas de interés por ejemplo, la deuda se vuelve más gravosa: las inversiones especulativas se convierten en sistemas “ponzi”, y el valor de las inversiones “ponzi” se evapora.

El sistema estable, de inversiones conservadoras, evoluciona hacia un sistema inestable, de inversión especulativa, precisamente como efecto de la estabilidad.

La conclusión de Minsky, que escribe en los años ochenta, es que el sistema financiero es inestable por definición. Y está sujeto a esa clase de ciclos, auges y caídas, no como consecuencia de choques externos, no por azar, sino por su propia lógica: porque la expectativa de ganancias tiende a favorecer actitudes especulativas. La hipótesis cuadra a la perfección con la crisis de 2008. El problema es que de ahí se deriva la necesidad de establecer reglas que moderen ese movimiento cíclico, que impidan que el entusiasmo especulativo ponga en riesgo el funcionamiento de la economía.

REACCIONES, REMEDIOS, PROTESTAS, Y VUELTA A EMPEZAR

La crisis comenzó en el sistema financiero de los Estados Unidos, en los años siguientes tuvo repercusiones más o menos graves en el resto del mundo. En un principio, el impacto lo resintieron sobre todo las instituciones bancarias de los países centrales, ya lo hemos anotado. En Estados Unidos, en buena parte de Europa: Reino Unido, Irlanda, Holanda, España, fue necesario que intervi-

niese el Estado en operaciones millonarias de rescate, para evitar la quiebra de los bancos. Eran demasiado grandes, pesaban demasiado en la economía para dejar que quebrasen. La historia es conocida. Adicionalmente, en casi todas partes se adoptaron políticas de estímulo para contener, o moderar, algunos de los efectos más graves de la crisis, y evitar una recesión más aguda todavía. Por cierto, fue la recomendación del FMI en esos años: aumentar el gasto público de manera rápida y sostenida, hasta un monto equivalente al 2 por ciento del producto.

La combinación de la debacle financiera, la caída de los ingresos fiscales, y el aumento del gasto en el rescate bancario, en los programas de estímulo y en algunos renglones del gasto social, hizo que muchos estados vieses aumentar dramáticamente el déficit, y el endeudamiento. Insisto: no voy a seguir la historia económica, sino la de las ideas que surgieron en esos años.

Contra lo que podría haberse esperado, la crisis produjo una vigorosa reacción del neoliberalismo, una nueva gran ofensiva que en mucho recuerda a la de los años ochenta —y que permite entender el nuevo orden.

En los primeros años, cuando había que inyectar masivamente dinero público a los bancos, al calor de las protestas callejeras: el movimiento *Occupy* en Estados Unidos, el 15-m en España, etcétera, ganó visibilidad la crítica académica del modelo neoliberal. No había dejado de haberla nunca, pero con la crisis ganó autoridad, audiencia; alguna prensa se hizo eco de las críticas, algunos políticos también, y adquirió relevancia un nuevo repertorio de autores, de inclinaciones distintas, más o menos radicalmente opuestos al programa neoliberal, o a algunas de sus implicaciones: Paul Krugman, Joseph Stiglitz, Steve Keen, John Quiggin, Thomas Picketty, y viejos autores como Minsky, Karl Polanyi, Robert Skidelski, e incluso Keynes, desde luego. No había ahí ningún programa concreto, nada coherente. Pero el conjunto contribuyó a formar un clima de opinión adverso al neoliberalismo —o por lo menos reticente.

Los programas de estímulo económico, por otra parte, parecían indicar que los estados buscaban una solución, digamos, keynesiana. No fue así. La reacción comenzó pronto.

Esas dos cosas, la nueva visibilidad de las críticas y la expansión general del gasto público, la primera en tres décadas, contribuyeron a crear un clima cultural idóneo para la reconstrucción del neoliberalismo. Nuevamente, como en los años setenta, el neoliberalismo era la posición que parecía minoritaria: subversiva, rebelde, iconoclasta, la de los inconformes, los enemigos del statu quo —los partidarios de la libertad. El Adam Smith Institute, buque insignia del pensamiento neoliberal, recuperó a partir de 2010 el tono apocalíptico de los primeros tiempos. El movimiento del Tea Party en Estados Unidos, de modo parecido, se convirtió en el partido de la gente menuda, en contra de la burocracia derrochadora de Washington.

Otra vez, como en los setenta, el Estado es el enemigo. Un Estado excesivo, deficitario, endeudado, que gracias a un pequeño salto lógico resulta ser el culpable de la crisis. Y la solución es siempre el mercado.

Como remate, volvieron a circular algunas viejas interpretaciones de la Gran Depresión de 1929, que hacían responsable de ella al gobierno de Franklin D. Roosevelt (1933-1945), y a la política del *New Deal*. La idea básica de todas ellas era que la economía estadounidense se habría recuperado mucho más rápido si se hubiese dejado que el mercado se arreglara por sí solo, sin interferencias. Apareció de nuevo la explicación de Friedman y Schwartz, que culpaba a la política monetaria de la Reserva Federal, también la de Mises, para quien el gran problema había sido la rigidez de los salarios, y los programas de ayuda, que habían impedido que el mercado laboral se ajustase de inmediato.

El motivo básico de la ofensiva neoliberal a partir de 2010 ha sido la austeridad. En el espacio público la idea suele presentarse con un tono moralizante: la necesidad de ahorrar, no gastar más de lo que se tiene, cosa que se explica muy bien en la prensa con el

cuento de un ama de casa previsora, que ahorra, y otra que derrocha lo que no tiene, y termina en la ruina. En una primera versión, el problema era el endeudamiento en sí mismo. La idea era que la deuda pública era un obstáculo para el crecimiento económico. Venía de un texto de Carmen Reinhart y Kenneth Rogoff, que pretendía demostrar, con ejemplos históricos, que si la deuda pública llegaba a un determinado nivel, 90 por ciento del producto, la economía dejaba de crecer, y entraba en recesión. La afirmación era contundente, y muy grave. Hubo varios intentos de reproducir el ejercicio de Reinhart y Rogoff, para comprobar o matizar su tesis. Ninguno tuvo éxito. Los datos eran inexactos. Aparte de que el ejercicio comparaba países en situaciones tan dispares que el resultado no podía ser significativo. No obstante, a pesar de que académicamente la tesis no tiene defensa, en el espacio público se repite todavía de vez en cuando como si fuese una verdad demostrada, irrefutable: la deuda es un obstáculo para el crecimiento.

Otra versión, más sofisticada, más agresiva, ha sido la tesis de la “austeridad expansiva”. Depende de dos afirmaciones. La primera, que la crisis es consecuencia de un exceso de gasto público, consecuencia de estados que gastan más de lo que ingresan. La segunda, que la recuperación económica requiere que el Estado se haga a un lado, que reduzca su deuda, que reduzca el gasto, y deje lugar a la iniciativa privada. La austeridad favorecerá la expansión.

Bien: la primera afirmación es patentemente falsa. La crisis se originó en el sector financiero, en la banca privada, como consecuencia de una burbuja inmobiliaria. El gasto público no tuvo nada que ver en ello. Eso descontando que muchos estados, varios de los estados europeos más afectados por la crisis, tenían superávit en los años anteriores. En España, por ejemplo, la seguridad social entró en déficit sólo dos años después de iniciada la crisis —como consecuencia básicamente del desempleo. La segunda afirmación es problemática también. Es difícil argumentar que falta espacio para la inversión privada cuando hay una enorme proporción de recursos sin utilizar. No faltan oportunidades para in-

vertir, al contrario. Las virtudes expansivas de la austeridad son por lo menos dudosas: en condiciones de elevado desempleo, como es el caso de 2008 en adelante, la reducción del gasto público reduce todavía más la demanda, reduce la inversión y acentúa la tendencia depresiva.

Las consecuencias recesivas de las políticas de austeridad comenzaron a verse pronto, en todas partes. No obstante, se mantuvieron, sobre todo en Europa. El momento decisivo llegó con la crisis de la deuda soberana de Grecia, Portugal, Irlanda, España, que sirvió de apoyo práctico para remachar la doctrina de la austeridad.

Tiene interés ver el caso con algún detalle. Normalmente, cuando un país enfrenta un desequilibrio grave tiene la opción de devaluar su moneda: eso hace que disminuyan en términos reales los salarios, que disminuyan los costos de producción, que sea más fácil exportar, y que por esa vía se reactive la economía. Los países del euro no tenían el recurso de la devaluación, ni de la emisión de moneda, para corregir sus desequilibrios. No podían apoyarse en un banco central para cubrir los gastos del Estado. De modo que necesitaban contratar deuda en el mercado para financiar el gasto. El temor a un posible impago (temor real, temor inducido, temor fingido) hizo que aumentase vertiginosamente la prima de riesgo para todos ellos, de modo que endeudarse empezó a resultar cada vez más caro. La solución que impuso el Banco Central Europeo fue la austeridad, es decir, reducir el gasto público, reducir el gasto social, congelar los salarios públicos, las pensiones, para contraer el déficit —de modo que disminuyese la prima de riesgo, por la confianza de los mercados, y fuese más fácil pagar la deuda. En todos los casos, la política resultó contraproducente. La reducción del gasto público acentuó la recesión, con lo que bajaron los ingresos fiscales y aumentó proporcionalmente el peso de la deuda.

El Banco Central Europeo, y los demás bancos centrales, que habían visto pasar la burbuja sin hacer nada, y habían dejado pa-

sar la crisis, encontraron una ocasión para reafirmar su autoridad en la lucha contra la inflación. En condiciones de deflación, es decir, de caída de los precios, resultaba por lo menos extraño, pero era el recurso más sencillo para disciplinar al Estado, e imponer la lógica del mercado financiero.

Vale la pena anotar, aunque sea en un aparte, que la crisis puso de manifiesto que el modelo de integración europea tal como se definió en el Tratado de Maastricht (1992) era en muchos aspectos la institucionalización del modelo neoliberal. La manera de construir el mercado común es transparente. Por una parte, hay rígidos estándares europeos para limitar el déficit público, la inflación, para controlar la política monetaria —un mandato de austeridad como piso común. Por otra parte, no hay estándares mínimos para la legislación fiscal ni laboral. Cabe casi cualquier cosa. Significa que los estados no pueden elevar el déficit, pero sí compiten para ofrecer condiciones fiscales más favorables (las de Luxemburgo, en el extremo), o mano de obra más barata.

PERSISTENCIA DEL ATRASO

En los países periféricos hay también movimientos de protesta en los primeros años del nuevo siglo, como consecuencia de la crisis. Anotemos para empezar la imprecisa idea de la alternativa “bolivariana” en Venezuela, Ecuador, Bolivia, también los movimientos de lo que se llamó la “primavera árabe” en Túnez, Libia, Egipto, Siria. Nada de mayor alcance. Nada equiparable al intento del Nuevo Orden Económico Internacional de los años setenta.

La pobreza, el subdesarrollo, el atraso, siguen siendo difíciles de explicar en los términos del programa neoliberal. Mucho más cuando se han puesto en práctica, ya durante décadas, las recetas básicas: privatización, apertura, desregulación, liberalización comercial, reducción del gasto público, control de la inflación. Hecho todo eso, los resultados han sido en general decepcionantes.

Mayor desigualdad, concentración del ingreso, y un crecimiento menor, como mucho la mitad, de lo que fue en los años sesenta y setenta (con la excepción de China, y en menor medida India).

El problema no es difícil de ver. El libre movimiento de las fuerzas del mercado no ha producido el desarrollo económico que se había prometido. Ni siquiera un crecimiento equiparable al de las décadas anteriores. Seguramente no había motivos para esperar que hubiese sido así, puesto que no hay ningún ejemplo histórico de una sociedad que se haya desarrollado gracias a una política como la que preconizan los neoliberales (en los países centrales, como entre los “tigres asiáticos”, el desarrollo fue producto de décadas, siglos a veces, de proteccionismo, subsidios, ingeniería inversa, control de cambios). Pero el neoliberalismo no puede hacerse cargo de la historia en esos términos. Su modelo económico aspira a una validez universal, ajena a cualquier contexto concreto. Se supone que es el modelo que siguen hoy los países centrales, y se supone además que es lo que explica su prosperidad. Y por lo tanto, se supone que cualquier país que aspire a esos niveles de bienestar tendrá que adoptar ese sistema económico, normativo, institucional.

La pobreza de los países periféricos representa un problema, sobre todo porque no se puede cambiar el modelo económico. No hay nada que hacer, sino insistir en lo mismo. Apertura, privatización, desregulación. Si el libre mercado es la solución más eficiente, si es la vía para el desarrollo, si es el mejor modo de aprovechar los recursos, y las ventajas comparativas, entonces el atraso es un problema de difícil solución, imposible en realidad, cuando ya no se puede pedir más apertura ni mayor liberalización. Es una anomalía.

No han faltado intentos de explicación en los últimos años. El problema es que tienen que dejar fuera la historia, salvo como relato, si no se quiere poner en duda el modelo entero, y tienen que dejar fuera también los factores propiamente económicos, puesto que en ese terreno está claro que el mercado es la única solución

eficiente, y no hay mucho más que decir. Viene a quedar como objeto de análisis una especie de residuo, que sin duda tiene una historia, pero puede eliminarse.

La expresión ideal para nombrar ese residuo es “cultura”. Está más o menos en boga, como factor de explicación del atraso, desde hace muchas décadas, y se vuelve a ella cada tanto. Una alternativa interesante en los años del cambio de siglo fue la noción de “capital social”; un poco a la manera de Gary Becker, consiste en estudiar las relaciones sociales —vínculos, asociaciones, formas de sociabilidad— como unidades susceptibles de ser sumadas, acumuladas, invertidas, es decir, como “capital”, efectivamente. La formulación más imaginativa en esa línea ha sido la de Robert Putnam, que comparando el norte y el sur de Italia, como ejemplos de desarrollo y subdesarrollo, descubrió que la mayor densidad del tejido asociativo, el capital social, podía explicar la prosperidad del norte, y la pobreza del sur.

Otros dos motivos dominan la literatura académica, la discusión pública, las recomendaciones de los organismos internacionales: la educación y la legalidad. No corresponde una discusión más extensa, pero importa al menos dejar apuntado el tema. El énfasis en la educación, con todos los matices que se quieran añadir, está imbricado con la idea del mérito, la de la productividad marginal, también con la defensa del sistema internacional de patentes y derechos de autor. El énfasis en el derecho reproduce con variaciones los argumentos de Hernando de Soto, aprovecha el miedo global al crimen organizado, y mezcla delincuencia, corrupción, piratería, arbitrariedad, economía informal, derecho de expropiación. El proyecto más ambicioso en esa línea, en los primeros años del nuevo siglo, ha sido la obra de Daron Acemoglu y James Robinson. En la estela de lo que se ha llamado el neo-institucionalismo, descubren que el factor que explica la prosperidad (y la pobreza) son las instituciones. Las instituciones “incluyentes”, que favorecen el desarrollo, son básicamente las que encontramos en los países centrales: un sólido derecho de propiedad,

libertades, representación política; mientras que las “extractivas”, enemigas del desarrollo, son las del resto del mundo. Los jirones de historia que juntan son discutibles, como el esquema binario de lo extractivo y lo incluyente, también el nexo causal: no está claro que las instituciones liberales hayan producido el desarrollo, y que no haya sido a la inversa, o sea, que el desarrollo (ese desarrollo) haya producido determinada clase de instituciones.

Lo que me interesa subrayar es que el factor con el que se trata de explicar el atraso es siempre un residuo, ajeno al modelo económico: cultura, capital social, etcétera. De hecho, hace falta señalar el residuo porque eso permite dejar a salvo el modelo económico, que funcionaría correctamente, y produciría la prosperidad general, si no fuese por la cultura, la falta de educación, de capital social o respeto de legalidad.

Decía que en lo fundamental nada ha cambiado después de la crisis de 2008. Algo sí: el modelo neoliberal se ha consolidado, y ha encontrado en la crisis nuevos recursos para afirmarse.

