



MERCADO, ESTADO Y SOCIEDAD CIVIL

UN NUEVO REPARTO DE RESPONSABILIDADES

Antón Costas
Universidad de Barcelona

Resumen

La larga crisis que se inició en 2008 es en realidad la combinación de tres crisis en una: la crisis financiera, la crisis económica y la crisis fiscal del Estado. Esas crisis nos han permitido ver fallos importantes en el funcionamiento de nuestras economías de mercado pero también a nivel del sistema político y de la propia sociedad civil. Estos fallos han contribuido tanto a la generación de esas crisis como a intensificar sus efectos y requieren reformas. En este artículo no hemos entrado en el contenido y la estrategia de implementación de estas reformas. Solo hemos puesto de manifiesto los límites que tiene el análisis económico por sí solo a la hora de orientar esas reformas. Esos límites del conocimiento nos han llevado a resaltar la importancia de la democracia y de una sociedad civil activa, fuerte e independiente a la hora de reequilibrar ciertas tendencias que, en ausencia de un control social, muestran tanto el funcionamiento de los mercados como las políticas.

Abstract

The long crisis that began in 2008 is actually the combination of three crises in one: the financial crisis, the economic crisis and the fiscal crisis of the State. These crises have shown up important failings in the operation of our market economies and also in the political system and civil society itself. These failings have contributed both to the generation of these crises and to the intensification of their effects, and they require reforms. In this article we have not entered into the content of these reforms or an implementation strategy for them. We have merely made clear the limits of an economic analysis alone when it comes to guiding these reforms. These limits of knowledge have led us to stress the importance of democracy and an active, strong, independent civil society when it comes to rebalancing certain trends which, in the absence of social control, are shown by the operation of both markets and politics.

1. Introducción

La larga crisis que se inició en 2008 y aún perdura encierra en realidad, tres crisis en una: la financiera de 2008 y las dos crisis que le siguieron, la económica y la fiscal. Esta crisis nos ha permitido ver tres tipos de fallos importantes en el funcionamiento de nuestros sistemas políticos-económicos. Primero, «fallos sistémicos», relacionados con el funcionamiento de algunas instituciones económicas y políticas. Segundo, «errores de políticas», como fueron la liberalización financiera y las reformas fiscales de los años noventa o las políticas de austeridad aplicadas en la Unión Europea a partir de 2010. Y, tercero, «fallos de normas y reglas de comportamiento», relacionados con los fundamentos éticos del mercado, que han propiciado conductas directamente fraudulentas y conductas de «riesgo moral» (*moral hazard*).

Al analizar la literatura sobre la crisis llama la atención que la importancia otorgada a estos tres tipos de fallos parece estar relacionada con la dedicación profesional de cada uno de los analistas. Lo advertí por vez primera al coordinar un número monográfico de esta misma colección: «La crisis de 2008: de la economía a la política y más allá» (*Mediterráneo Económico* vol. 18, 2010). Esa publicación recoge las opiniones de doce economistas y once no economistas.

La lectura de sus contribuciones me hizo ver que los economistas acentuaban la importancia de los fallos regulatorios y los errores de políticas. Por su parte, los historiadores, filósofos, sociólogos, novelistas y periodistas enfatizaban los fallos morales y la *hybris* que, a su juicio, estaba detrás tanto del pensamiento económico dominante sobre los mercados desregulados como de la conducta de los actores privados, de los reguladores y de los gobiernos. Parece como si los economistas estuviesen interesados únicamente en la legitimidad económica del sistema de mercado, mientras que a los no economistas les interesara la legitimidad sociológica del mercado.

En este ensayo prestaré atención al tercer tipo de fallos que la crisis deja al descubierto, relacionados con los fundamentos éticos de la economía de mercado. Es decir, con aquellas virtudes, normas éticas y reglas de conducta que tradicionalmente se consideran necesarias para mantener a raya las conductas fraudulentas y lograr un compromiso entre la búsqueda del interés privado de los agentes y el interés general de la sociedad.

En este sentido, ha sido tradicional pensar que la sociedad de mercado, o «sociedad mercantil» como se le llamaba en el siglo XVIII, requiere la existencia de una «sociedad civilizada» en la que predominen virtudes como la confianza, la probidad o la prudencia, que a decir de Adam Smith era una de las principales virtudes que necesitan los negocios. Este tipo de virtudes, normas y reglas de comportamiento generan actitudes psicológicas y disposiciones morales que son esenciales para el funcionamiento de una sociedad basada en los contratos.

Más específicamente, veré en qué medida esas virtudes, actitudes psicológicas y disposiciones morales son generadas por la propia dinámica de funcionamiento del mercado o, por el contrario, han de venir de fuera, ya sea de la costumbre, de la religión o de la existencia de una ética de responsabilidad de la sociedad civil. Para dar respuesta a esta cuestión será útil hacer una pequeña excursión intelectual por la historia de las ideas de cómo se pensaron a lo largo de los últimos siglos las relaciones entre mercado y sociedad civil.

En todo caso, antes de abordar esta cuestión, me interesará referirme, aunque sea brevemente, al porqué de los fallos sistémicos y los errores de políticas que han quedado al descubierto con la crisis. Estos dos tipos de fallos son fundamentales para lograr dos objetivos imprescindibles a corto plazo. Por un lado, salir de la crisis. Por otro, lograr una recuperación sostenible e inclusiva. La cuestión que plantearé es si esos fallos son el resultado de la falta de un conocimiento teórico y empírico capaz de orientar a los gobiernos en la dirección del «interés general» o bien, por el contrario, provienen de decisiones políticas movidas por preferencias ideológicas o intereses particulares, que no tienen en cuenta el conocimiento económico existente.

Como veremos, las causas parecen no estar tanto en la ausencia de conocimiento como en los límites que tienen el análisis económico y la evidencia empírica a la hora de influir en la implementación de políticas. Tanto la historia económica como la experiencia que nos ofrece la crisis actual nos permiten ver que el conocimiento económico por sí solo tiene límites claros a la hora de orientar buenas regulaciones y políticas. La política europea de austeridad es un ejemplo paradigmático de la incapacidad del análisis económico por sí solo para inducir a los políticos a elegir buenas políticas. La resistencia de los intereses con que se encuentran

los reguladores al introducir reformas en la estructura y el funcionamiento de los mercados financieros es otro buen ejemplo de esos límites del análisis económico para impulsar regulaciones sistémicas adecuadas. Las limitaciones del análisis son aún más acusadas a la hora de influenciar las normas y reglas que necesita una sociedad de mercado para orientar las conductas hacia el interés general.

A la vista de estos límites del análisis, es necesario preguntarse con qué otros instrumentos cuentan las sociedades democráticas de mercado para hacer que las reformas institucionales y las políticas estén orientadas por el interés general de la sociedad y no por intereses corporativos o ideológicos. La idea que sostendré es que es crucial la existencia de una sociedad civil activa que, actuando en el marco de una democracia pluralista, sea capaz de producir un nuevo reparto de responsabilidades entre mercado, Estado y sociedad.

Este papel de la sociedad se ha visto debilitado en las tres últimas décadas por la ausencia de una ética de responsabilidad civil y un compromiso entre la búsqueda del interés privado y el interés general de la sociedad por parte de las élites económicas de las sociedades desarrolladas. Tal como señala Mark Mizruchi en un reciente y excelente libro sobre la sociedad norteamericana, esa ética de responsabilidad y compromiso por parte de las élites económicas existió durante las tres décadas siguientes a la Gran Depresión y la Segunda Guerra Mundial y produjo buenos frutos en términos de un capitalismo socialmente inclusivo, capaz, a la vez, de producir crecimiento, estabilidad económica y oportunidades para la mayor parte de la sociedad. Pero, señala Mizruchi, esta ética de responsabilidad de las élites de las grandes corporaciones norteamericanas se ha perdido en las tres últimas décadas de glorificación de los mercados desregulados y de globalización financiera. Este análisis pienso que es válido también para las élites económicas de las sociedades europeas. Esta situación requiere volver a reconstruir aquel compromiso de mediados del siglo pasado entre economía de mercado y democracia. Este compromiso necesita apoyarse en un nuevo reparto de responsabilidades entre mercado, Estado y sociedad.

Abordaré en primer lugar lo que la crisis nos deja ver en relación con los fallos del sistema político económico. A continuación, analizaré los límites del análisis económico a la hora de inducir reglas y políticas eficientes. Pasaré después a analizar con cierto detalle cómo se han contemplado a lo largo de los últimos siglos las relaciones entre mercado y sociedad civil, y cómo surgen las normas de conducta y reglas de funcionamiento de los mercados. Por último haré una breve referencia al reto que trae este inicio de siglo para buscar un nuevo reparto de responsabilidades entre mercado, Estado y sociedad civil.

2. Lo que la crisis nos deja ver

Como sucede cuando baja la marea, que, según un dicho popular, permite ver quién se estaba bañando desnudo, la crisis financiera de 2008 y las crisis económica y fiscal que le siguieron han dejado al descubierto carencias importantes en las normas y reglas de funcionamiento

de los mercados, con conductas de dudosa moralidad, cuando no ilícitas, de una magnitud inesperada. A la vez, la crisis permite evidenciar fallos sistémicos en el funcionamiento de las instituciones económicas y políticas, así como importantes errores de políticas. Esta distinción entre fallos sistémicos, errores de políticas y conductas de riesgo moral no siempre es fácil. Unos pocos ejemplos nos servirán para ilustrar estos fallos.

2.1. *Conductas de riesgo moral*

Los ejemplos más visibles de los fallos relacionados con las normas y reglas de conducta han tenido lugar en el sistema financiero. La crisis ha dejado al descubierto conductas financieras laxas, excesiva toma de riesgos, productos financieros cuestionables cuando no claramente fraudulentos, opacidad y ocultamiento. Los mecanismos de retribución de los altos directivos premian las actividades de riesgo y los resultados a corto plazo, en contra de la continuidad de las empresas y de los intereses del resto de actores implicados en la buena marcha de las empresas a largo plazo: accionistas, trabajadores, inversores, proveedores, clientes y gobiernos.

La extensión y magnitud de estas conductas fraudulentas y de riesgo moral en el ámbito de las finanzas ha sido espectacular. Los informes emitidos por las comisiones oficiales de investigación puestas en marcha en Estados Unidos y en el Reino Unido a raíz de la intervención pública de algunos bancos en situación de quiebra han documentado de manera exhaustiva y gráfica la gravedad de esas conductas. Un resumen de esos abusos, escándalos, fraudes, robos y otro tipo de prácticas inmorales y delictivas se pueden encontrar en nuestro libro *La torre de la arrogancia*, mencionado más adelante. Por otro lado, la información periodística en los casos de fraude financiero que están en los tribunales españoles hacen innecesaria, a los fines de este ensayo, mayor referencia.

La crisis no ha terminado con esas conductas. Las investigaciones en curso en Estados Unidos, en el Reino Unido y en la UE así como las sanciones que los organismos reguladores están imponiendo a grandes instituciones financieras globales muestran la continuidad y dimensión de esas conductas fraudulentas. Quizá una de las más graves ha sido la denuncia de la Comisión Europea de manipulación continuada del «Libor» por un grupo de grandes bancos europeos.

2.2. *Fallos regulatorios*

La explosión de la burbuja crediticia y de activos inmobiliarios, con su fuerte impacto en los balances de los bancos y de otras instituciones financieras y de seguros, planteó a los responsables políticos de los gobiernos occidentales un dilema. Si era mejor dejar quebrar a las instituciones financieras, haciendo responsables a los directivos, accionistas y prestamistas, o bien salir a su rescate con fondos públicos por temor a los efectos sistémicos de una quiebra. Tras un primer momento de duda en el caso de Lehman Brother's, tanto en Estados Unidos como en la Unión Europea se impuso la idea del *too big to fail*. El mantenimiento de esta regla

no escrita es una de las causas más importantes de las conductas de riesgo moral que se han dado y continúan produciéndose en el sistema financiero.

A pesar de que tanto en Estados Unidos como en la UE los gobiernos han ordenado a los organismos reguladores diseñar una nueva regulación que acabe con esa regla del *too big to fail*, pasados ya más de cinco de años de inicio de la crisis financiera las autoridades reguladoras no han sido capaces de cumplir ese mandato.

2.3. El analfabetismo financiero

La crisis financiera ha dejado al descubierto además un fallo importante de naturaleza sistémica relacionado con el comportamiento de los ahorradores e inversores. Se trata de lo que la literatura llama la *Financial Literacy*, el analfabetismo financiero de la población. La magnitud y extensión de este analfabetismo es muy importante y no es exclusiva de los países atrasados o emergentes. También es un rasgo muy extendido entre los países desarrollados en los que la sofisticación y complejidad creciente de los productos financieros y de ahorro convive con la falta de instrucción financiera más elemental por parte de los ciudadanos.

En un artículo reciente, Annamaria Lusardi y Olivia Mitchell, dos conocidas expertas en finanzas, han llevado a cabo una investigación («The Economic Importance of Financial Literacy», 2014) en la que plantean preguntas elementales sobre el funcionamiento del sistema financiero a una muestra de población de varios países. Las preguntas versan sobre el concepto de tipo de interés compuesto, el efecto de la inflación sobre el ahorro y el riesgo asociado a una operación bursátil. El resultado del estudio es revelador del analfabetismo financiero. Un porcentaje muy elevado de las respuestas muestra un elevado grado de desconocimiento. Así, entre la población norteamericana, en principio más familiarizada con el funcionamiento de los mercados financieros, solo un 30,2 % de los entrevistados acierta a responder correctamente. En Francia ese porcentaje es del 30,9 %, en Italia del 24,9 %, en Japón del 27 %, en Alemania del 53,2 % y en Holanda del 44,8 %. En el estudio no se incluyen datos para España. En el caso de los mercados emergentes la situación es dramática: solo un 3,7 % de la población rusa encuestada responde a las tres preguntas. Estos resultados llevan a las autoras a afirmar que, aun con esas diferencias, las poblaciones de los países desarrollados son en términos generales «analfabetas desde el punto de vista del conocimiento financiero».

A la vista del analfabetismo financiero de la población no debería extrañar que se hayan producido los abusos a los que acabamos de hacer referencia. Enfrentados a unas finanzas que utilizan productos de ahorro e inversión cada vez más sofisticados y difíciles de evaluar en cuanto a su rentabilidad y riesgo, la existencia de este analfabetismo es un elemento de riesgo sistémico.

Este problema no podrá resolverse solo con el aumento del control regulatorio previo sobre los productos financieros y de la exigencia de responsabilidad por las conductas de riesgo moral de los financieros. El camino es una mayor educación financiera de la población y, consecuentemente, una exigencia de mayor responsabilidad a los ahorradores e inversores

por sus propias decisiones financieras. De esta manera se logrará un mejor reparto de responsabilidades en el control de las prácticas fraudulentas. En este sentido, en un reciente libro sobre *Financial Democratization*, traducido al castellano con el título de *Las finanzas en una sociedad justa*, Robert J. Shiller, profesor de Finanzas en la Universidad de Yale y Premio Nobel de Economía, ha señalado que si de esta crisis no salimos con la convicción de que hay poner remedio a este fallo, se puede asegurar que volverá a repetirse.

2.4. Errores de políticas

Otro de los fallos que han emergido con la crisis son los errores de políticas económicas, errores que están tanto detrás de las causas de la crisis financiera de 2008 como de sus efectos en la intensidad de la recesión y en la crisis fiscal del Estado.

En este sentido, existe un consenso amplio entre economistas académicos y analistas de políticas en que la desregulación financiera llevada a cabo en los años 90 del siglo pasado ha sido una de las causas de la burbuja financiera y del sobreendeudamiento de las familias que finalmente llevó a la crisis financiera de 2008. Algo similar ha ocurrido con las políticas de reforma fiscal en los años noventa y principios de este siglo, llevadas a cabo tanto por gobiernos de ideología conservadora como socialdemócrata. Esas reformas fiscales redujeron las bases imponibles de los ingresos del Estado y contribuyeron a que, con la llegada de la crisis económica, el déficit fiscal se incrementase considerablemente. Otro ejemplo de errores de políticas ha sido el crecimiento incontrolado de muchas de las partidas de gasto público en las últimas décadas. La reducción de las bases fiscales y el aumento de los gastos públicos hacían prever una crisis fiscal del Estado, aunque los efectos de la crisis hayan acelerado su aparición.

Pero posiblemente el error de políticas más evidente y dañino han sido las políticas de austeridad llevadas a cabo en la Unión Europea a partir de la aparición del problema de la deuda griega en la primavera de 2010. Estas políticas han autoinfligido una segunda recesión a las economías de la eurozona, especialmente en los países más endeudados, llevando al paro masivo. El contraejemplo lo tenemos en la economía de Estados Unidos que, aún cuando estaba en peores condiciones en el inicio de la crisis financiera, al evitar la aplicación de políticas de austeridad no ha caído, como en el caso europeo, en una segunda recesión.

¿Cuáles han sido las causas fundamentales de estas transgresiones de las reglas de conducta de los mercados, de los fallos sistémicos y de los errores de política? Es tentador pensar que la mayor parte de esos fallos y errores se debe a un insuficiente conocimiento de los fundamentos científicos y empíricos de la regulación y de las políticas. Pero no es el caso. El problema no está en la insuficiencia del conocimiento económico existente, sino en las limitaciones que muestra el análisis a la hora de influir en el diseño de las reglas de conducta, de las regulaciones y de las políticas. Algunos ejemplos me servirán para poner de manifiesto esta limitación.

3. Límites del análisis económico

Los problemas que acabo de señalar no tienen que ver tanto con carencias en el estado del conocimiento económico disponible, como con la resistencia de los intereses financieros y de los gobiernos a utilizar ese conocimiento para diseñar buenas regulaciones y políticas. Algunos ejemplos nos permitirán documentar este argumento.

Tomemos, en primer lugar, el problema de las conductas de riesgo moral del sistema financiero relacionado con la regla no escrita pero efectivamente aplicada del *too big to fail*. Es decir, con la regla de que algunos bancos (en la vida real, todos) son demasiado grandes como para dejarlos caer en el caso de la mala gestión de sus gestores y accionistas los haya llevado a la quiebra. Hay un consenso profesional en que esta regla debe suprimirse, porque ha llevado a conductas de riesgo moral y es un incentivo para futuras crisis financieras. Sin embargo, la implementación de nuevas reglas que sustituyan la del *too big to fail* no está siendo fácil, ni presumiblemente lo será en el futuro.

Hay dos razones para esta dificultad, una relacionada con el análisis económico y la otra con el juego de la política.

En primer lugar, no está resuelto el debate entre si es mejor dejar de regular las decisiones de inversión de los bancos e introducir simplemente mayores exigencias de capital, suficientes para cubrir cualquier cuantía que puedan alcanzar las potenciales pérdidas derivadas de sus decisiones de inversión o, por el contrario, introducir regulaciones más exigentes de la inversión bancaria y fijar entonces las necesidades de capital de acuerdo con la ponderación del riesgo de cada tipo de inversión. Las sucesivas oleadas de normas de Basilea I, II y III no han resuelto esta cuestión. El problema de regular las inversiones bancarias es que en caso de quiebra existe una cierta responsabilidad pública que justifica el rescate. En segundo lugar, tampoco hay consenso técnico acerca de las reglas que han de utilizarse a la hora de enfrentarse a una quiebra bancaria. ¿Hay que hacer recaer la responsabilidad únicamente sobre los directivos y los accionistas de los bancos, o debe extenderse la responsabilidad también a los prestamistas (titulares de los bonos emitidos por los bancos) y aún a los propios depositantes? Esta cuestión se planteó de forma cruda en el seno de la zona del euro en el caso de la intervención de Chipre. También en el caso de las «preferentes» emitidas por las cajas de ahorros españolas. Y de nuevo ha vuelto a plantearse en el reciente caso de la quiebra y rescate público del Banco del Espíritu Santo en Portugal.

Como vemos, existe acuerdo en que el mantenimiento de esa regla es una invitación al riesgo moral, al fraude y a la conducta irresponsable de los financieros. Les da confianza en el caso de pérdidas que impliquen la posible quiebra de los bancos: siempre saldrá al quite el sector público para rescatarlos con cargo a los contribuyentes. Pero la dificultad para sustituir esa regla por una norma más responsable es enorme. De esta dificultad da noticia, además de los casos europeos que acabo de mencionar, la reciente declaración de los dos reguladores financieros en la que señalan su imposibilidad para atender el requerimiento que hace cinco años les hizo el Congreso para introducir una nuevas reglas de quiebra bancarias.

Pero la segunda y más importante razón que explica la dificultad de los reguladores para introducir nuevas reglas de comportamiento no es de tipo técnico, sino que está en el ámbito del juego de los intereses y la política. A pesar de la crisis financiera y de la enorme cantidad de recursos públicos utilizados en el rescate de los bancos, el peso e influencia política de los intereses financieros sigue siendo enorme. De la capacidad de resistencia a las reformas dan buena noticia las intervenciones públicas de personalidades como Mark Carney, gobernador del Banco de Inglaterra, o Christine Lagarde, directora general del Fondo Monetario Internacional, denunciando esa resistencia de los financieros. Estas denuncias son más expresivas y relevantes por venir de quien vienen. Las vías de esa influencia y capacidad de resistencia a las reformas son varias. Entre ellas, está la llamada «puerta giratoria», la rotación que existe entre el mundo financiero y el de la política en la mayor parte de los países. Por tanto, cambiar las reglas de comportamiento posiblemente exigirá también cambiar las normas actuales sobre este nexo entre negocios y política y a la inversa.

Algo similar puede decirse respecto a los límites del conocimiento económico a la hora de influir en el diseño e implementación de las políticas económicas. Los errores de políticas que he mencionado en el apartado anterior no son el resultado de fallos en el conocimiento sino del escaso poder que tiene el análisis a la hora de influir las decisiones y políticas de los gobiernos. Ese es, sin duda, el caso de la política de desregulación financiera puesta en marcha en 1998 con la decisión de la Administración Clinton de suprimir la legislación Glass-Steagall, que había estado vigente desde 1933 y que tan buenos resultados había dado. Y lo es también el de las reformas fiscales que durante los años noventa y primeros de este siglo debilitaron las bases fiscales del Estado para atender a las necesidades de gasto público. En ambos casos, esas políticas no tuvieron en cuenta la evidencia empírica existente sobre sus efectos. Fueron políticas basadas en preferencias políticas e ideológicas de los gobiernos, no en el interés general.

Pero el error de políticas más evidente y sangrante ha sido lo ocurrido con las políticas de austeridad aplicadas en la Unión Europea a partir de la segunda mitad de 2010, coincidiendo con la aparición del problema de la deuda pública en Grecia. El debate sobre las opciones de políticas que tenían los gobiernos para hacer frente a la recesión que provocó la crisis económica se planteó en todos los países, desde Estados Unidos, a Japón, China, Reino Unido y la Unión Europea. Las opciones eran dos. Por un lado, las políticas de estímulo monetario y fiscal para evitar las consecuencias recesivas de la caída del consumo y la inversión privada. Eso significaba primar el crecimiento y retrasar, en su caso, la reducción del déficit público y la deuda. Por otra parte, la política de austeridad pública orientada a dar prioridad a la reducción inmediata del déficit público y la deuda, relegando por tanto el crecimiento.

Existía un consenso muy amplio entre los economistas acerca de que, en las circunstancias en que se encontraban las economías, la mejor opción eran las políticas de estímulo. Sin embargo, la Comisión Europea, el Banco Central Europeo y los gobiernos nacionales hicieron oídos sordos a ese consenso profesional y optaron por las políticas de austeridad.

La razón de esa opción es un misterio. Sin duda, la austeridad era una idea peligrosa, como ha puesto de manifiesto Mark Blytz en un sugestivo y brillante ensayo con el mismo

título. El giro radical hacia la austeridad se llevó a cabo posiblemente por razones ideológicas y de intereses de los países acreedores. Pero, para justificarlo, las autoridades comunitarias y los gobiernos nacionales optaron por escuchar a los pocos economistas que les decían lo que querían oír. Ese fue el caso Alberto Alesina, catedrático de Economía en la Universidad de Harvard. En un estudio encargado por la Comisión Europea en 2010, Alesina sostuvo el argumento de la «austeridad expansiva». Es decir, que el recorte de gasto público, aún en plena recesión económica y desempleo, llevaría a la expansión de la economía.

En un primer momento, en 2010, el Departamento de Estudios del FMI, a través de un análisis de los multiplicadores del gasto fiscal, también sostuvo que una cierta austeridad era buena. Tendría un efecto negativo sobre la actividad económica y el empleo que se vería compensado por el efecto positivo de la austeridad sobre la reducción del déficit y sobre la reducción de los tipos de interés. Pero hay que reconocer el rigor y honestidad intelectual del Departamento de Estudios del FMI, dirigido por el catedrático de Economía Olivier Blanchard, cuando en el otoño de 2012 hizo toda una rectificación de su anterior defensa de la austeridad. Señaló los errores cometidos en el análisis de los multiplicadores y recomendó a las autoridades europeas cambiar la política de austeridad para dar prioridad a las políticas de crecimiento. Sin embargo, los responsables políticos europeos mantuvieron su empecinamiento en la austeridad.

El empeño de los gobiernos en llevar a cabo políticas insensatas e irracionales contrarias al interés general va más allá de las políticas económicas. Aunque se aleje un poco de tema abordado aquí en este ensayo, permítase una referencia más general al problema de los errores de políticas. En un magnífico libro titulado *La marcha de la locura. De Troya a Vietnam*, la historiadora norteamericana Barbara Tuchman estudió esta tendencia a la irracionalidad en las políticas. Descubre un denominador común: el empecinamiento de los gobiernos, y en particular de individuos obsesionados con el poder, en políticas contrarias al interés general, a pesar de tener la alternativa de recurrir a opciones más viables. La obsesión por el poder es más fuerte que la evidencia de que algunas políticas son claramente perjudiciales para el interés general.

Volviendo al campo de la crisis, la historia del error de la política de austeridad europea sirve para ilustrar el argumento que he mantenido en este epígrafe acerca de los límites del conocimiento económico para inducir a los gobiernos a llevar a cabo políticas orientadas al interés general. Como ha señalado recientemente Paul Krugman, «el conocimiento no es poder». Es decir, por sí sola la existencia de un consenso profesional entre economistas acerca de qué políticas son más favorables al interés general no es argumento suficiente para convencer a los gobiernos. Sin duda, el consenso profesional no es siempre garantía de acierto. Pero, como señala Krugman, cuando los políticos eligen selectivamente a qué expertos escuchan, hay muchas posibilidades de que se equivoquen.

La experiencia demuestra que en casos como los mencionados de errores de políticas nadie rinde cuentas. Existen sin embargo algunas excepciones como la de Alan Greenspan, presidente de la Reserva Federal de los Estados Unidos durante la larga de burbuja financiera, quien en sus memorias (*The Age of the Turbulence*) asume una cierta responsabilidad al confiar

en la capacidad de los mercados financieros para autorregularse. En todo caso, esta falta de asunción de responsabilidad por parte de los gobiernos y los reguladores respecto de los errores de políticas es tan importante como lo son los problemas de las conductas de riesgo moral y de ausencia de rendición de cuentas y de asunción de responsabilidades en el mundo financiero a los que me he referido más arriba.

Los límites que muestran el análisis económico y la evidencia empírica existente para influenciar las políticas, y la tendencia de los gobiernos a llevar a cabo políticas contrarias al interés general, plantean la cuestión de cuáles son entonces los mecanismos con los que cuentan las sociedades que se han visto duramente castigadas por la crisis para inducir a los gobiernos y reguladores a corregir esos errores y limitaciones. Pero dejaré de momento de lado esta cuestión de la responsabilidad del sector público para retornar ahora al tema central de este ensayo: la quiebra de las normas y reglas de comportamiento que dan legitimidad social a los mercados, generan cohesión social y un cierto sentimiento de comunidad y que, como he señalado en la introducción, son las que más llaman la atención de los no economistas.

4. Mercados y ética: visiones rivales de la sociedad de mercado

Una de las cuestiones que, como hemos visto ya, esta crisis ha puesto al descubierto es la enorme quiebra de lo que podríamos llamar los fundamentos morales de la economía de mercado. Me refiero no solo a las conductas de riesgo moral en el ámbito de las finanzas a las que he hecho referencia más arriba, sino también a la quiebra de virtudes clásicas de la confianza, el cumplimiento de los contratos, la buena fe, la honestidad, la laboriosidad, la puntualidad, la responsabilidad, la probidad, la justicia, la prudencia o la templanza. Esas virtudes definen a una sociedad civilizada y son fundamentales para el buen funcionamiento de un sistema económico basado en los mercados.

¿De dónde pueden venir ahora los impulsos y las fuerzas que regeneren esas virtudes dañadas por la crisis y establezcan un sistema de normas y reglas de general aceptación y cumplimiento por los actores que se mueven en los mercados? Una posibilidad es que esas virtudes, normas y reglas de comportamiento se generen en el propio funcionamiento de los mercados. Otra, es que vengan desde fuera de los mercados, ya sea de la costumbre, la religión, de la acción regulatoria de los gobiernos o de la propia acción de la sociedad civil. En este epígrafe me propongo ver de forma rápida como desde el nacimiento de la sociedad capitalista de mercado se han pensado las relaciones entre mercado y sociedad civil. Comenzaré, sin embargo, por la etapa más reciente.

La idea que dominó el debate público y las políticas durante el período llamado de la «Gran Moderación» —el que va de los años ochenta del siglo pasado a la explosión de la crisis financiera en 2008— fue que los mercados desregulados y competitivos tenían la capacidad por sí mismos tanto para generar normas de conducta individual como para fijar «reglas» de políticas a los gobiernos. Las continuas referencias a las inexorables y virtuosas «leyes del mercado» o

a la «disciplina del mercado» para orientar las conductas sociales y el comportamiento de las políticas gubernamentales nos dan noticia de la influencia que tuvo ese enfoque.

Esa visión idealizada de las virtudes de los mercados se encarnó en dos teorías. Por un lado, la «teoría de los mercados eficientes», que libres de cualquier intervención pública dispondrían de toda la información necesaria para lograr la mejor asignación de los recursos sociales disponibles. Por otro, la «teoría de las expectativas racionales» de los agentes que actúan en los mercados, capaces de anticipar cualquier intervención pública y neutralizarla. Los mercados por sí solos, por tanto, eran capaces de establecer sus reglas de comportamiento y de determinar las políticas.

La arrogancia de este enfoque analítico me ha hecho recordar quizá el más famoso pasaje de John Maynard Keynes en las páginas finales de la *Teoría general del empleo, el interés y el dinero*, cuando afirma que «tarde o temprano, son las ideas, y no los intereses, las que son peligrosas para bien o para mal». Dado el uso exquisito que tenía en el uso de las palabras, en su biografía sobre Keynes, Robert Skidelsky muestra su sorpresa por el uso de la palabra «peligrosas» en ese pasaje. Y se pregunta cómo pueden las ideas ser *peligrosas* para bien. Para Skidelsky la palabra «peligrosas» añade una sutileza característica de Keynes: el pensamiento de que la ignorancia es peligrosa, pero que el conocimiento también es peligroso porque encierra la tentación de *hybris* –la usurpación de los poderes de los dioses por parte de los hombres– cuyo fruto inevitable es la *némesis*. Esta advertencia es de aplicación plena a las ideas que están detrás del pensamiento económico sobre las virtudes de los mercados que ha dominado en las tres últimas décadas. Curiosamente, a esas *hybris* y *némesis* del pensamiento económico sobre los mercados se referían los colaboradores no economistas del volumen 18 de *Mediterráneo Económico*.

La crisis ha puesto de manifiesto que los mercados omniscientes eran unos falsos dioses. Fue una creencia religiosa, una verdadera teología laica de los mercados desregulados. Esa teología se vino estrepitosamente abajo con la crisis. Aunque no ha dejado de seguir teniendo influencia en ámbitos académicos, financieros y políticos de gran influencia en el debate público y en las regulaciones y políticas públicas. Una explicación detallada de cómo funcionó ese enfoque, de sus fundamentos analíticos e ideológicos, de sus consecuencias y de los esfuerzos por reconstruir una mejor explicación del funcionamiento de la economía de mercado y de las políticas se puede ver en nuestro libro, escrito en colaboración con Xosé Carlos Arias, *La torre de la arrogancia. Políticas y mercados después de la crisis* (Ariel, 2012).

Sin embargo, con la crisis ha vuelto también el debate sobre el futuro del capitalismo. En este debate comienzan a tener relevancia las visiones que sostienen que la economía de mercado contiene en su ADN tendencias autodestructivas. Es decir, que la expansión de los mercados socava los fundamentos morales y la cohesión social que le son necesarias para su buen funcionamiento y desarrollo.

Vemos como frente a la idea de la bondad innata de los mercados que sostuvo la teoría económica que está detrás de la crisis, emerge ahora la idea de la autodestrucción. Este debate

no es nuevo. De hecho, está presente desde los inicios mismos de la economía de mercado, cuando el capitalismo no tenía este nombre, sino que era conocido con el de «sociedad mercantil» o «sociedad de mercado». Un breve repaso a esta historia intelectual nos será útil para responder a la cuestión que he planteado al inicio del epígrafe.

Para este viaje intelectual iré de la mano de dos trabajos de Albert O. Hirschman, el prestigioso economista, historiador de las ideas y analista de políticas del Instituto de Estudios Avanzados de Princeton, recientemente fallecido. Por un lado, el ensayo *Las pasiones y los intereses. Argumentos políticos a favor del capitalismo antes de su nacimiento*. Por otro, el ensayo *Opiniones contrapuestas sobre la sociedad de mercado*. En ambos, Hirschman lleva a cabo un análisis de cómo desde el siglo XVI se pensaron las relaciones entre el naciente sistema económico basado en el mercado y la manufactura y el carácter de los ciudadanos, las características de los gobernantes y la naturaleza de la sociedad civil. Para facilitar la lectura, no haré referencia específica a las páginas de esos dos ensayos.

4.1. *La tesis del doux commerce*

En una primera etapa, entre los siglos XVI y XVIII, dominó la idea acerca de los efectos favorables que la expansión del comercio y el desarrollo de los mercados (la «sociedad mercantil») tendría en el carácter y las virtudes morales de los ciudadanos y en la orientación al bien común de los gobernantes. Los moralistas escoceses tuvieron un papel importante en el desarrollo de este enfoque a través de la idea de las consecuencias no intencionales de las decisiones de mercado. Aunque los participantes en el comercio perseguían el interés propio, esa búsqueda tenía la consecuencia no buscada de mejorar el carácter moral de los ciudadanos y de los gobernantes.

Es la llamada por Hirschman tesis del *doux commerce*. En *Las pasiones y los intereses...*, expone de forma resumida y brillante cómo pensadores de la talla de Montesquieu o el escocés James Steuart defendieron los efectos favorables del comercio. «El comercio [...] suaviza y pule los modales de los hombres», afirmó Montesquieu en *Del espíritu de las leyes*. A mediados del siglo XVII se volvió «sabiduría tradicional» la creencia que el comercio era un agente civilizador, de considerable poder y alcance. La dirección de influencia iba del comercio a las virtudes de la población y de los gobernantes. Este modo de pensar la influencia del comercio sobre la sociedad y la política fue aceptado de forma bastante general a lo largo del siglo XVIII.

Hasta finales del siglo XVIII se volvió sabiduría tradicional que el comercio y los mercados eran poderosos agentes civilizadores, de considerable poder para modular las conductas morales y las reglas y normas sociales de comportamiento que necesitaba la expansión del mercado. A la vez que agente moralizador, el comercio era visto también como un poderoso antagonista de la irracionalidad y los abusos de los gobernantes. En este sentido, la búsqueda del interés privado a través del comercio y la industria fue vista como un antídoto de las pasiones políticas.

4.2. Mercado, ética y sociedad civil

Estos efectos benéficos del comercio y la manufactura sobre la conducta humana y la naturaleza humana, fueron puestos de manifiesto con convicción, aunque quizá con exceso de confianza, por pensadores como David Hume y Adam Smith. Virtudes como la confianza, el cumplimiento, la laboriosidad, la frugalidad, la puntualidad y la probidad eran vistas como ejemplos de la mejora moral que traían el comercio y el mercado.

En esta visión el comercio y el mercado, con su capacidad para generar normas y reglas oral civil y laica, vino a sustituir al papel que con anterioridad habían jugado la costumbre y a la religión en su función de suministrar las normas y reglas morales para el funcionamiento de la economía y el logro de la cohesión social en la sociedad medieval.

La obra de Smith se puede leer como el esfuerzo analítico por liberar a los mercados del corsé moral que venía de la religión. Su análisis hace surgir esos fundamentos morales del propio funcionamiento de los mercados y de la sociedad civil. Sus lecciones en la universidad de Glasgow eran sobre la «historia de la sociedad civil». En ellas trataba de buscar una filosofía moral empírica cuya raíz estaba en el análisis de la sociedad tal como emergía con el desarrollo de los mercados y la manufactura en la Escocia del siglo XVIII.

Como afirma Víctor Méndez Baiges en su trabajo sobre Smith y su obra, en las lecciones sobre la sociedad civil se desarrollaba un sistema empirista completo y verdadero de filosofía moral asociado al desarrollo y expansión del mercado. Un sistema que venía a sustituir la función que hasta esa época habían desarrollado la religión en el suministro de normas y reglas morales. Pero buen conocedor de la influencia que tenía la religión en la sociedad de su época, Smith, siguiendo la recomendación de su maestro, Francesc Hutcheson, profesor de Filosofía Moral en Glasgow y principal referente de la Ilustración escocesa, pintó las virtudes de la sociedad civil, pero sin ofender el sentimiento religioso dominante. Para Smith, como para su amigo David Hume, un ateo podía ser perfectamente virtuoso. En *La riqueza de las naciones* señaló que no fue la razón, sino el comercio, lo que había acabado con el poder de la Iglesia.

Sin embargo, Adam Smith nunca puso por escrito sus lecciones sobre la historia de la sociedad civil. Pero una parte de *La riqueza de las naciones*, especialmente el libro IV, procede de ellas. Quien si escribió un *Ensayo sobre la historia de la sociedad civil* fue Adam Ferguson, profesor de Filosofía Moral en Edimburgo y persona que estuvo ligado a Smith a lo largo de toda su vida. El *Ensayo* de Ferguson seguía muy de cerca las *lecciones* de Smith.

El retorno del concepto de sociedad civil a finales del siglo pasado conecta de forma directa con el análisis de Smith de la sociedad civil y de su importancia para sentar los fundamentos morales de la sociedad mercantil.

4.3. La tesis de la autodestrucción

La visión dulce y civilizadora del mercado que está detrás de la tesis del *doux commerce* se vio profundamente alterada y desplazada del pensamiento dominante en el siglo XIX. La causante de este cambio fue la Revolución Industrial. El nuevo capitalismo industrial no creó la miseria y la pobreza, presente ya en la sociedad agraria tradicional, pero sí la hizo más visible a los ojos de la sociedad, al concentrar enormes masas de nuevos trabajadores industriales en las nuevas fábricas situadas alrededor de las ciudades. Fue esa realidad material la que hizo que la ominosa palabra «desempleo» apareciera por primera vez en 1888 en *The Oxford English Dictionary*. La visión de esa nueva condición material y moral de las masas trabajadoras industriales fue el caldo de cultivo de una nueva tesis acerca de la relación entre el mercado y la condición moral de la sociedad.

Según esta nueva tesis, lejos de engendrar las virtudes morales, el mercado y la sociedad capitalista mostraban una enorme proclividad a socavar los fundamentos morales en que debe basarse cualquier sociedad, incluso la propia capitalista. Según esta tesis, el capitalismo agota o «socava» el fundamento moral necesario para el funcionamiento de la sociedad. Albert Hirschman la llama la tesis de la «autodestrucción».

Según diversos pensadores, las vías a través de las cuales el capitalismo acaba socavando los fundamentos morales de la sociedad y se ve abocado a la autodestrucción son diferentes. Así, para Carlos Marx, esa vía es de tipo directo. Se relaciona con algunas propiedades que desarrolla el sistema capitalista, en particular con la tendencia a la concentración de capital, la tasa decreciente de beneficios y las crisis periódicas debidas al exceso de producción sobre la capacidad de consumo de la sociedad. Además, contra los efectos benéficos que sostenía la tesis del comercio, en el *Manifiesto Comunista* Marx y Engels identifican otra vía de efectos. Consideran que el capitalismo corroe todos los valores morales e instituciones tradicionales que mantenían la cohesión social en la sociedad tradicional. Estos mismos efectos disolventes de la sociedad de mercado fueron expuestos más tarde por Karl Polanyi. Al analizar los límites del mercado puso de manifiesto esta capacidad de «disolución» y «corrosión» de los fundamentos morales de la sociedad y del orden social que tienen las «fuerzas inexorables del mercado».

Otros pensadores del siglo XIX y comienzos del XX han identificado otros mecanismos a través de los cuales el capitalismo estaría abocado a la autodestrucción. Mencionaré únicamente dos.

Por un lado está la tesis de Josep A. Schumpeter en su trabajo *Capitalismo, socialismo y democracia*. En su segunda parte, que lleva por título «¿Puede sobrevivir el capitalismo?», Schumpeter identificaba una vía sutil e indirecta a través de la cual el capitalismo se ve impedido hacia la autodestrucción. En la medida en que el capitalismo favorece el individualismo y una actitud racionalista en muchos sectores sociales, especialmente entre los intelectuales, crea a la vez una mentalidad crítica en la sociedad que no solo socava la autoridad de instituciones de la sociedad tradicional sino también la propia institución de la propiedad privada. El capitalismo, a través de la aparición de esta mentalidad crítica en la sociedad civil, acabará autodestruyéndose.

Por otro lado, está la tesis que Hirschman denomina de la *dolce vita*. La idea en este caso es que para que el capitalismo avance y se desarrolle se necesita que los capitalistas sean frugales, ahorren y tengan una visión a largo plazo para financiar la acumulación. Sin embargo, el propio éxito del capitalismo en su avance hace que en algún punto los aumentos de riqueza tiendan a debilitar el espíritu de frugalidad y haga que los capitalistas busquen el disfrute inmediato más que la acumulación a largo plazo.

Esta idea estaba ya en Montesquieu y Adam Smith, pero se vio reforzada con la obra de Max Weber sobre *La ética protestante y el espíritu del capitalismo*. De ahí que a finales del siglo XIX veamos la aparición de movimientos reformistas que, desde fuera del mercado, a través de la acción política y del activismo cívico, intentaron dotar al capitalismo de los fundamentos morales que la sociedad de mercado necesita y no es capaz de generar por sí misma. El puritanismo como filosofía moral y política de finales del siglo XIX tuvo esa función, que también está muy clara en el moralismo de la etapa victoriana en Inglaterra de finales de siglo XIX. La religión y las virtudes tradicionales jugaron ese papel.

En este sentido, el capítulo 2 que Robert Skidelsky, en su biografía de John Maynard Keynes, dedica a «La civilización de Cambridge: Sidwick y Marshall» es iluminador. Describe de forma brillante la tensión que en el nacimiento de la Economía como rama independiente de la Teología y de las ciencias morales sostuvieron en el Cambridge de finales de siglo XVIII moralistas y economistas para buscar un acuerdo filosófico que reconciliara la filosofía social con la filosofía moral, la conducta social con la conducta individual, el disfrute personal con el deber moral, el interés general con el interés privado. Finalmente Alfred Marshall, fundador de la Economía académica inglesa, menos religioso que el resto de colegas de Cambridge, resolvió esa tensión independizando la economía de la filosofía moral y de la religión. A juicio de Skidelsky, Marshall nunca sintió la necesidad del cristianismo para fundamentar la ética de la economía. Paseando por los barrios marginales de Londres y mirando las caras de la gente, Marshall se convenció de que la moralidad y el buen carácter dependen principalmente de las circunstancias económicas. Por lo tanto, el progreso económico era la condición más importante para la mejora social y moral. Y ese debía ser por tanto el objetivo de la ciencia económica como disciplina moral.

4.4. Visiones eclécticas

Esta creencia marshaliana en que el crecimiento económico, a la vez que mejora de las condiciones materiales de la vida de la gente, trae también la mejora del progreso moral de la sociedad ha estado muy presente en el pensamiento y las recomendaciones de políticas de los economistas a partir de Alfred Marshall. En cierta forma, fue un retorno a la tesis del *doux commerce*. Pero no se puede olvidar que Alfred Marshall no cuestionó nunca el compromiso entre capitalismo y moral puritana que existía en la sociedad victoriana de su época. Sen-cillamente, dio por supuesto que ese fundamento moral y el orden social necesario para el

crecimiento económico ya estaban en la sociedad inglesa de la época. Por lo tanto, no había que preocuparse más por los fundamentos éticos de la economía.

Este eclecticismo del pensamiento marshaliano acerca de las relaciones entre capitalismo y ética también se dio en la Europa continental del cambio de siglo. Esa ambigüedad en cuanto a las vías de influencia recíproca entre sociedad de mercado y sociedad civil está presente tanto en la obra de Emile Durkheim y como en la del sociólogo alemán Georg Simmel, ambos coetáneos de Alfred Marshall pero no economistas. Como señala Hirschman, ambos reconocen, por un lado, que los mercados, especialmente a través de la división del trabajo y de la competencia, tienen una cierta capacidad para establecer relaciones sociales de diverso tipo entre los individuos y, por tanto, para forjar una sociedad solidaria. Pero a la vez, ambos reconocen que la cohesión social que necesita el capitalismo para funcionar eficiente y equitativamente requiere del activismo moral de la sociedad y de la acción política.

Este pensamiento ecléctico no se alinea de forma clara ni con la tesis del *doux commerce* ni con la autodestrucción. Recoge elementos de ambas tesis, pero a la vez defiende la necesidad de la acción política y el activismo de la sociedad civil a la hora de generar una educación y un sentido de responsabilidad moral.

Este eclecticismo es compartido también por Albert O. Hirschman. Señala que la sociedad de mercado capitalista, modificada en forma conveniente por la intervención pública en la economía, en forma de keynesianismo u otro tipo de intervención, la regulación de los mercados y las reformas del Estado del bienestar, ha conseguido escapar a sus tendencias autodestructivas y haber generado, si no *docuceur*, al menos una considerable confianza en su capacidad para resolver los problemas que encuentra en su camino.

De hecho, la historia del capitalismo a lo largo de los dos últimos siglos, desde las leyes de pobres hasta el capitalismo inclusivo que se desarrolló en las tres décadas siguientes a la Gran Depresión y al final de la Segunda Guerra Mundial, muestra que es posible reconciliar economía de mercado con una sociedad civil con sólidos fundamentos morales y reglas de comportamiento generalmente aceptadas. La extensión del activismo ciudadano, fomentado y facilitado a su vez por la extensión y desarrollo de la democracia, en especial el derecho de sufragio universal y la extensión de los derechos humanos, tuvo especial relevancia en esta fase de la historia en que progreso económico, progreso social y progreso político fueron de la mano como nunca se había visto antes.

4.5. *El retorno de las tesis de la autodestrucción*

Sin embargo, de nuevo, algo comenzó a cambiar en los años setenta. Con la crisis energética y económica de aquellos años y el retorno de la desigualdad en distribución de la renta entre salarios y beneficios, la idea de que el mercado socava los valores morales que son los fundamentos de la sociedad cohesionada y del propio capitalismo volvió de nuevo al pensamiento económico y sociológico.

En un libro publicado en 1976, que tuvo una enorme influencia, *The social limits of Growth*, el economista Fred Hirsch volvió a sostener la tesis de la autodestrucción. Identificaba tres vías a través de las cuales el mercado acaba agotando el legado moral que le da soporte. La primera actuaría a través de los obstáculos que la búsqueda del interés egoísta que domina en el mercado pone a la obtención de bienes colectivos y a la cooperación en el seno de la sociedad. La segunda vía actuaría a través de la política. La gestión pública de la economía exige que los políticos estén motivados por el «interés general». Pero el sistema de mercado, en la medida en que está orientado al interés egoísta, no tiene forma de generar de forma sostenida esta motivación por el bien común. La tercera vía que conduciría a la autodestrucción actúa a través de la corrosión de valores sociales como la confianza, la veracidad, el cumplimiento de las normas o la prudencia. Estos valores tienen para Hirsch una base religiosa. Pero la base racionalista e individualista del mercado socava ese apoyo religioso.

A pesar de la influencia que ejerció, la obra de Hirsch no consiguió permeabilizar el pensamiento económico dominante. De hecho, ocurrió lo contrario. La fase de crecimiento sostenido y de relativa estabilidad macroeconómica que vivió la economía internacional desde los años ochenta hasta 2007, llamada «Gran Moderación», hizo que a lo largo de este período hayamos asistido al retorno de una variante de la tesis del *doux commerce*. Las tesis de los «mercado eficientes» y de las «expectativas racionales» de los agentes económicos que, como señalé al inicio del epígrafe, dominó el pensamiento y la política económica y regulatoria de esta larga etapa no es sino una variante de las viejas ideas de los siglos XVI y XVIII.

A estas alturas de mi relato, quizá no debería sorprendernos que la crisis de 2008 haya traído, una vez más, la tesis de la autodestrucción. El mejor y más brillante ejemplo del retorno de esta tesis es el reciente y exitoso libro *El capital en el siglo XXI*, del economista francés Emmanuel Piketty. Su éxito ha sido espectacular y su influencia será duradera. Pero posiblemente el éxito de Piketty no se deba tanto al esfuerzo estadístico y al rigor analítico que utiliza para poner en evidencia el aumento de la desigualdad en las sociedades desarrolladas, sino a la tesis que sostiene. Para Piketty la desigualdad es inherente a las leyes inexorables del funcionamiento del capitalismo, y continuará aumentando. La ley de Piketty consiste en una ecuación sencilla: la tasa de beneficio del capital es sistemáticamente mayor que la tasa de crecimiento de la economía, que es la variable clave para la mejora de la renta y la calidad de vida de la gente. Por lo tanto, los beneficios tenderán sistemáticamente a crecer por encima de los salarios. El capitalismo tiene, en la tesis de Piketty, una tendencia innata a la desigualdad. Es, por tanto, una variante de la tesis de la autodestrucción.

Todos reconocen la aportación que ha hecho Piketty. Ha establecido de forma rigurosa y concluyente el hecho de la desigualdad. Es, en este sentido, una contribución con virtudes para el Nobel. Pero no todos los economistas están de acuerdo con el argumento de que las causas de la desigualdad radican solo en el funcionamiento de los mercados.

Para unos, las causas de la desigualdad están también en el aumento desproporcionado de las retribuciones de los altos directivos de las instituciones financieras y de las corporaciones globales. Los trabajos, entre otros de James J. Galbraith, especialista en los estudios de

desigualdad, apuntan claramente a la retribución de los altos directivos de las instituciones financieras y corporaciones como la variable clave de la desigualdad. Un problema que tendría que ver con fallos en la regulación del gobierno corporativo de las empresas y con la quiebra de normas morales y reglas de comportamiento en las finanzas y corporaciones. Para otros, la causa de la desigualdad se relaciona con el mal funcionamiento de las instituciones y políticas públicas, en particular con las reformas impositivas de las últimas décadas, que han disminuido la fiscalidad sobre las rentas altas, y con el recorte de las políticas de gasto social. Existe una abundante literatura económica publicada en la última década en esta dirección.

¿Qué hacer? El análisis de Piketty tiene algo de fatalista. Lleva el debate sobre el capitalismo a los términos maniqueos de finales del XIX. Por un lado, los que sostienen que la única salida es la autodestrucción. Por otro, sus defensores a ultranza, partidarios de la tesis del *doux commerce*, con todas sus variantes. Pero es posible otra historia.

4.6. *Cómo el capitalismo se reconcilió con la democracia*

En los años treinta del siglo pasado, en circunstancias muy similares a la actual en cuanto a desigualdad y crisis económica y social, John Maynard Keynes se preguntó si lo que fallaba en el capitalismo era «el motor o la dinamo». Su respuesta, en línea del enfoque que he mencionado más arriba de Alfred Marshall, su maestro en Cambridge, fue que con una gestión económica acertada, el capitalismo puede ser más eficaz que cualquier otro sistema conocido. Pero en sí mismo, señalaba Keynes, la economía de mercado tiene graves inconvenientes en muchos sentidos. Uno de ellos es el desajuste recurrente entre ingresos y gastos privados que lleva a la economía a recesiones profundas, desempleo masivo y desigualdad. Para salir de esas situaciones, Keynes no era partidario de renunciar a los mercados, sino que recomendó cebar la «dinamo» mediante una gestión adecuada de la demanda efectiva de la economía por parte de los gobiernos.

Con anterioridad a la gestión keynesiana de la demanda, se había introducido una nueva regulación de los mercados que separaba la banca de depósitos o minorista de la banca de negocios, impidiendo que los gestores de la primera pudiesen utilizar los depósitos de sus clientes en operaciones de riesgo de la banca de inversión. La ley Glass-Steagall en Estados Unidos fue pionera en introducir este nuevo tipo de regulación. A la vez, se introdujeron normas sociales y reglas de conducta generalmente aceptadas sobre muchos aspectos de la actividad de los mercados que afectaban a los comportamientos éticos de los agentes económicos.

Además, como un resultado del desarrollo de la democracia de masas, con la extensión de los derechos de sufragio universal, la creación de mecanismos de control social y las exigencias de mayor participación por parte de la sociedad civil, en ese mismo período se introdujo la que a mi juicio fue la mayor innovación social del siglo XX: un nuevo contrato social entre ricos y pobres en el seno de las sociedades democráticas desarrolladas de América del Norte y Europa. En Estados Unidos se le llamó *New Deal*. Su implementación en los años treinta, en plena Gran Depresión, salvó a la economía y a la democracia americana del desastre. No fue

así en el caso europeo, en el que el nuevo Estado del Bienestar vino después del desastre de la segunda guerra y del retorno de las democracias y del activismo de la sociedad.

La mezcla de regulación y reglas de conducta de los mercados, políticas de gestión de la economía, y la provisión de bienes públicos relacionados con la educación, la salud y el desempleo crearon el pegamento, la cohesión social, que durante las décadas centrales del siglo XX fue capaz de reconciliar la sociedad de mercado, el capitalismo, con la democracia. Algunos dicen ahora que fue un sueño, y que el capitalismo ha vuelto a poner en marcha las fuerzas inexorables del mercado que abocan a la quiebra de la cohesión social y a la destrucción de los fundamentos morales de una sociedad civilizada. Pero no veo razones para ese fatalismo.

Es hora de concluir este recorrido por la historia de las ideas de cómo se pensó a lo largo de los cuatro últimos siglos los vínculos recíprocos entre economía de mercado y sociedad civil. Este viaje intelectual nos ofrece ahora la posibilidad de extraer alguna conclusión, aunque sea tentativa.

Creo que es conveniente mantener una cierta actitud ecléctica entre las tesis de los efectos benéficos de los mercados y las tesis de la autodestrucción. Por un lado, no se debe despreciar la capacidad que tienen los mercados para generar virtudes cívicas y relaciones sociales que producen un cierto grado de cohesión social. Pero, por otro, dejados a su libre albedrío, los mercados desregulados desarrollan tendencias autodestructivas, tal como ha puesto de manifiesto la crisis financiera de 2008.

Como hemos visto, las etapas históricas en las que el capitalismo ha mostrado capacidad inclusiva han coincidido con etapas en que la acción política y el activismo de la sociedad civil fueron muy intensos. De ahí que, a mi juicio, la combinación de una sociedad activa apoyada en una democracia pluralista, una economía de mercado y unas normas sociales de aceptación general sea el mejor camino para combinar progreso económico y progreso social.

El reto en este inicio del siglo XXI vuelve a ser, a mi juicio, reconciliar capitalismo con democracia. La batalla será larga y compleja. Requerirá establecer un nuevo reparto de responsabilidades entre mercado, Estado y sociedad civil.

5. Un nuevo reparto de responsabilidades

La larga crisis que se inició en 2008 y que aún perdura es en realidad la combinación de tres crisis en una: la crisis financiera, la crisis económica y la crisis fiscal del Estado. Esas crisis nos han permitido ver fallos importantes en el funcionamiento de nuestras economías de mercado pero también a nivel del sistema político y de la propia sociedad civil. Estos fallos han contribuido tanto a la generación de esas crisis como a intensificar sus efectos.

Hemos agrupado esos fallos en tres tipos. Primero, «fallos sistémicos» relacionados con el funcionamiento institucional del sistema económico, en particular del sistema financiero, pero también del sistema político. De hecho, muchas dimensiones de la crisis, relacionadas

con problemas de estabilidad, eficiencia y productividad de nuestra economía, tienen su raíz en disfunciones de distinta naturaleza del sistema político institucional. Segundo, «fallos de políticas» relacionadas con reformas regulatorias erróneas, como la liberalización financiera y las reformas fiscales de los años noventa, así como con la gestión macroeconómica, como ha sido las políticas de austeridad aplicadas en la Unión Europea a partir de 2010. Y, tercero, «fallos de las normas y reglas de conducta», relacionados con actitudes de riesgo moral y con la conculcación de normas sociales y virtudes cívicas que son necesarias para el buen funcionamiento de la sociedad de mercado, un tipo de sociedad que requiere más que cualquier otra la existencia de una normas sociales generalmente aceptadas.

Estos fallos requieren reformas. En este ensayo no hemos entrado en el contenido y la estrategia de implementación de estas reformas. Solo hemos puesto de manifiesto los límites que tiene el análisis económico por si solo a la hora de orientar esas reformas. Esos límites del conocimiento nos han llevado a resaltar la importancia de la democracia y de una sociedad civil activa, fuerte e independiente a la hora de reequilibrar ciertas tendencias que, en ausencia de un control social, muestran tanto el funcionamiento de los mercados como las políticas.

La importancia de la sociedad civil reside en el hecho de que las reformas han de estar basadas en ciertos principios que, a su vez, dependen de juicios de valor. Esos juicios de valor no deben venir de gobiernos tecnocráticos o benevolentes, ni aún menos de los intereses de las élites financieras y económicas. Tienen que ser el resultado del debate público en el seno de una sociedad pluralista. De ahí que, a mi juicio, los principios que deben orientar esas reformas sean tres: ciudadanía activa, democracia pluralista y clara separación de responsabilidades entre el mercado, el Estado y la sociedad.

El principio de responsabilidad asume que una sociedad consiste en una multitud de individuos y actores colectivos, cada uno con su ámbito propio de acción y responsabilidad. Necesitamos normas y reglas claras que establezcan líneas entre los ámbitos de los diferentes actores, las responsabilidades de cada uno de ellos, los mecanismos de rendición de cuentas y los métodos para resolver los conflictos. En este sentido, el principio constitucional de separación de poderes debe ser extendido al conjunto de la sociedad. El pluralismo también exige que los fuertes intereses privados que existen en nuestras economías sean equilibrados por intereses opuestos.

La situación en la que nos encontramos es, como sucedió hace ahora un siglo, un terreno fértil para el análisis y para la experimentación social y política. En nuestro país han comenzado a aparecer análisis que señalan la importancia, en línea con lo que he señalado en este ensayo, de una sociedad civil fuerte e independiente para el proceso de reformas. Un ejemplo, entre otros, es la reciente publicación de un libro colectivo de jóvenes politólogos agrupados bajo el nombre de *Politikon*. En el campo de la experimentación de políticas basadas en los tres principios que acabo de mencionar, algunas sociedades se han enfrentado ya a este proceso y pueden servir de referencia para enfocar este reparto de responsabilidad entre mercado, Estado y sociedad civil. Es el caso de Suecia durante los años noventa del siglo pasado, cuando tuvo que enfrentarse a una crisis financiera, económica y fiscal que amenazaba el modelo sueco de

sociedad del bienestar. El gobierno sueco encargó a una comisión de expertos, presididos por el economista político Assar Lindbeck, la elaboración de un informe que, en mi opinión, es una buena guía para debatir y experimentar ese reparto de responsabilidades entre mercado, Estado y sociedad civil.

En todo caso, la tarea a realizar es hercúlea. En buena parte debido a la desigualdad que se ha vuelto a introducir en las sociedades desarrolladas, coincidiendo con la globalización y las políticas desreguladoras. Esta desigualdad ha provocado, como señala Mark Mizruchi para el caso norteamericano, la aparición de una nueva élite vinculada a las grandes corporaciones multinacionales que se ha desprendido de la ética de la responsabilidad y del compromiso con el bien común que si tuvieron las élites posteriores a la Segunda Guerra Mundial. Esa ética de la responsabilidad de la sociedad civil fue la que permitió conciliar a mercados, sociedad prospera y buen gobierno. Hoy la tarea vuelve a ser la misma.

Referencias bibliográficas

- ARIAS, X. C. y COSTAS, A. (2012): *La torre de la arrogancia. Políticas y mercados después de la crisis*. Ariel, segunda edición actualizada.
- BLYTH, M. (2014): *Austeridad: Historia de una idea peligrosa*. Crítica.
- COSTAS, A., coord. (2010): *Mediterráneo Económico* (18): «La crisis de 2008: de la economía a la política y más allá». Almería, Cajamar Caja Rural.
- GALBRAITH, J. K. (2000): *Created Unequal. The crisis in American Pay*.
- GREESPAN, A. (2007): *The Age of Turbulence*. Penguin.
- HIRSCH, F. (1976): *Social Limits to Growth*. Harvard University Press.
- HIRSCHMAN, A. O. (1979): *Las pasiones y los intereses. Argumentos políticos a favor del capitalismo antes de su nacimiento*. FCE.
- HIRSCHMAN, A. O. (1989): «Opiniones contrapuestas sobre la sociedad de mercado»; en *Enfoques alternativos sobre la sociedad de mercado y otros ensayos recientes*. FCE.
- KRUGMAN, P. (2014): «El conocimiento no es poder»; en *El País Negocios*, 3 de agosto.
- LINDBECK, A. et al. (1995): *Turning Sweden Around*. MIT Press.
- LUSARDI, A. y MITCHELL, O. (2014): *The Economic Importance of Financial Literacy*.
- MÉNDEZ BAIGES, VÍCTOR (2007): *Adam Smith. Vida, pensamiento y obra*. Planeta DeAgostini.
- MIZRUCHI, M. S. (2013): *The Fracturing of the American Corporate Elite*.
- POLITIKON (2014): *La urna rota. La crisis política e institucional del modelo español*. Debate.

POLANYI, K. (2014): *Los límites del mercado*. Edición e introducción de César Rendueles, Capitan Swing.

SANDEL, M. J. (2013): *Lo que el dinero no puede comprar. Los límites morales del mercado*. Debate.

SCHUMPETER, J. A. (1942): *Capitalismo, socialismo y democracia*. Edición castellana del FCE.

SHILLER, R. J. (2012): *Finance and Good Society*. Princeton. Versión castellana con el título *Las finanzas en una sociedad justa*. Planeta, 2012.

SKILDELSKY, R. (2003): *John Maynard Keynes, 1883-1946. Economist, Philosopher, Statesman*. Edición castellana de RBA, 2013.

TUCHMAN, B. (2012): *La marcha de la locura. De Troya a Vietnam*. RBA.