



Facultad de Filosofía y Letras
Máster en Historia Contemporánea

El Guadiana Neoliberal. Del New Deal a la Gran Recesión: una mirada comparada.

The Neoliberal Guadiana: From New Deal to the Great Recession: a comparative look.

Autor

Andrea Vincenzini

Director

Andres Hoyo Aparicio

Curso 2015 / 2016



EL GUADIANA NEOLIBERAL. DEL NEW DEAL A LA GRAN RECESIÓN: UNA MIRADA COMPARADA

Introducción

En el inolvidable discurso de Gettysburg, el 19 de noviembre de 1863, el presidente Abraham Lincoln dijo que Estados Unidos estaban luchando en una terrible guerra civil para que la nación americana tuviese un nuevo nacimiento de libertad y el gobierno del pueblo, por el pueblo y para el pueblo no desapareciese de la tierra. Pero ahora, si lo que ha venido ocurriendo continúa, este sueño está en peligro. La élite neoliberal ha impuesto el gobierno del 1% por el 1% y para el 1%. Este giro cobró añadida relevancia en enero de 2010, cuando el Tribunal Supremo de EE.UU anuló por cinco votos frente a 4, la *Ley Tillman* de 1907, que el presidente Teddy Roosevelt había aprobado en un intento por impedir que las corporaciones utilizaran su dinero para comprar influencia política. Pues, el veredicto en el caso *Citizens United Contra la Comisión Electoral Federal* de 2010, (donde el Tribunal Supremo básicamente aprobaba un gasto ilimitado de las grandes empresas para contribuir a financiar las campañas electorales de los partidos), supuso un hito en la privación del poder de los ciudadanos corrientes. El dictamen ha consolidado la posibilidad de crear una clase de agentes electorales superricos con un interés político unidimensional: incrementar sus beneficios.

Claramente, este fenómeno no ha arraigado solo en EE.UU. El capitalismo amiguista global se rige a través del mecanismo de las puertas giratorias. Las fronteras entre la política y la empresarial ya son tan lábiles que cada vez resulta más difícil considerarlos mundos distintos. Hoy en día, en casi todos los Estados neoliberales, hay dos tipos de parlamentarios, igualmente reprochables; los primeros trafican para permanecer en el Parlamento toda la vida, como si su escaño fuera algo que les pertenezca por derecho divino (el ex presidente de la República Italiana Giorgio Napolitano entró en el parlamento en el 1953, incluso antes de la muerte de Stalin, y todavía sigue allí). Naturalmente para asegurarse la reelección, estos políticos se muestran muy condescendientes a los deseos de los poderes fuertes nacionales y internacionales. También la vida profesional de los parlamentarios que han tenido otras trayectorias antes de entrar en la política contribuye cada vez más a garantizar que, cuando entren en el Congreso, se identifiquen con los intereses de las grandes lobbies privadas. Estas personas ven la carrera política como simple cinta transportadora para llegar a un trabajo super remunerado en el sector privado, después de un par de legislaturas y una temporadita en el gobierno. Por ejemplo, en el Reino Unido, en el 2012, cuarenta y seis de las cincuenta empresas más importantes que cotizaban en bolsa tenían a un ex parlamentario como director o como accionista. Con tantos políticos ganando sobresueldos en el mundo de los negocios, no es de extrañar que el Establisment pueda contar con una amplia representación política de sus intereses en Westminster. También, el ex premier británico Tony Blair, se ha aprovechado de la fama y de los contactos internacionales que obtuvo gracias a ser primer

ministro para conseguir lucrosos contratos. Pues, la empresa *Tony Blair Association* recibió supuestamente un millón de libras de la actual dictadura kuwaití para que redactara un informe sobre el Reino. Además, el banco de inversiones de Wall Street J. P. Morgan le ha remunerado con dos millones y medio de libras a cambio de sus servicios. Sin embargo, el último eclatante ejemplo de puerta giratoria se puede considerar lo de José Manuel Durao Barroso, antiguo primer ministro de Portugal (2002-2004) y ex presidente de la Comisión Europea (2004-2014). De hecho, el renombrado Banco de Inversión *Goldman Sachs*, el 8 de julio de 2016, nombró Barroso presidente no ejecutivo de su subsidiaria *Goldman Sachs Internacional* con sede en Londres. Nada de todo esto es ilegal, por supuesto. El hecho de que un ex primer ministro se beneficie de sus vínculos empresariales con dictadores que violen los derechos humanos puede parecer de muy mal gusto, pero la verdad es que la ley no lo prohíbe. Sin embargo, entender lo permeable que es la frontera entre los mundos políticos y corporativos resulta crucial para comprender el control absoluto que tiene la élite corporativa mundial sobre los líderes políticos nacionales.

El caso de Italia respalda perfectamente esta teoría. En el 2012, según las estadísticas de Eurostat, a pesar de que su endeudamiento privado está entre los más bajos de Europa, la ingente deuda pública italiana ascendía al 120% del PIB (2.000 billones de euros). Además el sistema italiano era famoso por tristes récords sociales como el de tener un ejército de 2,74 millones de falsos inválidos; una tasa de desempleo juvenil que rondaba (siempre en el 2012) el 31% de la población entre 15 y 24 años; la presencia de una economía sumergida que movía entre 255.000 y 275.000 millones de euros al año, el equivalente al 16,5% del PIB; un volumen de negocios del crimen organizado de 130.000 millones de euros anuales, (7% del PIB); la impresionante evasión fiscal, de la que Italia representa el primer país en Europa con 180.000 millones de euros evadidos. También es escandaloso el capítulo sobre las pensiones de parlamentarios y dirigentes de empresas públicas, (hablamos de 25.000 entre ex políticos, ex magistrados y ex managers de empresas públicas) ya que la legislación les concede una pensión vitalicia de 5.000 euros netos al mes, independientemente del tiempo que se hayan mantenido en el cargo. Pero los dos problemas más grandes enraizados en el sistema Italia son el nepotismo y la corrupción. La falta de meritocracia en el mundo del trabajo, en el que, en seis casos sobre diez, se entra gracias a los contactos, y la atribución de cargos a favor de familiares y amigos en sectores valiosos como el de la universidad, se ha convertido en algo normal para los italianos, igual que la corrupción. En 2014, según las clasificaciones internacionales sobre la percepción de corrupción acerca de la Administración Pública, Italia se encontraba en el puesto número 67 a nivel mundial, por detrás de Ruanda. Casi todas las contrataciones públicas se adjudican por medio de cuantiosas mordidas. Era arduo empeorar estos datos. Ahora bien, el primer ministro Renzi, subido en el poder (sin pasar por las urnas), después de haber sustituido con una desagradable maniobra de palacio a su compañero de partido Enrico Letta, lo ha conseguido. A las ya descritas deficiencias estructurales, se han añadido medidas de carnicería social impulsadas por la Troika, que han aumentado la pobreza, la miseria y el

desempleo. Los datos del Instituto Italiano de Estadísticas indican que, en el 2016, el déficit ha llegado a la asombrosa cifra de 2.260 billones de euros, el desempleo juvenil ha alcanzado el 40% y la población inactiva ha rozado el 35%. A partir de 2007 hasta hoy, la producción industrial ha perdido el 22% de su valor.. La nueva reforma del mercado del trabajo, bajo la ficción de los denominados “contratos a tutelas crecientes”, ha provocado la transformación de todos los convenios laborales a tiempo indeterminado en contratos precarios. De hecho, apenas han terminado los incentivos relativos a la decontribución de la cotización social, las empresas han dejado de asumir, determinando, respecto al 2015, un incremento de los despidos en un 8% y una disminución de los convenios estables en un 33%. Además, entre el 2015 y el 2016, el Estado ha recortado 4,3 billones de euros destinados al sector sanitario público; por lo tanto, más de 200 tipos de exámenes médicos, que antes venían suministrados gratuitamente por la seguridad social, ahora se pagan. Es más, el gobierno Renzi ha promovido una reforma constitucional, bajo dictado de los bancos de inversiones estadounidenses, gracias a la cual, si ganará el sí en el referendun confirmativo, los senadores no serán más elegidos por los ciudadanos, sino que serán nombrados a dedo (con la inmunidad parlamentaria) entre los consejeros de las Comunidades Autónomas, la mayoría de los cuales, ahora mismo, están bajo juicio por crímenes como malversación, fraude, corrupción, blanqueo de dinero y apropiación indebida. Como si no fuera bastante, con esas modificaciones, el líder del partido de mayoría relativa tendrá el derecho de elegir los jueces del *Tribunal Supremo Constitucional*, el presidente de la República, y los miembros del Consejo de Administración de la Radio Televisión Italiana. Y todo esto en un país donde seis millones de personas viven en condición de pobreza relativa, cuatro en un estado de indigencia absoluta, y cada día, quiebran en media 60 pequeñas empresas, asfixiadas por impuestos que rondan el 70%.

En cambio, una política verdaderamente eficaz sería la que, al menos a nivel europeo, estableciera una renta de ciudadanía universal condicionada a una apropiada formación profesional, y proporcionara ayudas a las pequeñas e medias empresas. De hecho, En Europa hay alrededor de 23 millones de pequeñas empresas: representan el 99% del tejido económico y son fundamentales para el desarrollo, la cohesión social, la innovación y la creación de empleo de alta calidad. Pero, esa decisión implica la necesidad de echar a los actuales políticos neoliberales de la escena y de cambiar las leyes amañadas que permiten a gigantescas multinacionales gozar de acuerdos fiscales y laborales absurdos y inmorales. Con los recursos recuperados se podrían superar los obstáculos burocráticos y financieros para garantizar a las pymes una bajada adecuada de los impuestos, del coste de la energía, créditos facilitados y instrumentos para la internacionalización. En otras palabras, ese cambio total tendría que pasar por la recuperación de la autonomía de la política con respecto a la finanza, una regeneración democrática fundada en la participación activa de una ciudadanía responsable y informada, y la ampliación de los derechos sociales para que nadie se quede atrás.

Los mitos y los orígenes culturales del capitalismo global

Las últimas estadísticas de Oxfam¹ han evidenciado un mundo cada vez más polarizado y injusto. En 2015, apenas 62 personas poseían el mismo patrimonio de 3.600 millones de individuos, es decir la mitad más pobre de la población mundial. Solamente en 2010 eran 388, y en el 2000 aún más. Pues, la riqueza de las 62 personas más adineradas ha aumentado en un 44% desde 2010 hasta hoy, con un incremento de 500.000 millones de dólares, alcanzando una cifra de 5.4 billones de dólares. En el mismo período, las pertenencias de la mitad más indigente de los habitantes del planeta se han reducido de casi 1.000.000 millones de dólares, a causa de una contracción del 41%; y desde el inicio del siglo hasta nuestros días, ese mismo segmento de población ha recibido solamente el 1% del crecimiento total de la riqueza global; en cambio, el 50% del auge económico lo ha absorbido el 1%, es decir las élites político-económicas. Mientras tanto, la renta media anual del 10% más humilde de los ciudadanos del planeta ha subido sólo en menos de tres dólares cada año, a lo largo de casi un cuarto de siglo. En términos estadísticos, se podría comentar este fenómeno como “dictadura del último centil del campeón”, exactamente aquel sector de millonarios potentes y privilegiados de los cuales también los medios de comunicación hablan muy poco.

Esos datos ponen de manifiesto una vez más que vivimos una época en la cual un limitado club de potentes persigue con la ingeniosidad del cinismo el proyecto de sustituir la democracia con el mercado y contemporáneamente hegemonizar el mercado bajo el poder de la oligarquía financiera. La que todos llaman, en la actualidad, crisis es, en realidad, el efecto de la actuación de este proyecto que, a pesar de que tenga una naturaleza despiadada², está arraigado en los hábitos mentales de la mayoría de las personas que componen la opinión pública mundial.

Como decía John Maynard Keynes en su obra *Teoría general de la ocupación, el interés y el dinero*: “La dificultad no estriba en las nuevas ideas, sino en el liberarse de las viejas ideas, que, para todos aquellos que han sido educados como lo ha sido la mayoría de nosotros, se ramifican en todos los rincones de la mente³”. Según Philip Mirowsky, historiador y filósofo del pensamiento económico, desde que se inició la *Gran Recesión* en 2007, vivimos como si fuéramos en una película de terror de serie b, en la que el protagonista sufre un encuentro espeluznante con el destino, y, justo al borde del desastre, despierta repentinamente en un mundo diferente, que en un principio parece normal, pero luego se revela cómo una segunda pesadilla⁴ más espantosa aún que la primera. De hecho, ya a partir de 2011, la ilusión de que éramos capaz de emanciparnos de la horrible alucinación de las locuras

¹ Oxfam es una confederación formada por 17 organizaciones nacionales no gubernamentales que realizan labores humanitarias en 90 países. Su lema es “Trabajar con otros para combatir la pobreza y el sufrimiento”.

² Para profundizar este argumento en sus múltiples facetas, véase el libro de Luciano Gallino, *El golpe de Estado de bancos y gobiernos. El ataque contra la democracia en Europa*, Einaudi, Torino, 2013.

³ J. M. Keynes, *Teoría general de la ocupación, el interés, y el dinero*, Fondo de cultura económica de España, Madrid, 2000, p. 173.

⁴ P. Mirowski, *Nunca dejes que una crisis te gane la partida, ¿Cómo ha conseguido el neoliberalismo, responsable de la crisis, salir indemne de la misma?*, Deusto, Barcelona, 2013, p. 15.

neoliberales había desvanecido y un oscuro letargo cubría la tierra. Es más, las instituciones financieras que habían precipitado la crisis y habían sido rescatadas gracias a la acción gubernamental, prosperaban según los niveles previos al derrumbe, y en un audaz despliegue de ingratitud sin límites, financiaban decididamente sus escuderos neoliberales. Hoy en día, la imagen del *homo economicus* se encuentra en conflicto completo con las indicaciones de las ciencias humanas. La economía se ha convertido en una especie de civilización global y la sociedad se ha transformado en una infraestructura de la economía. Pero de dónde surge el estereotipo del hombre egoísta, predador, racional y asocial dibujado por la ideología liberista? Ahora bien, esta representación del sujeto arranca de una tradición mucho más larga de aquella que coincide con la cultura política contemporánea.

Según, el profesor Roberto Mancini, autor de la obra *Trasformare l'economia*, el capitalismo se rige a través de una estructura⁵ formada por tres niveles. En primer lugar hay una dimensión técnica, de superficie, que encaja con lo que entendemos generalmente por economía y que se basa fundamentalmente en las empresas, el capital, el trabajo, los bancos, las bolsas y el PIB. Después hay un nivel intermedio, lo del capitalismo considerado como cultura, mentalidad dominante y forma de civilización. Este escalón cultural y político desarrolla la función de apuntalar la hegemonía de las élites del capitalismo mediante intervenciones orientadas a menoscabar la democracia. Finalmente, hallamos la dimensión mítica, la más profunda, donde se encuentran las raíces de su surgimiento. Aquí, actúa el mito fundante del capitalismo, cuyo arraigo en la mentalidad colectiva explica la relativa debilidad del impulso hacia una alternativa de sistema.

En Occidente, a partir de la Antigua Grecia, el hombre se imagina entregado a una condición oscura, atormentado por el tiempo, las enfermedades, la precariedad, la muerte, la voluntad de los dioses y el destino caprichoso. Dondequiera vuelva la cabeza, el ser humano tropieza con una negación de sí mismo y de su propia existencia. La encuentra en la naturaleza avara y poderosa, que puede arrollarlo y que le permite vivir solamente por medio de un duro trabajo que asemeja a una condena. Después descubre los dioses inalcanzables que residen en el Olimpo, la morada de la divinidad, “*Que nunca viene sacudida por los vientos, nunca viene mojada por la lluvia, en el que no cae la nieve, el éter siempre se extiende sin nubes, y candida fluye la luz*”⁶. En fin, halla el sufrimiento en frente a la muerte, cuyo desenlace es el escarmiento de deambular como una sombra en el reino de Hades. Un individuo costreñado dentro de este espacio, delimitado por esas oposiciones insuperables, tiene que pensar a sobrevivir, no a ser feliz. Para él la vida no es un don, es un abandono. Fernando Escalante Gonzalbo, en su libro *Historia mínima del neoliberalismo*, apunta que esa fantasía de una naturaleza humana predatoria y egoísta se impone en Grecia en circunstancias muy concretas, durante la Guerra

⁵ Para profundizar el argumento véase R. Mancini, *Trasformare l'economia. Fonti culturali, modelli alternativi, prospettive politiche*, Franco Angeli, Milano, 2014.

⁶ Omero, *Odissea*, VI, Einaudi, Torino, 1989, p.159.

del Peloponeso⁷, cuando se quiere justificar la depredación, el abuso, el desprecio de todo vínculo social. Por lo tanto, el mito del capitalismo, una vez bosquejado gráficamente, aparece como un cuadrilátero. En su primer lado, hay el esbozo del *hombre economicus*⁸, figura moderna del sujeto desamparado y inerme; en el segundo lado, topamos con la idea de la naturaleza mezquina, que nos obliga a enfrentarnos con una permanente escasez de bienes y posibilidades de vida. En el tercer lado, el individuo madura la convicción que la muerte mantiene la supremacía sobre la vida, y de ahí que los hombres se autodenominan como los mortales. Por esta su inmutable finitud, el hombre es calculador, mide y organiza todas las cosas. Finalmente, en el último lado nos percatamos de que los dioses son lejanos e indiferentes, que no otorgan a los mortales la serenidad, sino un destino de sacrificio.

Hombre egoísta, naturaleza avara, muerte soberana, divinidades inasequibles: estos cuatro elementos forman parte del cuadrilátero mítico que el capitalismo ha heredado de la tradición del occidente y ha manipulado a su modo. La única forma de vida posible dentro de ese universo es fatalmente una forma expiatoria. El sacrificio se convierte en la única institución fundamental de la religión, porque es la paradójica mediación que hace falta para propiciar la benevolencia de los dioses. Al mismo tiempo, es el primer rasgo no solo de la esfera religiosa, sino también de la sociedad. Y desde esta particular situación, imaginada como si fuera una condición ontológica permanente, que la civilización occidental se adapta al único método que le parece conveniente, es decir lo de la supervivencia. Pero según estos hábitos mentales, las personas no se contentan consiguiendo la simple supervivencia, por lo tanto, intentan adueñarse de los medios idóneos para lograr la mejor existencia posible. Pues, el hombre que opera en el mundo según las directrices de esta cultura no busca la cooperación, la solidaridad, y el respeto de la dignidad humana, sino el poder, el prestigio, la riqueza. De hecho, el mito fundacional de la antigua mentalidad occidental estriba en el hecho de que los individuos tienen que inmolar y inmolarse para establecer su dominio sobre un ambiente percibido como hostil. Según los estudios de Maria Zambrano y Renee Girard, el dato histórico decisivo consta en que los prejuicios antes mencionados no vienen borrados con la llegada del cristianismo.

Es más, históricamente el mito antiguo y la novela cristiana acaban mezclándose en una contaminación sistemática que culmina en la interpretación de la cruz de Jesus Cristo concebida como expiación. Además, hay que señalar la estructural ambigüedad de la relación entre Cristianismo y Capitalismo. Es verdad que encontramos en todas las épocas de la historia de las Iglesias la condena de la codicia, de la idolatría y del dinero y, al mismo tiempo, las alabanzas de la elección de la pobreza como estilo de vida, del espíritu de comunión y de la reivindicación de la justicia del Reino de Dios. Sin embargo, muchos protagonistas de las instituciones eclesiásticas han expresado un sagrado respeto para el dinero, han promovido la apología de la opulencia y de los ricos caritativos, no han escondido la sintonía política con la doctrina del capitalismo y sus organizaciones. Más bien, hasta la llegada del

⁷ F. Escalante Gonzalbo, *Historia mínima del neoliberalismo*, El Colegio de México, Ciudad de México, 2016, p. 148.

⁸ Para profundizar la cuestión, veáse el libro de S. Petrosino, *Elogio dell'Homo Economicus*, Vita e Pensiero, Milano, 2003, pp.24-34.

pontificado de Papa Francisco⁹, (que ha propiciado un cambio de rumbo total) en el *corpus* de documentos que constituyen el pensamiento social de la Iglesia Católica, aunque el capitalismo viene criticado por sus excesos, no hay la denuncia de su obstinado ateísmo de hecho y, al contrario, se ensalza la libertad garantizada por el mercado.

El primer gran cambio inaugural de la modernidad remonta a 1492, con el descubrimiento del otro desconocido por parte de Occidente. Este hallazgo, establece la opresión de la civilización europea sobre las culturas precolombinas y perversamente educa a los occidentales a la autoreferencialidad en medida mayor de lo que había acaecido en los siglos precedentes. En el fondo, precisamente con la conquista de América, los europeos empiezan a considerar al otro como radicalmente diferente, lo califican como salvaje y se niegan a enlazar cualquier relación de fraternidad con él. Los indios representan solo simples objetos de explotación. En este sentido, la novedad consiste en la posibilidad de tiranizar los que los conquistadores juzgaban irremediabilmente diversos y inferiores. Ahora ya la alteridad significa inferioridad. Tzvetan Todorov en su libro *La conquista de America*, analiza la mentalidad que determinó en los europeos la incapacidad de tratar como si fueran hermanas las poblaciones que ellos descubrieron; de hecho, los nativos pagaron esta ineptitud con más de 70 millones de víctimas en pocas décadas. En el corazón de esa análisis, Todorov, junto a la ya conocida lógica del sacrificio, evidencia el surgimiento de la lógica de los estragos:

Si el sacrificio es un delito religioso, la masacre es un delito ateo; y parece que los españoles hayan inventado precisamente aquel tipo de violencia que hemos visto abundantemente en nuestro pasado más reciente. Lejos del poder central y de la legislación regia, todas las prohibiciones caen; los lazos sociales, ya debilitados, se exfolian y revelan no una naturaleza primitiva, (la bestia adormecida en cada uno de nosotros) sino un ser moderno, que tiene en sus propias manos el porvenir, que no posee ninguna moral, y que mata porque y cuando le guste¹⁰.

Aquí la necesidad no estriba solamente en la misión de los cristianos europeos decidida por la providencia. Tampoco es la anunciada por los signos del destino que indios y españoles, cada uno para respaldar su perspectiva, creían de interpretar. La necesidad es sobretodo anclada a la inexorabilidad de la expansión del poder total, (desvinculado de las leyes de la madrepatria), por su fuerza inmanente, hasta sus consecuencias más destructivas.

Después del descubrimiento de América, el segundo grande inicio de la modernidad fue la difusión de la Reforma Protestante impulsada por Lutero, que ratifica el estallido de otra manera de ser institucionalmente cristianos. En el espacio social y histórico abierto por la teología protestante se

⁹⁹ Su oposición a la concentración del poder del dinero estuvo explícita en la Encíclica *Laudato Si*, y con anterioridad, en la exhortación apostólica llamada *Evangelii Gaudium*, en la que la inclusión social de los pobres y la paz y el diálogo social fueron temas centrales que vino articulando Papa Francisco junto a la denuncia del poder financiero. La *Laudato Si* se centra en el planeta tierra como lugar en el que viven los hombres, defendiendo la naturaleza, la vida animal y las reformas energéticas. En esta Encíclica, Francisco realiza una crítica mordaz del consumismo y el desarrollo irresponsable con un alegato en favor de una acción mundial rápida y unificada para combatir la degradación ambiental y el cambio climático. Además, en muchas ocasiones, el Papa ha defendido el rol del Estado en la regulación de la economía y al servicio de la ampliación de los derechos sociales.

¹⁰ T. Todorov, *La conquista de América. El problema del otro*, Einaudi, Torino, 1984, p.176.

instaura muy pronto la legitimación de las autoridades políticas de este mundo. Pues, muchos entre los príncipes alemanes apoyaron a la Reforma, mientras todos aquellos que, como Thomas Muntzer, pensaban con optimismo a un Evangelio aplicado en la tierra, (según la idea del traspaso de poder de los señores feudales hacia un modelo de hermandad puesto en práctica en sus implicaciones económicas, sociales y políticas) fueron eliminados como herejes¹¹. La guerra para aplastar la rebelión de los campesinos en 1525, decepcionó trágicamente las expectativas de rescate de los pobres. La Reforma resultaría mucho más prometedora para sentar las bases culturales del desarrollo de la economía moderna. De hecho, la célebre teoría de Max Weber¹² que asocia la expansión del capitalismo con el espíritu ascético y a la vez empresarial típico de la ética protestante y calvinista subraya un dato histórico efectivo. Por lo tanto, la Reforma da lugar a un cristianismo que, por un lado limita ascéticamente el consumo, pero por otro lado, empuja hacia las ganancias y los triunfos en los negocios, señal de la predestinación y de la benevolencia divina. Según Weber, así brotaban las mejores condiciones éticas y motivacionales para realizar la acumulación del capital. Las consecuencias de esta cultura religiosa, aunque no previstas y probablemente no queridas por los reformadores, fueron de tipo sistémico: más allá de lo vivido por los singulos, conllevaron el desplegarse de una racionalidad que se insertó en el sistema complejo del capitalismo. A propósito de Reforma Protestante, me parece importante abrir una paréntesis sobre las reflexiones de Daniel Bell, sociólogo americano y autor de la obra *La contradicciones culturales del capitalismo*.

Según Bell, las modificaciones que han involucrado la sociedad americana a partir de la conclusión de la guerra civil estriban en la erosión de la ética protestante y del temperamento puritano, los dos pilares que sostenían el sistema valorativo de la sociedad burguesa. Durante el período colonial, la burguesía, que era radical en economía, se hizo conservadora en moral y gustos culturales. El protestantismo y el puritanismo fueron códigos que exaltaban el trabajo, la frugalidad y el freno sexual. Estos principios definían la naturaleza de la respetabilidad social. Para Bell, la contradicción más llamativa es que la quiebra de los valores morales fue provocada por el sistema económico burgués y sobre todo por el mercado libre. Sin embargo, como sistema de pensamiento, el puritanismo sufrió una transformación a lo largo de 200 años, pasando de la rigurosa predestinación calvinista al trascendentalismo de Emerson y finalmente, durante las últimas décadas del siglo XIX, se transformó en la justificaciones practicadas por los darwinistas sociales del individualismo desenfrenado y del lucro.

El principal ataque contra el puritanismo se produjo en la primera década y media del siglo XX; fue llevado a cabo por los jóvenes intelectuales, un grupo de Harvard College en el que militaba también Walter Lippmann. Hubo varias facetas en el ataque al puritanismo. Primero, estaba el deseo de una cultura más amplia que reflejase la América del inmigrante, del negro, y la escena urbana. Segundo,

¹¹ Esta tendencia histórica es emblemática del constante rechazo de la fraternidad como tendencia estructural de la modernidad. Ernst Bloch ha evidenciado que la rebelión y la teología de Muntzer representaban sobre todo la exigencia de la conversión al Cristianismo de los Evangelios y el éxodo de la lógica del *homo homini lupus* de Hobbes.

¹² Véase la obra de M. Weber, *Ética protestante y el espíritu del capitalismo*, Biblioteca Nueva, Madrid, 2012.

estaba la exigencia de libertad sexual. Pues, los hijos de las clases medio-alta aflúan a Greenwich Village para crear una nueva bohemia. Tercero, había un afán hacia la liberación. La liberación era el viento que soplaba de Europa. En el arte esta exigencia fue manifestada por los fauves y el cubismo, en el teatro era el simbolismo, en la literatura fue la boga de Shaw, Conrad, y Lawrence. Pero la mayor influencia se sintió en la filosofía, donde las corrientes del irracionalismo y el vitalismo, transmitidas por Bergson y Freud, se difundieron rápidamente en obras de divulgación. El sindicalismo, que se había puesto de moda entre los intelectuales de izquierda, fue asociado con el vitalismo de Bergson por George Sorel, que fue aclamado como su discípulo filosófico. A partir de entonces, el hedonismo se convirtió en la justificación cultural y moral del capitalismo. La ética protestante había servido para limitar la acumulación suntuaria, (pero no la acumulación de capital). Cuando la moral protestante fue apartada de la sociedad burguesa solo quedó la ética del consumo. Nació lo que se definía el nuevo capitalismo. Hubo una polarización y las prácticas sociales del puritanismo, derrotadas en las metrópolis, ganaron fuerza en las pequeñas ciudades, precisamente por el temor al cambio. La sociedad rural tradicional arremetía contra el sistema urbano emergente, emblema de una vida turbulenta y pecaminosa. Pero, a largo plazo, se estaba produciendo un continuo cambio demográfico, que dio como resultado el crecimiento de los centros urbanos y el desplazamiento del peso político. La transformación cultural de la civilización moderna, se debe, sobre todo, al ascenso del consumo masivo, o sea la difusión de los que antaño eran considerados lujos, a las clases media y baja de la sociedad. En este proceso, los lujos del pasado son constantemente redefinidos como necesidades. Bell afirma que vender se convirtió en la más descollante actividad de los Estados Unidos contemporáneos, y declara que “*Contra la frugalidad la venta exaltaba la prodigalidad; contra el ascetismo, la pompa dispendiosa*”¹³. La creciente riqueza de la plutocracia, que se hizo evidente en la Edad Dorada, significó que el trabajo y la acumulación ya no eran fines en sí mismos, sino medios para el consumo y la ostentación. Nada de esto hubiera sido posible sin esa revolución en los hábitos morales que fue la idea de las ventas a crédito. Primero, la mayor parte de las ventas a plazos se efectuaban a los pobres, quienes no se podían permitir mayores gastos. Segundo, la venta a crédito significaba, para los ciudadanos corrientes, endeudarse y esto representaba una bofetada a las teorías de Adam Smith acerca de la parsimonia y el ahorro. La norma de la realización había sido redefinida de modo que destacara el estatus y el gusto. La cultura ya no se ocupaba de como trabajar y realizar sino de como gastar y gozar. El sociólogo norteamericano resume así esta actitud:

Por un lado, la corporación de los negocios quiere un individuo que trabaje duramente, siga una carrera, acepte una gratificación postergada, es decir, que sea, en el sentido tosco, un hombre de la organización. Sin embargo, en sus productos y su propaganda, la corporación promueve el placer, el goce del momento, la

¹³ D. Bell, *Las contradicciones culturales del capitalismo*, Alianza Editorial, Madrid, 2015, p. 76.

*despreocupación y el dejarse estar. Se debe ser recto de día y un juerguista de noche! Esta es la autorrealización!*¹⁴

Lo que ocurrió en Estados Unidos fue que la moralidad tradicional fue reemplazada por la psicología, y la culpa por la ansiedad. Además, según Bell, en los hombres, el sentido del movimiento y del cambio y el declinar de la religión apuraron sutilmente una crisis más profunda en el espíritu humano: el temor de la nada. Así el sociólogo norteamericano describe esta sensación:

*En el siglo XIX, pasó a primer plano el sentido del yo. El mejoramiento económico, los sentimientos antiesclavistas, los derechos de la mujer y el fin del trabajo infantil se convirtieron en los problemas sociales del día. Pero en un sentido metafísico más profundo, esta empresa espiritual se convirtió en la idea de que los hombres pueden ir más allá de la necesidad, de que ya no se verían limitados por la naturaleza, sino que llegarían, según la expresión de Hegel, al fin de la historia, al reino de la libertad perfecta. Detrás del milenarismo del hombre moderno, está la megalomanía de la autoinfinitación. En consecuencia, la hybris moderna es la negativa a aceptar límites, la insistencia en ir continuamente más allá de sí mismo: más allá de la moralidad, más allá de la tragedia, más allá de la cultura*¹⁵.

Sin embargo, el primer sociólogo y economista americano que insistió en los conceptos de consumo y ostentación fue Thorstein Veblen. Veblen en *La teoría de la clase ociosa* compara el Establishment de la primera década del siglo XX con la Europa y el Japon feudal y sostiene que la castas nobles de los guerreros y de los sacerdotes comparten con las élites de su tiempo los mismos rasgos culturales atávicos. En primer lugar el desprecio hacia el trabajo manual, que viene considerado como algo humillante, y en segundo lugar, el deseo de superar los demás en conseguir un notable nivel de honorabilidad:

*Sin embargo, el verdadero motivo que incentiva a la adquisición de cosas y al incremento del bienestar económico es la emulación; de hecho, según esta teoría, la posesión de un patrimonio considerable confiere honor, y da lugar a una distinción odiosa para los que se encuentran en un nivel más bajo de la escala social. Inicialmente, la propiedad era fruto del saqueo directo y de la apropiación ilícita, pero después ya demana de las ganancias producidas en una comunidad industrial autosuficiente. Entonces, se evidencia el goce de estos preciosos bienes a costa de los demás miembros del grupo, situados en una posición de inferioridad. Con el crecimiento de la industria establecida, las oportunidades de ganar distinción mediante la expresión directa de fuerza se hacen cada vez menos habituales y simultáneamente, la posibilidad de ejercer agresiones sólo de tipo industrial, acumulando propiedades con métodos relativamente pacíficos de trabajo nomada, aumentan en magnitud y frecuencia*¹⁶.

Según Veblen, por lo tanto, la adquisición de una fortuna relevante llega a convertirse en la razón más importante de reputación y estima. Se hace indispensable acumular a fin de conservar el buen nombre. En virtud de un refinamiento ulterior, la riqueza adquirida pasivamente, por herencia recibida de los antepasados, es algo incluso más honorable que el patrimonio obtenido por propio esfuerzo. El hecho

¹⁴ Ivi, p. 78. Bell alaba el liberalismo político porque es imprescindible para asegurar al individuo la protección contra poderes coercitivos, y dentro de las esferas apropiadas, la recompensa por sus esfuerzos y méritos. Sin embargo, rechaza el liberalismo económico en cuanto, a causa de las estructuras de las corporaciones, se ha convertido en oligopolio económico y en un hedonismo destructor de las libertades sociales.

¹⁵ Ivi, p. 59.

¹⁶ T. Veblen, *La teoría de la clase ociosa*, Madrid, Alianza Editorial, 2014, p.61.

de tener propiedades llega a ser también un requisito necesario para que tengamos eso que se llama respeto por uno mismo. La tendencia es siempre hacer del nivel pecuniario que se disfruta en el presente un punto de partida para un nuevo incremento de la fortuna. Por la naturaleza misma de la cuestión, el deseo de opulencia difícilmente puede ser saciado en ningún caso particular. La legítima finalidad del esfuerzo actualmente aceptada se resume en poderse comparar favorablemente con otros individuos. Por lo tanto, entre los motivos que llevan a los hombres a desear hacerse más ricos, la primacía sigue correspondiendo a este móvil de la emulación pecuniaria.

Para Veblen, a fin de lograr la estima del grupo no basta simplemente ser acaudalado y demostrar poder; la opulencia y el poderío deben ser exhibidos, pues la estima solo se concede a cosas que se ven. La demostración de riqueza, no solo sirve para que los demás se den cuenta de nuestra importancia y mantengan viva y despierta esta impresión, sino que sirve también para edificar la propia autocomplacencia. Por lo tanto, una vida de ocio se convierte en el signo convencional de haber logrado una superior gloria pecuniaria y en la señal convencional de honra y hombría. Otra genial intuición planteada por el economista de origen noruega consiste en el hecho de que entonces, como hoy, la influencia coercitiva de las élites se esparce a través de toda la estructura social:

El resultado es que los miembros de cada estrato aceptan como su ideal de decencia el esquema de vida que está en boga en el estrato inmediatamente superior, y emplean sus energías en vivir según ese ideal. So pena de perder su reputación y su dignidad en caso de fracasar, deben ajustarse al código aceptado, siquiera en apariencia... No hay ninguna clase social, ni siquiera la más abyectamente pobre, que abandone por completo todo consumo ostensible habitual¹⁷.

De todas formas, el sociólogo norteamericano señala justamente que la estructura social cambia y se adapta a una situación alterada solo mediante un cambio en las costumbres de pensamiento de los individuos que constituyen la comunidad. Pero un cambio radical de los hábitos de pensamiento mentales de las personas, (acerca de lo que es bueno y justo en la vida humana), solo se produce, en cualquier caso, tardíamente y a disgusto, y solo bajo la coerción ejercida por unas circunstancias que han provocado que las opiniones establecidas lleguen a ser insostenibles. Veblen es consciente que si una porción de la sociedad está resguardada de la acción del medio en cualquier aspecto social, pues, esa categoría tenderá a retrasar el proceso de transformación social. La clase ociosa está, en medida considerable, protegida contra la presión de aquellas exigencias económicas que prevalecen en toda comunidad industrial moderna y organizada. Por lo tanto, la clase ociosa es la clase conservadora. Su función en la evolución social es, por naturaleza, conservar lo que es obsoleto. Para Veblen, la explicación más evidente del conservadurismo de las élites es que los ricos tienen un interés creado en el mantenimiento de las condiciones que les rodean. Este conservadurismo ha llegado incluso a ser reconocido como signo de respetabilidad, y se impone de modo imperativo a todos los que quieren llevar una vida impecable. Por contra, la innovación, según esta visión, es un fenómeno propio de la

¹⁷ Ivi, p. 116.

trivialidad. Además, Veblen afirma que junto al establishment, la capa social más resistente a cualquier tipo de cambio es la de los indigentes:

Las personas rematadamente pobres y todas aquellas personas cuyas energías están enteramente absorbidas por la lucha cotidiana por la existencia, son conservadoras porque no pueden permitirse el esfuerzo de pensar en pasado mañana; de igual manera, las personas que llevan una vida altamente próspera son conservadoras porque tienen pocas oportunidades de estar descontentas con la situación en la que se encuentran actualmente. De esta proposición se sigue que la institución de una clase ociosa actúa a favor de hacer conservadoras a las clases inferiores, por el procedimiento de privarlas en lo posible de los medios de subsistencia, hasta el punto de hacerlas incapaces de realizar el esfuerzo exigido para el aprendizaje y adopción de nuevos hábitos de pensamiento¹⁸.

Según Veblen, la estructura económica puede ser dividida en dos categorías: las adquisitivas-pecuniarias o las productivas-industriales. La relación del Establishment con el proceso económico es de adquisición y no de producción, de explotación y no de utilidad. Las convenciones del mundo de los negocios se han desarrollado bajo la selectiva vigilancia de este principio de depredación y parasitismo. Estos rasgos pueden observarse en leyes y convenciones que tienden a garantizar la seguridad de la propiedad privada, el cumplimiento de los contratos, la facilidad de las transacciones pecuniarias y la protección de las inversiones. Por lo tanto, las ocupaciones pecuniarias denotan una falta de escrúpulos y, podemos encontrar bajo este repertorio, las funciones desarrolladas por el capitán de industria, los empleos eclesiásticos y militares y los oficios protagonizados por los banqueros y los abogados. Al contrario, los individuos que están ocupados en las técnicas manuales de producción son hombres mejor dotados por el trabajo diestro y profesional y la coordinación de hechos mecánicos; la acción selectiva y educadora del proceso industrial adaptan los hábitos mentales de estas personas a las finalidades no competitivas de la vida colectiva.

Volviendo a los diferentes puntos de partida de la modernidad que se conectan con el espíritu del capitalismo transnacional, podemos hallar consideraciones fundamentales en los escritos de Nicolás Maquiavelo. Sus teorías, que se encuentran en *De Principatibus* de 1513, destacan que el sentido concreto de la acción política, por parte de quien desarrolla el rol de Príncipe es la de gobernar el orden civil y social del Estado para conservar exitosamente el poder, dejando de lado las cuestiones relativas a la moral y a la religión. En este planteamiento, el Príncipe tiene que saber moldear los subditos, sacando provecho de sus pasiones, sus calidades y sus defectos. Comentando este planteamiento, Max Horkheimer y Theodor Adorno en *Dialéctica de la Ilustración* han afirmado “*Para los poderosos, los hombres se convierten en un material, así como la naturaleza en su conjunto para la sociedad¹⁹*”. Pues, en los siglos anteriores, por los menos, para quienes se referían a Aristóteles, la política podía ser

¹⁸ Ivi, p. 234.

¹⁹ M. Horkheimer, T. Adorno, *Dialéctica de la Ilustración*, Einaudi, Torino, 2007. En la *Dialéctica de la Ilustración*, que ofrece una radiografía de la moderna sociedad de masa obtenida directamente de la Estadounidense de posguerra, ya se diseña el horizonte del hombre contemporáneo, envilecido por la industria cultural, con sus falaces libertades, y por el mito de la racionalidad científica que, desde sus remotos orígenes en la Ilustración dieciochesca, se entrelaza con el sistema de poder.

considerada la doctrina y la praxis de la sociedad civil; desde Maquiavelo en adelante se califica como la técnica del ejercicio de la dominación. Consecuentemente, no inventaría nada nuevo Carl Schmitt²⁰, cuando en los años treinta del siglo pasado, opinaría que el paradigma mismo de la dimensión política se funda esencialmente en la discriminación entre amigo y enemigo, con la congruente práctica de la hostilidad finalizada a la victoria y a la persecución ejercida por los vencedores hacia los derrotados.

Un tercer fundamental episodio de la modernidad ha sido impulsado por la revolución científica y metafísica del XVII siglo, fomentada a través del método experimental de Galileo Galilei y el procedimiento autoreflexivo de Descartes. A partir de entonces, el yo suprime todas las relaciones con la memoria, con las percepciones, con las otras personas y acoge solamente las doctrinas que su mismo pensamiento valora como lógicamente incontrovertibles. Sin embargo, la razón que consiente al hombre de reafirmarse sobre la naturaleza y también sobre sus propias pasiones, exige de él la objetivación de sí mismo. Por esto, el filósofo canadiense Charles Taylor comenta que “*la filosofía del alejamiento y de la objetivación ha contribuido a esbozar una imagen del individuo donde parece que han sido expulsados los últimos vestigios de subjetividad*”²¹. Así a lo largo del camino que lleva a la fundación de la ciencia moderna, el sentido de la realidad viene sacrificado a la utilidad funcional y la subjetividad personal a la subjetividad racional que, a su vez, se transforma en pura objetividad. De hecho, ya hace décadas, las relaciones personales han sido sustituidas por la subjetivación de los sistemas organizativos impersonales, los cuales dominan gracias a sus automatismos funcionales. También Niklas Luhman ha evidenciado que una de los resultados principales de esta transición de la sociedad tradicional a la sociedad compleja consiste en el hecho de que “*La unidad de la sociedad moderna está constituida por medio de inmensas desigualdades regionales, históricas y culturales, dado que los sistemas funcionales no tienen una tendencia a la nivelación, sino a la explotación y al fortalecimiento de las disparidades económicas*”²².

Habitualmente, las reconstrucciones de la génesis de la modernidad llegan hasta el XVIII, para poner en evidencia el cambio marcado por Adam Smith gracias a su obra *La riqueza de las naciones*. Este escrito se puede considerar el primero donde la economía se estrena como ciencia y praxis autónoma, y por eso ha sido definido como la biblia de los partidarios de la economía neoclásica. Para empezar, nos llama la atención el hecho de que, no obstante el claro reconocimiento del valor de la simpatía interhumana y de los sentimientos morales, según Smith, el individuo interesado exclusivamente en sus propios asuntos es el único actor concreto de los acontecimientos económicos²³. Para el intelectual

²⁰ C. Schmitt, *Le categorie del “politico”*, Il Mulino, Bologna, 2013, pp. 108-120.

²¹ Ch. Taylor, *Las raíces del yo. La construcción de la identidad moderna*, Feltrinelli, Milano, 1993, p.223.

²² N. Luhmann, *Modernidad y diferenciación social*, Feltrinelli Milano, 1987, p.94.

²³ Por estas diferencias y contradicciones temáticas localizables en sus obras, Smith ha sido, de vez en cuando, y dependiendo de las épocas, dibujado como un peligroso subversivo defensor de los pobres, o un partidario de la libertad de comercio, o bien un cínico fautor de la sociedad del egoísmo, o un teórico del providencialismo cristiano en economía. Acerca de este tema, véase las observaciones de Emma Rothschild, que juzga Smith un prudente hombre político, siempre atento a la complejidad del juego dialéctico de las fuerzas individuales y sociales. Emma Rothschild, *Sentimientos económicos. Adam Smith, Condorcet y la Ilustración*, Il Mulino, Bologna, 2003, pp. 97-114.

escocés, es inútil esperarse algo positivo de quien afirma que su deseo es comprometerse para izar la bandera del bien común. De hecho sostenía: “*Nunca me he enterado que hayan logrado mucho éxito aquellos que se alaban de traficar para el bien común*”²⁴. Y añadía:

*Pero el hombre necesita casi constantemente la ayuda de sus semejantes y es inútil pensar que lo atenderían solo por benevolencia... No es la benevolencia del carnicero, del cervecero o del panadero la que nos lleva a procurarnos nuestra comida, sino el cuidado que prestan a sus intereses. Nosotros no nos dirigimos a su humanidad, sino a su egoísmo; y no le hablamos de nuestras necesidades, siempre de su provecho. La mayor parte de estas necesidades por el momento se satisfacen como la de los otros hombres: por trato, por intercambio y por compra*²⁵.

Sin embargo, Adam Smith apunta que el sujeto económico aspira solamente a sus propias ganancias, y en ésto como en muchos otros casos, él viene arrastrado por una mano invisible para promover una finalidad que no entraba en sus propias intenciones. Estaría pero completamente fuera de lugar enfatizar la creencia en la providencia de la historia; pues, tiene una notable importancia el hecho de que Smith, en *La riqueza de las naciones* utilice una sola vez la expresión *invisible hand*. De hecho, en realidad, el filósofo escocés no estaba pensando en una armonización divina, pero se refería al efecto necesario, espontáneo y global de la libertad natural, es decir del empuje individual de cada uno hacia el progreso económico. Reasumiendo, en esta perspectiva, no hay un gesto final divino que recompone los esfuerzos que los egoísmos individuales han producido, más bien se desarrolla un proceso de creciente automatismo del sistema económico. Total que, en una economía de libre mercado, el comportamiento anárquico de los individuos (los productores buscando el máximo beneficio o lucro y los consumidores la máxima satisfacción o utilidad) conllevan resultados que concuerdan con el interés general de la sociedad, y es esto que conduce a situaciones de notable bienestar social. Por lo tanto, el mecanismo regulador del mercado, gobernado por la ley de la demanda y de la oferta estimula la competencia en la sociedad y equilibra los diferentes impulsos individuales. Además, el tercer principio fundamental de la economía neoclásica se funda en la división del trabajo, porque lleva a una mecanización creciente del proceso productivo, con el consiguiente incremento de la productividad. Smith consideraba que la segmentación del trabajo y la ampliación de los mercados abrirían posibilidades ilimitadas para que la sociedad aumentara su riqueza mediante la expansión de manufacturas especializadas y el comercio entre naciones. Tanto los fisócratas, de quienes se origina el famoso *laissez faire*, como Smith, ayudaron a generalizar la idea de que ya existe un orden natural, aplicable a la economía, por lo que no hace falta la intervención del Estado en labores legislativas referentes al mercado. En esta visión, el Estado tiene la legitimidad de intervenir solo para garantizar la defensa de la nación, la seguridad de los ciudadanos, la administración de la justicia y para realizar aquellas obras públicas que ningún privado quería o podría ejecutar. De hecho, ya en *La teoría de los sentimientos morales* Smith afirmaba:

²⁴ A. Smith, *Las riquezas de las naciones*, Alianza Editorial, Madrid, 2011, p. 584.

²⁵ Ivi, p. 588.

*A pesar de su egoísmo y rapacidad natural, a pesar que solo buscan su propia conveniencia, los hombres comparten con los pobres el producto de sus mejoras. Son llevados por una mano invisible a hacer casi la misma distribución de las necesidades de la vida que se habría hecho si la tierra hubiese sido dividida en porciones iguales entre todos sus habitantes, y así, sin intentarlo, sin saberlo, avanza el interés de la sociedad*²⁶.

Sin embargo, en la opinión de Smith, el sistema económico tal y como existe, no deja lugar a una objeción moral acerca de las injusticias a las que el sistema de mercado pueda causar. Según él, el resultado de las consecuencias no intencionadas de las acciones individuales no admite reclamos morales insatisfechos más allá de que esas acciones no hayan provocado daños a la propiedad de otros. Pues, cualquier efecto del mercado es justo. La legitimidad moral de la prosperidad así obtenida, reside en el hecho de que, solamente gracias a esta, las naciones más prósperas pueden consentir a los pobres de sobrevivir, mientras las naciones más míseras están obligadas a abandonarlos a sí mismos. La capacidad de producir bienes y dinero se convierte en el fundamento de un nuevo orden moral y político que atribuye poder a quienes son capaces de aprovecharse en máximo grado de la situación.

Como oro y plata “*Son el precio de todas las otras mercancías, así todas éstas son el equivalente de aquellos metales*²⁷”. A primera vista se diría que sean valores correlatos; pero, hay una importancia mayor de la moneda. Esto dimana, antes de todo, de su capacidad de reproducirse por sí misma: “*El dinero crea dinero*²⁸”. Además, el dinero otorga al hombre que lo posee una grande ventaja sobre el tiempo: “*La moneda es la herramienta identificada por el comercio mediante la cual se puede obtener velozmente cualquier objeto deseado*²⁹”. Por otro lado, es también un medio más resistente a lo largo del tiempo, mientras las mercancías tienden a estropearse a corto plazo.

De esta manera, hemos presentado las bases culturales que permiten al dinero de ser evaluado como un fin en sí mismo. Aunque una tesis similar nunca ha sido elaborada por Smith, sin embargo, él reconoce con lucidez que las características del dinero, lo transforman también en el padre de todos los medios, instrumento que abre la vía para conseguir cualquier finalidad. Por eso, adquiere sentido común la teoría según la cual, en comparación a la riqueza acumulada, es decir al capital, cualquier otro valor es relativo. De hecho, el significado de la actividad laboral, ya en el primer período de la revolución industrial, se había degradado. Como ha observado Hannah Arendt³⁰, con la llegada de la modernidad, más que la maestría para llevar a cabo una tarea con pasión y dedición, cuenta particularmente la ingeniosidad que, una vez aplicada en el ámbito de los negocios, se demuestra rentable para conseguir éxito y riqueza. Por lo tanto, el *hombre economicus* encuentra en el capital el principio supremo; él

²⁶ A. Smith, *La teoría de los sentimientos morales*, Alianza Editorial, Madrid, 2004, p.350

²⁷ A. Smith, *Las riquezas de las naciones*, p. 562.

²⁸ *Ivi*, p. 187.

²⁹ *Ivi*, p. 565.

³⁰ H. Arendt, *Vita activa. La condición humana*, Bompiani, Milano, 1989, p. 153. Según Arendt, la decisiva degradación de las profesiones intelectuales y artísticas es evidente cuando Adam Smith reputa todas las ocupaciones que no responden a requisitos comerciales como, por ejemplo, las de los hombres de iglesia, de los abogados y de los cantantes de Opera como improductivas, y las cataloga junto a los servicios domésticos. En cambio, para Arendt, eran precisamente estas ocupaciones que proporcionaban al pensamiento antiguo el modelo de las más sublimes y nobles actividades del hombre.

vive en el vacío más absoluto, perdiendo conciencia de sí mismo y el contacto con la realidad para fijar su mirada en este valor supremo. Esa dedición absorbente lo diferencia del sujeto narcisista, que, por los menos, mirándose en el espejo, individúa el fundamento exclusivo de vida en su misma imagen. Al contrario, el hombre economicus no se refleja en el espejo y no mira tampoco su propio perfil. Y eso no porque desea solo el dinero, sino porque mide todo según el dinero, que, pues, es mucho más que un medidor del precio de los bienes y del trabajo; de hecho se convierte en la luz que ilumina todas las cosas.

Otra teoría interesante a propósito de la sociedad de mercado en la que nos hallamos inmersos la pone en tela de juicio Geneviene Vaughan³¹ en su obra *Para donar, una crítica feminista al intercambio*. Para la autora, la perversión de la manera de entender y organizar la sociedad, totalmente compenetrada con el mercado, no deriva de la primacía del dinero, sino de la superioridad concedida al intercambio. Por lo tanto, Vaughan evidencia que no se abrirá algún horizonte de economía alternativa hasta que no se llegará a relativizar la función del canje; en cambio, según la autora deberíamos devolver centralidad a las personas, a sus necesidades y a las relaciones de amistad. En esta perspectiva, la regeneración significaría salir de nuestra cerrazón mental y entrar en empatía con los demás.

En todos estos puntos de partida de la nueva época, a pesar de la especificidad que caracteriza cada uno de los períodos mencionados, el elemento recurrente es un decisivo aumento de poderío; de España y de Europa en el caso de Cristóbal Colón; de Dios mismo y, al menos en un plan terrenal, de la iniciativa del individuo en el caso de Lutero y Calvino; del Príncipe y del Estado en el planteamiento de Maquiavelo y Hobbes; de la razón en las teorías de Galileo y de Descartes; del impulso privado y del capital, en el pensamiento de Adam Smith. Simplificando, el hombre moderno no espera las ayudas de ninguna entidad sobrenatural y quiere construir el futuro con sus propias manos. También cuando reconoce que la salvación es obra exclusiva de Dios, al mismo tiempo, se accontenta de la soberanía sobre esta tierra, atribuida a los reyes en las cuestiones de Estado, o bien a los individuos privados en el comercio y en los negocios. De todas formas, los distintos inicios de la modernidad convergen en ampliar el aislamiento del ser humano, que parece venido al mundo como si fuera un Leviatán triunfante por su potencia, pero desolado y atormentado. Como destaca la filósofa Maria Zambrano³², la modernidad se convierte en la era en el que el poder dominante llega a ser ubicuo y impersonal, incluso más potente de la libertad y de la voluntad no solo de las personas y de las sociedades, sino también de los Estados. No obstante la énfasis sobre el cambio frenético de la sociedad, la cultura difusa y los costumbres corrientes tienden a ser muy monótonos y deprimentes; la mentalidad común da por descontado que el poder equivale a un ejercicio de cinismo, y que todas aquellas figuras históricas que encarnaran la posibilidad de cambiar rumbo hacia un porvenir más solidario tendrían

³¹ G. Vaughan, *Per donare. Una critica femminista dello scambio*, Meltemi, Roma, 2010, pp. 17-18.

³² M. Zambrano, *La confesión género literario*, Siruela, Madrid, 1995, p. 78.

que ser censuradas y perseguidas.

Según el filósofo italiano Luigi Pareyson³³, es sobre las bases de estos mitos y de la cultura global vigente que se ha instaurado la apología del Mercado. Esta mitología es así vigorosa y enraizada, que, paradójicamente, vale no solo para sus partidarios, sino en parte para sus encarnizados críticos, los cuales a menudo denuncian el mercado como si fuera el culpable de todo, olvidando el hecho de que es sobre todo la expresión de oligarquías dominantes en el marco de las relaciones de fuerzas existentes. Sin embargo, para muchos estudiosos, la manera más popular para matizar la complejidad mítica y cultural del capitalismo globalizador es la de sostener que esta ideología se ha convertido en una religión secular. De hecho, afirmar que constituye una idolatría global es un modo ya consolidado de sintetizar la cuestión. Por ejemplo, las reflexiones de Walter Benjamin³⁴ coinciden con este planteamiento. Además, tenemos que recordar, que, ya en sus épocas, Max Weber y Karl Marx habían explícitamente evidenciado la naturaleza religiosa del capitalismo y de su universo simbólico. Al contrario, en mi opinión, estas consideraciones no captan el radical efecto de desertificación espiritual, social y antropológica que es el resultado de la evolución del turbocapitalismo global. La equivocación nace del hecho de que, hoy en día, se utiliza el término *creer* como si fuera sinónimo de *adherir a una fe* también cuando comprobamos las noticias del telediario reputándolas verdades ciertas. Ha habido un deslizamiento semántico. En cambio, la creencia estriba en la adhesión activa y profunda con respecto a determinadas doctrinas o a una forma completa de vida. La fe tiene éxito solamente gracias a la aprobación convencida hacia aquella que sus adeptos llaman verdad divina y hacia la vocación que de esta procede. Ahora bien, esta condición de la adherencia activa, sin la cual no hay religión, ha sido superada y hecha superflua por la cultura del neoliberalismo. En nuestros días ha llegado a cumplirse aquel proceso de desacralización radical que ya René Girard³⁵ había vislumbrado en su obra *La violencia y lo sagrado*. Pues, la institución global del sacrificio, con la modernidad, tiende a disimular y perder su configuración religiosa para convertirse silenciosamente en una lógica social, económica y política que no requiere más ninguna creencia, excepto una inmediata y obvia docilidad. Entonces no hay fe, sino ejecución automática.

De hecho, en el universo interiorizado de las doctrinas religiosas de los siglos pasados persistía una actitud ambivalente, que implicaba la dialéctica entre miedo y esperanza, angustia de la condenación y confianza en la posibilidad de obtener la salvación y el perdono. En cambio, en el pequeño universo interior de este desgraciado que es el *hombre economicus* de nuestros días, la ambivalencia ha terminado. En el fondo del corazón se ha quedado exclusivamente la aprensión, o mejor dicho, el pánico. Y el hecho de que los individuos no dejan que se manifieste el temblor en nuestra conciencia, manteniéndola silenciosa, es secundario. El dato decisivo nos enseña que es la energía negativa del miedo a arrastrar las personas. Por eso, prevalecen los comportamientos apáticos y unívocos; es

³³ L. Pareyson, *Verdad y interpretación*, Mursia, Milano, 1974,

³⁴ W. Benjamin, *El capitalismo como religión*, Editori Internazionali Riuniti, Roma, 2011.

³⁵ R. Girard, *La violencia y lo sagrado*, Adelphi, Milano, 1992.

probable que los efectos de esta transformación en sentido nihilista de la conciencia colectiva ya se hayan revelado durante la primera mitad del Novecientos, las décadas de los totalitarismos y de las dos guerras mundiales. Gracias a la agudeza de su ingenio, Dietrich Bonhoeffer, el teólogo testigo del desmoronamiento de la historia de la cultura europea, en una carta el 27 de junio de 1944, escribía: *”Los ídolos vienen venerados y la idolatría supone que los hombres adoren en general todavía algo. Pero nosotros, en realidad no veneramos tampoco los ídolos. En estos somos efectivamente nihilistas”*³⁶. La misma intuición, expresada en forma de aforismo la manifestaba también Franz Kafka *“Una vez que hemos acogido el mal dentro de nosotros mismos, no hace falta creerle”*³⁷. La alusión kafkiana describe un estado mental de rendición incondicionada, donde manda una desesperación silenciosa, difundida, objetiva. En este sentido, ya en los años sesenta del siglo pasado Theodor Adorno destacaba que la desesperación había llegado a ser la última ideología. La psicoanalista francesa Catherine Ternynck ha subrayado los efectos de la cultura nihilista del neoliberalismo resumiéndolos en la figura del hombre de arena. Trazando el balance de la experiencia de escucha de sus pacientes, la autora apunta:

*He empleado años para que me rendiera a la evidencia. El suelo humano se había empobrecido, se había vuelto anémico, friable, inconsistente. Faltaba el terreno bajo los pies. El suelo humano estaba perdiendo su humus. Se estaba mudando en arena. Estábamos convirtiéndonos en hombres de arena. Así el anhélito del alma, el respiro de la conciencia y la imaginación heurística que inspira la razón y la sensibilidad del corazón corren el riesgo de apagarse, cediendo ante la fría lógica de la deshumanización*³⁸.

Siguiendo una reflexión ya desarrollada por Nietzsche, Ternynck afirma que mientras el mercado gana el desierto crece; de hecho, el perdurar de la hegemonía ejercida por la cultura del mercado omnicomprendivo ha acabado por destrozar cualquier auténtico orden simbólico de la sociedad. Consecuentemente, muchas personas no son capaces de fomentar un sentido trascendente, de imaginar otras dimensiones de la realidad y de mirar hacia un horizonte diferente. Total que, aunque en pasado se hipotizó que el capitalismo globalizador podía ser identificado con una religión, en cualquier caso, hablamos de una creencia fallida, en irremediable descomposición.

También el famoso psiquiatra francés Cristoph Dejours³⁹, en su obra *Trabajo y sufrimiento* lleva a cabo un análisis peculiar sobre la represión neurótica, la somatización y las técnicas que las personas están obligadas a emplear para adaptarse a las condiciones laborales opresivas de la época industrial. Pues, las características principales del individuo contemporáneo, plasmado por el neoliberalismo, son la énfasis sobre la constante reinención de la persona, la espera y el deseo de cambios instantáneos, el atractivo hacia lo velocidad, la ansiedad y el rasgo episódico de las experiencias. El filósofo polaco

³⁶ D. Bonhoeffer, *Resistencia y rendición*, San Paolo Edizioni, Cinisello Balsamo, p. 411.

³⁷ F. Kafka, *El silencio de las sirenas*, Feltrinelli. Milano, 1994, p. 49.

³⁸ C. Ternynck, *L'uomo di sabbia. Individualismo e perdita di sé*, Vita e Pensiero, Milano, 2012, p.9.

³⁹ C. Dejours, *Trabajo y sufrimiento*, Madrid, Modus Laborandi, 2009.

Zygmunt Bauman⁴⁰ en *Modernidad líquida*, subraya que la fragilidad, la precariedad y la inseguridad son las desagradables consecuencias del sujeto atomizado de la sociedad actual. Según Bauman, la personalidad humana está viviendo un proceso de desintegración de su propia identidad. La manifestación más radical del procedimiento de deprivación del *hombre economicus* es su reducción a desecho humano. El mundo construido por la globalización del capitalismo actual no es solo un universo de desarraigados, más bien tiende a ser un mundo de seres superfluos, de excedentes.

Por eso, actualmente, el desempleo no es una anomalía provisional, es una condición de inactividad permanente. Es un prejuicio ingenuo lo que cuenta a la opinión pública mundial que todos los actores institucionales están comprometidos a promover el bienestar y el progreso. Ahora bien, para los principales protagonistas del neoliberalismo transnacional, el desempleo es una condición propicia y indispensable. El fin, no es el pleno empleo, sino en una determinada medida, el paro. La desocupación viene impulsada políticamente como estrategia provechosa para garantizar la libertad de incrementar las ganancias empresariales a expensas del trabajo. Obviamente, mientras hay un gran número de trabajadores sin empleo, los nuevos empleados tenderán a agacharse ante todas las exigencias de las corporaciones, de lo contrario, serán rápidamente echados y reemplazados. No es una casualidad que, según la jerga de los neoliberales la libertad de sustituir fácilmente los prestadores de obras, es decir de despedirlos, es una solicitud avanzada como condición prioritaria para el *crecimiento económico*.

Apenas entramos en la descripción del segundo nivel, para buscar una manera de construir las condiciones de una convivencia plenamente democrática, nos enteramos de la inadecuación de la política como instrumento para conseguir la paz y el bienestar social. La política que conocemos, es decir la política tradicional, ha sido proyectada y practicada siguiendo el modelo de la guerra. Su objetivo se exterioriza en lograr el dominio y su meta final es la victoria. Pues, ha sido implementada para ganar, no para propiciar la convivencia civil. Inmediatamente se intuye que una herramienta semejante no permite ninguna prestación positivamente subversiva respecto a la actitud de una sociedad de mercado, en la que, el mercado mismo ha sido edificado como un mecanismo de guerra de todos contra todos. Es más, la política se adapta a obrar de manera funcional al orden instaurado por la sociedad de mercado. Los mismos partidos han degenerado convirtiéndose en organizaciones autoreferenciales que, también cuando no son organismos muertos, responden a una lógica de lucha y enfrentamiento, y no a una lógica de cooperación. La comunidad acaba así en un callejón sin salida

⁴⁰ Z. Bauman, *Modernidad Líquida*, Fondo de Cultura económica de España, Madrid, 2002. Según Bauman, en la nueva estética del consumo, las clases que concentran la riqueza pasan a ser objetos de adoración y los nuevos pobres son aquellos que son incapaces de acceder a las ventajas del sistema capitalista. Para alcanzar los placeres de una vida normal se necesita dinero, y los indigentes se encuentran ante un escenario de consumo rapaz y con la incapacidad de solventar los estándares de consumo. Así que nada calmará el dolor de su evidente inferioridad. Sobre los análisis de las consecuencias mentales y sociales del capitalismo como civilización global, quiero mencionar algunos otros textos de Bauman: *Dentro de la Globalización*, Laterza, Bari, 2000, *La soledad del ciudadano global*, Feltrinelli, Milano, 2002, *La sociedad individualizada*, Il Mulino, Bologna, 2003, y finalmente, *Trabajo, consumismo y nuevos pobres*, Gedisa, Barcelona, 2000.

porque, si es verdad que no pueden ser liquidados, (para no recaer bajo regímenes dictatoriales), por otro lado, viendo como están estructurados, no son adecuados para servir a la democracia y al bien común. Un ulterior y consiguiente vicio de fabricación del sistema global estriba en el hecho de que, los sujetos naturales de la política y la economía son las oligarquías. En cualquier tipo de contienda las masas están manipuladas y obligadas a pagar precios muy onerosos, mientras son pocos aquellos que deciden y toman ventaja por efecto de las legislaciones opacas puestas en marcha a nivel nacional y supranacional. En el fondo, el concepto de oligarquía ya está incluido en el orden semántico de la guerra. Por eso los estados que se autodenominan democráticos no han absolutamente logrado derrotar el predominio de las oligarquías.

Ya en 1984, el filósofo italiano Norberto Bobbio⁴¹ había vaticinado estos acontecimientos y había señalado también las promesas no mantenidas de la democracia. No es un caso que, algunas de estas obligaciones desatendidas, tienen que ver con la democracia económica. De hecho, Bobbio ya entonces subrayaba que los protagonistas de la vida pública son los grandes grupos corporativos más bien que los ciudadanos y que la representación de los intereses de las distintas lobbies prevalece sobre la libertad de conciencia de los diputados. La persistencia arrogante de las oligarquías impide la difusión horizontal del poder y la participación responsable. Total que, los procedimientos democráticos están confinados en espacios pocos relevantes y el proceso de democratización en cada ámbito de la sociedad permanece bloqueado. Desafortunadamente, además, tenemos que destacar la permanente presencia en las instituciones públicas de centros de poder ocultos, que conllevan la falta de transparencia y lealtad constitucional. Todos estos fenómenos están alimentados también por el perpetuarse del analfabetismo civil y político, que está provocando daños incalculables en nuestra sociedad. Un ulterior inconveniente deriva del hecho de que, comprobado que la política es una guerra conducida con otros medios, la sociedad la delega a los mercenarios. De hecho, su profesionalización merma la participación y los derechos de la ciudadanía, sin tampoco asegurar una mayor competencia en el desarrollo de las tareas conectadas a los cargos públicos. Todo viene encomendado a los políticos en cuanto categoría profesional; los ciudadanos son menospreciados y marginados; la mayoría de las veces desempeñan el papel de sujetos incompetentes e irresponsables en las cuestiones de la vida común. Al contrario, en un planteamiento democrático, todos deberíamos ser ciudadanos activos y conscientes a lo largo de nuestra existencia, mientras la práctica de una carrera política tendría que cumplirse por un período de tiempo limitado y suponer un mínimo de preparación. En cambio, en el paradigma político vigente las cosas funcionan a revés; los electores decaen hasta a convertirse en individuos aislados y masificados, números de los sondeos, gregarios hipnotizados por el llamamiento del populismo. Los políticos, mejor si especializados en una incultura general, ejercen por toda la vida funciones de poder, sustituyendo casi fatalmente sus ventajas privadas al bien común. Además, hoy en día, la actividad política, con el pretexto de ser pragmática y posideológica prospera en un clima

⁴¹ N. Bobbio, *El futuro de la democracia*, Einaudi, Torino, 2011, pp.3-31.

colectivo determinado por la mentira. Ahora bien, la renuncia a toda referencia con respecto a la verdad no ha cundido a la vida pública de las naciones.

La justa exigencia de evitar los fundamentalismos, las teocracias, el ateísmo de estado y cualquier forma de fanatismo no ha hecho triunfar el respeto de la dignidad humana y la tolerancia, más bien ha decretado la simple eliminación del valor de la verdad histórica en sus múltiples formas. Sin embargo, la conciencia de la verdad histórica es indispensable para la democracia. Por ejemplo, ¿Como podía renacer Alemania sin lidiar con la terrible experiencia del nazismo? ¿Cuanto más sana habría sido la vida pública en Italia si el pueblo italiano hubiera sido capaz de desarrollar una autoconciencia crítica respecto al fascismo? Pues, en países como Estados Unidos, Italia y España, ha sido obstruido un auténtico avance de la democracia porque las clases dirigentes han negado la posibilidad de conocer la verdad judicial acerca de los crímenes que han herido sus vidas colectivas. Me refiero a la larga cadena, por así decir, de estragos, conspiraciones y delitos políticos que han ofuscado la convivencia democrática de los Estados antes mencionados, sin que los verdaderos responsables hayan sido incausados y condenados. No hacen falta estudios profundizados para darse cuenta que si una comunidad abdica a la verdad, en todas sus formas, no tendrá en cambio el realismo pragmático y el pluralismo de las opiniones, sino solamente la mentira y el engaño. Y a que sirve, en un escenario mundial problemático y desgarrado como es el actual, una política intrínsecamente no democrática, forjada para hacer la guerra, oligárquica y mercenaria, propensa a la falsedad y alérgica a la verdad? Trateremos de responder a estos interrogantes a partir de los siguientes capítulos, en los cuales analizaremos las diferentes y contrastantes fases evolutivas del capitalismo hasta a llegar al éxito del neoliberalismo⁴² todavía hegemónico.

⁴² Prefiero utilizar el término neoliberalismo en lugar de neoliberalismo, porque la palabra liberalismo se refiere al plan político y consiste en la defensa de los derechos fundamentales del individuo contra poderes coercitivos, y, al contrario, el liberismo alude a la supremacía de la esfera estrictamente económica sobre la política y las ciencias humanas.

La Gran Depresión de 1929 y el espectro del hundimiento de la civilización occidental

Mucho antes de la crisis del 2008, a finales de los años setenta, Hyman Minsky, entonces profesor de economía de la universidad de Washington en San Luis (Misuri) estaba advirtiendo a los economistas, no de que podría ocurrir algo semejante a la *Gran Recesion*, sino de que iba a ocurrir. La tesis central de las reflexiones de Minski estriba en la teoría que el sistema financiero es inestable por definición. Y está sujeto a esa clase de ciclos, auges y caídas, no como consecuencias de choques externos, no por azar, sino por su propia lógica intrínseca: porque la expectativa de ganancias tiende a favorecer actitudes especulativas. En su dimensión conceptual los argumentos de Minsky son una elaboración de las ideas de Keynes, Irving Fisher, Charles Kindleberger⁴³ y Martin Wolfson (1986). La originalidad está en la relativa simplicidad de la síntesis. Paul Krugman, en su obra *¡Acabad con esta crisis!*, subraya que Minsky fue una figura marginal a lo largo de toda su vida profesional, y murió sin perder esa condición, en 1996. De hecho, no podía ser de otra manera; era el período de la desregulación del mercado de capitales, y de la borrachera hacia el planteamiento neoliberal impulsado por Milton Friedaman y los Chicago Boys. Sin embargo, hoy en día, muchos expertos de economía, reconocen que habrían debido leer con mucha mayor atención los escritos de Minsky.

Según la teoría de la hipótesis de la inestabilidad financiera, los niveles elevados de deuda hacen que la economía sea vulnerable a una clase de espiral letal en la que el mismo empeño de los deudores por desapalancarse crea un entorno que no consigue sino agravar su problema de endeudamiento. Ya el famoso economista estadounidense Irving Fisher expuso esta suposición en un artículo clásico de 1933, (que parece compuesto ayer mismo) titulado “*La teoría deuda-deflación de las grandes depresiones*”. Paul Krugman explica de manera magistral los efectos que esa dinámica puede desencadenar:

Si demasiados actores económicos se encuentran al mismo tiempo con un problema de endeudamiento, su empeño colectivo por salir de ese problema contribuye a su propia derrota. Si millones de propietarios en dificultades intentan vender sus casas para cancelar sus hipotecas, o si los acreedores se apoderan de sus hogares e intentan vender las propiedades que han sufrido la ejecución hipotecaria, el resultado es un hundimiento de los precios inmobiliarios, lo que ahoga a un número aún mayor de propietarios y obliga a nuevas ventas forzadas. Si los bancos se preocupan por la cantidad de deuda española e italiana que hay en sus cuentas y deciden reducir su exposición vendiendo parte de esa deuda, entonces los precios de los bonos españoles e italianos se hunden; y esto pone en peligro la estabilidad de los bancos y los obliga a seguir vendiendo aún más activos⁴⁴.

Finalmente, mientras los niveles de deuda sean relativamente bajos, es probable que los sucesos económicos negativos sean escasos y distantes entre sí. Por lo tanto, una economía poco endeudada tiende a ser una economía en la que la deuda parece segura; una economía en la que el recuerdo de los posibles perjuicios del débito se desvanece en la niebla de la historia. A lo largo del tiempo, la

⁴³ Para profundizar esta cuestión, veáse el libro de C. Kindleberger, *Manías, pánicos y cracs, historia de las crisis financieras*, Ariel, Barcelona, 1992.

⁴⁴ P.Krugman, *Acabad ya con esta crisis!*, Crítica, Barcelona, 2012, p. 55.

percepción de que el crédito es seguro lleva a relajar los criterios de concesión de préstamos; tanto las empresas como las familias desarrollan la costumbre de pedir prestado; y el nivel general de endeudamiento de la economía asciende. Todo esto, por descontado, sienta las bases de la futura catástrofe. En algún punto de la historia se produce un momento de Minsky⁴⁵, sintagma acuñado por el economista Paul McCulley, del fondo de inversión Pimco. A veces también se lo ha denominado “momento Coyote Vil”, por el personaje de los dibujos animados, conocido por la forma en que se despeña y queda suspendido en mitad del aire hasta que mira hacia el fondo del barranco; y de acuerdo con las leyes de la física animada, solo entonces cae hasta estrellarse.

Una vez que los niveles de los débitos son suficientemente elevados, cualquier cosa puede activar el momento de Minsky; ya sea una recesión normal y corriente, o el estallido de una burbuja tecnológica, inmobiliaria, etc.

Angel Abad, en su introducción a la nueva edición del best seller de John Kenneth Galbraith *El Crash de 1929*, destaca que este fenómeno se ha manifestado muchas veces desde el año 1637, cuando los especuladores holandeses vieron en los bulbos de los tulipanes⁴⁶ la mágica rueda de su fortuna, y desde el 1720, cuando John Law trajo una presunta riqueza y luego una repentina pobreza a París a través de la búsqueda del oro en Luisiana, que hasta la fecha, por lo demás, aún no ha sido hallado. En el período que siguió a la guerra de 1812-1814, hubo en América del Norte una importante alza de los bienes raíces. En la época de 1850 se produjo una nueva alza y un consiguiente desplome; reflejo de esta situación, en aquellos años hubo un banco de Nueva Inglaterra, el cual se vio obligado a cerrar sus puertas al tener una deuda en pagarés que ascendía a un valor de 500.000 dólares, y activos en su haber para hacerles frente con un valor de tan sólo 86,48 dólares. En 1873, comenzó una depresión de seis años en Estados Unidos, a consecuencia del estallido de la burbuja especulativa de la construcción de ferrocarriles al final de la Guerra Civil Americana. En 1890, las inversiones de Barings Bank en Argentina salieron mal y estuvieron a punto de hundir a la banca de Londres. Aunque el Banco de Inglaterra, intervino para salvar Barings, las pérdidas en la confianza empresarial, alcanzaron todos los rincones del mundo.

Tres años después, otra burbuja financiera había crecido a lomos de la sobreconstrucción ferroviaria en EE.UU. A continuación se produjo un pánico en las reservas de oro y el desempleo subió como la espuma (del 4 al 18%), provocando una serie de huelgas industriales que cambiaron la escena de las relaciones laborales en EE.UU. La depresión duró hasta 1896, cuando una nueva fiebre del oro animó el ritmo económico, marcando un período de rápido crecimiento que duró hasta 1907, punto en el que una nueva crisis financiera, que supuso una caída del 50% de la Bolsa de Nueva York, causó un pánico

⁴⁵ El momento Minsky es el momento en el cual empieza a desplomarse el gigantesco esquema Ponzi levantado en el período de la euforia precedente. En ese momento, estalla la burbuja que se convierte en una avalancha, generando una reacción a cadena de impagos. Es un período de enorme inestabilidad, provocado por una larga etapa de estabilidad aparente, en el cual todos los que se creyeron el cuento, se arriesgaron más de la cuenta en la toma de riesgos crediticios.

⁴⁶ Todos estos datos se pueden comprobar en la obra de John. K. Galbraith, *El Crash de 1929*, Ariel, Barcelona, 2013, pp. 9-12.

masivo, desempleo generalizado, cierres de negocios. De hecho, fue el crash de 1907, lo que condujo a la creación del Banco Central de América⁴⁷ en 1913, el *Sistema de Reserva Federal* con la competencia de prevenir crisis similares.

En 1914, a pesar de su papel como instituciones nacionales que determinaban la política crediticia de sus países, la mayoría de bancos centrales seguía siendo de capital privado. Además, entonces, a diferencia de lo que sucede actualmente, el único y primordial objetivo de esas instituciones era preservar el valor de la moneda. En aquel período, las principales monedas se regían por el patrón oro, que ligaba el valor de la moneda a una cantidad de oro determinada. La libra esterlina, por ejemplo, equivalía a 113⁴⁸ granos de oro puro; asimismo el dólar venía definido por 23,22 granos de oro de características similares. Dado que todas las divisas se fijaban tomando el oro como referencia, el corolario era que todas ellas se establecían tomando como referencia a las demás. Existía la obligación legal de que el papel moneda pudiese convertirse libremente en su equivalente en oro, y cada uno de los grandes bancos centrales estaba preparado para cambiar su divisa por lingotes de oro. A partir de 1913, algo más de 3.000⁴⁹ millones, aproximadamente una cuarta parte del dinero en circulación era en monedas de oro. Sin embargo, casi dos terceras partes, no estaban en circulación, sino que estaba enterrado profundamente bajo tierra, apilado en forma de lingotes en las cámaras acorazadas de los bancos. Este tesoro oculto proporcionaba las reservas del sistema bancario, determinaba el suministro de dinero y de crédito en la economía y servía como pilar que sostenía el patrón oro. Los bancos centrales al mismo tiempo que imprimían billetes, estaban obligados legalmente a disponer de una cierta cantidad de lingotes como aval de su papel moneda. La normativa variaba según el país. Por su parte, la Reserva Federal tenía que disponer del oro equivalente al 40%⁵⁰ de la moneda emitida, sin ninguna cantidad mínima exenta. Total que, cuando el oro se acumulaba en las cámaras acorazadas, el banco central reducía el coste del crédito, animando a los consumidores y a las empresas a solicitar préstamos e inyectar así más dinero en el sistema. Por el contrario, cuando el oro escaseaba, aumentaban los tipos de interés, los consumidores y las empresas reducían gastos y disminuía la

⁴⁷ El primer banco centralizado fue establecido por Alexander Hamilton durante la presidencia de George Washington en 1791, a pesar de la dura oposición de Thomas Jefferson. El banco duró solo veinte años. El segundo intento fue desmantelado en 1836, por otro presidente, Andrew Jackson. De hecho, Jackson se empeñó en no renovar la concesión del poder federal con la que operaba. El entonces presidente y sus partidarios lograron presentar la polémica como un enfrentamiento entre los intereses de las élites del este y los del pueblo llano del oeste, este último defendido por él. El intento de dejar sobrevivir el segundo *Banco de Estados Unidos* fracasó debido a la desconfianza hacia un poder centralizado y tecnocrático arraigada profundamente en la cultura norteamericana. En el 1913, el senador Carter Glass presentó un proyecto de ley donde en lugar de crear un único banco central, se preveía la constitución de una serie de instituciones regionales autónomas que se denominarían *Bancos de la Reserva Federal*. Aunque estas instituciones estarían controladas y dirigidas por doce banqueros locales, en su cúpula se situaría una agencia pública, la *Junta de Reserva Federal*, cuyos siete miembros serían nombrados por el presidente de Estados Unidos y que tendría la misión de supervisar toda la estructura. El plan adquirió rango de ley el 23 de diciembre de 1913 con la firma de la *Federal Reserve Act* por parte de Woodrow Wilson.

⁴⁸ L. Ahamed, *Los señores de las finanzas, los cuatro hombres que arruinaron el mundo*, Ediciones Deusto, Barcelona, 2009, p. 29

⁴⁹ *Ibidem*. Además había un 15% en moneda de plata y el 60% restante en papel moneda.

⁵⁰ *Ivi*, p. 30.

cantidad de dinero en circulación. Así que, los gobiernos tenían que vivir dentro de sus posibilidades y, cuando iban cortos de dinero en efectivo, no podían alterar el valor de la moneda. De este modo la inflación se mantenía baja. Liaquat Ahamed en su libro, *Los señores de las finanzas*, describe pormenorizadamente los efectos del patrón oro:

Incorporarse al patrón oro era como obtener una medalla de honor, un símbolo de que todos los países adheridos al sistema se comprometían a mantener una moneda estable y una política financiera ortodoxa. En 1914, 59 países habían vinculado su moneda al oro. Sin embargo, poca gente era consciente de lo frágil que era este sistema, construido como estaba sobre una base tan estrecha. La totalidad del oro extraído en el mundo entero desde los albores del tiempo apenas era suficiente para llenar una modesta casa de dos pisos. Además, las nuevas existencias no eran estables y predecibles, ya que llegaban a trompicones, y solo por pura casualidad lo hacían en cantidad suficiente para cubrir las necesidades de la economía mundial⁵¹.

El fin de la primera guerra mundial acarreó, además de la horrible carnicería humana, consecuencias abrumadoras para las economías del viejo continente. La mayoría de economías europeas se contrajeron. La producción industrial de Francia y Alemania bajó en un 30%⁵², la de Gran Bretaña en un 5%. El paisaje social en aquellos años era desolador; mientras los hombres y el capital eran desviados, las fábricas se destinaban a la producción de armas y el ganado era sacrificado. En cambio, a Estados Unidos, la guerra le había reportado grandes beneficios. Al entrar tarde en la contienda, sufrió menos bajas, mientras que la expansión masiva de las exportaciones de productos alimenticios, materias primas y suministros bélicos a sus aliados dio un gran impulso a su economía. Antes de la guerra, su PIB, de 40.000⁵³ millones de dólares anuales, equivalía aproximadamente a la suma de los de Gran Bretaña, Francia y Alemania. En 1919, era superior en más de un 50% al conjunto de las tres naciones antes citadas.

El legado económico más pernicioso e insidioso del conflicto fue la montaña de deudas de Europa. En cuatro años de constante y obsesiva contienda, los gobiernos de Europa se habían gastado alrededor de 200.000⁵⁴ millones de dólares, consumiendo casi la mitad del PIB de sus naciones en su destrucción mutua. Para pagar habían aumentado los impuestos, pedido enormes cantidades de dinero tanto a sus propios ciudadanos como a Estados Unidos, y simplemente, se habían dedicado a imprimir cada vez más billetes. Aunque la masa monetaria en Estados Unidos también se multiplicó por dos, ello no se debió a la inflación de las finanzas de la guerra, la cual era mucho menor que en los países europeos, sino a la entrada masiva de oro.

El problema de las indemnizaciones alemanas, es decir, que parte de los costes de la guerra podían reclamar a Alemania los vencedores, sobrevolaría el destino financiero del mundo durante los veinte años siguientes. En mayo de 1919, cuando se desvelaron finalmente los términos del tratado de paz,

⁵¹ Ibidem.

⁵² Ivi, p. 124.

⁵³ Ibidem.

⁵⁴ Ibidem.

toda Alemania fue presa de la conmoción y la rabia. Iba a perder una octava⁵⁵ parte de su territorio; el ejército quedaba reducido a no más de 100.000 hombres; la armada se desmantelaba, y la marina mercante se distribuía entre los aliados. Además, Alemania debía pagar la cantidad inicial de 5.000 millones de dólares antes del 1 de marzo de 1921, y otros 12.500⁵⁶ millones de dólares a lo largo de la década siguiente. El anhelo de Francia de recibir una indemnización emanaba de su sentimiento de vulnerabilidad. Invadida dos veces por Alemania en los últimos cincuenta años, a Francia le aterrizzaba el renacer de la nación enemiga. Por tanto, el gobierno francés, ignorando la huída del kaiser y la proclamación de la República de Weimar, estaba decidido a debilitar a Alemania por todos los medios a su alcance, cercenándola todo lo posible y arrancándole indemnizaciones.

Irónicamente, no fue un alemán sino un inglés quien lanzó el ataque más devastador contra las indemnizaciones. En noviembre de 1919, John Maynard Keynes, el joven catedrático de Cambridge, publicó *Las consecuencias económicas de la paz*. En su libro, Keynes argumentaba que Alemania, para conseguir el dinero para pagar a los aliados, tendría que vender más bienes de los que compraba, y sus socios comerciales tendrían que estar dispuestos a absorber aquella gran entrada de bienes, con potenciales consecuencias catastróficas para sus propias industrias. Según sus propias palabras “*Si hay que ordeñar a Alemania, no se la puede arruinar antes*⁵⁷”. Concluía diciendo que lo máximo que Alemania podría permitirse abonar sin causar un trastorno masivo en el comercio mundial eran aproximadamente 6.000 millones de dólares.

A principios de 1923, con Alemania retrasada en uno de los pagos de las indemnizaciones anuales, 40.000 soldados franceses y belgas invadieron Alemania y ocuparon el valle del Ruhr, su principal centro industrial. El déficit presupuestario casi se duplicó, alcanzando cerca de los 1.500⁵⁸ millones de dólares. Para hacer frente a este déficit fue necesario imprimir cantidades cada vez mayores de un marco cada vez más devaluado. En 1922, se emitieron alrededor de un billón de marcos adicionales; en los primeros seis meses de 1923 fueron 17 billones de marcos. Durante los meses siguientes, Alemania experimentó la mayor destrucción del valor monetario de la historia de la humanidad. En agosto de 1923, un dolar equivalía a 620.000⁵⁹ marcos, y a principios de noviembre a 630.000 millones de marcos. Las necesidades básicas se valoraban ahora en miles de millones; un kilo de mantequilla costaba 250.000 millones, y un kilo de bacon 180.000⁶⁰ millones de marcos. Con el marco cayendo más rápidamente de lo que subían los precios domésticos, los extranjeros podían permitirse vivir extravagantemente bien. Los apartamentos de Berlín, que antes de la guerra costaban 10.000 dólares,

⁵⁵ J. M. Keynes, *Las consecuencias económicas de la paz*, Editorial Crítica, Barcelona, 2002, pp. 24-27. Alsacia y Lorena volvían a Francia; las minas de carbón del Saar también se cedían a Francia; en Scheswing-Holstein se celebraría un plebiscito para determinar si los habitantes querían pasar a ser parte de Dinamarca. La Alta Silesia, Posen y Prusia Occidental pasaban a formar parte de Polonia.

⁵⁶ Ibidem.

⁵⁷ L. Ahamed, *Los señores de las finanzas*, p. 134.

⁵⁸ Ivi, p. 146.

⁵⁹ Ibidem.

⁶⁰ Ivi, p. 147.

se podían comprar ahora por sólo 500⁶¹.

En el agosto de 1923, a Gustav Stresemann se le había encomendado la formación de un gobierno porque la coalición anteriormente en el poder, la sexta en cuatro años, había perdido la confianza del Reichstag. Se le consideraba el único hombre con suficiente habilidad política para unir a todos los partidos democráticos (socialistas, católicos, y liberales de centro) en una gran coalición que intentase asumir el control de una Alemania al borde de la desintegración. Stresemann había invitado a Hjalmar Schacht, (que será presidente del Reichsbank desde 1924 hasta 1930) a aceptar el cargo de responsable económico de la República. El gobierno desarrolló un plan para introducir una divisa totalmente nueva, el *Reutenmark*, respaldada no por oro, sino por la tierra. El banco emisor se aseguraba una hipoteca sobre toda propiedad agrícola e industrial, pudiendo imponer sobre la misma una cuota anual del 5%, lo que en la práctica suponía un impuesto sobre los bienes inmuebles. La característica más importante de la nueva moneda estribaba en el hecho de que la cantidad que habría de emitirse se limitaría estrictamente a 2.400 millones de Reutenmarks, lo que correspondía a aproximadamente 600 millones de dólares. Schacht, consciente de que la clave de su credibilidad consistía en que fuese lo suficientemente escasa, estaba decidido a garantizar que la cantidad en circulación no superase en ningún caso su techo legal. Consecuentemente, esta decisión interrumpió la espiral negativa y acabó con la hiperinflación, propiciando la vuelta a la normalidad.

A continuación, el embajador británico Lord d'Abernon escribió que la distensión económica había dejado a su paso la pacificación política; ya no se planteaban dictaduras ni golpes de Estado, y hasta los partidos más extremistas habían cesado, por el momento, de causar problemas. Aunque de momento el Reutenmark se mantenía estable, los extranjeros todavía no lo aceptaban y, por consiguiente, no podía servir de base para obtener préstamos para importar bienes del extranjero. La auténtica recuperación dependía de que se lograra reactivar nuevamente el comercio internacional. Sin embargo, mientras esto ocurría, un equipo de expertos norteamericanos que tenían un elevado interés en solucionar los problemas de las finanzas de Alemania, se encontraba en medio del océano a bordo de un transatlántico rumbo a Europa. De hecho, se trataba de banqueros y hombres de negocios estadounidenses que llegaban con el beneplácito de su gobierno y con la promesa de dinero estadounidense.

A pesar de que Estados Unidos, desengañado de Europa y sus disputas, había dejado de implicarse activamente en los asuntos mundiales, seguía habiendo una facción dentro de la administración, encabezada por el secretario de Comercio, Herbert Hoover y Charles Evans, secretario de Estado, que continuaba insistiendo en la creencia de que la recuperación de Alemania era esencial para la prosperidad norteamericana. El líder de la delegación era Charles Dawes, un banquero de Chicago que había sido nombrado director de presupuesto de la administración Harding. Le acompañaba otro experto, Owen D. Young, que a los cuarenta años había sido designado presidente y director general

⁶¹ Ivi, p. 148.

de *General Electric Company* y ahora ocupaba también el cargo de presidente de *Radio Corporacion of America*. Aunque en un principio la distancia entre alemanes y franceses parecía insalvable, un acontecimiento fundamental modificó la postura del gobierno francés, ablandando su posición. De hecho, el 13 de marzo de 1924, el ejecutivo francés anunció que J.P. Morgan le había concedido un crédito de 100⁶² millones de dólares gracias al aval de sus reservas de oro. El mero anuncio de la concesión del préstamo fue suficiente para cambiar las cosas por completo, y el cambio pasó de 29 a 18 francos el dólar, en lo que suponía un aumento de su valor de más del 60%⁶³ en dos semanas. Consecuentemente, en julio de 1924, la comisión de las indemnizaciones dio el visto bueno al Plan Dawes. Los puntos principales del acuerdo preveían que Alemania empezara pagando 250⁶⁴ millones de dólares el primer año, cantidad que se iría aumentando progresivamente hasta llegar a 600 millones al final de la década. Haciendo una estimación razonable, el efecto práctico del Plan Dawes era reducir la deuda de 12.000 millones a alrededor de 8.000⁶⁵ millones.

La segunda y esencial característica del proyecto Dawes, era que establecía la obtención de un préstamo en el extranjero de 200⁶⁶ millones de dólares para garantizar que las indemnizaciones no debilitasen el marco y acumular suficientes reservas de oro para hacer despegar la economía alemana. En septiembre, la financiación que constituía la base del acuerdo se emitió con éxito en Nueva York y Londres. Esta operación, desencadenó un auge en los créditos concedidos a Alemania por parte de bancos estadounidenses, lo que impulsaría la recuperación de su economía durante los años futuros y aportaría estabilidad a la nueva moneda. En Estados Unidos, un periódico tan respetable como el *Republican* de Springfield, publicó “*Durante los años difíciles que siguen a una agotadora guerra, los financieros tienen un rango superior a los generales. Sin préstamos no hay Plan Dawes. Sin Plan Dawes no hay acuerdo. Sin acuerdo no hay paz en Europa*”⁶⁷. Además la nueva prosperidad de Alemania dependía de lo que Keynes describía como un enorme flujo de papel circulante a través del Atlántico: “*Estados Unidos presta dinero a Alemania, Alemania transfiere el equivalente a los aliados y los aliados pagan al gobierno de Estados Unidos. En realidad no pasa nada, nadie es más rico ni más pobre. Las rotativas y las imprentas están más ocupadas, pero nadie come menos ni trabaja más*”⁶⁸. Nadie podía predecir que pasaría cuando la música parase de sonar.

Antes de la guerra, la mayoría de banqueros de Londres miraban a sus homólogos estadounidenses con la arrogancia con que se mira a los colegas mediocres que se creen mejores de lo que son. Sin embargo, la guerra había cambiado el equilibrio del poder financiero. Los Estados Unidos se habían convertido en los banqueros del mundo. De hecho la arrogancia británica dejó paso al resentimiento.

⁶² J.M. Keynes, *Breve tratado sobre la reforma monetaria*, escritos (1910-1944), Fondo de cultura económica de España, Madrid, 1992, pp. 229-245.

⁶³ *Ibidem*.

⁶⁴ J.M. Keynes, *Las consecuencias económicas de la paz*, p. 25-50.

⁶⁵ *Ibidem*.

⁶⁶ *Ivi*, pp-100-102.

⁶⁷ L. Ahamed, *Los señores de las finanzas*, p.250.

⁶⁸ J.M. Keynes, *Breve tratado sobre la reforma monetaria*, pp. 229-245.

En 1923, Estados Unidos había acumulado cerca de 4.500 millones de dólares de los 6.000⁶⁹ millones de dólares en reservas de oro de las cuatro principales potencias económicas, cifra muy superior a la necesaria para sostener su economía. Gran Bretaña había recibido préstamos de Estados Unidos por valor de 5.000 millones de dólares y sufría en aquel momento una escasez crónica. También la sociedad británica había cambiado a consecuencia de la guerra. La aristocracia, que había gobernado Gran Bretaña durante gran parte del siglo anterior, había sufrido grandes daños. Tras soportar brutales pérdidas en la contienda, la vieja élite también había sido golpeada por la inflación que había traído consigo el conflicto y ahora estaba siendo diezmada a causa del desastre económico de la posguerra. El precio de la tierra se había desplomado y muchas grandes fincas salieron a subasta. En lugar de la antigua y confiada clase dirigente, una generación completamente nueva llegó al poder. En 1920, el Banco de Inglaterra tomó el camino de la deflación, aumentando los tipos de interés hasta el 7%⁷⁰. El presupuesto quedaba equilibrado pero la economía cayó en una profunda recesión y dos millones de personas perdieron su empleo. Sin embargo, a finales de 1922, la libra, que antes había descendido hasta situarse a 3,20⁷¹ dólares en el mercado de divisas, se recuperó hasta alcanzar el valor de 4,86 dólares.

Durante la guerra, Francia había expandido su moneda un 350%, elevando los precios de manera análoga. Después del conflicto, poniendo freno a la emisión de moneda, la Banque de France evitó una hiperinflación como la que había hundido a Alemania. Sin embargo, Francia continuó flirteando con el desastre con un déficit presupuestario de 500 millones de dólares, y una vez más, se salvó solamente gracias al carácter excepcionalmente ahorrativo de su gente.

Ni siquiera en Estados Unidos, la vuelta al patrón oro fue totalmente indoloro. En 1919-1920, tras años de austeridad a causa de la contienda, los consumidores se desataron y se lanzaron a una vorágine de compras; la inflación empezó a acelerarse y, durante un breve tiempo, pareció fuera de control. El gobernador del *Federal Reserve* Benjamin Strong reaccionó enérgicamente, liderando un movimiento del Fed para restringir drásticamente la política crediticia, aumentando los tipos de interés hasta el 7%, y manteniéndolos así durante un año. El Fed, por lo tanto, se dispuso a evitar los efectos del exceso de oro en el suministro de dinero reduciendo los créditos a los bancos. Según Strong, el objetivo primordial del Fed debía ser intentar estabilizar los precios internos. Sin embargo, también creía que debería responder a las fluctuaciones de la actividad empresarial; en otras palabras el Fed debería abrir el grifo del crédito cuando las condiciones comerciales se debilitasen y cerrarlo cuando la economía se fortaleciese. Para Liaquat Ahamed

Esta serie de nuevos principios improvisados representaron una revolución silenciosa y cuidadosamente encubierta en la política monetaria. Strong fue el máximo responsable de la invención de la figura del banquero central moderno. Cuando vemos a Ben Bernanke, o antes que él, a Alan Greenspan, Jean Claude

⁶⁹ Ivi, pp. 261-269.

⁷⁰ Ivi, p. 189-203.

⁷¹ Ibidem.

*Trichet o Mervin King describir cómo tratan de lograr el equilibrio entre crecimiento económico y estabilidad de los precios, el fantasma de Benjamin Strong se cierne sobre ellos*⁷².

De toda forma, la restricción de los tipos antes mencionada vino acompañada de un movimiento similar por parte del gobierno federal para equilibrar su presupuesto. La economía se hundió en la recesión. Más de dos millones y medio⁷³ de personas perdieron sus empleos. Proliferaron las quiebras. A finales de 1921, los precios se habían desplomado casi una tercera parte y la economía empezó a recuperarse una vez más. Durante los siete años siguientes, la economía de Estados Unidos, empujada por nuevas tecnologías como los automóviles y las telecomunicaciones, viviría un período sin precedentes de fuerte crecimiento y baja inflación.

El consumo⁷⁴ de masa, que comenzó en el decenio de 1920, fue posible por la revolución en la tecnología, principalmente la aplicación de la energía eléctrica, y por tres invenciones: la producción masiva de la línea de montaje, gracias a la cual se inventó el automóvil barato; el desarrollo del marketing, que estimuló los apetitos del consumidor; y la difusión de la compra a plazos. Las revoluciones concomitantes en el transporte y las comunicaciones pusieron las bases para el comienzo de una cultura común. El automóvil barrió con muchas prohibiciones de la sociedad cerrada de la vida rural. El segundo medio fundamental de cambio para el triunfo de la comunidad urbana fue el cinematógrafo. La tercera herramienta fue la propaganda. La propaganda de las revistas para mujeres, los periódicos dedicados a la casa y el hogar enseñaban a la gente cómo vestirse, decorar un hogar, comprar los vinos adecuados, en síntesis, los estilos de vida apropiados a los nuevos estatus.

En Estados Unidos, el mercado de las viviendas experimentó un verdadero boom. Dentro de pocos años, electrodomésticos como el aspirador, la lavadora, la nevera, la máquina de coser y la plancha fueron adquiridos por un gran segmento de población. En el 1930, había 20 millones de teléfonos y 23⁷⁵ millones de coches. Los sectores industriales con el crecimiento más espectacular fueron los del mercado automovilístico, de los productos energéticos y electrónicos, y otros conectados a ellos: es decir, la industria del petróleo y la construcción de carreteras y líneas eléctricas.

A partir de estos sectores arrancó una nueva oleada de concentraciones empresariales que añadió al panorama del big business nacional los nombres de otras giant corporations como *General Electric*, *Radio Corporation of America*, *Du Pont de Nemours (química)* y *Firestone*. Fusiones y adquisiciones fueron un fenómeno que involucró también la distribución comercial y sobre todo los bancos. Por eso,

⁷² L. Ahamed, *Los Señores de las finanzas*, pp. 201-202.

⁷³ G. Ruffolo, *Il capitalismo ha i secoli contati*, Einaudi, Torino, 2009, pp.138-140. Entre 1922 y 1929 el Pib consiguió un crecimiento anual alrededor del 13% cada año.

⁷⁴ Para profundizar este argumento véase el libro de J.K. Galbraith, *La sociedad opulenta*, Editorial Planeta, Barcelona, 2014.

⁷⁵ Acerca del argumento véase el libro de Arnaldo Testi, *Il secolo degli Stati Uniti*, Il Mulino, Bologna, 2008, pp.122-123. Además el 40% de las familias poseía la radio y entre 1910 y 1930, las tiendas de la franquicia A&P aumentaron de 200 a casi 16.000 y las tiendas de J.C.Penney subieron de 14 a 1.500. El crecimiento industrial fue fomentado gracias a la aplicación a gran escala de los métodos de la organización científica del trabajo y de la producción mecanizada, implementados antes de la guerra por Henry Ford y Frederick. W. Taylor.

no resulta sorprendente que el mundo de las finanzas empezara a crecer aún más de prisa de las corporaciones. Se hizo evidente una nueva fase de auge. Por primera vez se anunció a la clase trabajadora estadounidense que se había hallado la cura contra la pobreza: solo con que se subieran al carro del capitalismo corporativo y financierizado tendrían una buena vida. John Raskob presidente del comité nacional demócrata, en un artículo aparecido en la prensa, ponía de relieve que cualquier persona capaz de ahorrar 15 dólares al mes y invertirlos en valores solventes, y a condición de no gastar dividendo alguno, al cabo de veinte años, podría obtener una suma aproximada de 80.000⁷⁶ dólares. Todo eso ocurrió bajo el ojo complacido de la Administración Federal. Los gobiernos de los presidentes republicanos, aunque se inspiraban en el *laissez faire*, no se limitaron a dejar hacer a las fuerzas de mercado, más bien intentaron ayudarlas activamente, abatiendo los vínculos existentes y actuando de común acuerdo con los más potentes grupos de presión.

Además las administraciones de Coolidge, Harding y Hoover desalentaron la acción de control de la *Federal Trade Comisión*. John Mainard Keynes, en 1936, describió genialmente el apalancamiento que se había producido en Wall Street: “*La situación es grave cuando es la empresa la que se convierte en un remolino de especulación. Cuando el desarrollo del capital de un país se convierte en un subproducto de las actividades de un casino, es probable que el trabajo se haya hecho mal*”⁷⁷.

El 4 diciembre de 1928, el presidente Coolidge envió al Congreso su último mensaje sobre el Estado del Unión afirmando:

*Ninguno de los Congresos de los Estados Unidos hasta ahora reunidos para examinar el estado de la Unión tuvo ante sí una perspectiva tan favorable como la que se nos ofrece en los actuales momentos. Por lo que respecta a los asuntos internos hay tranquilidad y satisfacción...y el más largo período de prosperidad. En el exterior hay paz, y esa sinceridad promovida por la comprensión mutua*⁷⁸”

Dijo a los legisladores que ellos y el país podían considerar el presente con satisfacción y anticipar el futuro con optimismo. Rompiendo sorprendentemente con la más antigua de las costumbres políticas, omitió atribuir el bienestar a la excelencia de la administración que él presidía:” *La fuente principal de esta sin precedentes y bendita situación está en el carácter e integridad del pueblo norteamericano*⁷⁹”.

El renombrado economista John Kennet Galbraith en su escrito *El Crash de 1929*, enmarcaba así el contexto general de la sociedad estadounidense:

Una buena parte del mundo a que se refería Coolidge era saludable. También es verdad que los más ricos se enriquecían mucho más de prisa que los pobres dejaban de serlo. La situación de los agricultores era muy precaria, por lo menos desde que la depresión de 1920-1921, redujo fuertemente los precios de los productos agrícolas y dejó en cambio, los costes altos. Los negros del Sur y los blancos del sur de los Apalaches seguían viviendo en una desesperante pobreza. Deliciosas casas de viejo estilo inglés con altos y elegantes aleros se levantaban en los barrios residenciales del país, mientras más lejos en la ciudad, se podía contemplar un

⁷⁶ J. K. Galbraith, *El crash de 1929*, pp. 69-70.

⁷⁷ Y. Varoufakis, *El Minotauro global, Estados Unidos, Europa y el futuro de la economía mundial*, Debolsillo, Barcelona, 2015, pp. 63-64.

⁷⁸ J.K. Galbraith, *El crash de 1929*, p. 15.

⁷⁹ *Ibidem*.

espectáculo similar al de los peores barrios bajos y hediondos de Extremo Oriente. A pesar de todo esto, los años veinte norteamericanos fueron una época realmente buena. La producción y el empleo eran altos y aumentaban constantemente. Aunque muchas personas eran todavía muy pobres, eran más los acomodados confortablemente, los prósperos y adinerados, en una palabra, los más ricos que nunca. Entre 1925 y 1929, el número de empresas manufactureras aumentó de 183.000 a 206.700; el valor de su producción total subió de 60,8 a 68 miles de millones de dólares. En 1926, la producción de automóviles alcanzó la cifra de 4.301.000 unidades. En 1929, se consiguió aumentar esa dicha cifra en un millón aproximadamente (5.358.000), nivel que resiste con decencia su comparación con los 5.700.000 nuevos coches fabricados en el opulento año 1953⁸⁰.

De toda forma, como apunta Patrick Renshaw en su biografía de Roosevelt, la prosperidad de los años veinte no había estado bien distribuida. Pues, en la industria acechaba un problema crónico: mientras que los salarios reales de los obreros industriales, en los años veinte, se habían incrementado en torno a un 10%, la productividad había subido más de un 40%⁸¹. Los obreros semiespecializados y no especializados que participaban masivamente en distintas formas de producción y que no estaban sindicados, estaban muy rezagados con respecto a los trabajadores especializados. El problema real era que en los dos sectores principales, el agrícola y el industrial, la capacidad productiva tendía a sobrepasar la capacidad de consumo. Este desfase había sido eludido parcialmente a base de deudas privadas, créditos fáciles y alquileres con opción de compra. Pero todo este montaje estaba llamado a quedar colapsado en el momento en que algo marchase mal en otra parte del sistema.

Sin embargo, aún más espectacular del crecimiento de la economía fue el aumento de los beneficios. Ninguna compañía ejemplificaba mejor que *General Motors* la economía en expansión, sirviendo como escaparate del alcista mercado de valores. Fue fundada en 1908 por William Crapo Durant. A lo largo de la segunda década del siglo, la compañía fue adquiriendo de forma continuada toda una serie de pequeñas empresas, entre ellas *Oldsmobile*, *Cadillac*, y *Pontiac*. En 1920, sin embargo, la recesión de posguerra afectó a la sociedad y Durant perdió el control de *General Motors* que pasó a manos de la familia Dupont. Cuando los Du Point se hicieron con la gobernanza de la empresa, esta producía 250.000⁸² coches al año, acababa de generar unos beneficios de aproximadamente 30 millones de dólares y estaba valorada en algo más de 200 millones. Con una nueva directiva profesionalizada *General Motors* pasó a convertirse en la empresa más rentable de la nación y en la favorita de Wall Street. En 1925, fabricaba más de 800.000⁸³ coches al año, alrededor del 25% de los que se vendían en el país, y generaba un beneficio de más de 110 millones de dólares. Durante ese período su valor bursátil se cuadruplicó, pasando el precio por acción de alrededor de 25 dólares a más de 100⁸⁴.

En opinión de John Kenneth Galbraith, durante el llamado mercado alcista de Coolidge, el mercado de valores creció hasta convertirse en una especie de mastodonte financiero. A mediados de la década de

⁸⁰ Ivi, pp. 16-17.

⁸¹ P. Renshaw, *Franklin D. Roosevelt*, Biblioteca Nueva, Madrid, 2008, p. 109. A propósito de la desigualdad en la sociedad estadounidense de los años veinte, hay que subrayar que, en aquella época, mientras los salarios subieron en un 8%, en cambio, los provechos lograron un espectacular incremento del 62% y los dividendos del 65%.

⁸² A. Testi, *Il Secolo degli Stati Uniti*, p. 130-133.

⁸³ Ibidem.

⁸⁴ Ivi, p.134.

los veinte, el número de empresas en Bolsa se había quintuplicado y el valor total de las acciones había aumentado de 15.000 millones de dólares en 1913 a más de 30.000⁸⁵ millones en 1925. De hecho, juntos con las genuinas virtudes ensalzadas por Coolidge, una parte de los norteamericanos desplegaron también un asombroso afán⁸⁶ de hacerse ricos rápidamente y con un mínimo de esfuerzo físico. Muchas personas de diferentes clases y condición estuvieron realmente presentes en ese mercado. Frederick Lewis Allen, describió la diversidad de esta participación en un sagaz pasaje de una de sus obras.

El chófer del rico conducía con sus oídos puestos en los asientos de atrás para recoger noticias sobre un inminente movimiento en Bethlehem Steel, él mismo poseía cincuenta acciones por las que había depositado un aval que le cubría una variación de 10 enteros. Edwin Lefevre (conocido informador del mercado en esa época) refirió el caso del criado de un agente de cambio que ganó casi un cuarto de millón jugando en el mercado; el de una veterana enfermera que cosechó treinta mil gracias a las confidencias de agradecidos pacientes⁸⁷.

El dibujo de ese estereotipo de los ciudadanos estadounidenses ya estaba en boga desde hace tiempo en los comentarios de los periódicos de los medios de comunicación de todo el mundo. En 1884, tras el pánico bursátil de Nueva York, la revista londinense *The Spectator* había comentado:

El inglés, a pesar de ser especulador, teme a la pobreza. El francés se pega un tiro con tal de no padecerla. El norteamericano que tiene un millón especula para ganar diez, y si pierde acepta con ecuanimidad un empleo de oficinista. Este derecho a huir de la miseria es encomiable, pero la convierte en la nación de tahúres más degenerada del mundo⁸⁸.

Sin embargo, a partir de la segunda mitad de los veinte, personajes públicos como el futuro presidente de los Estados Unidos Herbert Hoover estaban especialmente alarmados por los denominados préstamos a intermediarios. Se trataba de préstamos concedidos por los bancos a los corredores de bolsa, los cuales utilizaban el dinero para financiar sus títulos valores, o para prestárselos a sus propios clientes para que estos comprasen títulos a margen. Habitualmente, esos inversores a margen solamente pagaban entre el 20 y el 25%⁸⁹ del valor de las acciones con su propio dinero y pedían prestado el resto. El volumen total de estos préstamos, que durante los primeros años de la década

⁸⁵ L. Ahamed, *Los señores de las finanzas*, p. 313.

⁸⁶ Wall Street no fue la única beneficiada por el crecimiento de la economía. El boyante mercado de valores estuvo acompañado de una expansión inmobiliaria en Florida. Desde el fin de la guerra, Florida, había sido invadida por una enorme ola migratoria de gente atraída por su clima, y en cinco años la población de Miami se había multiplicado por más de dos. El dinero que entraba a raudales en el Estado había convulsionado los precios del mercado inmobiliario. La gente, fascinada por folletos que prometían agradables palmeras, y playas de arena dorada, empezó a comprar tierra de manera indiscriminada. Nuevas urbanizaciones surgieron de la noche a la mañana. De Palm Beach a Miami, y a lo largo de las ciudades de la costa del Golfo, los precios se dispararon espectacularmente. Una franja de tierra valorada antes del boom en cuarto de millón de dólares, costaba a principios de 1925 cerca de cinco millones; parcelas disponibles que habían costado en su día algunos cientos de dólares, se estaban vendiendo hasta por 50.000 dólares. Sin embargo, durante el otoño de 1926, dos huracanes mostraron lo que puede llegar a hacer un viento tropical cuando arranca de las Indias Occidentales. El huracán provocó la muerte de 400 personas y destruyó los tejados de millares de casas. A partir de entonces, la burbuja inmobiliaria se desinfló. Ahora bien, el auge de Florida fue el primer indicio del verdadero estado de ánimo de los años veinte.

⁸⁷ J. K. Galbraith, *El crash de 1929*, p. 95.

⁸⁸ L. Ahamed, *Los señores de las finanzas*, p. 309.

⁸⁹ G. Ruffolo, *El capitalismo ha i secolli contati*, pp. 138-139.

tenían un valor muy modesto, a finales de 1925 había alcanzado los 3.500⁹⁰ millones de dólares. El otro instrumento para favorecer la especulación era jugar con el tipo de redescuento. Ahora bien, los bancos comerciales solicitaban de los bancos de la Reserva Federal de su distrito financiaciones a una baja tasa de interés a fin de poder dar satisfacción a más prestatarios de lo que les permitían sus propios recursos. En principio de 1927, el tipo de redescuento en el Banco de la Reserva Federal de Nueva York era del 4%. El tipo de los créditos dedicados a financiar las operaciones con plazo de fianza en la Bolsa oscilaba entre el 10 y el 12%. Por lo tanto, las entidades crediticias y sus altos mandos realizaban plusvalencias enormes, forrandose de beneficios.

Ya en aquella época, los economistas eterodoxos como Irving Fisher y John M. Keynes sabían que la Bolsa no es un simple mercado donde los precios reflejan la ley básica de la demanda y de la oferta, sino que es un lugar donde hombres influyentes hacen subir y bajar las acciones a su gusto. La pieza más notable del mecanismo especulativo de los últimos años veinte fueron las compañías o trusts de inversión mobiliaria, que no promovían nuevas empresas ni la ampliación de las existentes. Se limitaban, simplemente a maniobrar de forma que el público pudiese llegar a ser propietario de compañías antiguas por intermedio suyo. La virtud de los trusts de inversión consistía en que establecían un divorcio casi completo entre el volumen de los valores corporativos en circulación y los activos realmente existentes. Los primeros podían ser dos, tres veces superiores a los segundos, o cualquier múltiplo de éstos. El trust de inversión se convirtió de hecho en una sociedad anónima de especulación que vendía al público algunas veces acciones ordinarias pero más frecuentemente acciones preferentes, obligaciones y hipotecas. Cualquier posible tendencia por parte de los tenedores de acciones ordinarias a intervenir en la organización del trust era cortada de raíz mediante la preventiva medida de vender a los inquietos tenedores valores sin derecho a voto. En 1927, las compañías de inversión mobiliarias habían negociado al público títulos por un valor aproximado de 400⁹¹ millones de dólares. En el otoño de 1929, según estimaciones, el total de los activos de los trusts se calculaban en más de 8.000⁹² millones de dólares.

El 7 de noviembre de 1928, un día después de la enésima abrumadora victoria republicana en las elecciones presidenciales, el volumen total de contrataciones alcanzó casi la cifra de 4.900.000⁹³ de títulos vendidos. El 16 de noviembre una nueva ola alcista sacudió el mercado. Cambiaron de mano la asombrosa masa de 6.641.000⁹⁴ acciones. El índice industrial del *Times* referido a todo el año indicaba un incremento de 86 puntos, esto es de 245 a 331⁹⁵. Durante el verano de 1929, gigantes corporativos realizaron extraordinarias ganancias; por ejemplo, *General Electric* se fue a 391⁹⁶ desde 286 y *United*

⁹⁰ Ibidem.

⁹¹ J. K. Galbraith, *El crash de 1929*, p. 67

⁹² Ibidem.

⁹³ Ivi, p. 32.

⁹⁴ Ibidem.

⁹⁵ Ibidem.

⁹⁶ Ivi, p. 83.

Steel subió a 258 desde 165. Además, a principios de verano de 1928, el Dow Jones estaba situado alrededor de 200, pero durante los quince meses siguientes pasó de 200 a 380⁹⁷, casi duplicando su valor.

Según Liaquat Ahamed fue entonces que el mercado pareció librarse verdaderamente de su anclaje en la realidad económica y empezó su travesía hacia los confines de la fantasía. Mientras tanto, en julio de 1927, el New York Fed había votado a favor de disminuir los tipos de interés al 3,5%. Algunos historiadores sostienen que, con esta medida, tomada para afianzar la libra, el Fed contribuyó a alimentar la burbuja bursátil que provocaría el crack dos años después. Esa maniobra fue la chispa que provocó el fuego en el bosque.

Sin embargo, para John Kennet Galbraith, el tópico de que, en 1929, todo el mundo jugaba a la Bolsa no es ni mucho menos literalmente verdad. Entonces, como ahora, el mercado de valores era para la casi totalidad de obreros, agricultores y empleados, es decir la gran mayoría de los estadounidenses, algo remoto y vagamente siniestro. Años más tarde, se constituyó una Comisión senatorial para determinar el número de personas que se vieron envueltas en la especulación de valores de 1929. Veintinueve entidades bursátiles existentes ese año, informaron tener relación con un total de 1.548.707⁹⁸ clientes. De modo que, solo un millón y medio de personas, (de una población de unos 120 millones) participaron activamente de alguna manera en el mercado de valores. Y ni siquiera eran todos especuladores. Las casas de cambio informaron a la Comisión senatorial que sólo unas 600.000⁹⁹ cuentas de las mencionadas eran operaciones a plazo, y más de 950.000 mediante pagos al contado. Además, las operaciones a plazo de muchos compradores eran insignificantes. Lo sorprendente de la especulación bursátil de 1929, no fue precisamente la masa de participantes, sino más bien, el modo cómo aquella se convirtió en el centro de la cultura del país.

Tal vez, la consecuencia más perversa de la burbuja fue que, a causa de los extraños mecanismos del dinero internacional, le dio a Alemania un pequeño empujón cuando se encontraba al borde de la recesión. Durante cinco años, hordas de banqueros norteamericanos llegaron a Berlín para conceder créditos a empresas y municipios alemanes. Entre 1924 y 1928, Alemania recibió ayudas por valor de unos 600 millones de dólares anuales, la mitad de los cuales fueron destinados al pago de indemnizaciones y el resto a sostener el repunte del consumo tras años de austeridad. De hecho, la ansia de Alemania para obtener divisas era tan grande que incluso el aluvión de financiaciones a largo plazo de banqueros de Estados Unidos no era suficiente, y se vio obligada a complementarlos con préstamos a corto plazo en mercados internacionales más próximos. Del total de 3.000¹⁰⁰ millones de dólares suscritos por instituciones alemanas durante aquellos años, algo menos de 2.000 millones lo fueron en forma de créditos estables a largo plazo. Más de 1.000 millones eran capital especulativo,

⁹⁷ L. Ahamed, *Los señores de las finanzas*, p. 352.

⁹⁸ J. K. Galbraith, *El crash de 29*, p. 96.

⁹⁹ *Ibidem*.

¹⁰⁰ C. Kindleberger, *Manías, pánicos y cracs*, p. 193.

depósitos a corto plazo atraídos por los bancos alemanes a causa de los altos tipos de interés (7%¹⁰¹), y el hecho de poder ser retirados en cualquier momento. A finales de 1928, mientras el mercado de valores de Estados Unidos seguía creciendo, los banqueros norteamericanos, hipnotizados por la espectacular rentabilidad que obtenían en su país, dejaron de repente de acudir a Berlín. Lo que condujo a Alemania a la recesión a principios de 1929 fue la combinación de las restricciones de crédito extranjero y la residual falta de confianza entre los empresarios alemanes. El día 5 de septiembre de 1929, el economista y estadístico de Massachusetts, Roger Babson, durante su conferencia económica nacional había declarado:

*Repito lo que dije a estas alturas el año pasado: que más tarde o más temprano se producirá un crac y será terrible... El sistema de la Reserva federal ha situado a los bancos en una posición fuerte, pero no ha cambiado la naturaleza humana... Un estudio detallado del mercado muestra que el grupo de acciones en alza es cada vez más estrecho y reducido*¹⁰².

Además, predijo que el Dow caería seguramente entre 60 y 80 puntos, que las fabricas cerrarían, la gente perdería su empleo y se entraría en un círculo vicioso que desembocaría en una grave depresión empresarial. Babson había construido su método de previsión sobre la suposición que las emociones eran el factor más importante del ciclo económico. También Galbraith subraya que:

*Mucho más importante que el tipo de interés y la oferta de crédito es la disposición de ánimo de quien intervienen en el mercado. La especulación requiere en gran medida un profundo sentimiento de confianza y optimismo, así como la convicción de que la gente en general puede llegar a ser rica. Al contrario, cuando el público es cauteloso, inquisitivo y misántropo, es también absolutamente inmune al entusiasmo especulativo*¹⁰³.

Todavía en el mes de septiembre, las previsiones de Babson fueron descartadas por completo, pero, el miércoles 23 de octubre, cuando menos se esperaba, una súbita avalancha de órdenes de venta hizo bajar el mercado veinte puntos durante las dos últimas horas de operaciones bursátiles. Al día siguiente conocido al poco tiempo como “jueves negro” se dieron los primeros signos de verdadero pánico. Este día se transfirieron casi 13 millones de acciones, muchas de ellas a precios que destrozaron los sueños y esperanzas de quienes las habían poseído. Un poco después del mediodía, se convocó una reunión en el numero 23 de Wall Street donde acudieron los banqueros más poderosos de la época y, entre ellos, Thomas W. Lamont, el socio gerente de *J.P. Morgan and Co.* Unos minutos más tarde, el propio Lamont dio una improvisada rueda de prensa donde admitía “*Ha habido un pequeño problema en la bolsa*”. Aunque solamente trataba de calmar los nervios del mercado, aquella declaración pasaría a la historia como una frase clásica, que sería siempre objeto de burla como ejemplo de la capacidad de Wall Street para el autoengaño y la ofuscación. De toda forma, se creía que la simple noticia de su inminente intervención devolvería la confianza a los atemorizados ciudadanos que la habían perdido. Y, en principio así ocurrió. En poco tiempo se tomó la decisión de crear un fondo común que sirviese

¹⁰¹ Ibidem.

¹⁰² L. Ahamed, *Los señores de las finanzas*, p. 397.

¹⁰³ J. K. Galbraith, *El crash de 1929*, p. 197.

de colchón para mantener el poder adquisitivo y sostener los precios de las acciones. Entraba en acción el sosten¹⁰⁴ organizado. Pero, todo esto produjo sólo una mejora momentánea.

De hecho, el segundo huracán de liquidaciones empezó a rugir el lunes 28 de octubre, el llamado “lunes negro”. Al final del día, nueve millones de acciones cambiaron de mano y el Dow descendió 40 puntos¹⁰⁵, aproximadamente un 14%¹⁰⁶ del total, y al mismo tiempo, el valor de las acciones en Estados Unidos se redujo en 14.000¹⁰⁷ millones de dólares. Mientras tanto, en las oficinas del Fed en Liberty Street, el sucesor de Strong, George Harrison y su personal urdían un plan para inyectar grandes sumas de efectivo en el sistema bancario comprando títulos y bonos del Estado. Pues, a la primera hora de la mañana siguiente, antes incluso de que abriese el mercado, el New York Fed inyectó 115¹⁰⁸ millones de dólares en el mercado. No obstante todo el Dow, aquel día, cayó más de 40 puntos¹⁰⁹, y, en seis semanas, perdió cerca del 50% de su valor. Galbraith dibuja así las sensaciones generales que había en aquel período:

Un rasgo común a todas las crisis anteriores fue que una vez habían tenido lugar, concluían. Había una razonable sensibilidad para reconocer a lo peor como tal. El rasgo más singular de la catástrofe de 1929 fue que lo peor empeoraba continuamente. Lo que un día parecía el final de la crisis, se demostraba al siguiente que sólo había sido el comienzo. El hombre de dinero astuto, quien seguramente estaba al margen del mercado en el momento del primer crash, entró entonces en el juego con la intención de comprar las gangas. El resultado, sin embargo, fue una ruinosa caída de las gangas¹¹⁰.

El martes 29 de octubre fue el día más catastrófico en la historia de la Bolsa de Nueva York y posiblemente, el más devastador en la historia de todos los mercados. El índice industrial del *Times* cedió 43¹¹¹ puntos, cancelando las ganancias de los doce maravillosos meses anteriores. Los trusts de inversión acabaron terminando prácticamente reducidos a cenizas. *Goldman Sachs Trading Corporation* había cerrado a 60 la noche anterior. Durante este nuevo día, retrocedió a 35¹¹². En la primera semana de pánico, la carnicería había hecho estragos sobre todo entre los ciudadanos corrientes. Pero esta segunda presentaba ciertos indicios de que los opulentos y poderosos estaban pasando por un proceso de nivelación sólo comparable en magnitud y rapidez al que sufrieron sus colegas rusos en tiempo de Lenin. Nunca que se recuerde hubo un grupo de hombres como los banqueros de Nueva York tan rápidamente arruinados y rebajados de posición.

Entre el 23 y el 30 de octubre, paralelamente al desplome del valor de los títulos y a la liquidación de las operaciones a plazo, el volumen de los préstamos bursátiles se redujo a 1.000 millones. Sociedades

¹⁰⁴ El día 29 de octubre de 1929, el pool de los banqueros, lejos de procurar estabilizar el mercado, estaba, en realidad vendiendo. Sin duda alguna, el prestigio de los banqueros cayó aún más rápidamente que el mercado.

¹⁰⁵ C. Kindleberger, *Manías, pánicos y cracs*, p. 300-303.

¹⁰⁶ *Ibidem*.

¹⁰⁷ *Ibidem*.

¹⁰⁸ L. Ahamed, *Los señores de las finanzas*, pp. 408-410.

¹⁰⁹ *Ibidem*.

¹¹⁰ J. K. Galbraith, *El crash de 1929*, p. 129.

¹¹¹ *Ivi*, p. 133.

¹¹² *Ibidem*.

y bancos decidieron repatriar una cifra superior a los 2.000¹¹³ millones. El mercado recuperó algo de las pérdidas espantosas durante los últimos dos días de octubre. Pero, a continuación se desmoronó de nuevo. Los días 11, 12, y 13 de noviembre fueron sin duda los más tristes del *Crash*, igualando el desastre del “martes negro”. A mediados de noviembre de 1929, el índice industrial del *Times* se situó a 224 enteros, casi la mitad de los 452¹¹⁴ del 3 septiembre último. El 14 de noviembre, circuló el rumor que la familia Rockefeller había ordenado comprar un millón de acciones para asegurar *Standard Oil* de New Jersey a la cuota 50. Durante el resto de noviembre y diciembre la tendencia del mercado fue moderadamente alcista. En enero, febrero y marzo de 1930, el mercado de valor mostró una recuperación sustancial. Sin embargo, después, en abril, la recuperación perdió impulso y en junio tuvo lugar un nuevo y grave retroceso. A partir de entonces, con pocas excepciones, el mercado fue decayendo semana tras semana, mes tras mes y año tras año, hasta junio de 1932. El contraste entre el nivel más bajo alcanzado en 1932 y el peor del crash en 1929, era realmente asombroso. El 8 de julio de 1932, el ya mencionado índice industrial se hundía a 58 puntos¹¹⁵. *Standard Oil* de New Jersey, no obstante las declaraciones y el sosten de Rockefeller se deplomó por debajo de 20 puntos en abril de 1932. *U.S. Steel* alcanzó, el 8 de julio, el nivel 22¹¹⁶. El 3 de septiembre de 1929, sus acciones se habían enanejado a 262. Siempre el día 8 de julio de 1932, se negociaron en la Bolsa de Nueva York solamente un total de 720.278¹¹⁷ títulos. Finalmente, en el julio de 1932, el Dow, que como hemos ya señalado había llegado a 381 en su momento mejor, consiguió un mínimo de 41¹¹⁸, en lo que suponía un descenso de casi el 90% en los dos años transcurridos desde el primer estallido de la burbuja. Y todo esto, no obstante a partir del junio de 1930, los tipos estadounidenses estaban situados al 2,5%, el nivel más bajo desde el final de la guerra.

A principios de 1931, un cruel proceso paralizador empezó a afectar al sistema bancario de Estados Unidos. Tuvo su origen en el lugar más insospechado, el Bronx, en el curiosamente denominado Banco de Estados Unidos que, a pesar de su nombre, no guardaba relación alguna con el gobierno, sino que sus humildes raíces se remontaban a la industria textil del Lower East Side de Manhattan. La mañana del 10 de diciembre 1930, un pequeño comerciante del barrio de Morrisania del Bronx acudió a su sucursal del Banco de Estados Unidos y pidió que el banco le recomprase su modesta cantidad de acciones. La petición no era tan extraña como podía parecer. A mediados de 1929, el banco había decidido respaldar el valor de sus acciones vendiéndolas a sus propios depositantes. Como incentivo, a los inversores se les aseguró de manera informal que podrían revender las acciones al banco por el precio de compra original, alrededor de 200 dolares la acción. Esto parece demasiado bueno para ser verdad, y efectivamente lo era; sin embargo a mediados de 1929, la gente estaba dispuesta a creerse

¹¹³ Ivi, p. 136.

¹¹⁴ Ivi, p. 159.

¹¹⁵ Ivi, p. 166.

¹¹⁶ Ibidem.

¹¹⁷ Ibidem.

¹¹⁸ L. Ahamed, *Los señores de las finanzas*, P. 499.

cualquier cosa. En el otoño de 1930, tras el desmoronamiento de Wall Street, las acciones se situaron alrededor de 40¹¹⁹ dólares. Los directivos de la sucursal del Bronx trataron de convencer al exigente depositante de que conservase sus acciones, que incluso con los precios actuales continuaba tratándose de una inversión excelente. Irritado sin duda por aquel evidente intento de incumplir una promesa muy clara, se fue hecho una furia y empezó a proclamar que el banco tenía dificultades. Por la tarde, una pequeña multitud de depositantes hacía cola a la puerta del edificio neoclásico de la sucursal para retirar sus ahorros antes de la hora del cierre; al poco rato, una muchedumbre de 20.000 espectadores curiosos se había congregado para ver qué sucedía. Dado que los impacientes depositantes se estaban poniendo nerviosos, una brigada de policía montada tuvo que ser enviada para controlarles, y varios clientes fueron detenidos. El Banco de Estados Unidos tenía 57¹²⁰ sucursales repartidas por las cuatro poblaciones más grandes de Nueva York, y más de 400.000¹²¹ depositantes individuales, más que ningún otro banco del país. El banco había sido fundado en 1913 por Joseph Marcus, un judío ruso inmigrante que llegó a Estados Unidos en 1879, empezó a trabajar como obrero textil en Canal Street y prosperó hasta convertirse en fabricante de tejidos y luego banquero local. Cuando el viejo Marcus murió en 1927, el banco había crecido hasta llegar a ser una institución con un activo de 100 millones de dólares, una sede central en el número 320 de la Quinta Avenida y siete sucursales repartidas por la ciudad. Después de la muerte de Joseph Marcus, se hizo cargo del banco su hijo Bernard, extravagante hombre de negocios con una tendencia a la ostentación muy alejada de la modesta actitud de su padre. Durante los dos años siguientes, expandió su banco gracias a una serie de fusiones, y en 1929, había crecido hasta disponer de 250¹²² millones de dólares en activos. Sin embargo, Marcus recurrió a una serie de prácticas consideradas turbias¹²³, incluso para los permisivos estándares de la época. Según la descripción de Liaquat Ahamed:

El banco prestó unos 16 millones de dólares, una tercera parte de su capital, a empleados y familiares de la compañía para permitirles comprar acciones. Para financiar su precipitado crecimiento, Marcus emitió importantes participaciones que se comprometió a recomprar al precio original de 200 dólares. Cuando los precios comenzaron a caer en el verano de 1929, muchos inversores le reclamaron el cumplimiento de sus garantías. Para asumir todas las acciones del mercado, creó una serie de empresas filiales que recompraban las participaciones con dinero procedente de préstamos del propio banco. En la práctica, Marcus estaba utilizando el dinero de los depositantes para respaldar las acciones del banco. En su política crediticia, el banco apostó por el mercado inmobiliario de Nueva York. La mitad de su cartera de créditos, el doble de las de empresas similares, correspondía a la financiación inmobiliaria. Así, a mediados de 1930, mientras los libros

¹¹⁹ Ivi, p. 438.

¹²⁰ Ivi, p. 439.

¹²¹ Ibidem.

¹²² Ivi, p. 440.

¹²³ Según Ch. Kindleberger, aquellos hombres se habían formado con la obra clásica *Lombard Street*, de Walter Bagehot, escrita en el siglo XIX, que describía como el Banco de Inglaterra, en aquel entonces el centro financiero del mundo, gestionaba las crisis y los pánicos financieros. Bagehot sostenía que, en una crisis financiera, un banco central tenía que dejar de lado las reglas y conceder créditos audaz y profusamente. En otras palabras, tenía que estar dispuesto a inyectar todo el dinero que hiciera falta para satisfacer la demanda pública de efectivo y activos seguros. Sin embargo, Bagehot añadía una advertencia; es decir, que había que otorgar liquidez sólo a bancos que estuviesen padeciendo una restricción de dinero temporal y nunca a los que ya fuesen insolventes, como, en este caso, el BUS.

oficiales daban la impresión de que se trataba de un banco con 250 millones de dólares en depósitos, 300 millones en activos de calidad y 50 millones en patrimonio neto, la realidad operativa que se ocultaba tras esas cifras era muy diferente. El auténtico valor de los activos no superaba los 220 millones de dólares, su patrimonio neto se había esfumado, y el banco tenía una deuda de 30 millones¹²⁴.

En el otoño de 1930, mientras el rumor de que el Bus podía encontrarse en dificultad se extendía por los altos círculos financieros de Nueva York, el Fed intentó fraguar una fusión con otros bancos de titularidad mayoritariamente judía de la ciudad. El acuerdo habría implicado las dimisiones de Marcus y sus compinches, que se encontraban al mando durante su mala gestión. Sin embargo, tal era la desconfianza de la comunidad financiera hacia Marcus que nadie llegó a confiar en sus cuentas y el acuerdo fracasó en último minuto. Cuando el superintendente de los bancos del estado de Nueva York, Joseph Broderick, conoció la decisión declaró que el banco de Estados Unidos ocupaba una posición muy exclusiva en la ciudad de Nueva York, y que le preocupaba que fuese la chispa que prendiese fuego a toda la ciudad.

De todas maneras, por muy dramática que fuese, la quiebra del Banco de Estados Unidos, no fue algo tan excepcional. Históricamente, Estados Unidos siempre había padecido un sistema bancario inestable, consecuencia de estar compuesto por una estructura bancaria asombrosamente fragmentada. La creación del Fed en 1913 no hizo nada por cambiar la organización bancaria del país. Durante la década de los veinte, Estados Unidos seguía contando con unos 25.000 bancos, muchos de ellos tan minúsculos y dependientes de las condiciones económicas de sus localidades que aproximadamente 500 desaparecían cada año. Durante los nueve primeros meses de 1930, 700 bancos cerraron sus puertas a causa del empeoramiento de la situación. Conmocionados por una crisis de tales dimensiones, los depositantes se fueron volviendo más cautelosos al elegir dónde colocar su dinero. Incapaces de discernir si un banco era seguro o no, empezaron a sacar indiscriminadamente su dinero de todos los bancos, de los buenos y de los malos. Al principio se trató de un simple escarceo; durante los meses siguientes a las quiebras, un total de 450 millones de dólares¹²⁵, (un 1% del total de los depósitos) salieron del sistema bancario. No obstante, debido al funcionamiento de la banca, dichas retiradas tuvieron un efecto multiplicador negativo. En un intento de mantener un prudente equilibrio entre su propia liquidez y sus carteras de crédito, los bancos tuvieron que exigir el reembolso de tres o cuatro dólares prestados por cada dólar en efectivo retirado. Además, los prestatarios, a medida que se les exigía el pago, retiraban sus depósitos de otros bancos. La consecuencia fue que la rebatiña por la liquidez se extendió por todo el sistema. En esas circunstancias, todos los bancos sintieron la necesidad de protegerse acumulando reservas de dinero y, por lo tanto, reclamaron el pago de más financiaciones todavía. A mediados de 1931, el crédito bancario se había reducido en casi 5.000¹²⁶ millones de dólares, el equivalente al 10% de los créditos en inversiones pendientes de pago.

¹²⁴ Ibidem.

¹²⁵ Ibidem.

¹²⁶ Ivi, p. 445.

Tras un período de calma durante la primavera, en mayo de 1931, se reanudaron las situaciones de pánico bancario. En los suburbios de Chicago, una burbuja inmobiliaria provocó un colapso económico y se llevó por delante 30 bancos de la ciudad con 60 millones de dólares en depósitos. El 70% de los depósitos de la ciudad fueron inmovilizados y los comercios al por menor se paralizaron por completo. Total que entre 1929 y 1932, según los datos proporcionados por Yanis Varoufakis en su obra *El Minotauro Global* quebraron 4.755¹²⁷ entidades bancarias. Los banqueros y financieros, héroes de la década anterior, se convirtieron en cabezas de turco. El blanco más sencillo era Andrew Mellon, secretario del Tesoro. En enero de 1932, Wright Patnam, un miembro del Congreso perteneciente al Partido Demócrata, interpuso contra Mellon un proceso de *impeachment* por delitos y faltas graves. El secretario del Tesoro fue acusado de corrupción, de conceder reembolsos ilegales de impuestos a empresas en las que tenía intereses y de infringir las leyes que prohibían las relaciones comerciales con la Unión Soviética. De las investigaciones subsiguientes se desprendió que había empleado a expertos tributarios del Tesoro para que le ayudasen a encontrar vías para reducir sus tributos. En febrero, Hoover consciente de que Mellon se había convertido en un lastre, lo envió como embajador a Londres.

A los banqueros se les consideraba cada vez más granujas y sinvergüenzas¹²⁸. A principios de 1932, el *Senate Banking and Currency Committee* abrió diligencias sobre la causa del crac de 1929. El procedimiento, diseñado en principio para calmar a una población sedienta de chivos expiatorios, no logró gran cosa hasta que, en marzo de 1933, un joven ayudante del fiscal del distrito de la ciudad de Nueva York, Ferdinand Pecora, asumió el cargo de procurador principal. El público quedó enseguida fascinado y, contemporáneamente enfurecido, por las historias de trampas y embustes de las altas esferas financieras. Por ejemplo, se supo que Charles Mitchell del *Nacional City Bank* había prestado 2,4 millones de dólares a directivos de banca sin garantía para ayudarles a mantener sus acciones después del crac, de los cuales solo fue devuelto el 5%; que el propio Mitchell, a pesar de ganar un millón de dólares al año, había eludido pagar todas las tasas federales sobre la renta al vender sus acciones del banco a la baja a miembros de su familia y recomprarlas luego; que J. P. Morgan no había pagado ni un centavo en concepto de impuestos entre 1929 y 1931. La revista *Nation* publicó: “Si robas 25 dólares, eres un ladrón. Si robas 250.000 dólares eres un malversador. Si robas 2.500.000 eres un financiero¹²⁹”.

En poco tiempo, el derrumbamiento del mercado de valores y del sistema bancario conllevó el hundimiento de la economía real. Inició así la *Gran Depresión*¹³⁰. Patrick Renshaw afirma que, entre 1929 y 1933, la producción industrial se restringió a la mitad, los precios de los productos

¹²⁷ Y. Varoufakis, *El Minotauro Global*, p. 71.

¹²⁸ Sobre este argumento y, en general, sobre la corrupción y las estafas durante la *Gran Depresión* y la *Gran Recesión*, véase el libro de P. Mirowski, *Nunca dejes que una crisis te gane la partida*, pp. 420-425.

¹²⁹ L. Ahamed, *Los señores de las finanzas*, p. 502.

¹³⁰ Podemos profundizar todas las estadísticas en el libro de P. Renshaw, *Franklin . D. Roosevelt*, p. 110-111.

agropecuarios cayeron un 40% tomando como referencia los que tenían en 1928, las exportaciones se redujeron a un tercio. En cuanto a la renta nacional, descendió de 83.000 millones de dólares en 1929 a apenas un poco más de 40.000 millones en 1931. Además, el paro alcanzaba en 1933 los 13 millones de personas. Esto significaba que alrededor de la cuarta parte de la fuerza del trabajo del país estaba en paro forzoso. El PIB se contrajo años tras año; disminuyó en un 9,4% en 1930, en un 8,5 en 1931, y en un 13,4% en 1932: un record. Sin seguridad social a nivel federal, y con los ahorros exhaustos desde hacía mucho, el poder adquisitivo se hallaba en un nivel mínimo al que nunca se había llegado hasta entonces. La capacidad de consumo material se había evaporado, y millones de americanos estaban a punto, literalmente, de perecer de inanición.

Mientras tanto, el presidente Hoover, entró en acción inmediatamente después del crac. Era un ingeniero millonario que había puesto en evidencia sus calidades durante la Grande Guerra al ser uno de los administradores del esfuerzo bélico. A continuación, bajo las presidencias de Harding y Coolidge había asumido el mando del Departamento del Comercio, promoviendo la colaboración con el mundo del *Big Business*. En la primavera de 1930, su administración había conseguido que se aprobase una expansión de las obras públicas y había presentado al Congreso una propuesta para recortar el tipo de gravamen sobre la renta¹³¹, fijándolo en un 1%. Por ejemplo, quien ingresaba 10.000 dólares se vio reducida su carga de 120 a 65 dólares anuales. Sin embargo, el efecto de las medidas fiscales supuso inyectar en la economía una cifra muy modesta, apenas unos pocos cientos de millones de dólares. Además, Hoover hizo un llamamiento a los empresarios para que voluntariamente no cortasen los salarios, mantuviesen el poder adquisitivo y no dejaran de hacer inversiones industriales; pero no fue escuchado. En *El Crash de 1929* Galbraith ridiculiza su actitud de celebrar reuniones absolutamente improductivas:

Finalmente, hay un tipo de reuniones celebradas no porque haya alguna cosa que hacer, sino porque es necesario dar la impresión de que se está haciendo algo. Semejantes reuniones son consideradas algo más que un sustitutivo de la acción. Y es que, efectivamente, se las considera generalmente como auténtica acción. Este tipo de reuniones fue un instrumento perfecto para hacer frente a la situación en que el presidente Hoover se vio comprometido en otoño de 1929. Dejando a un lado la modesta reducción de los impuestos, el presidente era evidentemente contrario a cualquier acción gubernamental de envergadura para combatir la depresión. Sin embargo, la fe del pueblo en el laissez faire se había debilitado considerablemente. Ningún líder político responsable se hubiera atrevido seguramente a proclamar una política de no intervención. Es más, las reuniones improductivas en la Casa Blanca eran una expresión práctica de laissez faire, pues de ellas no salía ninguna acción positiva. Al mismo tiempo, daban una sensación de estar haciendo algo verdaderamente impresionante¹³².

Hoover, el 7 de marzo de 1930, predijo que “Los efectos más graves desaparecerían los sesenta días siguientes” y dos meses después anunció: “Lo peor ha pasado¹³³”. Finalmente, al negarse los hechos a confirmar sus predicciones, el presidente empezó a alterarlos. La *Oficina del Censo* y el *Departamento*

¹³¹ A. Testi, *Il secolo degli Stati Uniti*, pp. 132.

¹³² J. K. Galbraith, *El Crash de 1929*, pp. 161-162.

¹³³ *Ibidem*.

de Trabajo, responsables de los datos sobre el desempleo, se vieron constantemente sometidos a presiones para que falseasen sus números. En 1931, Gran Bretaña y los países escandinavos abandonaron el patrón oro, y en consecuencia, aliviaron el impacto de la Depresión sobre sus pueblos. El presidente Hoover se negó categóricamente a imitarlos, convencido de que la inflación estaba a la vuelta de la esquina. En vez de eso, a fin de hacer algo, actuó como actúan muchos líderes asediados: se volvió contra los extranjeros. En junio de 1930, el Congreso aprobó apresuradamente un proyecto de ley que elevaba los aranceles¹³⁴ sobre las importaciones en un desventurado intento de aumentar la demanda de bienes producidos en EE.UU. Cuando otras naciones tomaron represalias, el comercio mundial se resintió, las cosas empeoraron y el malestar se extendió aún más a nivel global. Consecuencia de esta medida fue que las deudas, incluso las de guerra, no pudieron ser satisfechas, y esto provocó una estrepitosa caída de las exportaciones norteamericanas. La reducción contribuyó al desastre general y repercutió de forma particularmente grave en la agricultura. Además en el 1932, poco antes de las elecciones presidenciales, Hoover envió el ejército y la caballería a reprimir una manifestación de veteranos de guerras desempleados.

¿Cuáles fueron entonces las causas de la *Gran Depresión*? Muchísima gente ha tenido siempre la creencia de que era inevitable una depresión durante el decenio de los años treinta. De hecho, existía la convicción de que la vida económica es gobernada por un ritmo inevitable. Tras un cierto período, la prosperidad se destruye a sí misma y viene la depresión, que a su vez se corrige también a sí misma. En 1929, la prosperidad había agotado su turno. No se puede sostener en serio esta creencia. Tampoco es cierto que la economía de EE.UU, sometida a las presiones o tensiones físicas resultantes de sus anteriores impresionantes realizaciones, estuviese forzosamente abocada a soportar una depresión. Pues, ya hemos explicado detalladamente que el crash bursátil se había expandido a los consumos y a la economía real porque la economía no era firme ni sólida debido a la deficiente estructura del sistema bancario, a la dudosa condición de las balanzas de pago, a la pesima estructura de las sociedades anónimas y a una relevante crisis de sobreproducción que tendía a sobrepasar la capacidad de consumo. Pero, en mi opinión, hay que añadir otros dos motivos fundamentales; la muy desigual distribución de la renta y las tradicionales recetas liberales basadas sobre la necesidad de mantener un presupuesto equilibrado recortando el gasto público. Thomas Piketty en su libro *El capital en el siglo XXI* subraya que, entonces, el 5%¹³⁵ de la población con un patrimonio más elevado poseía aproximadamente un tercio de la riqueza nacional. Esta distribución de la renta tan excesivamente desigual significaba que la economía estaba asentada a la vez sobre un alto nivel de inversiones y de

¹³⁴ Según A. Testi, con el *Tariff Act* de 1930, los aranceles medios fueron elevados a un 60% del valor de las mercancías importadas. Pues, los Estados Unidos, aplicando una política proteccionista a lo largo de todas las presidencias republicanas, querían ser contemporáneamente los industriales, los banqueros y los agricultores del mundo, intentando importar del mundo menos productos posibles.

¹³⁵ T. Piketty, *El capital en el siglo XXI*, RBA libros, Barcelona, 2015, pp. 632-633. Es asombroso el dato según el cual, en la década de veinte, en Estados Unidos, el 0,1% de los más ricos poseían el 34% de los ahorros bancarios globales del conjunto de la nación.

consumo de bienes suntuarios. Sin embargo, inevitablemente, tanto el gasto suntuario como el de inversiones en nuevas instalaciones estaban sometidos a influencias muchos mayores que los desembolsos de un trabajador de 25 dólares semanales. Este tándem esencial fue especialmente susceptible a las destructoras noticias procedentes del mercado de valores en octubre de 1929. Las medidas de austeridad propugnadas por la administración Hoover y el gobierno Brüning en Alemania consistían en el hecho de que no se podía poner en práctica una política intervencionista para fortalecer el poder de compra de la población. Significaba también que no habría más reducciones de impuestos. Según Piketty la experiencia demostró que, a pesar de lo conveniente que podría parecer esta política considerada a corto plazo, se traduciría en desastre a la larga.

El pinchazo de la burbuja y el desplome del sistema económico de Estados Unidos había contagiado también a las economías del Viejo Continente. A finales de 1929, la producción industrial había caído un 25%¹³⁶ en Alemania y un 20% en Gran Bretaña. Más de cinco millones de personas estaban buscando trabajo en Estados Unidos, otros 4,5 en Alemania y dos millones en Gran Bretaña. Los precios de las materias primas se habían desplomado en todo el mundo; por ejemplo, el café, el algodón, el caucho, y la harina habían descendido más del 50% desde el crac de la Bolsa. En el mundo industrializado los precios al por mayor se habían derribado un 15% y los al por menor un 7%¹³⁷. Sin embargo, todavía más perjudicial para la estabilidad internacional fue el flujo de salida de oro hacia Francia, el único país de Europa que, de alguna manera había salido indemne de la tormenta económica mundial. La estrategia de Emile Moreau, presidente del Banque de France, de mantener bajo el franco permitió que los productos franceses siguiesen teniendo precios atractivos. Como resultado de ello, la economía francés se mantuvo firme en 1929 y 1930, y el capital empezó a entrar a raudales en el país en busca de seguridad. Una de las asombrosas ironías de aquel período fue que Francia, considerada por los banqueros irresponsable y sospechosa durante los años posteriores a la guerra, se había convertido en el refugio financiero de Europa. A finales de 1930, la Banque de France, además de disponer de 1.000 millones de dólares en depósitos, había acumulado una reserva de oro por valor de más de 2.000 millones de dólares, tres veces superior a la del Banco de Inglaterra. Pues, en Francia el dinero seguía siendo asequible y la gente continuaba gastando.

Por lo que concierne el Reino Unido, a medida que el sistema financiero mundial frenaba a seco, la City de Londres, con tentáculos que se extendían a todos los rincones del planeta, se encontró en una situación especialmente vulnerable. El informe Macmillan reflejaba que las obligaciones extranjeras a corto plazo de la City estaban próximas a los 3.000 millones de dólares. Según los cálculos, los bancos británicos tenían 500 millones de dólares inmovilizados en Alemania y varios millones más en América Latina y Europa Central. De repente, ante la hasta entonces impensable posibilidad de que los bancos de Londres, agobiados por los créditos de dudoso cobro, no pudieran hacer frente a las

¹³⁶ L. Ahamed, *Los señores de las finanzas*, p. 427.

¹³⁷ *Ibidem*.

obligaciones, los inversores de todo el mundo empezaron a retirar fondos de la City. Las dos últimas semanas de julio de 1931, el Banco de Inglaterra, perdió 250 millones de dólares, casi la mitad de sus reservas de oro. Reaccionó elevando moderadamente los tipos de interés del 2,5 al 4,25%¹³⁸ con la esperanza de persuadir al capital de que no abandonase la libra esterlina. El 31 de julio de 1931, el comité May emitió su informe sobre el estado de la economía y de las cuentas públicas. Con el empeoramiento de la Depresión en Gran Bretaña, el presupuesto había entrado en déficit y se situaba en alrededor de 600¹³⁹ millones de dólares, un 2,5% del Pib, cifra modesta dadas las circunstancias. Según el historiador A. J. P. Taylor:

El comité May exageró el tamaño y la gravedad del déficit a través de una combinación, de prejuicios, ignorancia y miedo, lo cual, en medio de la situación de pánico que afectaba a la libra, solo contribuyó a crear más alarma. El comité May proponía que el gobierno invirtiese la caída presupuestaria recortando sus gastos en 500 millones de dólares, incluyendo una reducción del 20% del subsidio por desempleo, y recaudando 100 millones de dólares adicionales gracias al aumento de los impuestos. En vista de lo que hoy sabemos sobre el funcionamiento de la economía, era totalmente absurdo que el comité propusiera que la solución a los problemas económicos de Gran Bretaña, con 2,5 millones de desempleados, una reducción de la producción del 20% y los precios cayendo a un ritmo del 7% anual, fuese recortar el subsidio por desempleo, y aumentar las tasas. Sin embargo, en aquel momento, la ortodoxia reinante consideraba que los déficits presupuestarios eran siempre negativos, incluso en una depresión. Maynard Keynes calificó el informe como “El documento más estúpido que he tenido la desgracia de leer”¹⁴⁰.

El 25 de agosto, un nuevo gobierno nacional liderado por Ramsay McDonald y compuesto por una coalición de laboristas, liberales y un Partido Conservador unido decidió recortar el gasto público en 350¹⁴¹ millones de dólares, incluida una disminución del 10%¹⁴² del subsidio de paro, y aumentó los impuestos en 300 millones. El 28 de agosto, el gobierno británico recibió un préstamo de 200 millones de dólares de un consorcio de bancos norteamericanos encabezado por Morgan, y otro de 200 millones de un grupo de bancos franceses. Se gastaron en tres semanas. Los recortes presupuestarios no sirvieron de nada, sobre todo porque fueron irrelevantes. El día 20 de septiembre el Reino Unido fue obligado a salir del patrón oro. No quedaba ninguna otra opción. En unos pocos días, la libra se derrumbó casi un 25%¹⁴³ en los mercados de divisas. En total veinticinco países siguieron el ejemplo de Gran Bretaña durante los meses siguientes. Aunque los periódicos seguían diciendo que se trataba del final de una era, para el inglés medio, tras algunos días de aturdimiento y confusión, era como si no hubiera pasado nada. No había miedos bancarios, ni escasez de alimentos, la gente no acudía corriendo a las tiendas, ni acumulaba productos. De hecho, mientras en el resto el mundo, los precios al por menor continuaban cayendo, en Gran Bretaña la deflación tocaba a su fin, llegando los artículos

¹³⁸ Ivi, pp. 482-483.

¹³⁹ Ibidem.

¹⁴⁰ A. J. P. Taylor, *The English History*, (1914-1945), Clarendon Press, Oxford, 1992, p. 288.

¹⁴¹ Ivi, p. 290.

¹⁴² Ibidem.

¹⁴³ Ivi, p. 291.

incluso a subir un modesto 2%¹⁴⁴.

Sin embargo, en la primavera de 1921, Alemania era la potencia mundial más abrumada por un sentimiento de desesperación colectiva y desánimo individual. Las cifras oficiales indicaban que cerca del 25% de la población activa estaba sin trabajo, sin contar otros dos millones obligados a trabajar a tiempo parcial. La nación alemana, agobiada por los problemas de la deuda externa y las indemnizaciones, estaba desde mediados de 1929, en un estado continuo de agitación febril. En cuanto, se firmó, en julio de aquel año el Plan Young¹⁴⁵ en París, se puso en marcha una campaña para repudiarlo. Nadie mejor que Hjalmar Schacht podía servir de veleta indicadora de los cambiantes vientos de la política. Las negociaciones del plan Young le provocaron amargura. Su estrategia de vincular la República de Weimar al dinero estadounidense no había dado resultado. En su opinión, los banqueros norteamericanos no habían cumplido y él se transformó en un ferviente nacionalista, acercándose a los nazis. El gobierno, una gran coalición formada por todos los partidos democráticos y liderada por el socialista Herman Muller había perdido la mayoría en marzo de 1930, resbalando sobre los problemas del desempleo y de la deuda externa. Una nueva coalición de centro derecha, dirigida por Heinrich Brüning, católico estricto y monárquico convencido conquistó el poder. Incapaz de conseguir nada en un Parlamento dividido, Brüning se vio obligado a gobernar por decreto, obligando al presidente Von Hindenburg a disolver el Reichstag y convocar nuevas elecciones por falta de un apoyo parlamentario claro. En las urnas, el 30 de septiembre de 1930, los nazis obtuvieron 6,4 millones de votos que les catapultaron como segunda fuerza política en el Reichstag con 107 escaños. Las elecciones provocaron el pánico en los mercados financieros; aproximadamente 380 millones de dólares salieron de Alemania. El Reichsbank, para evitar la fuga de capital, se vio obligado a incrementar los tipos de interés hasta el 12%¹⁴⁶, y todo eso empeoró gravemente el frágil contexto económico. El 5 de junio de 1931, Brüning desveló un nuevo paquete de medidas de austeridad que incluían el aumento de los tributos sobre la renta, incrementaban los impuestos sobre la cerveza y el tabaco, restringían drásticamente el subsidio de desempleo y reducían en un 20% los sueldos de todos los funcionarios federales y estatales. Brüning pasó a ser conocido como el *Canciller del hambre*. Según el autor de *Los señores de las finanzas*:

Al no poder recibir créditos del extranjero, Alemania sólo podría haber evitado el paquete de lágrimas y sangre de Brüning si el gobierno hubiera financiado su déficit presupuestario mediante la emisión de dinero. Sin embargo, el recuerdo de la hiperinflación de principios de la década de los veinte era demasiado reciente. La única forma en que Alemania podría haber seguido otra política habría sido salir del patrón oro, y casi nadie estaba preparado para una maniobra tan drástica¹⁴⁷.

¹⁴⁴ Ibidem.

¹⁴⁵ El plan Young postulaba que el total de reparaciones de guerra sumaba 26.350 millones de dólares y preveía que Alemania pagase esa cifra en un plazo de 58 años. El plan Young dividía el pago anual alemán en fracciones de 473 millones de dólares. Un tercio de esta suma se pagaría incondicionalmente y el resto podía postergarse hasta el año 1988.

¹⁴⁶ L. Ahamed, *Los señores de las finanzas*, p. 456.

¹⁴⁷ *Ivi*, p. 457.

Total que, Alemania estaba hundiéndose en aguas profundas. Sus números no ayudaban. Tenía un Pib de 13.000¹⁴⁸ millones de dólares que iba disminuyendo mes tras mes, deudas de indemnizaciones de 9.000 millones y obligaciones privadas en el exterior por valor de 6.000 millones de dólares, 3.500¹⁴⁹ a corto plazo que podían ser reclamadas en cualquier momento. A principios de 1932, el índice de producción industrial alcanzó el 60%¹⁵⁰ del nivel de 1928. Casi seis millones de personas carecían de empleo. El continuo declive económico de 1932, provocó todavía más agitación política. En mayo, Brüning fue expulsado de su cargo por una camarilla de conspiradores de derechas. El mes siguiente Francia y Gran Bretaña, reconociendo por fin que era imposible sacar dinero a Alemania en la condición actual, aceptaron formalmente condonar todas las indemnizaciones. Durante los catorce años transcurridos desde su imposición, los aliados, que en su día habían reclamado 32.000 millones de dólares y habían accedido a reducirlos a 12.000 millones, habían logrado recaudar de su antiguo enemigo un total de 4.000¹⁵¹ millones de dólares. En agosto de 1932, se convocaron nuevas elecciones, en las que los partidarios de Hitler, obtuvieron 230 escaños, más del doble que en las anteriores, llegando a ser el principal partido del Reichstag. Durante los meses siguientes, mientras los nazis maniobraban en el Reichstag para socavar varios gobiernos sucesivos, Brüning se convirtió en uno de los principales recaudadores de fondos para el partido nacionalsocialista. En noviembre, veintidos industriales, entre los que se encontraba el magnate del acero Fritz Thyssen y el fabricante de armas Gustav Krupp, firmaron una declaración pública instando a Von Hindenburg a que nombrase canciller a Hitler. Finalmente, en enero de 1933, el presidente cedió a las presiones y nombró canciller al jefe de los nazis. Muchos observadores afirmaron que todos estos acontecimientos conllevarían el desplome de la civilización occidental tal como se había manifestado hasta entonces.

¹⁴⁸ Ivi, p. 473.

¹⁴⁹ Ibidem.

¹⁵⁰ Ibidem.

¹⁵¹ Ivi, p. 545.

La época Roosevelt y la victoria del New Deal.

El 8 de noviembre de 1929, tuvieron lugar las elecciones presidenciales de EE.UU y el pueblo dió su veredicto. Los resultados de Roosevelt, que, derrotó Hoover obteniendo el 57% de los votos (22,8¹⁵² millones frente a los 15,7 de su contrincante) y 472¹⁵³ votos electorales de 42 Estados, constituyeron un éxito extraordinario. No era sólo la mayor victoria demócrata desde la Guerra Civil, sino también uno de los mayores vuelcos electorales de la historia americana. A lo largo de su carrera política y su trayectoria personal, Franklin Delano Roosevelt se habría demostrado una figura clave en los años críticos del siglo XX en que la escena mundial contaba con la presencia de dictadores criminales como Hitler, Stalin y Mussolini. En un período que se conoce popularmente como *el siglo americano* o el *siglo del hombre de la calle*, FDR llegó a ser un auténtico campeón de la gente común y corriente, y no sólo en América, sino en el mundo entero. Entre 1933 y 1945, su administración salvó el capitalismo democrático norteamericano e hizo que los Estados Unidos acabasen por aceptar las responsabilidades que conlleva un poder que se ejerce a escala mundial. Según el historiador Patrick Renshaw:

*Mucha gente rica y poderosa detestaba a ese individuo que ocupaba la Casa Blanca y a sus reformas resumidas en la formula New Deal. Esas personas temían a FDR porque creían que con su política de inversiones dirigidas a poner fin al desempleo, con su constitución de fondos federales de seguridad social, con su respaldo a una política reformista orientada al bienestar social, con su apoyo a los sindicatos y sus ataques a los monopolios, estaba haciendo que los Estados Unidos se deslizaran hacia las malolientes aguas del socialismo*¹⁵⁴.

Sin embargo, paradójicamente, Roosevelt se autodenominó un conservador. El verdadero conservador afirmó:

*Intenta proteger el sistema de la propiedad privada y de la libre iniciativa corrigiendo, cuando se manifiestan, las injusticias y las desigualdades. La amenaza más seria a las nuestras instituciones demana de aquellos que rechazan tomar en cuenta la necesidad del cambio. El liberalismo reformista se convierte en la protección de los conservadores clarivedentes*¹⁵⁵.

De hecho, para el historiador italiano Arnaldo Testi, las reformas orientadas a la clase trabajadora y a la gente con menos recursos eran reales y efectivas pero no se hicieron para favorecer cambios significativos, sino más bien, para impedir que se produjeran.

Sin embargo, para entender su acción política necesitamos remontar a su formación cultural y a la experiencia previa a la presidencia. Roosevelt nació el 30 de enero de 1882 en una de esas familias aristocráticas que habían desembarcado en la zona hacia algunos siglos. Sus antepasados eran de origen holandés, habían amasado su fortuna en el siglo XVIII, a partir de las tierras y del comercio, y la habían ido incrementando a lo largo del XIX. FDR se graduó en Harvard en 1904, y después se

¹⁵² P. Renshaw, *Franklin Dealano Roosevelt*, p. 128.

¹⁵³ Ibidem.

¹⁵⁴ Ivi, p. 24.

¹⁵⁵ A. Testi, *Il secolo degli Stati Uniti*, p. 138. Roosevelt, definió su actividad de gobierno como un intento de guardar el capitalismo y la democracia de sus degeneraciones, es decir, el egoísmo clasista de los ricos y la anarquía subversiva de los pobres.

licenció en derecho a la Columbia University.

En aquella época, en Estados Unidos, mientras Roosevelt empezaba a ejercer su profesión de abogado, los ideales democráticos estaban atacados por muchas razones. En el sur, apenas tocado por la industrialización y la inmigración, los partidarios de la superioridad y la supremacía de los blancos eran los que hacían política y organizaban las relaciones entre las razas. En la economía nacional, los nuevos dirigentes de la industria asfixiaban la libre empresa y compraban su influencia a gran escala. Las ciudades, que crecían a un ritmo impresionante, estaban gobernados por políticos¹⁵⁶ corruptos. En las industrias, los sindicatos obreros exigían cada vez más y organizaban huelgas. Frente a todo esto, un amplio grupo de reformistas, que se denominaban a sí mismos progresistas, empezaron a protagonizar la vida social y política estadounidense, exigiendo medidas antitrust más eficaces, implantación de elecciones primarias, sufragio femenino, elección directa de los senadores, impuesto federal sobre la renta y un mayor control popular de la política económica. Pues, los nuevos progresistas eran predominantemente urbanos y sus bases estaban formadas por pequeños hombres de negocios, profesionales de clase media y trabajadores especializados. Se centraron en dos objetivos principales: destruir el poder monopolista de los trusts, y poner fin a la corrupción política de los jefes locales y sus maquinarias.

La llegada a la Casa Blanca de Theodor Roosevelt, primo de Frank, era fruto de este cambio de sensibilidad en la opinión pública americana. A la cabeza del movimiento progresista pro reformas TR promovió toda una serie de leyes antitrust al más alto nivel que apuntaban ostensiblemente a destruir el capitalismo monopolista. De hecho, los progresistas creían que los monopolios como la *Standard Oil Company* y la *American Tobacco*, amenazaban la libre empresa, las instituciones democráticas y, en general, toda la concepción americana del beneficio público. Así pues, en la primera década del siglo, los progresistas de ambos partidos lucharon por conseguir que se estableciera un control auténticamente popular sobre el capitalismo corporativista. Usando, según sus propias palabras, la Casa Blanca como púlpito intimidatorio, Theodor Roosevelt fue el primer presidente moderno, dado que supo expandir el poder y la influencia tanto de su cargo, como del gobierno federal. Combinó asimismo las reformas sociales en política interior con el chovinismo¹⁵⁷ en los asuntos exteriores. Por ejemplo, como presidente, obligó a Colombia a ceder la parte de su territorio en la que los Estados Unidos abrieron el Canal de Panamá para expandir sus ambiciones navales e imperiales.

Dado que TR permaneció en el poder hasta 1909, y que, durante todo ese tiempo, su personalidad dominó el debate público, la agenda de Frank, en aquellos años estuvo dominada parcialmente por su

¹⁵⁶ Ivi, p. 15-57. Tammany Hall, que rigió la ciudad de Nueva York, fue la maquinaria política americana más antigua y famosa de todas, pero otras análogas florecieron en diferentes ciudades, como Boston, Chicago, Filadelfia y Saint-Louis. Esas maquinarias políticas surgían siempre que se daba un cierto mercadeo entre servicios y favores y votos, y contaban con unos jefes, *los bosses*, que proporcionaban un poquito de bienestar, y una cierta estructura institucional a los florecientes gobiernos municipales.

¹⁵⁷ En la guerra hispano-norteamericana de 1898, estuvo al frente de los célebres Rough Riders (escuadrón de caballería de choque)

primero. Apoyó los elocuentes ataques del presidente a “*Los malhechores multimillonarios que monopolizaban el capitalismo norteamericano, negándoles a los demás las oportunidades propias de la democracia*”¹⁵⁸. Además, los dos Roosevelt, creían que conservar los recursos naturales de América, protegiéndolos de los instintos predadores de los que únicamente deseaban explotarlos en su beneficio, era el problema político central de aquel momento. Es bien cierto que, a lo largo de toda su vida, el problema de la conservación de los recursos naturales fue el que más preocupó a Frank.

Cuando Theodor Roosevelt dejó la presidencia en 1909, el movimiento progresista, tanto en Nueva York como en todo el país, se encontraba en la cresta de la ola. En 1910, dirigentes locales del Partido Demócrata en Nueva York pidieron a FDR que se presentase a las elecciones para el senado de Estado, por la circunscripción rural que comprendía los condados de Columbia, Dutchess y Putnam. Roosevelt, con gran sorpresa, logró ganar a su oponente republicano por más de un millar de votos. Ahora bien, en aquella etapa de su vida, mientras que deploraba, desde luego, la explotación de los obreros, manifestaba también su total desacuerdo con la posibilidad de que se diesen armas a las uniones sindicales mediante las cuales los trabajadores pudieran, por sí mismos, arrancar concesiones. Después que Wilson se convirtió en presidente de los Estados Unidos en las elecciones de 1912, FDR entró a formar parte de su administración ocupando el cargo de secretario de Marina. Participó así en el comité conjunto que constituye la denominada *Secretaría de Defensa de Estados Unidos*. Pero, su brillante carrera se vio interrumpida en el 1920 por su padecimiento de polio que le significó una parálisis parcial. Entonces, recuperar simplemente una vida privada normal ya habría sido un logro bastante difícil. Sin embargo, regresar en triunfo a la vida pública y llegar a ser una figura clave de la política mundial del siglo XX, revela un implacable fuerza de carácter y una inmensa ambición. A este propósito, me parece importante destacar estas consideraciones de Patrik Renshaw:

*El triunfo personal de Roosevelt sobre la polio fue real y muy notable. El titánico esfuerzo que desplegó en el terreno político, ganó así incluso mayor relieve. Cuando la economía saltó hecha añicos, en los años 30, su duro proceso iniciático personal parecía estar en consonancia con aquellos tiempos en los que imperaba la desesperación colectiva, en evidente contraste con el impresionante éxito personal de Hoover anteriormente. Sin embargo, incluso en aquellos momentos, Roosevelt ocultaba cuidadosamente la auténtica extensión de su limitación física. La gente estaba convencida que se había recuperado casi del todo. Mientras caminaba con un bastón, con hierros en las piernas y ayudado por los fuertes brazos de un hombre, no se publicó ninguna fotografía ni se proyectó filmación alguna en que se le viera en silla de ruedas, de modo que pudiera apreciarse hasta a que punto seguía siendo un inválido. Había menos voyeurismo en aquellos tiempos que en los actuales, pero, en todo caso, el mensaje que se hacía llegar estaba claro: los Estados Unidos podían recuperarse de la Gran Depresión más o menos de la misma forma que él se había recuperado de la polio*¹⁵⁹.

FDR volvió a ocupar un cargo público electivo cuando tomó posesión como gobernador de Nueva York, el día 1 de enero de 1929, tras una travesía del desierto que había durado ocho años. Ya en ese período, el futuro presidente de Estados Unidos se hizo notar por haber realizado algunas políticas de

¹⁵⁸ P. Renshaw, *Franklin Delano Roosevelt*, p. 38.

¹⁵⁹ *Ivi*, p. 86.

su cosecha. La propiedad pública estatal de la energía eléctrica fue la primera de tales iniciativas. También la novedad del seguro de desempleo y el principio que el Estado pagara pensiones a los ancianos fueron ideadas y discutidas por comisiones nombradas por FDR durante su mandato de gobernador.

Después de la victoria electoral, Roosevelt tuvo que esperar cuatro largos meses antes de empezar a desarrollar su rol de presidente. Todavía en 1932, los presidentes eran elegidos en noviembre pero no comenzaban su mandato hasta marzo. Como había pasado en 1860-1861, cuando Lincoln no había recibido aún el poder y los estados esclavistas del Sur estaban ya llevando a cabo su secesión, ahora Roosevelt no podía hacer nada más que mirar mientras, en un país golpeado por el segundo mayor trauma de su historia, la situación económica se degradaba inexorablemente. Apartados de las zonas céntricas de las ciudades de América, los desempleados vivían en grandes poblados de chabolas fabricadas a base de cartones y papeles pegados con brea, que se conocían como *hoovervilles*. No obstante esto, en su alocución inaugural, Roosevelt afirmó convintamente

Esta gran nación resistirá como lo ha hecho hasta ahora, resurgirá y prosperará. Por tanto, ante todo, permítanme asegurarles mi firme convicción de que a lo único que debemos temer es el miedo a nosotros mismos, a un terror indescriptible, sin causa ni justificación, que paralice los esfuerzos necesarios para convertir el retroceso en progreso... En el caso de que el Congreso fracase en la adopción de la legislación adecuada, y en el caso de que la emergencia nacional siga siendo crítica, no eludiré el claro cumplimiento del deber al que habré que enfrentarme. Pediré al Congreso el único instrumento que queda para enfrentarse a la crisis: un amplio poder ejecutivo para librar una batalla contra la emergencia, equivalente al que se me concedería si estuviéramos siendo invadidos por un enemigo... No desconfiamos del futuro de nuestra democracia. El pueblo de los Estados Unidos no ha fracasado. En su momento de necesidad nos ha transmitido el mandato de que desea una acción directa y enérgica¹⁶⁰.

Por eso, pues, al inicio de marzo de 1932, cuando llevaba tan solo un día en el cargo, decidió actuar inmediatamente. La primera disposición de Roosevelt fue cerrar todos los bancos de EE.UU. Invocando una cláusula poco conocida de la *Trading with The Enemy Act*, diseñada para evitar el envío de oro a las potencias hostiles, impuso el cierre temporal de los bancos hasta el jueves 9 de marzo. Para sorpresa de muchos, los norteamericanos se adaptaron bastante bien a vivir sin bancos; la reacción inicial no fue de caos, sino de cooperación. Los tenderos concedían crédito sin restricciones, mientras que médicos, abogados y farmacéuticos continuaban prestando sus servicios a cambio de pagarés personales. El jueves 9 de marzo, la *Emergency Banking Act* estaba lista para ser enviada al Congreso. La ley preveía que los bancos del país se irían abriendo de nuevo escalonadamente, empezando por aquellos que se sabía que eran solventes, y pasando progresivamente a las instituciones menos sólidas, que necesitarían el apoyo del gobierno. A toda una serie de bancos insolventes no se les permitiría abrir de nuevo. La ley también otorgaba al Fed el derecho a emitir moneda adicional respaldada no por oro, sino por activos bancarios. La legislación iba acompañada de un compromiso por parte del Tesoro ante el Fed de que el gobierno le indemnizaría por cualquier pérdida en la que

¹⁶⁰ A. Testi, *Il secolo degli Stati Uniti*, pp. 134-135.

incurriese al rescatar al sistema bancario. Este paquete de medidas sin precedentes obligó finalmente al Fed a ejercer su papel de prestamista del sistema bancario como último recurso. Siin embargo, para lograrlo, en la práctica el gobierno estaba ofreciendo implícitamente una garantía general sobre los depósitos de todos los bancos a los que se les autorizase a abrir.

La noche del domingo 3 de marzo, el presidente dio su primera charla íntima por radio. Con su voz calmada y aristocrática, explicó a los 60 millones de personas que le escuchaban desde innumerables hogares de toda la nación: “*Cuando depositáis dinero en un banco, el banco no pone el dinero en una camara acorazada. Invierte el dinero, lo pone a trabajar. Se que estáis preocupados... os aseguro, amigos que es más seguro tener el dinero en uno de los bancos que han vuelto a abrir que bajo el colchón*¹⁶¹”.

Ahora bien, el lunes 13 de marzo se formaron largas colas de depositantes en las puertas de los bancos que habían abierto de nuevo, pero, en lugar de retirar su dinero, lo depositaban. La combinación de cierre temporal de los bancos, el plan de rescate y el magistral discurso de Roosevelt provocó un drástico cambio en la opinión pública. El 15 de marzo, cuando la Bolsa de Nueva York reabrió tras haber permanecido cerrada diez días, el Dow subió un 15%¹⁶², la mayor subida de su historia en un solo día. A finales de marzo, dos tercios de los bancos del país, 12.000¹⁶³ en total, habían sido autorizados a reanudar su actividad, y el dinero acumulado en manos del público había disminuido en 1.500 millones de dólares. Aquella semana, Raymond Moley escribiría: “*El capitalismo se salvó en ocho días*¹⁶⁴”.

Sin embargo la condición de Estados Unidos seguía siendo dramática. A lo largo de los tres meses siguientes (los famosos primeros cien días) Roosevelt bombardeó el Congreso y la nación con nuevas leyes. Sobre todo, para que le asesoran, FDR se rodeó de colaboradores ajenos a los habituales círculos de gobierno. Los *New Dealers* eran, en su mayoría, profesores universitarios, asistentes sociales y abogados; a lo largo de la presidencia les apodaron el *Brain Trust*.

El 20 de marzo, el congreso aprobó la *Economy Act*¹⁶⁵, que reducía el sueldo de los funcionarios públicos un 15%, rebajaba drásticamente el presupuesto de los departamentos un 25% y recortaba el gasto público en casi 1.000 millones de dólares. A finales de marzo, aprobó la creación del *Civilian Conservation Corps* con el fin de dar empleo a los jóvenes en el control de inundaciones, la prevención de incendios y la construcción de carreteras y puentes en las zonas rurales. A mediados de mayo se promulgó la *Emergency Relief Act*, con la cual, para aliviar el desempleo, el gobierno federal ayudó a

¹⁶¹ L. Ahamed, *Los señores de las finanzas*, p. 519-520.

¹⁶² *Ibidem*.

¹⁶³ *Ibidem*.

¹⁶⁴ *Ibidem*. Tras el triunfo de Roosevelt, el Brain Trust asumió roles de consejería y Moley se dirigió a Washington para ser uno de los principales ideólogos del New Deal, incluso escribiendo discursos para Roosevelt hasta 1936. A mediados de 1933, sin embargo, Moley empezó a criticar la evolución del New Deal, acusándola de intervencionista. Desde 1937, Moley acentuó su posición conservadora, y volvió a sus labores como abogado y docente, redactando una columna semanal en la revista *Newsweek* y uniéndose sucesivamente al partido Republicano.

¹⁶⁵ Para profundizar los argumentos económicos véase, M. Vaudagna, *Il New Deal*, Bologna, Il Mulino 1981.

los Estados a financiar sus programas de asistencia y seguridad social y también los proyectos de obras públicas.

Ese mismo día, la administración promulgó la *Agricultural Adjustment Act*, a través de la cual se daban subsidios a los granjeros y campesinos, no para comprar excedentes, sino para impedir que éstos existieran, reduciendo la producción, controlando la cantidad de lo que las granjas lanzaban al mercado y permitiendo así que los precios subieran. Los incentivos económicos quedaron como un pilar central de la economía agraria americana. Este plan, explicó Rex Tugwell, entonces secretario de Agricultura: “*Por primera vez en la historia, pagará a los granjeros por tener mentalidad social, por hacer algo pensando en todos y no sólo en ellos mismos. Lo que pienso, por tanto, es que podemos lograr que una motivación egoísta funcione en bien de toda la sociedad*”¹⁶⁶.

A mediados de junio se aprobó la *Nacional Industrial Recovery Act*. El título I de la NIRA, autorizaba a la industria a redactar sus propios códigos de competencia honesta, y, al mismo tiempo aportaba medidas especiales de protección de los trabajadores. La sección (7 a) establecía que los trabajadores tenían derecho a la contratación colectiva negociada a través de representantes elegidos por ellos; que nadie que estuviese buscando o pidiendo trabajo debería ser obligado a integrarse en el sindicato de empresa ni se le podría prohibir tampoco adherirse a un sindicato independiente; y que los empresarios debían proceder de acuerdo a las normas de respetar un máximo de horas de trabajo y unos salarios mínimos. Aunque según el historiador americano Artur Schlesinger, el primer título del NIRA no hacía nada para resolver el problema fundamental de dar trabajo a millones de desempleados, es verdad, que el título II de la ley afrontaba dicho problema, y decretaba que el Congreso consignaría 3.300¹⁶⁷ millones de dólares para inversiones en obras públicas. Además, se creó la *Tennessee Valley Authority* para construir presas y edificar plantas energéticas públicas.

J.M. Keynes se encontró con Roosevelt en 1934, y se esforzó para hallarle una respuesta al problema que planteaba el paro masivo que se daba en la nación más rica del mundo. Como escribió Keynes: “*Todo el que acaba de conseguir un empleo y que al ejercerlo, hace que se incremente lo que pueden comprar aquellos que realizan los trabajos principales, esta a su vez, en condiciones de gastar más, con lo que favorece el trabajo de otros y así sucesivamente*”¹⁶⁸. Cuando Roosevelt preguntó si Estados Unidos podían permitirse gastar más como vía para la recuperación, Keynes y Harold Laski le respondieron:

¹⁶⁶ Artur Schlesinger, *El centro vital y la política de la libertad*, en P. Renshaw, *Franklin Delano Roosevelt*, p. 148.

¹⁶⁷ G. Ruffolo, *Il capitalismo ha i secoli contati*, p. 142-147.

¹⁶⁸ J. M. Keynes, *Teoría general de la ocupación, el interés y el dinero*, pp.39-49. Hay que subrayar que, durante la década de los treinta, las actividades especulativas de Keynes le convirtieron en un hombre rico. Tras perder el 80% de su dinero con el desplome de los precios de las materias primas después de 1928, al final de 1929, disponía de una cartera de menos de 40.000 dólares. Cambió de estrategia, pasando de la especulación a corto plazo a las inversiones a largo plazo, y durante los momentos más duros de la Depresión reunió una cartera de valores británicos y norteamericanos de primera calidad. Convencido de que Roosevelt conseguiría reactivar la economía de Estados Unidos, Keynes utilizó su margen para apalancar su cartera hasta dos a uno. En 1936, su valor neto se situaba en alrededor de 2,5 millones de dólares actuales.

Pues claro! Evidentemente! Cualquier economía produce en función del gasto, por lo que es absurdo suponer que se pueda estimular la actividad económica dejando caer el gasto. Cuando la iniciativa individual no invierte lo suficiente como para mantener el empleo, el gobierno debe dar pasos en esa dirección y hacer lo que no hace el sector privado. “Podría ser mejor que eso lo hicieran los mismos empresarios pero eso no es razón suficiente para no hacer nada”¹⁶⁹”.

Por lo que concierne los problemas financieros, La *Glass-Steagall Act* fijó lo que equivalía a un sistema de diques para proteger la economía contra las inundaciones financieras. Y durante cerca de medio siglo funcionó muy bien. Joseph Stiglitz apunta que, por un lado esa ley fundó la *Corporación Federal de Seguros de depósitos* que garantizaba los depósitos hasta un máximo de 10.000¹⁷⁰ dólares de entonces frente a las pérdidas derivadas del hipotético hundimiento de un banco. Por otro lado, la ley *Glass Steagall* limitaba la cantidad de riesgo que podía asumir un banco. Antes de todo promovía la separación entre banca comercial (que tenía como clientes los ciudadanos normales y corrientes) y los bancos de inversión (que venden productos para incentivar la especulación). Así los bancos quedaron sujetos a varias reglas concebidas para prevenir que jugaran a juegos de azar con los fondos de sus depositantes. Muy especialmente, todo banco que aceptara depósitos quedaba limitado al negocio de los préstamos; no podía usar aquellos fondos para especular en los mercados de valores o materias primas. Incluso Wall Street acogió favorablemente la regulación a través de la *Comisión de Valores y Cambios (Securities and Exchange Comision)*. A la cabeza de la Sec estaba ahora Joseph Kennedy, un gran sostenedor financiero de FDR, que había hecho una inmensa fortuna manipulando los mercados en Wall Street en los años veinte. Su éxito en los Treinta, dedicándose a poner freno a actividades en las que él mismo había sido un auténtico maestro (un caso clásico de cazador furtivo convertido en guarda jurado), le creó muchos enemigos. También fueron introducidas normas que permitían imponer a conveniencia mayores o menores requerimientos de fianzas en las operaciones a plazo. Y si fuera necesario se obligaba al especulador a pagar el precio total de las acciones que quería comprar. Se prohibieron las operaciones en pool, las ventas masivas, extender rumores confidenciales o informaciones claramente falsas y otros procedimientos para provocar alzas o bajas artificiales y todo tipo de manipulaciones. El resultado de todo esto fue lo que Gary Gorton, profesor de Yale denomina “el período tranquilo”, una etapa larga de relativa estabilidad y ausencia de crisis financieras que duró hasta el inicio de los años 80. Según J.K. Galbraith:

Muchas personas pensaban sencillamente que Wall Street era algo malo. Y había quienes no pretendían ciertamente abolir o liquidar Wall Street y ni se preocupaban siquiera de sus cacareadas perversidades, sino que consideraban la cosa más natural del mundo complacerse de la ruína y descrédito de los ricos, poderosos y orgullosos. Citemos también a quienes habían perdido dinero en Wall Street. De todo esto tuvo el New Deal. Las administraciones de Coolidge y Hoover habían evidenciado ostentosamente su alianza con los grandes intereses financieros cuyo símbolo era Wall Street. Con el advenimiento del New Deal los pecados de Wall

¹⁶⁹ A. Schelesinger, *The age of Roosevelt*, vol. 3, *The politics of Upheaval*, Goodreads, Boston, 2015, pp. 400-401.

¹⁷⁰ P. Krugman, *Acabad ya con esta crisis!*, pp. 70-71.

*Street se convirtieron en los pecados de los enemigos políticos. Lo que era malo para Wall Street era igualmente malo para el partido Republicano*¹⁷¹.

Sin embargo, hubo una medida que tuvo un éxito que fue más allá de las expectativas más descabelladas a la hora de reactivar la economía. Se trataba del abandono del patrón oro y la devaluación del dólar. La tarde del 18 de abril de 1933, Roosevelt congregó a sus asesores económicos en la sala roja de la Casa Blanca para discutir sobre los preparativos de la próxima *Conferencia Económica Mundial* que tendría lugar en Londres. Con una risita ahogada, Roosevelt se volvió de pronto a sus consejeros y les dijo: “*Felicitadme. Estamos fuera del patrón oro.*”¹⁷². Exhibiendo la enmienda Thomas a la *Agricultural Adjustment Act*, que otorgaba al presidente la potestad de devaluar el dólar frente al oro y de emitir 3.000¹⁷³ millones de dólares en billetes sin necesidad de que estuvieran respaldados por el oro, anunció que había decidido apoyar la norma.

La decisión de Roosevelt de sacar al dólar del patrón oro convulsionó al mundo financiero. La mayoría no podía entender por que la nación con las mayores reservas de oro del mundo tenía que recurrir a la devaluación. El afamado financiero Bernard Baruch se excedió un tanto al afirmar que la maniobra “*No se puede calificar más que como gobierno de la muchedumbre. Tal vez el país aún no lo sepa, pero creo que veremos que nos hemos metido en una revolución mas drástica que la Revolución Francesa*”¹⁷⁴. El presidente del Fed Harrison, espoleado por la amenaza de que el gobierno pudiera emitir moneda no garantizada, inyectó unos 400¹⁷⁵ millones de dólares en el sistema bancario durante los seis meses siguientes. La combinación de la renovada confianza en los bancos, un Fed nuevamente activo y un gobierno que parecía decidido a aumentar los precios, acabó con la psicología de la deflación, provocando un cambio que reflejaron prácticamente todos los indicadores. Durante los tres meses siguientes, los costes al por mayor se dispararon un 45%¹⁷⁶ y el precio de las acciones se multiplicó por dos. Con la subida de los precios, el coste real del crédito cayó en picado. Los pedidos de maquinaria pesada aumentaron un 100%¹⁷⁷, la venta de automóviles se duplicó y la producción industrial aumentó un 50%. Pues, en enero de 1934, el presidente accedió estabilizar el oro a 35¹⁷⁸ dólares la onza. El dólar se había devaluado un 40%¹⁷⁹. Aunque los sumos sacerdotes de Wall Street habían profetizado un desastre, los instintos de Roosevelt resultaron justificados. En consecuencia, durante los primeros cuatro años de presidencia de Roosevelt el PIB aumentó un 40%¹⁸⁰, lo cual representaba el mayor incremento de la actividad económica durante un mandato presidencial en tiempo de paz. El abandono del patrón oro fue crucial, porque capacitó al gobierno para asumir más

¹⁷¹ J.k. Galbraith, *El crash de 1929*, p. 181.

¹⁷² L. Ahamed, *Los señores de las finanzas*, p. 526.

¹⁷³ *Ibidem*.

¹⁷⁴ A. Schelesinger, *The age of Roosevelt*, vol.I, *The coming of New Deal*, Goodreads, Boston, 2015. p. 202.

¹⁷⁵ *Ivi*, p. 205-10.

¹⁷⁶ *Ibidem*.

¹⁷⁷ *Ibidem*.

¹⁷⁸ *Ivi*, pp.210-212.

¹⁷⁹ *Ibidem*.

¹⁸⁰ L. Ahamed, *Los señores de las finanzas*, p. 539.

deuda con la que financiar los déficits preupuestarios, sin que subiesen por ello los tipos de interés. Liaquat Ahamed proporciona este juicio acerca de las leyes introducidas durante los primeros cien días.

Aquella serie de medidas era una extraña mezcla de pasos bienintencionados hacia la reforma social, proyectos mal concebidos de una planificación industrial cuasi socialista, regulaciones de protección a los consumidores, programas de asistencia social para ayudar a los más perjudicados, apoyo gubernamental a la cartelización de la industria, sueldos más altos para algunos y más bajos para otros, reactivación de la economía pública por un lado y ahorro público por otro. Pocos elementos habían sido meditados, algunos eran contradictorios, y en gran medida ineficaces. Sin embargo, gran parte de la legislación era loable, encaminada como estaba a mejorar la justicia social y a conceder una mínima seguridad económica a la gente que carecía totalmente de ella¹⁸¹.

De toda manera, la confianza seguía siendo frágil y, por tanto, la recuperación sufría altibajos. El indicador económico que más tardó en recuperarse fue el empleo. Aún cuando la producción se duplicó en cuatro años, el número de desempleados siguió testarudamente elevado (el paro disminuyó de un 21,7%¹⁸² en 1934 a un 20,1% en 1935 y un 16,9 en 1936). Pues, todavía en 1936 había diez millones¹⁸³ de desempleados. La recesión era tan profunda que todavía tendrían que pasar diez años para que la economía recobrase su antigua tendencia. Mientras que la recuperación se produjo también gracias a la abundancia de dinero con un tipo de interés bajo, el Fed se vio expulsado del puesto de mando. Después de haber causado un desastre durante el desplome de la economía, había perdido todo el prestigio que había tenido un su día. En 1935, el Congreso aprobó el *Banking Act*, es decir una ley bancaria diseñada para reformar la *Reserva Federal*. La autoridad para tomar todas las decisiones importantes se centralizaba ahora en una renovada junta de gobernadores. Los bancos regionales de la Reserva fueron desprovistos de gran parte de sus poderes y la responsabilidad para realizar operaciones en el mercado abierto recaía en un nuevo comité de nueve miembros, compuesto por los siete gobernadores y un grupo rotatorio de cinco jefes de bancos regionales, denominados presidentes. En 1934, Mariner Eccles, un banquero mormón de Utah, asumió el cargo de jefe de la junta de la *Reserva Federal*.

La etapa que va de 1935 a finales de 1938, se puede denominar como el segundo *New Deal*. Roosevelt, pese a lo que había prometido en su campaña de que iba a reducir en un 25%¹⁸⁴ los gastos gubernamentales, siguió acumulando déficit presupuestario a fin de estimular la economía, hacer crecer la demanda y reducir el desempleo. Allí donde el primer *New Deal* estaba para salvar el capitalismo, el segundo apuntaba a impulsar una clase de reformas que tendía a hacer del *Nuevo Trato* algo más parecido a la socialdemocracia europea que al progresismo americano. El primer decreto ratificado fue la *Wealth Tax Act*, aprobada en agosto de 1935. Presionado por el departamento de

¹⁸¹ Ivi, p. 521.

¹⁸² P. Renshaw, *Franklin Delano Roosevelt*, p. 172.

¹⁸³ Ibidem.

¹⁸⁴ Para obtener todos los datos sobre el segundo *New Deal*, véase W. E. Leuchtenburg, *Roosevelt e il New Deal*, Laterza, Roma-Bari, 1976.

Hacienda para que subiera los impuestos, y harto de las críticas sistemáticas provenientes del mundo de los negocios, FDR decidió enviar al Congreso su propio proyecto de ley orientado a redistribuir la riqueza. De hecho, mientras que hasta entonces, el *New Deal* se había negado a atacar los monopolios, este proyecto apuntaba a deshacerlos, pero esta vez intentando utilizar el sistema impositivo como herramienta. El plan proponía asimismo subir los impuestos sobre las herencias y las donaciones, una escala proporcional de imposición aplicable a los ingresos netos individuales muy grandes, y finalmente una escala impositiva progresiva también para las empresas, escalonada de acuerdo a su volumen de ingresos. Pero, al final una coalición entre los congresistas democráticos del sur y los republicanos que denunciaban la legislación clasista, consiguieron ablandar la ley, eliminando el impuesto sobre la herencia y reduciendo la escala progresiva de imposición. En la forma en que quedó finalmente la *Wealth Tax Act*, aunque no contribuyó a aumentar los ingresos públicos, implantaba disposiciones como una fuerte subida de las contribuciones fiscales que recaudaban los Estados, del de donaciones y del de acciones de capital, y incrementaba el tipo de gravamen superior del impuesto sobre la renta hasta el 75% (sobre las ganancias superiores a los 500.000 dólares).

La oposición política organizada al *New Deal* que primero surgió, adoptó la forma de la *American Liberty League*; el historiador Arthur Schlesinger definió este grupo como el que representaba la “rebelión de la clase rentista¹⁸⁵”. Ricos hombres de negocios como los Du Pont, Alfred Sloan y William Knudsen eran algunos miembros prominentes, pero también lo eran John Raskob, acaudalado ejecutivo industrial que en 1928 presidía el Partido Demócrata y Al Smith, candidato demócrata a la presidencia en el 1928. La forma en que FDR manejaba el poder había abierto una verdadera sima entre él y los dirigentes demócratas que tan torpemente habían llevado el partido en la década anterior. El magnate de la prensa William Randolph Hearst dio instrucciones a los directores de sus periódicos para que repitieran la frase “El Borrachin Triunfador¹⁸⁶” y para que en todas las referencias que hicieran a la reforma fiscal propuesta escribieran “*Raw Deal*”, en lugar de “*New Deal*”. Sin embargo, no obstante todos los ataques, el presidente tuvo pronto su revancha; en noviembre de 1934, las urnas aplastaron literalmente la campaña de la *Liberty League* contra FDR. Entonces, el partido Demócrata obtuvo la mayoría más amplia en el Congreso que persona alguna viva era capaz de recordar.

La revolución política de FDR fue la de apoderarse del término *Liberalism*, mudar su sentido y atarlo al destino del Partido Demócrata¹⁸⁷. Cambió así el vocabulario político y el lenguaje de la lucha entre

¹⁸⁵ Artur Schelesinger, *The age of Roosevelt* vol, III, *The politics of Upheaval*.

¹⁸⁶ P. Renshaw, *Franklin Delano Roosevelt*, p. 184.

¹⁸⁷ Roosevelt y los demócratas habían transformado el equilibrio de poder en la política norteamericana en un sentido que estaba llamado a durar hasta finales de los años '60. Los votos de los trabajadores organizados eran los decisivos en las grandes ciudades de los populosos estados industrializados, y esos votos sirvieron, durante toda una generación, para que los candidatos demócratas ganaran allí las elecciones. Esto, combinado con la sólida tendencia a votar Demócrata que seguía existiendo en los Estados del Sur, hacía que este partido fuese muy difícil de vencer en unas presidenciales. Esta tendencia empezó a cambiar en la década de los '60, cuando, debido a las medidas para acabar con la discriminación racial llevadas a cabo por las administraciones de Kennedy y Johnson, los racistas del sur se comprometieron a votar para el Partido Republicano.

los partidos. En el siglo XIX, en Estados Unidos y en Europa, el liberalismo transmitía la idea del gobierno mínimo y no intervencionista. Desde el punto de vista de Roosevelt, y sólo en el contexto norteamericano, empezó a suscitar la idea de un gobierno que, como afirmó el mismo presidente: “*Cuando surgen graves problemas que las personas no tienen el poder de solventar como individuos, tiene el deber de encontrar nuevos remedios para poner coto a las dificultades de la Comunidad*”¹⁸⁸. La siguiente reforma planteada, la *Social Security Act* ponía de manifiesto algunas peculiaridades interesantes. Inicialmente, Roosevelt no se había mostrado favorable a implantar un seguro de desempleo como el que es corriente en los países europeos. En todo caso, la catástrofica subida del paro, producida a partir de 1929, le había hecho aprender dos lecciones poco agradables. La primera, que el capitalismo americano no era un sistema autocorrector, sino tan propenso a ser derribado por las tempestades económicas como el capitalismo de cualquier otro país. La segunda, políticamente más significativa, que, de entre todas las naciones democráticas industrializadas, los Estados Unidos eran los únicos que carecían de un sistema nacional de seguridad social. Así que, la nueva ley estableció un modelo de protección social a escala federal: jubilación para mayores de 65 años, subsidios contra el desempleo y ayudas federales para los ciegos y los niños minusválidos. Además, en 1935, Roosevelt lanzó la *Emergency Relief Appropriation Act*. La misma ley autorizaba disponer 5.000 millones de dólares, la mayor consignación presupuestaria unitaria de la historia de Estados Unidos o de cualquier otra nación, para ser invertidos en programas federales orientados a estimular la creación de empleo y aumentar los beneficios de los más desfavorecidos. No obstante, según Arnaldo Testi, el alivio real que aportó esta ley quedó lamentablemente muy por de bajo de este objetivo. En primer lugar, los trabajadores recibieron un subsidio de paro disfrazado; en los Estados del Sur, su salario garantizado era sólo de 19¹⁸⁹ dólares al mes, y las personas que no podían ser contratadas, (los mayores, los enfermos), no ocupaban ningún lugar en los programas federales, quedando a la merced de los gobiernos de los Estados. También en opinión de Renshaw, en algunos aspectos, el proyecto se reveló inadecuado para resolver los problemas. Pues, aunque, por primera vez, aportaba un sistema omniabarcante de seguridad social a nivel federal, las escalas de compensaciones eran bajas. Una contradicción consistía en que la ley excluía a sectores amplios de trabajadores, por ejemplo al servicio doméstico y a los trabajadores del campo, que se contaban entre los que, precisamente, más necesidad tenían de amparo social. Finalmente, la *Social Security Act*, financiada mediante contribuciones económicas de los empresarios y de los trabajadores, implicaba de hecho un tipo de impuesto claramente regresivo desde el punto de vista de los que percibían sueldos más bajos, porque eran sus bolsillos los que más lo notaban. Por otro lado, según Artur Schlesinger:

La Social Security Act supuso una auténtica ruptura con el pasado. Estableció el principio básico de que la comunidad entera, a través del gobierno federal, posee algún grado de responsabilidad en el bienestar de

¹⁸⁸ A. Testi, *Il secolo degli Stati Uniti*, p. 145.

¹⁸⁹ *Ibidem*.

todos. Aunque nunca se transformó en la clase de sistema omnicomprendido que fue común en Europa a partir de 1945, sí que aportó la base para la construcción del modelo social americano, ampliado, (de modo que incluyera Medicare y Medicaid), que había de subsistir para todo el resto del siglo XX. Dio a cada ciudadano norteamericano conciencia clara de unos derechos sociales que ni los tribunales ni el mismísimo Congreso podían ya eliminar¹⁹⁰.

El senador Wagner¹⁹¹ había sido un hombre clave para la aprobación de la legislación sobre la seguridad social. Ahora bien, jugó un papel tan importante en la redacción de la *Nacional Labor Relations Act* que la ley en cuestión fue conocida como la *Wagner Act*. Robert Wagner había convencido a FDR, y a muchos otros, de que la seguridad social sostendría la demanda en un momento como aquel, de profundo bache económico, al permitir adquirir bienes a las personas de avanzada edad y a los parados, y que el resultado sería un más rápido repunte económico. El senador Wagner estaba convencido de que la clase obrera industrial era la gran reserva del poder adquisitivo en América y que, en una democracia capitalista como los Estados Unidos, la mejor manera de conseguir esa reserva era contar con unos sindicatos fuertes que firmaran convenios colectivos con los patronos y lucharan por conseguir subidas salariales, poniendo en marcha los mecanismos que restablecerían la prosperidad. La *Nacional Labor Relations Act*, aprobada en julio de 1935, puso el peso del gobierno del lado del derecho de los trabajadores a organizarse y a la contratación colectiva, obligando a los empresarios a aceptar la presencia de organizaciones sindicales en los lugares de trabajo. Lo que le daba fuerza ejecutiva a la ley fue que constituía un *Consejo Nacional de Relaciones Laborales* dotado de poder real, para hacer cumplir el derecho de los trabajadores a asociarse. El NLRB, cuyos tres miembros tenían que recibir el visto bueno de los sindicatos para ser seleccionados, estaba llamado a convertirse en la suprema instancia de las relaciones laborales en la industria. Podía estipular que se celebraran elecciones para ver si los sindicatos gozaban de apoyo mayoritario en los lugares de trabajo; prohibir lo que cabía considerar como interferencias por parte de los patronos, así como cualquier tipo de coerción sobre los procesos; penalizar prácticas deshonestas o indebidas de los trabajadores, y por último, castigar los despidos laborales injustificados. Hasta entonces, la organización sindical más poderosa que existía en Estados Unidos era la *American Federation of Labor*. Sin embargo, la AFL era tan derechista, que en 1932 se opuso a la implantación del seguro de desempleo y tradicionalmente los sindicatos que formaban parte de la AFL se abstenían de apoyar a ninguno de los dos grandes partidos en las elecciones, aunque sí recompensaban a sus amigos y castigaban a sus enemigos. Pero, en octubre de 1935, John L. Lewis, presidente de la *Unión de Mineros* (UWW) abandonó resueltamente la AFL y, junto con Sidney Hilman, del sector de los obreros de la industria textil, fundó el *Comité de Organizaciones Industriales*. El CIO logró eludir el conservadurismo corporativista de la

¹⁹⁰ A. Schelesinger, *The Age of Roosevelt*, vol.III, *The politics of Upheaval*, pp.650-651.

¹⁹¹ Robert Wagner que, al igual que FDR, había empezado su carrera política en la Asamblea Legislativa del Estado de Nueva York, era un inmigrante alemán hijo de un conserje; primero había vendido periódicos por las calles, y , más tarde se abrió camino trabajosamente acudiendo a las clases nocturnas de la Facultad de Derecho. Era uno de los principales partidarios que había en los Estados Unidos de las reformas de orientación socialdemócrata.

AFL y agregar a los obreros no organizados de los más diversos sectores; acererías, sector del automóvil, industrias químicas, industrias del caucho, empaquetado de productos cárnicos, etc. A esto siguió el asalto generalizado de la CIO a todo el sector industrial de producción a gran escala. La cifras de afiliación que la CIO alcanzaba a finales de 1937 eran impresionantes: 600.000¹⁹² mineros, 1.400.000 trabajadores del sector de la automación¹⁹³, 375.000 de la industria del acero, 300.000 del sector textil, 250.000 de las fábricas de ropa femenina, 100.000 del sector agrícola. Además, Lewis y sus partidarios habían establecido unas nuevas bases que incluían obreros no especializados y semiespecializados, y que abarcaban a los inmigrantes recientes, los afroamericanos¹⁹⁴ y las trabajadoras¹⁹⁵. En el conjunto, en el 1940 los afiliados a los distintos sindicatos llegarán a ser casi nueve millones, correspondientes al 27%¹⁹⁶ de las fuerzas de trabajo no agrícola. No hay que olvidar, por otra parte, que FDR era el mayor oportunista y ganador de votaciones de todos los políticos de su generación. Por eso, era plenamente consciente de que la clase obrera americana era la más numerosa del mundo y de que cada empleado industrial era un voto; y por tanto, de que si aparecía identificado con la lucha de los sindicatos para conseguir mejores condiciones laborales y salariales, los dividendos para él serían duraderos, como en efecto así fue. Pero, estos nuevos derechos otorgados a los operarios alarmaban y encolerizaban a la América empresarial. Así que los directores y editores de periódicos aducían que la formación de sindicatos en sus empresas podía violar la *Primera Enmienda Constitucional*, los empresarios elevaban enérgicamente sus protestas, afirmando que la *Wagner Act* era inconstitucional, y los abogados de la *Liberty League* les daban la razón. Sin embargo, Roosevelt no se hizo intimidar por los poderes fuertes y, en un mitin nocturno celebrado al Madison Square Garden a la víspera de las elecciones presidenciales de 1936, afirmó:

¹⁹² P. Renshaw, *Franklin Delano Roosevelt*, p. 196.

¹⁹³ El 30 de diciembre de 1936, en Flint, Michigan, los trabajadores que integraban la United Autoworkers, sintiéndose fuertes, iniciaron una de las huelgas más famosas de la historia. Cuando la *General Motors* se negó a reconocer la UAW como sindicato acogido a la Wagner Act, los obreros, al acabar sus turnos, permanecieron en los lugares de trabajo y se sentaron en el suelo, parando la producción e impidiendo a la empresa utilizar esquiroleros, para desactivar el paro. Esta huelga con sentada incluida paralizó la producción en todas las factorías de la GM, afectando a 112.000 de los 115.000 trabajadores de la empresa, y provocando un cambio histórico en la clase obrera norteamericana. Todas las tentativas de la GM de utilizar la vía judicial o de convencer al gobernador de Michigan, Fred Murphy, para que respaldara a la compañía, fracasaron. Véase todos los datos, en A. Schelesinger, *The Age of Roosevelt*, vol. III, *The politics of Upheaval*, pp. 577-578.

¹⁹⁴ Los demócratas conservadores del Sur estaban dispuestos, ya por entonces, a respaldar sus reformas sociales con tal de seguir beneficiándose de las políticas de ayuda a los agricultores, y, por encima de todo, con tal de que no se moviera un dedo para conceder derechos civiles a los afroamericanos, a esas personas de color cuya máxima defensora seguía siendo Eleanor Roosevelt. A pesar de su manifiesta falta de interés por el tema de los derechos civiles, FDR llevaba desde 1937 tratando de limpiar el partido de los reaccionarios de los Estados del Sur, y de constituir un partido de ámbito nacional de nuevo tipo que incluyera a los republicanos liberales.

¹⁹⁵ El *New Deal* tuvo un impacto decisivo sobre el papel de la mujer en la política americana. Las agencias gubernamentales creadas por FDR proclamaban a los cuatro vientos el talento y las capacidades de la generación de mujeres que se inspiraba en el modelo de Eleanor. El *New Deal* precisaba de su habilidad para el trabajo social, de su experiencia en temas de bienestar social y de su conocimiento de todo lo referente a los asuntos que afectaban al consumidor.

¹⁹⁶ G. Ruffolo, *Il capitalismo ha i secoli contati*, p. 141.

Los viejos enemigos, es decir los monopolios empresariales y financieros, la especulación, los banqueros y el duro antagonismo clasista están tratando de recuperar el poder. Pero sabemos que gobernar mirando sólo a manejar el dinero es tan malo como gobernar con la única preocupación de organizar a la gente de baja calaña... Nunca, en toda nuestra historia, han estado esas fuerzas tan unidas como ahora lo están contra un candidato. Muestran total unanimidad en su odio hacia mi persona y quisiera decirles, por mi parte, que bienvenido sea su odio¹⁹⁷.

Y concluyó entre aplausos atronadores diciendo: “*Me gustaría que de mi primer mandato presidencial se dijera que, durante él, las fuerzas del egoísmo y del ansia de poder se toparon con su auténtico rival. Y me gustaría también que se dijera que bajo mi segundo mandato esas fuerzas encontraron a quien supo someterlas¹⁹⁸*”. Finalmente, el 2 de noviembre de 1936, Roosevelt derrotó rotundamente al candidato republicano Alf Landon con el 61% de los votos populares y todos los Estados a su favor, salvo Maine y Vermont.

Para rematar estos logros, en junio de 1938, FDR firmó la *Fair Labor Standards Act*, que fijaba un salario mínimo de 25 centavos¹⁹⁹ por hora de trabajo (el cual, para 1945, se había subido a 40²⁰⁰ centavos), así como un máximo de 44²⁰¹ horas de actividad a la semana, que se rebajarían a 40 en 1941, declarando además ilegal el empleo de los menores de 16 años. Aunque, estas normas, constituían unos mínimos, pero suministraban una base sobre la que, mas tarde, ya no se podía perder. Otra disposición legislativa que había marcado el rumbo de los segundos cien días fue la *Holding Company Act*, que vio la luz en agosto de 1935. Compartiendo la indignación popular contra los holdings, que, por ejemplo, en el sector eléctrico, habían vaciado los bolsillos de los consumidores, habían sembrado la corrupción en las cámaras legislativas y habían eludido las medidas reguladoras federales, FDR convenció a sus colaboradores para que redactaran una disposición que llegó a ser conocida como “la sentencia de muerte”, la cual facultaba al *Sec* para disolver cualquier holding de servicios que no cuidara el interés público y no pudiera justificar suficientemente su existencia, a partir del 1 de enero de 1940.

Desde luego, durante los primeros años transcurridos a la Casa Blanca, el obstáculo más duro que Roosevelt y sus colaboradores encontraron en su camino para reformar y devolver confianza a la sociedad americana fueron las decisiones del *Tribunal Supremo*. El lunes negro 27 de mayo de 1935, en una resolución tomada por nueve votos contra ninguno, el *Alto Tribunal*, compuesto por una mayoría de jueces conservadores nombrados por los presidentes republicanos anteriores, asestó una puñalada en pleno corazón del *New Deal*, al declarar inconstitucional el *Nira*. El Tribunal dictaminó que una empresa del ramo de alimentación de Brooklin, a nombre de *Shechter Hnos²⁰²*, era una actividad comercial establecida dentro de un Estado, por lo que, de acuerdo al sistema Federal de Estados

¹⁹⁷ P. Renshaw, *Franklin Delano Roosevelt*, p. 194.

¹⁹⁸ *Ibidem*.

¹⁹⁹ W. T. Leuchtenburg, *Roosevelt y el New Deal*, p. 241.

²⁰⁰ *Ibidem*.

²⁰¹ *Ibidem*.

²⁰² *Ivi*, p. 195.

Unidos, era inmune a cualquier regulación que pudiera fijar el presidente. Como si no fuese bastante con esto, en el caso Butler de enero de 1936, el Tribunal echó abajo la AAA en una votación de 6 contra 3²⁰³, arruinando con ello toda la política agrícola de la administración, como antes lo había hecho con la política industrial. Si bien el Congreso, aprobando el segundo AAA en 1938, restauró gran parte de la ayuda al campo instituida por el primer *Agricultural Adjustment Act*, los tres jueces disidentes publicaron un texto muy fuerte en contra de la decisión del *Tribunal Supremo*. Pues, utilizaron la argumentación de que la mayoría que dominaba el Supremo estaba invadiendo las funciones del Congreso y ahondando cada vez más el foso que separaba al Alto Tribunal del pueblo. De este modo, FDR se decidió a utilizar la amplia mayoría que los demócratas habían obtenido en las elecciones de 1936, para reformar legalmente el *Tribunal Supremo*. En el mayor de los secretos, él mismo y el Procurador General Homer Cummings prepararon el texto del proyecto²⁰⁴ de reforma. En el preámbulo se decía que el Tribunal necesitaba actuar con mayor rapidez y que la avanzada edad de los jueces que lo formaban (cinco tenían más de 70 años y el más joven de todos, 66) impedía que así fuera. Se proponía que la jubilación de dichos togados tuviera lugar normalmente a los 70 años y que, en el caso de no querer jubilarse, el presidente de Estados Unidos tuviera la prerrogativa de designar magistrados adicionales hasta un máximo de seis, de forma que el número de miembros integrantes de la magistratura suprema pudiera llegar a ampliarse hasta 15. Es difícil que nadie, hoy día, sea capaz de imaginar vívidamente la indignación y alarma que causó este plan. Sus oponentes la tildaron como una prueba de que Roosevelt era un *Julio Cesar*²⁰⁵ del siglo XX. FDR se había transformado, según sus contrincantes, en lo que más habían temido los Padres Fundadores de la Nación Americana: en un rey electo. Hasta sus partidarios más comprometidos se asustaron ante la flagrante tentativa presidencial respecto a la composición del *Tribunal Supremo*. William Allen White, periodista y editor progresista advertía que si fuese elegido un presidente reaccionario que tuviera el encanto y la elocuencia de Roosevelt, podría cambiar de arriba abajo el Supremo y hasta eliminar la *Declaracion de Derechos*. Pero, pese a las abrumadoras mayorías con que contaba su partido, no consiguió convencer al Congreso para que aprobara la ley. No obstante, a partir de entonces, los jueces moderados Hughes y Robert, empezaron a cambiar postura, sumándose cada vez de forma más coherente, a los jueces progresistas, para formar con ellos una nueva mayoría. Así que, el 12 de abril de 1937, en la revisión del caso *NLRB vs Jones y Laughlin*, el *Tribunal Supremo* apoyó la *Wagner Act* en una votación que

²⁰³ Ivi, p. 196.

²⁰⁴ Ivi, p. 197.

²⁰⁵ FDR ganó las elecciones presidenciales del 7 de noviembre de 1940 gracias al apoyo del 54% del voto popular y de 38 estados, derrotando bastante cómodamente al candidato republicano Wendell Wilkie. No obstante, los resultados fueron los más apretados de los últimos 24 años, porque su tradicional aislacionismo llevó a la zona agrícola del Corn Belt a no votar por Roosevelt. Pues, el presidente acababa de romper el “precedente de George Washington” al ser elegido para un tercer mandato. El cuarto y último mandato FDR lo obtuvo triunfando sobre el gobernador republicano Thomas Dewey en el noviembre de 1944. La diferencia de 3.600.000 votos a favor de Roosevelt le proporcionó un amplio margen de 432 a 99 grandes electores.

arrojó el resultado de 5 contra 4²⁰⁶. En mayo de 1937, en la contienda *Steward Machine Co vs Davis*²⁰⁷, los jueces, en dos decisiones que fueron ganadas 5 a 4, defendieron los fondos de desempleo de la ley de la seguridad social, mientras que, en el caso *Helvering vs Davis*, decidieron que las pensiones de las personas mayores eran constitucionales. Pero tampoco se quedó ahí la cosa. En junio, la inesperada dimisión de Van Devanter le dio oportunidad a FDR para designar a Hugo Black, autor del proyecto de ley de las 30 horas, para que sustituyese a Van Devanter en el Supremo. Además, antes de que finalizara el segundo mandato, las dimisiones, las jubilaciones y los fallecimientos de cinco magistrados conservadores entregaron la posibilidad a FDR de designar jueces progresistas afines a las ideas del *New Deal*.

De todas formas, para Roosevelt, el período 1937-1938 fue crítico. Presionado por el secretario al Tesoro Henry Morgenthau, el presidente de Estados Unidos creía llegado el momento de cumplir aquella vieja promesa de su campaña electoral de reducir los gastos gubernamentales, tratando, en definitiva, de equilibrar el presupuesto. Cuando la Reserva Federal subió los tipos de interés para frenar el crédito, Roosevelt pidió al Congreso que tomase disposiciones para ahorrar. La consiguiente reducción de gastos públicos en 1.500²⁰⁸ millones de dólares tuvo el inmediato efecto negativo de provocar una brusca caída de la economía y una vuelta a la recesión. La producción de acero descendió un 70%, la de automóviles un 50%²⁰⁹, la de productos manufacturados un 35%. El paro, que había bajado hasta la cifra de 14,3% en 1936, volvió a subir tres puntos²¹⁰. La gente llamó a ese período *La recesión de Roosevelt*. Por lo tanto, frente a una bajada de la economía tan abrupta como la de 1932, el Congreso estuvo dispuesto enseguida a conceder nuevos fondos, la economía se reanimó rápidamente y la *recesión de Roosevelt* pronto fue liquidada. Sin embargo, en opinión del mismo Keynes, el presidente de Estados Unidos no estaba haciendo lo suficiente “*Parece imposible políticamente, en una democracia capitalista, organizar el gasto público a una escala lo suficientemente grande como para llevar a cabo el gran experimento que probaría lo correcto de mis argumentos, como no sea en las condiciones creadas por una guerra*”²¹¹, escribió Keynes, en julio de 1940.

Ahora bien, las conquistas relámpagos que Hitler realizó en Europa en 1939-1940 materializaron esas condiciones. Si durante la *Gran Depresión* se habían gastado 62.000²¹² millones de dólares, ganar la guerra costó 321.000²¹³ millones, es decir, más de lo que invirtió el gobierno americano por todos los conceptos entre 1790 y 1940. El reclutamiento de 12²¹⁴ millones de jóvenes acabó radicalmente con el paro. Los soldados también cobraban una paga mínima, que servía tanto para mantener la demanda

²⁰⁶ P. Renshaw, *Franklin Delano Roosevelt*, p. 203.

²⁰⁷ *Ibidem*.

²⁰⁸ W. T. Leuchtenburg, *Roosevelt y el New Deal*, p. 310.

²⁰⁹ *Ibidem*.

²¹⁰ *Ibidem*.

²¹¹ J. M. Keynes, *The United States and the Keynes Plan*, en P. Renshaw, *Franklin Delano Roosevelt*, p. 211.

²¹² A. Testi, *Il secolo degli Stati Uniti*, pp. 160-164.

²¹³ *Ibidem*.

²¹⁴ *Ibidem*.

cómo para que no hubiera problemas. Según Paul Krugman, el apetito insaciable de la economía de guerra, saciado en fabricar material militar, construir lo que estaba llamado a ser destruido y reemplazarlo lo más rápidamente posible, se encargó asimismo de que nunca faltara oferta de suministros. De manera que la *Gran Depresión* fue curada por el *New Deal*, pero fue derrotada definitivamente por la guerra. Finalmente Krugman concluye su reflexión afirmando: “*Siempre se ha tenido claro por que la segunda guerra mundial libró a la economía estadounidense de la Gran Depresión: el gasto militar resolvió, con tremenda intensidad, el problema de la demanda inadecuada*”²¹⁵. Sin embargo, para Renshaw:

*Si hubiese dejado el cargo en enero de 1941, la fama que Roosevelt llegó a alcanzar no habría sido la misma. El juicio de la Historia acerca de él habría considerado que fue un presidente que acabó sólo parcialmente con la depresión económica, y que acaso no preparó lo suficiente al país para la guerra que se avecinaba. En lugar de eso, llegó a ser el hombre que condujo a America a la victoria tanto en la paz como en la guerra. De hecho, América no entró en guerra hasta finales de 1941, si bien ya antes ese mismo año, el célebre discurso de Roosevelt llamado de las Cuatro Libertades (Las libertades de expresión y de religión, la libertad que se identifica con tener las necesidades básicas cubiertas y la que proporciona el no vivir atemorizado) definió, de cara a una audiencia internacional, las metas potenciales del conflicto mucho mejor que las elocuentes charlas de Winston Churchill*²¹⁶.

Los trabajadores organizados no dejaban de ser un socio más en la extraordinaria empresa de ganar la Segunda Guerra Mundial, junto con los empresarios y el gobierno de la nación. Pues, la primera medida que el presidente de Estados Unidos tomó después de Pearl Harbor fue conseguir que la AFL y la CIO firmaran un compromiso público de no convocar huelgas, y que a ellos se sumaran los máximos directivos de las empresas, para sellar, junto con el gobierno, un acuerdo tripartito destinado a gestionar lo mejor posible la emergencia económica en tiempos de guerra. Por lo tanto, el Consejo Laboral de Guerra (*War Labor Board*) impuso resoluciones de aceptación obligatoria en cerca de 18.000²¹⁷ conflictos laborales en industrias, que afectaban a más de 12 millones de trabajadores. Tales resoluciones impidieron en el 95% de los casos, que se materializaran las amenazas a la continuidad de la producción. El Consejo aprobó asimismo 415.000²¹⁸ acuerdos salariales voluntarios, que abarcaban a 20 millones de obreros.

Además, con la ley de 21 de octubre de 1942, denominada *Revenue Act*, el tipo impositivo sobre la renta aplicado a los ingresos sobre los 200.000 dólares de entonces, subió hasta a rozar el 92%²¹⁹. Esto demostraba que, desde luego, el sistema fiscal del *New Deal* era francamente progresivo.

Más adelante, en 1944, cuando la victoria sobre la Alemania nazi estaba ya a punto de realizarse, Roosevelt podía ya atreverse a pintar un cuadro de lo que sería la América de posguerra. De hecho, los veteranos que regresaban podían esperar ser recompensados con generosidad. Joseph Stiglitz, en su

²¹⁵ P. Krugman, *Acabad ya con esta crisis!*, p. 160.

²¹⁶ P. Renshaw, *Franklin Delano Roosevelt*, p. 216.

²¹⁷ *Ibidem*.

²¹⁸ *Ibidem*.

²¹⁹ T. Piketty, *El capital en el siglo XXI*, p. 396.

obra *El precio de la desigualdad*, señala que, en junio de 1944, el presidente firmó la *Servicemen's Read-justment Act*, o *ley G.I de derechos* como también se la conocía. El desembolso que exigía pasó de 828²²⁰ millones de dólares en 1944 a 10.000²²¹ millones en 1950. Más de 13.500²²² millones de dólares fueron destinados solamente a educación y formación. Gracias a esa ley, los licenciados universitarios, que suponían tan solo el 6,4% de la población activa en 1940, se duplicaron, hasta el 13,8% en 1970. Contemporáneamente, otros 16.500²²³ millones de dólares se invirtieron en préstamos para viviendas y para poner en marcha explotaciones agrícolas y negocios diversos, así cómo para construir una cadena de 150 hospitales destinados a veteranos de guerra.

Finalmente, en el momento en que FDR accedió a la presidencia, el paro alcanzaba el 25% y cuando murió no llegaba al 2%²²⁴. Norteamérica, un gigante enfermo en 1933, era ahora el arsenal de la democracia y estaba aliada, de manera bastante improbable, con Stalin para conseguir vencer a Hitler en la guerra más terrible que la historia recuerde. A su muerte, Roosevelt se había convertido en el presidente americano más importante del siglo XX, en un dirigente que era una fuente de inspiración para todas las naciones democráticas en lo tocante a la defensa de la libertad frente a la tiranía del fascismo. Así pues Roosevelt puso los cimientos del mundo de la posguerra, en el cual los presidentes norteamericanos jugarían un papel mucho más efectivo que anteriormente en política internacional, y los Estados Unidos asumirían un rol dominante en los asuntos mundiales. Las conferencias de Bretton Woods y de Dumbarton Oaks celebradas en 1944, se plantearon como objetivo evitar la anarquía que se dio en los años '20 y '30. No solo EE.UU pertenecerían a la Onu en calidad de miembro de primer rango, sino que la sede de la organización estaría en Nueva York.

Los críticos de Roosevelt han insistido con frecuencia en que todo esto, y en general, las reformas sociales que promovió, implicaban un resbalamiento de la libre empresa americana hacia la nueva era anunciada, basada en un socialismo que llegaba reptando silenciosamente. Pero, según Keynes, nada estaba más lejos de la verdad. De hecho, FDR utilizó la amenaza que planteaba el socialismo para atemorizar a los grandes capitalistas y hacerles aceptar una serie de reformas progresivas que, paradójicamente, les protegerían del preocupante desafío. Pues, como afirmó el brillante economista británico, llegó a ser “*El representante de aquellos que, en el mundo entero, tratan de corregir las lacras de nuestra condición mediante una experimentación inteligente y razonada dentro del marco del sistema social existente*”²²⁵. En fin, para proporcionar unas reflexiones interesantes acerca de sus

²²⁰ J. Stiglitz, *El precio de la desigualdad*, p. 51.

²²¹ *Ibidem*.

²²² *Ibidem*.

²²³ *Ibidem*.

²²⁴ *Ivi*, p. 22.

²²⁵ A. Schelesinger, *The age of Roosevelt*, vol. III, *Politics of Upheaval*, p. 656.

convicciones ideológicas²²⁶, quiero proponer un retrato del presidente Roosevelt dibujado por Patrick Renshaw:

La principal reserva que cabe tener acerca de él no es que fuera demasiado partidista, demasiado socialista o demasiado retorcido en su forma de actuar. Es, más bien, que, paradójicamente, (por seductor y afortunado que haya sido) carecía de densidad espiritual, de auténtico peso intelectual. Ciego hacia las artes y sordo hacia la música, no tenía el menor interés por la literatura o la filosofía. Sobre las cuestiones religiosas fundamentales, nos queda la referencia a una famosa confesión que hizo en una ocasión a Eleonor, cuando le dijo que en esas cosas era mejor no pensar. Carecía por completo de la dimensión teológica y filosófica de un Lincoln. Y, sin embargo, su trayectoria y la estela que dejó nos hacen ver que fue un modelo de todo aquello a lo que cualquier presidente debería aspirar; y que, como tal, su lugar está al lado de George Washington y de Abraham Lincoln en el panteón de los hombres más ilustres de América²²⁷.

²²⁶ Si el mayor lastre de Hoover de cara a manejar la depresión había sido su filosofía, la mayor baza de Roosevelt era no tener ninguna. “¿Cuál es mi filosofía?”, le dijo, una vez, con cierta sorna a alguien que le preguntaba “¿Mi filosofía...? Soy cristiano y demócrata, eso es todo”. P. Renshaw, *Franklin Dealano Roosevelt*, pp.295-296.

²²⁷ Ibidem.

El giro decisivo: del triunfo y ocaso del Estado del bienestar a la ofensiva neoliberal.

Mientras la guerra aún arreciaba en Europa y el Pacífico, en julio de 1944, 730 delegados se reunieron en la ciudad de Bretton Woods, en New Hampshire. Durante tres semanas de negociaciones intensivas, ultimaron la naturaleza e instituciones del orden monetario global de posguerra.

Sin embargo, no fueron todos a Bretton Woods espontáneamente, sino gracias a la iniciativa del Presidente Roosevelt, cuya administración del New Deal estaba decidida a ganar la paz, después de haber casi perdido la guerra contra la *Gran Depresión*. La lección que los partidarios del *New Deal* habían aprendido era que el capitalismo no se puede dirigir de manera efectiva a nivel nacional. En su discurso de apertura, FDR dijo esto con encomiable claridad: “*La salud económica de cada país es un verdadero asunto de interés para todos sus vecinos, cercanos y remotos*”²²⁸.

Los dos aspectos que fueron en apariencia esenciales para la conferencia fueron el diseño del sistema monetario de posguerra y la reconstrucción de las economías de Europa y Japón, destrozadas por el conflicto. Dos de las instituciones que se diseñaron en Bretton Woods están aún entre nosotros y, con una posición de privilegio. Una es el *Fondo Monetario Internacional* (FMI) y la otra el *Banco Mundial*. El FMI iba a ser el “cuerpo de bomberos” del sistema capitalista global, una institución que se apresuraría a socorrer a cualquier país cuya causa se incendiara fiscalmente, facilitando préstamos con estrictas condiciones a las naciones en dificultad financiera. En cuanto al *Banco Mundial*, su papel sería el de un banco de inversión internacional, con la competencia de canalizar inversiones productivas hacia regiones del mundo devastadas por la guerra. De toda manera, la institución que dejó la mayor huella en la historia de posguerra fue el nuevo régimen de tipo de cambio que llegó a ser conocido como el *sistema Bretton Woods*. La idea principal era que cada moneda estaría vinculada al dólar por un tipo de cambio dado. Sólo se permitirían las fluctuaciones dentro de una estrecha franja de más o menos un 1%, y los gobiernos se esforzarían por permanecer dentro de esa franja comprando o vendiendo sus propias reservas de dólares. En cuanto a los Estados Unidos, para crear la confianza necesaria en el sistema internacional, se comprometían a vincular el dólar al oro al cambio fijo de 35²²⁹ dólares por onza de oro, y a garantizar la completa conversión a oro a cualquier persona, americana o no, que quisiera cambiar sus dólares por oro.

Durante el debate sobre la organización de este plan, John Maynard Keynes hizo la propuesta más audaz que nunca llegara a la mesa de negociaciones de una conferencia internacional tan importante: crear una *Unión Monetaria Internacional* (Umi), una única moneda (a la que incluso dió nombre: el *bancor*) para todo el mundo capitalista, con su propio banco central internacional y sus instituciones adjuntas. Keynes inventó la Umi para evitar los desequilibrios comerciales sistemáticos y dotar a las naciones capitalistas de la flexibilidad necesaria para enfrentarse a futuros colapsos catastróficos. De hecho, Keynes intuía que igual que el patrón oro previo a la guerra, un sistema internacional de tipos

²²⁸ Y. Varoufakis, *El Minotauro Global*, p. 91.

²²⁹ Ivi, p. 136.

de cambios fijos no sería capaz de resistir impactos serios. Para evitarlos, el nuevo modelo internacional debía contar con un mecanismo global de reciclaje de excedentes, creado con la finalidad de prevenir la acumulación de excedentes sistemáticos en algunos países y de déficits persistentes en otros. Yanis Varoufakis en el *Minotauro Global* explica muy bien las consecuencias de esta condición de desequilibrio:

Los déficits y excedentes persistentes dentro de una unión monetaria semejante son como placas tectónicas que chocan unas contra otras. Una vez que las devaluaciones monetarias ya no son posibles, para aliviar parte de la presión, las fuerzas generadas por los desequilibrios comerciales siempre en expansión amenazan a la unión con terremotos de fuerza creciente. Puesto que una moneda no puede ser devaluada para atenuar los déficits comerciales acumulados de los parientes pobres de la Unión, las presiones sobre el tipo de cambio fijo o sobre la moneda común crecerán y crecerán hasta que el sistema se rompa. Esto es lo que sucedió en Argentina a finales de la década de los noventa, cuando en ausencia de un mecanismo de reciclaje de excedentes, el empeoramiento del déficit comercial del país terminó pasando factura al tipo de cambio en paridad con el dólar. La misma dinámica negativa está actualmente en marcha en la eurozona²³⁰.

En cambio, para contrastar este mecanismo, el economista británico promovía una propuesta simple y atrevida: la Umi²³¹ garantizaba a cada Estado miembro una línea de discubierto, es decir, el derecho a recibir préstamos sin interés del banco central internacional. También se harían préstamos por encima del 50% del volumen comercial medio de un país deficitario (medido en bancors), pero a costa de un tipo de interés fijo. De este modo, a los países deficitarios se les permitiría la flexibilidad de estimular la demanda para contrarrestar cualquier ciclo de deuda-deflación sin tener que devaluar la moneda. Al mismo tiempo, habría una penalización a los excedentes comerciales excesivos: el proyecto de Keynes estipulaba que a cualquier país con un excedente comercial que superase cierto porcentaje de su volumen de comercio debería cobrarse un interés que obligara a su moneda a revalorizarse. Esas penalizaciones, a su vez, financiarían los préstamos a las naciones deficitarias, actuando como un MGRE automático. No obstante el valor intelectual y la competencia técnica de este plan bien establecido no estaba en la onda de las prioridades de Estados Unidos²³². En palabras de Varoufakis, los arquitectos del *New Deal*, con todo los respetuosos que habían sido con Keynes tenían otro planteamiento:

Un plan global, según el cual el dólar se convertiría de hecho en la moneda mundial y los Estados Unidos exportarían bienes y capital a Europa y Japón a cambio de inversiones directas y clientelismo político, una hegemonía basada en la financiación directa de centros capitalistas extranjeros a cambio de un excedente comercial americano para ellos²³³.

²³⁰ Ivi, p. 98.

²³¹ Para profundizar este argumento véase la bibliografía de Keynes de R. Skidelsky, *John Maynard Keynes*, RBA Libros, Madrid, 2013.

²³² A Bretton Woods, los EE.UU fueron representados por Harry Dexter White, defensor del New Deal y keynesiano confeso. Comprometido internacionalista, no solo ayudó a crear el FMI, sino que además, se convirtió en su director. En 1947 dimitió de repente entre una lluvia de insinuaciones de que actuaba como espía soviética. Murió el año siguiente de un infarto.

²³³ Y. Varoufakis, *El Minotauro Global*, p. 100.

En cuanto se juzgó inapropiada a Gran Bretaña²³⁴, la elección de Alemania y Japón como pilares del *Plan Global* parecía cada vez más lógica. Ambos países se habían vuelto dignos de confianza (gracias a la abrumadora presencia del ejército estadounidense); ambos contaban con sólidas bases industriales, y ambos ofrecían una mano de obra altamente especializada y un pueblo que abrazaría la oportunidad de levantarse. Es más, ambos ofrecían considerables beneficios geoestratégicos con respecto a la Unión Soviética. Fue el *Telegrama largo*²³⁵ enviado por George Kennan desde Moscú en febrero de 1946, pregonando el espíritu de la *Guerra Fría*, lo que creó las circunstancias para un cambio de actitud hacia Alemania. El momento crucial llegó en 1947, cuando el presidente Harry Truman anunció su famosa *doctrina*: desde aquel momento en adelante, los Estados Unidos harían de la contención de la influencia soviética su prioridad número uno.

El 5 de junio de 1947, George Marshall, secretario de Estado de Truman, se dirigió a la audiencia en Harvard con un discurso que marcó el principio del *Plan Marshall*, un masivo paquete de ayudas que iba a cambiar Europa para siempre. Su nombre oficial era *Programa de Recuperación Europea*. Durante el primer año del *Plan Marshall*, la suma total comprometida era del orden de 5.300²³⁶ millones de dólares, poco más del 2%²³⁷ del Pib de EE.UU. Para el 31 de diciembre de 1951, cuando el *Plan Marshall* llegó a su fin, se habían invertido 12.500²³⁸ millones de dólares para salvar la economía europea. El resultado final fue un marcado ascenso de la producción industrial europea (de cerca del 35%) y, lo que es más importante, la estabilización política y la creación de una demanda sostenible de productos manufacturados, europeos y americanos. De hecho, es en el marco de este espíritu de colaboración que surgieron instituciones vitales, volcadas a impulsar la integración política y económica entre los varios países de Europa Occidental. La opinión de Washington era que los primeros tres años del *Plan Marshall* habían dolarizado Europa lo suficiente, y que, desde 1951 en adelante, el cártel centrado en el resurgimiento de la industria de Alemania (en el contexto de la recién instituida CECA²³⁹) generaría los excedentes necesarios para que Europa siguiese adelante por su

²³⁴ De hecho, los Estados Unidos maniobraron de inmediato cuando acabó la guerra para asegurarse de que se negara a Londres una posición dominante con respecto al petróleo de Oriente Medio. Fueron necesarios el trauma del Canal de Suez de 1956 y el constante debilitamiento por parte de la CIA de su dominio colonial en Chipre a lo largo de los años cincuenta, para que Gran Bretaña se diera cuenta de esta postura de EE.UU.

²³⁵ A finales de 1946, dos semanas más tarde de un amenazador discurso de Stalin, un largo telegrama de 16 páginas fue enviado desde la embajada norteamericana en Moscú. Había sido redactado por George Kennan, principal experto en asuntos soviéticos del Departamento de Estado. Según Kennan, Urss impulsada por su visión marxista-leninista fieramente anticapitalista, era irremediabilmente hostil a Occidente. El régimen soviético era una dictadura brutal y estaba acostumbrado a pensar esencialmente en términos de política de poder. Por ello, Kennan advertía, el gobierno soviético trataría de continuar su política expansionista hacia Europa occidental, poniendo en grave peligro la seguridad de EE.UU. Por lo tanto, Kennan concluía afirmando que el Kremlin era muy sensible a lo lógico de la fuerza. Por eso, hacía falta que los EE.UU. mantuvieran una política de firmeza, cohesión y vigor hacia Moscú.

²³⁶ C. Reinhart y K. Rogoff, *Esta vez es distinto: ocho siglos de necedad financiera*, Fondo de Cultura Económica, Madrid, 2011, pp.380-400.

²³⁷ *Ibidem*.

²³⁸ *Ibidem*.

²³⁹ La Comunidad Europea del Carbón y del Acero se creó mediante el Tratado de París de 1951 con la participación de Italia, Francia, Alemania Occidental, Bélgica, Luxemburgo y los Países Bajos. Posteriormente se crearía la CEE, cuya unión se pactó en 1957 mediante el tratado de Roma.

propio impulso. Según Varoufakis el *Plan Global* duró entre 1950 y 1971. El planteamiento de la Administración americana era que los Estados Unidos retendrían su gran superávit comercial de posguerra, pero, a cambio, exportarían sus excedentes de capital o beneficios a sus protegidos en forma de inversiones directas, apoyo o asistencia, permitiéndoles así continuar comprando productos americanos.

En retrospectiva, a nivel de planificación humana a gran escala, las décadas antes mencionadas fueron todo un éxito. El fin de la Segunda Guerra Mundial no solo no hundió a Estados Unidos y al resto de Occidente en una nueva recesión, sino que, en su lugar, el mundo experimentó un período de repunte legendario. Europa y Japón, que empezaron desde un nivel mucho más bajo que los Estados Unidos, crecieron más de prisa y compensaron el terreno perdido. En Europa, la tasa de crecimiento de la producción por habitante entre 1950 y 1970 se situó alrededor del 4%²⁴⁰. Por ejemplo, en Italia el Pib subió un 5,8% en el período 1951-1963, y un 5% en la franja 1964-1973. El PIB de Japón alcanzó un nivel medio del 5% en los años '60, y del 7% en los años '70. Al mismo tiempo, los Estados Unidos siguieron avanzando por una senda de saludable crecimiento. Para Varoufakis, si bien el *Plan Global* se organizó para establecer y reafirmar la hegemonía americana, los Estados Unidos pagaron de buena gana el precio de potenciar intencionadamente los niveles de demanda extranjera y la acumulación de capital, en especial en Japón y Alemania. Para mantener la prosperidad americana, Washington sirvió a propósito parte del *pastel global* a sus protegidos: mientras que los Estados Unidos perdieron casi el 20% de su participación de los ingresos globales durante la era del *Plan Global*, Alemania vio aumentar sus exportaciones en un 18%²⁴¹, y Japón asistió a una progresión de un espectacular 156%²⁴². Otra pieza clave para la recuperación económica de Alemania y su prestigio internacional fue la anulación en un porcentaje del 62%²⁴³ de la deuda externa que el Estado alemán tenía hacia los países acreedores (sobre todo Estados Unidos, Gran Bretaña y Francia). Este acuerdo fue logrado a Londres en agosto de 1953. De los 38.800²⁴⁴ millones de marcos que pesaban en los hombros del gobierno de Alemania, quedaron pendientes de pago solo 14.500²⁴⁵ millones de marcos.

La motivación de esta política conciliadora la podemos encontrar en la determinación absoluta de los arquitectos del *Plan Global* para esquivar otra depresión como la del 1929, y poner en marcha un capitalismo templado, basado sobre una economía social de mercado. De hecho, en la larga posguerra europea, a partir de 1945, en los países centrales se construyó un Estado de Bienestar generoso, eficiente, que permitía a la mayoría un nivel de vida que hubiese sido inimaginable unos pocos años antes. El régimen fiscal y el acceso al consumo masivo, produjeron además una mayor igualdad

²⁴⁰ G. Ruffolo, *Il capitalismo ha i secoli contati*, p. 148-149.

²⁴¹ Y. Varoufakis, *El Minotauro Global*, p. 125.

²⁴² *Ibidem*.

²⁴³ P. Suárez Buitrón, *Deuda externa: Juego de intereses, lecciones del acuerdo de Londres de 1953*, Abya-Yala, Quito, Ecuador, 2003, pp. 45-50.

²⁴⁴ *Ibidem*.

²⁴⁵ *Ibidem*.

material. En resumen, el modelo keynesiano funcionaba: mercados regulados, fiscalidad progresiva, intervención estatal, contratos colectivos, seguridad social, políticas contra-cíclicas. Crecieron la educación pública, los sistemas de salud pública, aumentaron los salarios, sin que ninguna de las sociedades europeas desembocara en el infierno totalitario que habían augurado algunos ideólogos del neoliberalismo. O sea que la amenaza no resultaba creíble, y fuera de algunos centros de estudio, no se le prestaba mayor atención.

Los partidos socialistas y socialdemócratas ascendían fulgurantemente al poder, ya fuera dentro de coaliciones (Italia) o bien, como sucedía en Gran Bretaña, Suecia, y Noruega, formando gobierno ellos solos. Conforme a los datos proporcionados por Thomas Piketty, en *El capital en el siglo XXI*, en la época 1968-1982, en Francia, las desigualdades de renta disminuyeron de manera acusada (la proporción del decil superior cayó del 37% de la renta nacional a apenas un 30%²⁴⁶). El poder adquisitivo del salario mínimo se incrementó en un 130%²⁴⁷, mientras que, al mismo tiempo, el salario medio aumentó en torno a un 50%. Además, entre las décadas de 1950 y la de 1970, Estados Unidos experimentaron la fase menos desigualitaria de su historia: el decil superior de la jerarquía de las rentas poseía en torno al 32% de la riqueza,²⁴⁸ cuando, en vísperas de la crisis de 1929, ese mismo porcentaje había superado el 50%²⁴⁹.

Amenazada por las poderosas fuerzas de la izquierda, a la derecha conservadora apenas le quedó otro remedio que abandonar su tradicional defensa de la economía del *laissez faire*. Durante los ocho años de gobierno del presidente republicano Dwight Eisenhower (1952-1960), no se cuestionaron mínimamente las reformas introducidas por el *New Deal* y se continuó por aquel mismo recorrido. Incluso, Eisenhower etiquetó con desprecio como complejo militar industrial aquellas empresas aeronáuticas, informáticas y electrónicas que tenían fuertes lazos y conexiones con el Pentágono, es decir el Departamento de Defensa de Estados Unidos y los militares.

En Gran Bretaña, en el mismo período, los sindicatos eran fuerzas poderosas a las que había que tener en cuenta. Entonces era la época del capitalismo del bienestar y hasta los partidos conservadores compartían la ética del estatilismo y del paternalismo; y, por encima de todo, la idea que, para conseguir una sociedad estable y sana hacía falta un gobierno activo. Pues, en los años '50, los tories competían con el partido Laborista por ver quien construía más viviendas de protección oficial, un verdadero anatema para los principios thatcheristas posteriores. En 1955, Tony Crosland, el padrino intelectual de la tradicional ala derecha del laborismo, escribió un libro donde afirmaba: “*En la Gran Bretaña de la posguerra, los conservadores estaban luchando por las elecciones en gran medida proponiendo políticas que hace veinte años se asociaban con la izquierda y eran repudiadas por la*

²⁴⁶ T. Piketty, *El capital en el siglo XXI*, pp. 381-382.

²⁴⁷ *Ibidem*.

²⁴⁸ *Ivi*, pp. 389-393.

²⁴⁹ *Ibidem*.

*derecha*²⁵⁰”. El panorama había cambiado tan profundamente que, según la conclusión de Crosland, “*Resulta manifiestamente impreciso llamar a la Gran Bretaña contemporánea una sociedad capitalista*²⁵¹”.

Por lo que concierne la desigualdad de la propiedad de capitales, podemos observar que, en Francia, la proporción del decil superior, que había alcanzado el 90%²⁵² del patrimonio total de la nación en el período de la *Belle Epoque*, descendió hasta el 65% en los años entre 1950 y 1970. La proporción del centil superior cayó con más fuerza aún, pasando del 60%²⁵³ en la década de 1910, al 20-30%²⁵⁴ en la época 1950-1970. En comparación con las tendencias anteriores al primer conflicto mundial, la ruptura era clara y contundente. En Estados Unidos, aunque la desconcentración de los patrimonios fue relativamente limitada con respecto a Europa en los decenios de posguerra, la cantidad poseída por el decil superior paso del 80% al 70%²⁵⁵ del patrimonio total. Todos estos acontecimientos determinaron en aquellas décadas un fenómeno muy interesante; el fortalecimiento de la clase media patrimonial. Según Piketty:

*Cuando uno tiene el equivalente a 200.000 o 300.000 dólares de patrimonio, posiblemente no sea muy rico, pero está muy lejos de ser absolutamente pobre, y además, en general no le gusta que le traten como a un pobre. El hecho de que decenas de millones de personas, el 40% de la población, posean individualmente algunos cientos de millares de dólares, y colectivamente entre una cuarta y una tercera parte del patrimonio nacional, constituye una transformación que no tiene nada de anodino. Se trata de un cambio sustancial en el progreso de la historia, que ha modificado en profundidad el paisaje social y la estructura política de la sociedad, y que ha contribuido a redefinir los términos del conflicto distributivo*²⁵⁶.

En Estados Unidos, en 1960, tras ocho años de gobierno republicano, JFK fue elegido en base a un programa que aludía al *New Deal*. Su manifiesto de la *Nueva Frontera* prometía revivir el *Nuevo Trato* con gastos en educación, salud, renovación urbana, transportes, protección ambiental y investigación en humanidades. Tras el asesinato de Kennedy, el presidente Johnson, especialmente después de su arrolladora victoria de 1964, incorporó muchas de las (en gran parte no promulgadas) políticas de la *Nueva Frontera* en su más ambiciosa proclamación de la *Gran Sociedad*. Mientras Johnson continuaba la guerra de Vietnam con un vigor cada día más temerario, en el ámbito nacional intentó imponer su autoridad mediante la *Gran Sociedad*, un programa que inspiró enormemente a los progresistas por el hecho de que puso en el centro del escenario político el objetivo de eliminar no sólo la pobreza de la clase trabajadora blanca, sino también el racismo. Johnson envió al Congreso muchos programas sociales que fueron aprobados por éste; ayuda federal para las artes, la educación y las humanidades; seguro de salud para los ancianos (Medicare), y para los pobres (Medicaid); viviendas de bajo coste y

²⁵⁰ O, Jones, *El Establishment, La casta al desnudo*, p. 40.

²⁵¹ *Ibidem*.

²⁵² T. Piketty, *El capital en el siglo XXI*, p. 461.

²⁵³ *Ibidem*.

²⁵⁴ *Ibidem*.

²⁵⁵ *Ivi*, p. 465.

²⁵⁶ *Ivi*, p. 343-346.

renovación urbana. Es más, la *Gran Sociedad* será recordada por su desmantelamiento efectivo del apartheid americano, en especial en los Estados sureños. Entre 1964 y 1966, cuatro leyes, entre las cuales, la ley de derecho al voto²⁵⁷ de 1965, se ocuparon de esta fundamental transformación de la sociedad estadounidense. Resumiendo, entre 1964 y 1967, se gastaron 1.000 millones de dólares anuales en varios programas para incentivar las oportunidades educativas e introducir la cobertura sanitaria para la tercera edad y varios grupos en riesgo. Según las estadísticas de Paul Krugman, cuando comenzó la Gran Sociedad, más del 22%²⁵⁸ de los americanos vivían por debajo del umbral oficial de la pobreza. En 1968, ese porcentaje había caído justo por debajo del 13%²⁵⁹. Lo que es aún más significativo, las cifras respectivas para la población afroamericana de EE.UU fueron del 55%²⁶⁰ (en 1960) y del 27%²⁶¹ (en 1968).

En esta situación que decretaba el triunfo del capitalismo del bienestar, los liberales nostálgicos eran auténticos parias ideológicos. Se les consideraba, simple y llanamente como unos chiflados. Sin embargo, en esas horas bajas del liberalismo, un grupo de intelectuales, académicos y políticos se habían planteado, ya a partir de 1938, la necesidad de renovarlo y darle nueva vida. Pues, para Fernando Escalante Gonzalbo, es posible poner una fecha concreta en el acta de nacimiento del neoliberalismo. Entre el 26 y el 30 de agosto de 1938, convocada por Louis Rougier, se reunió en París una conferencia internacional con motivo de la publicación de la versión francesa del libro de Walter Lipmann²⁶², *The Good Society*. En la reunión, que se conocerá en adelante como el *Coloquio Lipmann*, se buscaba establecer una nueva agenda para el liberalismo. El motivo básico no admitía dudas, se trataba de la defensa del mercado, única forma eficiente de organización de la economía, y la única compatible con la libertad individual; pero también, con la misma energía, los participantes promovían un modelo de Estado de Derecho basado en leyes estables, principios generales inalterables y un sistema representativo. En las sesiones se propuso la idea de crear un *Centro internacional de Estudios para la Renovación del Liberalismo*. Pero, no se llegará a formar, porque en un año estallaría la guerra, y durante algún tiempo no habría recursos ni ánimo para eso. Entre los 84 participantes de la reunión, destacaba el economista austríaco Ludwig Von Mises, que en 1922 había escrito una obra titulada *Socialismo*. En este ensayo, Mises desarrolla una crítica intransigente del gasto social como una forma

²⁵⁷ El *Voting Rights Act* abolecía los exámenes de alfabetización y las otras argucias inventadas en los Estados del Sur para garantizar que los afro-americanos estuvieran lejos de las urnas.

²⁵⁸ A. Testi, *Il secolo degli Stati Uniti*, pp.211-212. Para profundizar la cuestión del impacto de la *Gran Sociedad* en la sociedad americana, véase también el libro de Robert. A. Caro, *The years of Lyndon Johnson*, Knopf. Inc. New York, 1982.

²⁵⁹ *Ibidem*.

²⁶⁰ *Ibidem*.

²⁶¹ *Ibidem*.

²⁶² Lipmann viene a decir que el régimen liberal no es espontáneo, sino producto de un orden legal que presupone la intervención deliberada del Estado. Aunque el mercado se produce como un hecho histórico, depende de un extenso sistema de leyes, normas, instituciones: derechos de propiedad, patentes, legislación sobre contratos, quiebras y bancarrotas, sobre el estatus de las asociaciones profesionales, los oficios, la legislación laboral, financiera, bancaria. Nada de eso es natural. Pero, tampoco es definitivo. Según Lipmann, una economía liberal necesita adaptarse permanentemente al cambio, necesita restaurar siempre de nuevo las condiciones de la competencia, que la inercia social tiende a destruir.

de disipación del capital, que contribuye al aumento del consumo de las masas en detrimento del capital existente, y sacrifica por tanto el porvenir a favor del presente. De hecho, el economista austríaco anticipa un motivo retórico que será fundamental en la carrera del neoliberalismo. Según sus argumentaciones, la limitación de la jornada laboral afecta al rendimiento de la economía; la prohibición del trabajo infantil perjudica sobre todo a las familias obreras, que se ven privadas de ese posible ingreso; y el seguro social, en cualquier de sus formas, debilita la voluntad y corrompe la moral de los trabajadores. La mayor violencia verbal de *Socialismo* Mises la reserva a los sindicatos. Su consideración descansa sobre la idea de que los sindicatos tienen privilegios ilimitados, que les permiten obtener todo lo que desean a expensas del resto de la población. Para Escalante Gonzalbo:

En Mises, hay también una veta populista que estará después entre los recursos retóricos más eficaces del neoliberalismo. En su caso, deriva específicamente de una confusión entre mercado y democracia, que resulta del hecho de que, en ambos casos, la gente elige algo. El orden social capitalista, dice Mises, debería llamarse democracia económica, puesto que el poder de los empresarios depende del voto de los consumidores, que son soberanos, igual que en la política, de modo que la riqueza es siempre resultado de un plebiscito: son los consumidores los que hacen ricos a los pobres y pobres a los ricos, como hacen a unos diputados, alcaldes, jefes de Estado. El hecho de que en esa democracia económica el derecho de voto dependa de la riqueza ni siquiera se plantea. La amenaza real, para Mises, es el Estado, que pretende interferir con la voluntad de los consumidores mediante leyes, reglamentos, prohibiciones. La gente sabe lo que quiere: “¿Quién es el profesor X para arrogarse el privilegio de descartar la decisión de los consumidores?”²⁶³

Después del *Coloquio Lipmann*, la iniciativa fue tomada por otro austríaco: Friedrich Hayek. Es sin duda la figura más destacada de la constelación neoliberal, la de mayor influencia. Durante la Segunda Guerra Mundial, exiliado en el Reino Unido, redactó el libro que será término de referencia durante el resto del siglo: *Camino de Servidumbre*, publicado en 1944. El argumento central de la obra se puede resumir en una frase: todo movimiento hacia el socialismo, o hacia la planificación de la economía, tan moderado como se quiera, amenaza con llevar finalmente al totalitarismo. Hayek afirmaba: “*Hemos abandonado la libertad económica, sin la cual nunca existió libertad personal, ni política, y hemos emprendido la sustitución del mecanismo anónimo del mercado por la dirección colectiva, consciente de la economía. Y ése es el camino de la servidumbre, puesto que la planificación económica conduce indefectiblemente a la dictadura*”²⁶⁴. Otra reflexión esencial del pensamiento de Hayek era que la economía es como la física del siglo XIX; se refiere a los hechos, y los explica mediante fórmulas matemáticas objetivas y demostradas. La afirmación era muy discutible, pero la aspiración estaba clara.

Era muy característico de su manera de argumentar el proponer alternativas simples, absolutas, sin término medio: libertad o dictadura, orden espontáneo o artificial, organismo u organización. Según Hayek, en una economía libre, el sistema de precios permite procesar una cantidad ingente de información, imposible para ninguna cabeza humana. Y, por eso, la competencia es el único método

²⁶³ F. Escalante Gonzalbo, *Historia mínima del liberalismo*, pp. 33-34.

²⁶⁴ *Ivi*, p. 35.

capaz de coordinar la conducta de la gente sin recurrir a la coacción. En segundo lugar, en una sociedad libre, el Estado tiene que establecer las reglas generales que obligan a todos, y que permiten las elecciones libres de cada uno. Pero, nunca puede meterse a regular asuntos concretos, ni decidir la redistribución de los recursos, ni favorecer de ningún modo a grupos sociales específicos mediante leyes particulares, a riesgo de degenerar en tiranía. Para el economista austríaco, la libertad individual descansa fundamentalmente en el reconocimiento de nuestra inevitable ignorancia. Pero si permitimos que opere sin trabas el mecanismo impersonal del mercado, la ignorancia no es un obstáculo. Al contrario, es incluso una virtud: *“Si cada quien se ocupa tan sólo de lo suyo, y sigue su propio interés, y compra y vende libremente, sin preguntar nada, el resultado siempre será mejor. Nos ajustaremos todos con más facilidad, y sin equivocarnos”*²⁶⁵. La disyuntiva es simple, estricta: someterse a las fuerzas incontrolables y aparentemente irracionales del mercado, y al movimiento de los precios, o bien someterse al poder, igualmente incontrolable, arbitrario de otros hombres.

Pero la idea se puede generalizar; no se refiere solo al mercado en sentido estricto, a las mercancías que se compran y si venden. En cualquier otro campo sucede lo mismo. Nadie sabe nada, nadie puede saber qué sea más valioso: qué programa de estudios, qué proyecto de investigación, qué carreras universitarias, qué forma de cuidar el ambiente o no cuidarlo; pero la acumulación espontánea, mecánica, de lo que sabemos todos, cada uno por su lado, produce una forma superior de conocimiento: es la sabiduría inconsciente de las multitudes. Y, por eso, en opinión de Hayek, en cualquier terreno, en la educación o en la salud, donde sea, más vale confiar en la sapiencia superior del mercado. Y que la oferta y la demanda se encuentren. Esa es la concepción que está en el fondo de los argumentos a favor de la privatización, o la mercantilización de la educación y de la salud. No decidir autoritariamente nada: ni precios ni recursos, ni estándares. Que sea el mercado.

Sin embargo, en mi opinión, la más contundente de las reflexiones de Hayek es su desconfianza hacia la democracia. El economista austríaco opina que a menudo, ha existido una libertad cultural y espiritual mayor bajo un régimen autocrático que bajo algunas democracias. Más adelante, en una entrevista famosa publicada en *El Mercurio*, el 9 de abril de 1981, Friedrich Hayek explicaría claramente su punto de vista:

*Evidentemente las dictaduras entrañan riesgos. Pero una dictadura se puede autolimitar, y si se autolimita puede ser más liberal en sus políticas que una asamblea democrática que no tenga límites. La dictadura puede ser la única esperanza, puede ser la mejor solución a pesar de todo*²⁶⁶.

²⁶⁵ P. Mirowski, *Nunca dejes que una crisis te gane la partida*, pp. 114-121.

²⁶⁶ F. Escalante Gonzalbo, *Historia mínima del liberalismo*, p. 109. En Chile, el programa neoliberal se puso en práctica de modo sistemático a partir de 1975, cuando los más radicales de sus partidarios ganaron ascendencia en la junta. La dictadura ofrecía el escenario ideal para adoptar medidas radicales: prohibidos los sindicatos y los partidos políticos, se podían poner en marcha leyes que, en otras circunstancias, hubiesen acabado con cualquier gobierno. Fue el primer caso en que el proyecto neoliberal se experimentó en regla como política general. Fue una reunión de Friedman con Pinochet la que lo decidió finalmente. La cumbre de la *Sociedad de Mont Pélerin* de 1981 se celebró en Viña del Mar. Sin embargo, a partir de 1981, la política de desregulación financiera del gobierno de Pinochet, causó la bancarrota de 16 de las 50 instituciones financieras del país, y para 1983, se habían liquidado tres bancos y otros cinco habían sido nacionalizados.

La implicación era clara, nadie necesitaba más explicaciones: era el caso de Chile; Según Hayek, había sido necesario sacrificar temporalmente la democracia para consolidar la libertad económica.

Philip Miroski, en su libro *Nunca dejes que una crisis te gane la partida* apunta que el economista austríaco naturalizado americano mantuvo con insistencia el proyecto de un centro para la reconstrucción del liberalismo del que se había hablado en el *Coloquio Lipmann*. Finalmente consiguió el dinero y convenció a un grupo de académicos y empresarios. Sin embargo, el plan operativo era ya muy diferente: en su organización, en su membrasía, y sobre todo en su financiamiento, era otra cosa. Mucho más político, más estadounidense, más empresarial, y con una ambición mucho más concreta también. La reunión que sirvió de arranque se llevó a cabo en el Hotel Du Parc, de Mont Pélerin, en Suiza, del 1 al 10 de abril de 1947. Mont Pélerin fue el inesperado lugar de nacimiento de una contrarrevolución que un día barrería el planeta entero. La declaración de intenciones con que se cerró la cumbre del Hotel Du Parc comenzaba con un tono dramático: “*Los valores centrales de la civilización corren peligro. Las condiciones esenciales de dignidad y libertad humanas ya han desaparecido de vastas zonas de la superficie de la tierra*”²⁶⁷. Para estos pensadores, las raíces de la crisis las habían propiciada la pérdida de fe en la propiedad privada y en el mercado competitivo.

El proyecto de Hayek consistía en aglutinar a una élite de pensadores afines, escogidos cuidadosamente, manteniéndola alejada de los reflectores, de manera que no llamase mucho la atención. Esa élite, la Mont Pélerin Society, debía ser el corazón de una estructura mucho más amplia, que incluiría facultades y departamentos académicos en varias universidades, (como la escuela de economía de la Universidad de Chicago), un extenso sistema de centros de estudios²⁶⁸, empresas de asesoría y fundaciones, dedicados a difundir las ideas neoliberales. Todas estas capas formaban una muñeca rusa, un rostro público emergente de este colectivo de pensadores, comprometido en difundir sus creencias. El propósito a largo plazo era influir sobre el electorado, en particular en Estados Unidos y Europa Occidental.

No obstante esta énfasis sobre términos como orden espontáneo, mercado y consumidores, esas palabras eran una fachada superficial detrás de la cual se escondía un conjunto de operaciones integrado verticalmente y una jerarquización profunda de la organización neoliberal, cuyas líneas generales ya eran evidentes en la década de 1980. Las personas ajenas a esa élite jerárquica de intelectuales reglamentados casi nunca percibían la fuerza y penetración de los vínculos de la red, ya que no veían más allá de la capa inmediata de la muñeca rusa. Esto también solía favorecer la impresión de esas órdenes espontáneas tan apreciadas por los neoliberales, aunque muchas veces no lo

²⁶⁷ O. Jones, *El Establishment, La casta al desnudo*, p. 35.

²⁶⁸ El vínculo de estos centros de estudios con la Sociedad de Mont Pélerin es siempre indirecto, discreto. Entre los primeros está el *Institute of Economic Affairs*, del Reino Unido, fundado por Antony Fisher en 1955. En las décadas posteriores habría mucho más. En Estados Unidos, por ejemplo, el *Cato institute* fundado en 1977, y financiado por el petrolero Charles Koch. Finalmente, en 1981, el infatigable Charles Fisher creó la *Atlas Economic Research Foundation*. Actualmente este Think Tank cuenta con más de 300 organizaciones asociadas en Europa y en Estados Unidos, alrededor de 80 en América Latina y 50 en Asia.

eran en absoluto. Según Philip Mirowski, la inusual estructura de este grupo de pensadores ayuda a explicar la razón por la que el neoliberalismo no se puede inscribir fácilmente en un conjunto de tarjetas, y hay que entenderlo como entidad pluralista en el tiempo y en el espacio. En ese sentido, sería más correcto científicamente hablar de neoliberalismos. Jamie Peck²⁶⁹, profesor de economía política regional en la British Columbia University, evidencia que, si nos limitamos a la propia Mont Pélerin, generó rápidamente al menos tres sectas principales o agrupaciones diferenciadas: la corriente legal-hayekiana de influencia austríaca, la escuela de Chicago de economía neoclásica y los ordoliberales alemanes. También, Daniel Steadman Jones, autor del libro *Los maestros del Universo, Hayek, Friedman y el surgimiento de la política neoliberal*, divide el neoliberalismo en tres fases que se caracterizan por unas prácticas políticas dominantes; la prehistoria hasta el primer encuentro de Mont Pélerin, un segundo ciclo hasta el ascenso de Reagan y Thatcher, y una fase moderna a partir de la década de 1980. Ahora me parece importante matizar de forma concisa estas tres posturas en el seno de la SMP. Podemos enmarcar la posición de Hayek a través de esta consideración:

Aunque las reglas sobre las que se basa el orden espontáneo también pueden ser de origen espontáneo, no siempre tiene por qué ser así...es posible que un orden que hubiera que describir como espontáneo se base en reglas que resulten de un diseño deliberado..La colaboración siempre descansa tanto en el orden espontáneo, como en la organización deliberada²⁷⁰.

Dado que, a causa de esta colocación ambigua, la política del *Colectivo de Pensadores Neoliberales* amenazaba con volverse incomprensible, los partidarios de Hayek recurrieron a la táctica de la doble verdad. Según Mirowski, para los de fuera, los pensadores neoliberales tenían que aparecer como brotes rebeldes individuales de ira contra el sistema, desplegados contra todas las fuerzas del *gran gobierno* y los intereses especiales. Pero, una vez iniciados en los misterios del colectivo de pensadores, solo los miembros elegidos a dedo por la organización llegaban a lo más alto, y lo sabían. Pues, en esta visión más profunda, la sociedad de Mont Pélerin era, una sociedad cerrada, una nueva evocación de la *Academia Platónica*; todo lo contrario de la sociedad abierta de Karl Popper²⁷¹. En cambio, en la interpretación de Milton Friedman y James Buchanan, el gobierno moderno era una aberración en la historia de la civilización, porque trataba de acapararse cada vez más poder, y crecía como un cancer en el cuerpo sano de la sociedad de mercado. Friedman llegó incluso a legar su fortuna para financiar el empeño de socavar la educación primaria auspiciada por el Estado, porque, según él, era así cómo éste lavaba el cerebro a las mentes tiernas. Friedman se convirtió de hecho en el rostro público del CNP en Estados Unidos entre 1960 y 1980; pero su actitud fue excesivamente optimista y

²⁶⁹ Véase J. Peck, *Construction of neoliberal reason*, Oup Oxford, Oxford, 2013.

²⁷⁰ P. Mirowski, *Nunca dejes que una crisis te gane la partida*, p. 111.

²⁷¹ A diferencia del libro de Hayek, incisivo y concentrado, *La Sociedad Abierta y sus enemigos*, es un largo alegato contra la planificación de más de 800 páginas que analiza sobre todo de la historia de las ideas, comenzando con Heráclito. A ritmo lento, señala los enemigos de la sociedad abierta: Platón, Hegel, Marx, unidos por un común utopismo revolucionario que querría cambiar la sociedad de arriba-abajo, a partir de un diseño racional. La noción de Sociedad Abierta es borrosa, ambigua incluso, pero también por eso mismo atractiva. Pues, el libro tendrá un enorme éxito.

ingenua para contentar a los exigentes integrantes de la SMP. Sin embargo, el primer gran laboratorio de las ideas neoliberales, fue Alemania en los años de posguerra, El contexto era absolutamente singular, también lo fue el programa. Alemania era un caso único. Venía de la experiencia catastrófica de la República de Weimar, del nazismo, de la devastación y la derrota. La reconstrucción requería desde luego poner a funcionar el mercado, pero también reconstruir el Estado de derecho, la civilidad y recuperar mínimos absolutos de convivencia. Las ideas que se impusieron en los primeros gobiernos de la posguerra fueron las de un grupo de académicos que se identificaban con los que se llamaría el ordoliberalismo. Los partidarios de esta creencia se propusieron restaurar a la economía de mercado, pero también mantener el equilibrio, favorecer la armonía y la cohesión social y implementar mecanismos para eliminar los desajustes. De manera más o menos explícita, deseaban la restauración de un orden natural jerárquico, armonioso, en contra del desorden de la sociedad de masa. Y eso precisaba de un sistema de protección de la clase obrera, un Estado de bienestar no amplio, pero por los menos suficiente para reducir los conflictos en la sociedad. Finalmente, las preocupaciones espirituales y la idealización de la sociedad tradicional separaban a los neoliberales alemanes de todos los demás, sobre todo de sus colegas estadounidenses, agresivamente individualistas, partidarios entusiastas del porvenir, y no tan hostiles hacia los monopolios. Ahora bien, el reconocimiento del neoliberalismo como entidad mutante induce al abatimiento a quienes buscan una definición simple y resumida. Según Mirowski:

El edificio del neoliberalismo de la SMP, fundamentado sobre diferentes piedras angulares europeas y americanas sobre todo, abarcó progresivamente una variedad de escuelas de pensamiento económico, político y social, y mantuvo un ágora transnacional itinerante para debatir soluciones a los problemas detectados, una bóveda flexible confeccionada con vistas a adecuarse a las relaciones de poder establecidas en la academia, la política y la sociedad en general. Nunca fue provinciana y era de orientación global antes de que la globalización se pusiera de moda²⁷².

Por lo que concierne Estados Unidos, cualquier historiador de la Nueva Derecha estadounidense reconoce que ésta constituye una frágil coalición de grupos cuyas doctrinas no coinciden demasiado: liberales clásicos, conservadores culturales, teocons, libertarios, anticomunistas de la vieja escuela, anarquistas, tradicionalistas burkenianos clásicos, neoconservadores ultranacionalistas, etc. Por eso, muchas de estas facciones diferentes declararon una tregua vacilante a partir de la década de 1970 bajo la rúbrica del fusionismo, y esta distensión fue un factor fundamental para el resurgimiento de la derecha conservadora tras la *Gran Depresión*. Pues, en opinión de intelectuales como Naomi Klein, habría que considerar a los neoliberales como un subgrupo de esta falange. De toda manera, el intento más perceptivo y relevante de realizar una síntesis entre todas las posiciones antes mencionadas, entre el orden espontáneo y la política calculada, fue el legado de un miembro bastante menos citado de la SMP, es decir, George Stigler (premio Nobel por la economía en 1982). Para Stigler era necesario capturar la mente de las élites decisivas, mediante la elaboración de nuevos pensamientos políticos y

²⁷² P.Mirowski, *Nunca dejes que una crisis te gane la partida*, pp. 74-75.

económicos que esas élites adoptarían por concordar con sus propios intereses, cuando las conocieran.

La reflexión de Mirowski pormenoriza bien este juicio:

La SMP era la protagonista más noble, intelectualmente audaz: propuso productos a los clientes antes incluso de que éstos supieran que los querían; y en realidad vendió los instrumentos a quienes estaban listos para infiltrarse en el Gobierno y inmunizar a la política de los electores más estúpidos. La élites tecnocráticas mantenían resueltamente la ficción de que el pueblo tiene que poder opinar, mientras reconfiguraban las funciones de los Ejecutivos en una dirección neoliberal²⁷³.

Creo que el planteamiento de Stiegler fue la versión que triunfó después de la década de 1980. De hecho, Friedman era el rostro público, Stiegler era el técnico del clan. Para el primero la SMP era una importante sociedad de debate; para el segundo, era el comité ejecutivo de la insurrección del neoliberalismo global.

Ahora bien, cuáles fueron desde el inicio los tres enemigos básicos del neoliberalismo? Para Joseph Stiglitz, fueron el liberalismo clásico del *laissez faire*, el liberalismo del bienestar social y el socialismo. De hecho, el punto de partida del neoliberalismo es el reconocimiento, contrario al planteamiento liberal clásico, de que su visión de una buena sociedad solo triunfará si se llegará a reconocer, que las condiciones para su existencia se tienen que construir, y no se producirán de forma natural en la ausencia de un esfuerzo político concertado y una organización bien estructurada. Pues, el neoliberalismo es un proyecto constructivista. Como observó Foucault proféticamente en 1978, “*El neoliberalismo no debería confundirse con el eslogan del laissez faire, sino al contrario debería considerarse como una llamada a la vigilancia, al activismo, a las intervenciones continuas*”²⁷⁴.

Mientras el liberalismo clásico quería eliminar la autoridad en nombre de la libertad, reemplazándola por la sociedad, los neoliberales abogan para la existencia de un estado fuerte, como productor y como garantía de una sociedad de mercado estable. El Estado fuerte sirve incluso para neutralizar, en palabras de Hayek, “las patologías de la democracia”. La idea de libertad como ejercicio de participación personal en las decisiones políticas fue denunciada rotundamente por la SMP. También James Peck observa: “*Lo nuevo del neoliberalismo es la reconstrucción y redistribución del Estado como agencia central que fabrica activamente las subjetividades, las relaciones sociales y las representaciones colectivas adecuadas para hacer real y consecuente la ficción de los mercados*”²⁷⁵.

Por tanto, el neoliberalismo, se ha expandido hasta convertirse, no solo en una creencia limitada a los economistas, sino en una visión integral del mundo. El escritor inglés Owen Jones destaca estos conceptos magistralmente:

Y sin embargo, en el centro de pensamiento del Establishment, hay un fallo lógico. Puede que deteste el Estado, pero la verdad es que depende por completo de él para prosperar. Bancos rescatados, infraestructuras financiadas por el Estado, investigación y desarrollo, una fuerza de trabajo educada gracias a una gran inversión pública, la bajada de unos salarios que ya no dan para vivir, los numerosos subsidios a las

²⁷³ Ivi, pp. 113-114.

²⁷⁴ M. Foucault, *Nacimiento de la biopolítica*, Akal, Madrid, 2009, p. 137.

²⁷⁵ J. Peck, *Constructions of Neoliberal Reason*, p. 3.

corporaciones... Todos ellos son ejemplos de lo que se puede describir como el “socialismo para los ricos” que caracteriza el Establishment de hoy en día²⁷⁶.

Una de las principales ambiciones del neoliberalismo es someter el Estado a una lógica de mercado, fingiendo que se puedan sustituir los ciudadanos por clientes. En consecuencia los neoliberales pretenden convertir los servicios estatales en suministros privados, sobre una base contractual. De hecho, una de las grandes operaciones engañosas neoliberales es enmascarar su papel en el poder mediante la confusión de la comercialización de las funciones gubernamentales con la disminución del Estado: en todo caso, en los regímenes neoliberales, las burocracias²⁷⁷ se hacen más complejas y su tamaño es enorme.

En opinión de Robert Shiller y George Akerlof, autores del libro *Animal spirits: cómo la psicología humana dirige la economía*²⁷⁸, en la concepción neoliberal, cada persona no es sólo un empleado o un estudiante, no es un ciudadano con derechos y deberes, sino un producto para vender, un anuncio ambulante, un gestor de su curriculum, un emprendedor de sí mismo. Por lo tanto, hoy en día, hay que ser eminentemente flexibles en todos los sentidos. Para facilitar la descomposición de la sociedad y manejar a su placer la maleabilidad de la identidad personal, el sistema ha convertido el mundo en un inmenso casino. Las máquinas tragaperras, las mesas de blackjack, la lotería o la ruleta son los símbolos de esta deriva moral. Pues, la transformación del trabajador-consumidor en un aventurero temerario es esencial para la absolución neoliberal del sector financiero como responsable de la crisis. Además, a partir de los años 70, los afiliados a la SMP aprendieron a valorar que las instituciones internacionales dotadas del personal adecuado como la *Organización Mundial del Comercio* y el *Fondo Monetario Internacional* estaban mejor situadas para imponer el proyecto neoliberal a las naciones-estados recalcitrantes. El diseño era revalidar el papel de esas organizaciones transnacionales para impedir el cambio de las recetas neoliberales previas, y restringir así el abanico de opciones políticas de los gobiernos nacionales. A veces, también se ponía en marcha la sustitución del capitalismo de amiguetes autóctono por un tipo de nepotismo más cosmopolita. Finalmente, los miembros de la sociedad de Mont Pélerin no consideran la desigualdad de los recursos económicos y de los derechos políticos como un lamentable subproducto del capitalismo, sino como una característica funcional necesaria de su sistema de mercado ideal. La desigualdad, desde una perspectiva neoliberal, no es sólo el estado natural de la economía de mercado, más bien, en realidad, es una de sus fuerzas motoras de progreso más enérgicas.

Fue una gran suerte para los sostenidores del neoliberalismo, que, a mediados de los años '70, el

²⁷⁶ O. Jones, *El establishment, la casta al desnudo*, p. 17.

²⁷⁷ El resultado es la extensión de una “cultura de la auditoría” y el desarrollo de una importante industria de la cuantificación. Significa normalmente añadir nuevas capas de burocracia. Las exigencias de eficiencia, resultados, productividad, producen incansablemente criterios de evaluación, estándares, índices, que hacen que los expertos en auditorías se vuelvan indispensables.

²⁷⁸ G. Akerlof, R. Schiller, *Animal Spirits: cómo la psicología humana dirige la economía*, Ediciones Gestión, Barcelona, 2009, p. 165-168.

consenso de posguerra ya empezó a tambalearse. Se produjo entonces el giro decisivo. Los setenta, sin duda, determinaron el declive de la potencia hegemónica de Estados Unidos. Para empezar, en 1971, el gobierno de Nixon decidió suspender la paridad del dólar con el oro, que hasta entonces había estado en 35 dólares la onza y que era el ancla del sistema monetario internacional. El peso de la deuda, el creciente gasto militar, los compromisos financieros que implicaba la *Guerra Fria*, y la masiva emisión de dólares para pagar por todo ello habían determinado la imposibilidad de mantener el tipo de cambio. Los legisladores estadounidenses no supieron prever que los desequilibrios globales podían experimentar un giro drástico, dejando a los Estados Unidos en la poco familiar posición de país deficitario. No había oro suficiente en la reserva norteamericana para respaldar el papel moneda. A principios de 1971, los pasivos excedían los 70.000²⁷⁹ millones de dólares, mientras que el gobierno de EE.UU, poseía solamente 12.000 millones en oro con los que respaldarlos. En agosto de 1971, el gobierno francés decidió hacer una declaración pública de enojo con la política de Estados Unidos: el presidente George Pompidou resolvió enviar un destructor a Nueva Jersey para canjear dólares estadounidenses por el oro guardado en Fort Knox. Estaba en su derecho bajo las estipulaciones de Bretton Woods. Días después el gobierno británico de Edward Heath hizo una solicitud similar, exigiendo el oro equivalente a los 3.000²⁸⁰ millones de dólares en posesión del Banco de Inglaterra. El presidente Nixon se quedó totalmente lívido. Cuatro día después, el 15 de agosto de 1971, anunció el final efectivo de Bretton Woods: el dólar ya no sería convertible en oro. Según Varoufakis, de este modo se desmoronó el *Plan Global*. A partir de entonces, todas las monedas entraron en flotación y el conjunto del sistema monetario experimentó un período de inestabilidad. Mientras tanto, dos años después de la jugada de Nixon, el dólar había perdido el 30%²⁸¹ de su valor contra el marco alemán y el 20% contra el yen y el franco.

En el momento del anuncio de Nixon, el precio del petróleo era de menos de tres dólares por barril. En 1973, a causa de la *Guerra del Yom Kippur* entre Israel y sus vecinos árabes, saltó a 12 dolares por barril. En 1979, comenzó un nuevo movimiento al alza que vio subir el comercio del petróleo por encima de 30²⁸² dólares hasta bien entrada la década de los ochenta. Casi todos los historiadores coinciden sobre el hecho de que fue la Organización de los Países Exportadores de Petróleo (Opep) a provocar esta grave crisis porque decidió imponer un embargo a todas las naciones que habían apoyado Israel. Entonces, la crisis energética dio lugar a una irrefrenable subida de los precios de las materias primas y de los costes de producción en todo el mundo. La inflación se disparó, al igual que el desempleo, provocando una poco común combinación de estancamiento y inflación que pasó a conocerse como *estanflación*.

Aún más grave para la reputación internacional de Estados Unidos como líder del mundo libre, fue lo

²⁷⁹ Y. Varoufakis, *El Minotauro Global*, p. 132-134.

²⁸⁰ *Ibidem*.

²⁸¹ *Ivi*, p. 136.

²⁸² *Ivi*, p. 137.

que ocurrió en Vietnam. En 1970 Nixon había ordenado la invasión de Camboya, en un intento desesperado por cegar las fuentes de abastecimiento de la guerrilla vietnamita. Las consecuencias fueron peores. En 1975, el gobierno de Estados Unidos tuvo que reconocer el peor desastre de su historia. La prensa de todo el mundo reprodujo las imágenes de la dramática retirada de Saigon, con la guerra perdida. Además del terrible sufrimiento humano, la guerra costó al gobierno estadounidense alrededor de 113.000²⁸³ millones de dólares y otros 220.000²⁸⁴ a la economía de EE.UU. La contienda pasó una factura no sólo ética y política, pues toda una generación de jóvenes americanos quedó marcada por el miedo y la aversión a Vietnam, sino también hubo una pérdida tangible de los ingresos de la clase trabajadora, lo que avivó las tensiones sociales. Por los gastos antes mencionados el gobierno se vio forzado a generar montañas de deudas públicas. La inflación empezó a correr, creciendo desde el 2% en los primeros años sesenta al 11%²⁸⁵ en 1974. Entre el 1973 y el 1975, la tasa de paro subió desde el 5% hasta el 8,5%.

Pero lo peor sucedió en el frente interno. Los papeles del Pentágono, difundidos por Daniel Ellsberg, demuestran que el gobierno federal había estado engañando a lo largo de una década sistemáticamente al público, a la prensa y al Congreso, y que los tres presidentes, Kennedy, Johnson y Nixon habían mentado públicamente sobre el volumen de las tropas desplegadas y su misión en Vietnam. Sin embargo, el Watergate fue todavía más contundente. El presidente había empleado los recursos del Estado para espiar a sus adversarios, había ocultado y destruido informaciones para encubrir los delitos y, finalmente, había falsificado la verdad de los hechos. El caso provocó la dimisión del presidente Nixon, pero el daño para el prestigio de EE.UU fue incalculable.

Mientras tanto, el alza de los precios del petróleo hizo que en las cuentas bancarias desde Arabia Saudí a Indonesia se acumularan ingresos monumentales, así como inmensos cobros para las compañías petroleras de EE.UU. En seguida, todos esos petrodólares se abrieron camino hacia el acogedor regazo de Wall Street. La política de tipos de interés de la Reserva Federal resultaría particularmente servicial a este respecto. De hecho, hacia 1979, el gobierno del presidente Carter había nombrado a Paul Volcker presidente de la Reserva Federal, con instrucciones para lidiar contundentemente contra la inflación. En junio de 1981, bajo la presidencia Reagan, Volcker elevó los tipos de interés a un impresionante 20%²⁸⁶, y de nuevo, pocos meses después, al 21,5%²⁸⁷. Si bien su brutal política monetaria²⁸⁸ logró aplacar la inflación (reduciéndola del 13,5%²⁸⁹ en 1981 al 3,2%²⁹⁰ dos años

²⁸³ Ivi, p. 132.

²⁸⁴ Ibidem.

²⁸⁵ A. Testi, *Il secolo degli Stati Uniti*, p. 238-239.

²⁸⁶ Ibidem.

²⁸⁷ Ibidem.

²⁸⁸ Las teorías monetarias de Friedman se hicieron muy populares en la segunda mitad de los años setenta. Sus principios generales se basan en la idea de que es posible controlar la masa monetaria en la economía de una nación y que la reducción de la misma tiene como consecuencia la bajada de la inflación. Los monetaristas, además, opinan que la economía de mercado se autorregula, por lo que el estado no debe interferir en su funcionamiento, debe limitarse a recortar el gasto público, y eliminar barreras que puedan frenar el crecimiento del sistema capitalista.

²⁸⁹ Ibidem.

después), sus efectos dañinos sobre el empleo y la acumulación de capital fueron profundos, tanto nacional como internacionalmente. Pero, para los legisladores de Washington esta política de altos tipos era imprescindible para favorecer el enorme flujo de capital mundial hacia Wall Street. La llegada continua de esos capitales globales hacía falta para financiar el creciente doble déficit de Estados Unidos. Varoufakis llama este proyecto el *Minotauro Global* :

EE.UU se preparaba para un mundo de flujos financieros y comerciales internacionales asimétricos en rápida aceleración. Su objetivo? Permitirse el exorbitante privilegio de acumular déficits sin límite y, de esta manera, afianzar con mayor fuerza aún la hegemonía de EE.UU, no a pesar de, sino por cortesía de su posición deficitaria. En las décadas siguientes, aquellos tiempos en que los Estados Unidos financiaban a Alemania y a Japón se convirtieron en un lejano recuerdo. EE.UU empezó a importar como si no hubiese un mañana, y su gobierno se dio al derroche, sin el obstáculo del miedo a los crecientes déficits. Los déficits de EE.UU funcionaron juntos en armonía para cumplir su nueva tarea. Cuando el gobierno estadounidense reducía impuestos o gastaba enormes cantidades de dinero en misiles, el déficit presupuestario se disparaba. Para financiarlo, se atraía el capital extranjero, que se entusiasmaba lo bastante como para comprar Letras del Tesoro estadounidenses. Esta afluencia de capital ayudaba a equilibrar el creciente déficit comercial de América. Al mismo tiempo, ambos déficits atraían capital hacia Nueva York, permitiendo que Wall Street se mantuviera boyante... En marcado contraste con el Plan Global, el Minotauro Global funcionaba al revés: América absorbía el capital excedentario de otros, que luego reciclaba comprando sus exportaciones²⁹¹.

En opinión del economista griego, las cuatro características que permitieron desarrollar a las administraciones de Estados Unidos el planteamiento del *Minotauro Global* fueron la condición del dólar como moneda de reserva, las abrumadoras subidas de los costes energéticos, el poder geopolítico²⁹² y sobre todo la mano de obra productiva y abaratada. De hecho, con largas colas en las gasolineras y las fábricas con la producción interrumpida por falta de materias primas o electricidad, surgió un nuevo escenario en el que todos los acuerdos anteriores se cancelaron. Los sindicatos, indignados por el ascenso generalizado de precios, empezaron a exigir salarios más altos para sus bases. Las empresas iniciaron a imaginar un mercado laboral sin sindicatos. En otras palabras, el escenario estaba maduro para una confrontación. En este nuevo ambiente de conflicto, la América corporativa vio una maravillosa oportunidad de poner un tope a los salarios reales y luchar por incrementos simultáneos en la productividad. Y de hecho, los sueldos de los empleados se estancaron; a día de hoy, ni siquiera han recuperado su poder adquisitivo real de 1973. Al mismo tiempo la

²⁹⁰ Ibidem.

²⁹¹ Y. Varoufakis, *El Minotauro Global*, pp. 151-152.

²⁹² Desde principio de la década de 1960 hasta 1972, los bancos occidentales, limitados por los bajos tipos de interés y el severo régimen regulador heredado por el New Deal, ofrecieron grandes préstamos a satélites soviéticos (Polonia y Bulgaria) y también a países comunistas semi-independientes (Yugoslavia y Rumanía) Los préstamos se usaron para financiar nuevas y necesarias infraestructuras, educación, sistemas sanitarios, sectores industriales en ciernes, etc. De este modo, a mediados de los setenta, los Estados antes mencionados se volvieron extremadamente vulnerables a las subidas de los tipos de interés. Así cuando los tipos de interés se elevaron enormemente, los regímenes comunistas de Varsovia, Bucarest y Belgrado empezaron a verse con el agua al cuello. En cuanto se dieron cuenta de su grave dependencia del enemigo capitalista, se comprometieron por devolver la deuda lo más rápidamente posible, imponiendo medidas de austeridad especialmente duras a su mano de obra. El resultado fue un descontento masivo, un gran malestar social y los primeros brotes de oposición organizada, como el sindicato polaco *Solidaridad*. Para Varoufakis, en resumen, la subida de los tipos demostró ser más efectiva que cualquier operación militar que Washington pudiera llegar a organizar.

productividad laboral se aceleró, gracias al empleo de nuevas tecnologías, la intensificación de los procesos laborales y la ampliación de la inversión directa desde el extranjero. Pues, en América, los costes laborales por unidad de producción apenas crecieron entre 1985-1990, y después de 1990, simplemente mantuvieron su ventaja. Todas estas combinaciones propiciaron que las ganancias nacionales de las corporaciones estadounidenses subieran de manera exorbitante.

También en Europa, la década de los '70, conllevó años de tensión, que se acentuaron a partir de la crisis petrolera de 1973. El primer ministro británico, Edward Heath, se vio obligado a declarar el estado de emergencia cuatro veces entre 1970 y 1974: en Gran Bretaña había dos millones de desempleados, una inflación del 14%²⁹³ y, a eso había que sumar el terrorismo del *Ejército Republicano Irlandés*. En Italia actuaban las *Brigadas Rojas*, en Alemania la fracción del Ejército Rojo de Andreas Bader y Ulrike Meinhoff, en España había *Eta* y *Frap*. En resumen, los años '70 transcurrieron en ese clima de inestabilidad, protestas, huelgas, recesión económica, violencia, terrorismo. Pues, el Keynesismo de las tres décadas anteriores se desacreditó muy rápidamente. Entonces, los pensadores neoliberales tenían lista una alternativa con el brillo de lo nuevo, elaborada en universidades y centros de análisis, y patrocinada por algunas figuras de renombre.

A la largo de nuestra investigación, es mi intención demostrar que el neoliberalismo ha sido capaz de adoptar diferentes máscaras para afianzar su dominio global. Ahora bien, la crítica del Estado y de la burocracia fue probablemente su primer disfraz y coincidió con el motivo cultural característico de la década de los setenta. Según Fernando Escalante Gonzalbo:

La novedad es que coincidan en esa denuncia del Estado, de la regulación, y en defensa de la libertad, algunos de los movimientos contestatarios de los años anteriores. La intención es distinta desde luego. El propósito es distinto. Pero la coincidencia es indudable: El Estado es el gran enemigo. En resumen, el neoliberalismo hereda mucho del espíritu de las protestas juveniles, y en buena medida su vitalidad depende de eso, de que es capaz de mantener un aire contestatorio. Su programa es fundamentalmente conservador, incluye muchos de los temas más clásicos de la derecha empresarial : libre mercado, control del déficit, reducción del gasto social. Sin embargo, en los años setenta y ochenta es un movimiento de protesta contra el Estado, contra la burocracia, los sindicatos, la clase política, contra todos los parásitos del sistema de la posguerra²⁹⁴.

Pues, la retórica neoliberal aprovechaba una veta antipolítica que hay siempre en las sociedades modernas y mantenía una inclinación populista que solía ser muy eficaz. Era ya presente en la obra de Mises, en Friedman y en políticos como Margaret Thatcher. La línea argumental era sencillísima: los burócratas se arrojan el derecho de decidir cómo debe vivir la gente, qué debe consumir o cómo tiene que educar a sus hijos; en contra de eso la receta neoliberal era clara y obvia: que la gente decida, que los consumidores elijan, que nadie se meta en su vida. Era un programa simple, convincente y asequible para el sentido común de cualquiera.

En este clima cultural, Ronald Reagan ganó a Jimmy Carter en noviembre de 1980, y llegó a la Casa Blanca en el enero de 1981. La retórica de Reagan encontró eco a finales de una década confusa,

²⁹³ F. Escalante Gonzalbo, *Historia mínima del neoliberalismo*, pp. 94-95.

²⁹⁴ *Ivi*, pp. 99-104.

durante la cual el orgullo de la nación americana había recibido la peor sucesión de golpes de su historia: ostensiblemente chantajeada por un atajo de productores petroleros de Oriente Medio, derrotada en el campo de batalla por el Viet Cong, arrancada de Iran por la revolución de Jomeini, y contemplando pasivamente la entrada del ejército rojo en Afganistán. La opinión pública estadounidense ansiaba una vehemente llamada a las armas, un nuevo paradigma que restaurase su autoestima. El presidente Reagan complació a sus conciudadanos americanos: impuestos más bajos, armamento y vuelta a los valores puritanos de toda la vida fueron sus ofrendas. En realidad, el planteamiento de Reagan, constituyó un total abandono de la teoría inspirada por la crisis de 1929 de que el gobierno de EE.UU tenía que disciplinar, controlar y guiar el progreso del sector privado para evitar crisis peligrosas. Según Reagan, en cambio, si América parecía estancada a ojos de muchos, era porque el *Gran Gobierno* le impedía avanzar. Con un sector privado potencialmente productivo ahogado por la correa de un egoísta Leviatán, lo único que hacía falta era cortar la correa y poner el Leviatán en su lugar. Obtenida la aprobación del electorado americano, Washington se embarcó en políticas de economía de la oferta y en incrementos masivos de los presupuestos militares. El gasto militar pasó de 267,1²⁹⁵ mil millones de dólares en 1980, a 393,1 mil millones de dólares en 1988. Además, A Reagan no le importaba controlar el déficit público como a Margaret Thatcher. De hecho, como consecuencia de todo esto, la deuda pública creció en gran medida, y pasó del 33% del Pib en 1980, a 51,9%²⁹⁶ a finales de 1988. Favorecer el lado de la oferta de la economía era un eufemismo para la supresión de cualquier impedimento a la acumulación de capitales. En la práctica esta conducta significó recortes tributarios para las personas con más ingresos (Reagan redujo el tipo máximo impositivo desde el 70% hasta el 28%²⁹⁷ a lo largo de su presidencia), reducciones en programas de gasto social (recortó 25.000²⁹⁸ millones de dólares a la asistencia contra la pobreza) y la eliminación de muchas de las restricciones sobre Wall Street que sobrevivían desde el *New Deal*. Pues, a la luz de la historia posterior, resulta relevante el caso de las instituciones²⁹⁹ de ahorros y préstamos. Esas instituciones no eran exactamente cajas de ahorros, pero tenían algunas semejanzas con ellas, porque eran empresas que recibían depósitos y gestionaban básicamente créditos hipotecarios y préstamos personales. Hasta 1980 estaban obligadas a una administración cuidadosa y conservadora. Ya el gobierno de Carter decidió eliminar las restricciones y autorizarlas a efectuar muchas operaciones como los bancos. Paul Krugman señala que el resultado fue el inicio de un proceso especulativo de fusiones, adquisiciones con valores inflados, créditos sin garantía suficiente y la generalización de prácticas directamente fraudulentas sobre su cartera. Finalmente, se declaró insolvente a más de una

²⁹⁵ A. Testi, *Il secolo americano*, pp. 255-359. Para más detalles sobre la presidencia Reagan, veáse el autobiografía de R. Reagan, *Una vida americana*, P. J. Cambio, Madrid, 1991.

²⁹⁶ Ibidem.

²⁹⁷ Ibidem.

²⁹⁸ Ibidem.

²⁹⁹ P. Krugman, *El retorno de la Economía de la Depresión y la crisis actual*, Critica, Barcelona, 2010, p.40-41.

tercera parte de las empresas de ahorros y prestamos, un total de 1.043³⁰⁰ de ellas, y fue necesario un programa de rescate que costó a los contribuyentes 124³⁰¹ mil millones de dólares. A pesar de todo, Reagan en 1982 promulgó la *ley Garn-San Germain* que rebajó las restricciones sobre la clase de préstamos que podían realizar los bancos.

El ejecutivo de Reagan tuvo su momento épico con la huelga de los controladores aéreos. Nuevamente, en el origen hubo una decisión del ex presidente Carter, la *Ley de Desregulación de la Aviación*, de 1978. Según lo que se esperaba, aumentaron la competencia y los vuelos. El problema es que eso sucedía a la vez que se reducían los recursos para las infraestructuras de los aeropuertos. Los controladores aéreos, sobrecargados de trabajo, convocaron a una huelga en el verano de 1981. Reagan, inicialmente, encaró el conflicto con ánimo relativamente conciliador. Pero, en agosto cambiaron las tornas. El sindicato llamó a la huelga, el gobierno la declaró ilegal e inmediatamente, en un solo día, despidió a 11.000³⁰² controladores que fueron sustituidos por 6.000³⁰³ supervisores, 2.000 trabajadores no afiliados a los sindicatos, y 900³⁰⁴ controladores del ejército. Fue un golpe casi definitivo para el sindicalismo estadounidense.

Sin embargo, en mi opinión, no podemos considerar Ronald Reagan un neoliberal típico. De hecho, el reto de aplastar definitivamente la amenaza soviética y los compromisos de Estados Unidos en el resto del mundo, indispensables para afirmar su superioridad estratégica, chocaban frontalmente con la necesidad de reducir el endeudamiento y proponer presupuestos equilibrados como quería el dogma neoliberal. Escalante Gonzalbo, respalda esta consideración, subrayando también la carismática personalidad de Ronald Reagan y su capacidad de comunicar:

Algo de la magia de Ronald Reagan se manifiesta en esa reunión de opuestos, y más en el hecho de que no se note que son opuestos, que las contradicciones desaparezcan de la conciencia pública y de las preocupaciones de unos y otros con sólo no mencionarlas. Reagan no ve las contradicciones, pero también consigue que nadie las vea. Es verdad que persisten en la práctica, y van a ocasionar problemas. Pero ésa es otra historia. En aquellos años todas son facetas de la personalidad arrolladora de Ronald Reagan³⁰⁵.

Pues, es imposible poner al mismo nivel el optimismo del ex presidente estadounidense y su fe, aunque ingenua, en los valores americanos, con los grises burócratas que, actualmente, representan la facción neoliberal. Finalmente, a finales de la Administración Reagan, el PIB llegó a alcanzar el 4,1% en 1988 y la tasa de desempleo paso de 7,5 en 1981, a 5,2³⁰⁶ en enero de 1989.

El año anterior a la victoria presidencial de Ronald Reagan, Margaret Thatcher había ganado las elecciones en el Reino Unido con un postulado político similar. La diferencia era que su gobierno

³⁰⁰ Ibidem

³⁰¹ Ibidem.

³⁰² F. Escalante Gonzalbo, *Historia mínima del neoliberalismo*, pp. 125-126.

³⁰³ Ibidem.

³⁰⁴ Ibidem.

³⁰⁵ Ibidem. Su habilidad para contar historias, su sentido del humor, su voz y su capacidad para explicar de manera sencilla cuestiones complejas definían su estilo como comunicador. Muchas de sus frases han pasado a formar parte de la historia de la política.

³⁰⁶ A. Testi, *Il secolo degli Stati Uniti*, p. 256.

heredó una economía que llevaba casi un siglo en declive. Es más, era una economía social en la que la clase trabajadora había logrado, especialmente tras la Segunda Guerra Mundial, hacerse con un poder considerable (a través del establecimiento de un sólido Estado de Bienestar y de la nacionalización de amplios sectores industriales, como la minería y la siderurgia). La historia predominante entonces, era que, si Europa quería volver a ser competitiva, tenía que seguir la línea marcada por la dama de Hierro en la privatización de la industria, la desregulación del mercado laboral y la reducción de los costes laborales unitarios. Sin embargo, el problema con esa narrativa era que no fue sometida a un escrutinio detallado. Hugo Young, en su bibliografía de Margaret Thatcher relata que el gobierno de Thatcher jamás redujo los costes laborales unitarios. Lo que hizo fue dar un tajazo a la producción industrial, desembarazando a Gran Bretaña de muchos de sus sectores industriales tradicionales y, de paso, de los fastidiosos sindicatos. Con la minería y la siderurgia, que soportaron reconversiones traumáticas, millones de empleos a jornada completa desaparecieron para siempre. Enteras regiones del Norte de Gran Bretaña pasaron a vivir en condiciones tercermundistas. Pero la remuneración real por hora, no disminuyó, incluso aumentó moderadamente. Además, el gasto público se mantuvo realmente elevado porque la seguridad social tuvo que abonar un número sin precedentes de subsidios de desempleo, debido a la alta tasa de paro. Hoy, está claro que las impresionantes victorias electorales de la señora Thatcher en 1983 y 1987 (a pesar del sistema electoral británico de escrutinio uninominal mayoritario) se debió a dos factores. En primer lugar, muchos de los 4,5³⁰⁷ millones de personas desempleadas estaban demasiado abatidas como para molestarse en votar. En segundo lugar, la señora Thatcher dio a los trabajadores especializados incentivos que los condujeron a un talante especulativo, en consonancia con la fiebre financiera de la City de Londres. Los incentivos adoptaron dos formas: vender a los trabajadores (a bajo precio) las viviendas protegidas en las que habían estado viviendo, y ofrecerles acciones en las empresas recién privatizadas (como British Telecom, British Gas) muy por debajo de su precio de mercado estimado. Sin embargo, como se preveía, la cacareada democracia de los accionistas duró apenas unos días, porque los trabajadores cooptados vendieron inmediatamente sus acciones a los conglomerados. Hicieron lo mismo con sus viviendas protegidas, en un intento por trasladarse a mejores vecindarios y de paso sacar algo de dinero, dado que gran parte del precio de la nueva casa tendría que pagarse mediante una hipoteca. Las viviendas recién privatizadas animaron a los bancos a conceder hipotecas y facilidades para otorgar tarjetas de crédito a familias que nunca las habían tenido. Según Tony Judt, el aumento concomitante de la demanda en el sector inmobiliario impulsó los precios, creando en los trabajadores la ilusión de que se estaban enriqueciendo. Con sus crecientes activos en el bolsillo, los bancos se peleaban por prestar dinero a los ciudadanos corrientes para ir de vacaciones, comprarse un coche, cambiar de equipo musical. Al final, la deuda familiar, el precio de los pisos y el consumo aumentaron al unísono. Mientras tanto, la tradicional solidez financiera de la City de Londres, su desregulación bajo el gobierno Thatcher, (también conocida como

³⁰⁷ Ibidem.

el *Big Bang*) y los vínculos de la City con Wall Street garantizaron que una porción significativa de la huída de capitales hacia Estados Unidos pasase por la City. Pues, la imágen de Gran Bretaña como una sociedad emprendedora, dependía sobre todo del comercio de títulos de la City y de la repentina fiebre inmobiliaria. Desde luego, sabemos que nada excita a los banqueros como el reto de hacer dinero con fondos efímeros. Para Escalante Gonzalbo pocas cosas explican bien el espíritu de aquellos tiempos como la película titulada *Wall Street*:

En esa película muy conocida de 1987, hay un breve discurso que se ha hecho famoso. Es un párrafo de Michael Douglas, que explica a los accionistas de una compañía que la avaricia es buena: “La avaricia es buena, la avaricia está bien, la avaricia funciona, la avaricia captura la esencia del espíritu de la evolución”. Puede parecer más o menos chocante, según en qué contexto, pero resume bien uno de los puntos centrales de la filosofía neoliberal³⁰⁸.

Finalmente, a partir de 1980, se generalizaron las reglas de un nuevo sistema económico internacional. Ese modelo se institucionalizó con la *Ronda Uruguay del Gatt*, la creación de la *Organización Mundial del Comercio*, y la adopción de lo que se conoce como “el consenso de Washington”, diez puntos con los que se enunció el mínimo común denominador de las recomendaciones del *Banco Mundial* y del *FMI*. Los mandamientos del neoliberalismo son conocidos: disciplina presupuestaria, reducción del gasto público, reforma fiscal, desregulación financiera, tasas de cambio competitivas, liberalización comercial, promoción de la inversión extranjera, privatización de las empresas públicas, desregulación del mercado laboral y protección eficaz de los derechos de propiedad.

La década de los ochenta, la de Reagan, Thatcher, Helmut Kohl, Gorbachev y Karol Wojtila, terminó con el colapso de la Urss, la caída del muro de Berlín, y con el descrédito general del socialismo. En los países que estaban en la órbita soviética, en la propia Rusia para empezar, hubo a continuación un apresurado caótico proceso de privatización de los activos públicos, con resultados casi siempre catastróficos. En Rusia misma, entre 1990 y 1994, se desató un abrumador aumento del 40%³⁰⁹ en la tasa de mortalidad. Sin embargo, en los países occidentales, se pensaba que la amenaza comunista ya había desaparecido y que, efectivamente, no había alternativa. La euforia de esos primeros años en el campo neoliberal se nota muy bien en el título del famoso libro de Francis Fukuyama, *El fin de la historia*. La idea más general, la versión que se impuso como si fuese evidente, era que ese desenlace era la demostración práctica, irrefutable de la superioridad del libre mercado. Pero era una visión histórica equivocada y superficial. De hecho, como sostuvo Fernando Escalante Gonzalbo, parece razonable pensar que la victoria en la *Guerra Fría* no fue del colectivo de pensadores neoliberales, que apenas se imponía en los ochenta, sino del liberalismo del bienestar. Quien consiguió prosperidad, estabilidad social, consumo masivo y educación gratuita durante décadas, no fue el neoliberalismo, sino la economía inspirada en los valores keynesianos. Ese olvido es acaso el signo más elocuente de la victoria cultural de los partidarios de la sociedad de Mont Pélerin en los años ochenta.

³⁰⁸ F. Escalante Gonzalbo, *Historia mínima del liberalismo*, p. 149-150.

³⁰⁹ *Ivi*, p. 140.

El Guadiana Neoliberal se estrena en su última versión: el dominio de la quiebrocracia

A partir de la caída del comunismo se ha abierto paso un nuevo término para definir la situación mundial, el de *Globalización*, que algunos economistas venían usando ya desde unos años antes. Thomas Friedmann, columnista del *New York Times* y gran defensor de la *Globalización* ha destacado dos fechas simbólicas como punto de partida de esta nueva era: la del 9 de noviembre de 1989, en que cayó el muro de Berlín, y la del 9 de agosto de 1995, en que Netscape comenzó a cotizar en Bolsa. Ambas fechas, tan próximas entre sí, atestiguan cómo en pocos años se produjeron dos fenómenos cruciales que han transformado el mundo. El hundimiento del comunismo en el antiguo bloque soviético, el retorno de China a la economía de mercado, y la liberalización de la economía india condujeron a la incorporación al mercado mundial de decenas de millones de personas, y de un día para otro, surgió una nueva oferta de bienes básicos, recursos naturales, ilimitadas oportunidades de inversión. Los centros de estudios neoliberales, el *Adam Smith Institute*, por ejemplo, publicaron rápidamente guías y recetarios para la privatización de las empresas del Estado, que se completó a toda prisa (aunque casi siempre mal, y en ocasiones de manera catastrófica). A todo eso hay que sumar el cambio tecnológico, que hizo mucho para el ánimo triunfalista de la década. Pues, el uso de internet ha abierto la posibilidad de coordinación instantánea de la producción entre plantas que están en las cuatro esquinas del mundo y las nuevas tecnologías permiten que las operaciones financieras se realicen a una velocidad nunca vista.

Más discreta, pero fundamental para el funcionamiento de la nueva economía global, es la multiplicación de los llamados *paraísos fiscales*³¹⁰. A partir de los años noventa, la apertura de los mercados y la nueva legislación fiscal han contribuido a otorgar un rol muy especial a los *paraísos fiscales* como lugares de mediación para toda clase de operaciones. Luxemburgo, Liechtenstein, la Isla de Man, Panamá, Mauricio, las Islas Caimán y Nauru contribuyeron en mucho a la imagen del mercado libre global, en que la circulación ya no tiene restricciones. Ahora bien, sin duda, la primera función de los *paraísos fiscales* es la de esconder el dinero de los ricos; por eso el Establishment de poder los utiliza como herramientas para evadir impuestos y ocultar o disimular ganancias. Pero, además, en el nuevo orden global, los *paraísos fiscales* son engranajes fundamentales para el funcionamiento de las grandes empresas multinacionales. Según Escalante Gonzalbo, aunque ese género de operaciones pueden ser extraordinariamente complejas, pero el mecanismo básico es muy sencillo:

³¹⁰ En primer lugar, los paraísos fiscales tienen registradas en su territorio a un enorme número de instituciones financieras que mantienen negocios con personas e instituciones que no son residentes. En segundo lugar, sus niveles de negocios son mucho más profundos y complejos de lo que sería necesario para mantener sus economías domésticas, que son muy pequeñas. En Liechtenstein, por ejemplo, se encuentran radicadas más de 40.000 empresas, mientras que su población no llega a 40.000 habitantes. En tercer lugar, sus sistemas fiscales permiten que las entidades allí instaladas paguen muy pocos impuestos: carecen de todo tipo de regulación financiera y el secreto bancario y el anonimato son reinantes. Aproximadamente el 60% de los *hedge funds* tienen la sede en algún paraíso fiscal. Datos en J. Hernandez Viguera, *Los paraísos fiscales. Cómo los centros offshore socavan las democracias*, Akal Madrid, 2009.

Se fabrican los bienes a cuenta de una filial en India o Bangladesh, por ejemplo, se venden a una filial en Mauricio, Nauru o Panamá, que a su vez los revende, a un precio infinitamente mayor, a la matriz, en Estados Unidos, o en Alemania, que es la que los vende al público; la mayor parte de la ganancia se genera en la empresa que sirve de intermediaria: lógicamente, la que está situada en el paraíso fiscal. Muchas otras cosas pueden hacerse, compras de empresas, movimientos de acciones, lo que sea. Sólo como ejemplo, en 2008 el Citigroup tenía 427 subsidiarias en paraísos fiscales, Morgan Stanley tenía 273, el consorcio News Corporation 152, y así el resto³¹¹.

Para evaluar el papel que los gigantes de las multinacionales juegan respecto a los Estados nacionales, señalamos que, ya en 1996, la renta global de las 500 corporations más grandes ascendía a 11 trillones³¹² de dólares, en un PIB mundial de 52³¹³ trillones de dólares. Es más, Giorgio Ruffolo, destaca que, ya a finales de la década de los noventa, entre los cien más importantes entidades económicas del mundo, 51³¹⁴ eran corporaciones y, solo 49, eran Estados nacionales.

Desde entonces, la *Globalización* estuvo impulsada por tres tendencias sustanciales. En primer lugar, la libre circulación de capitales y de mercancías, en extensas áreas de libre comercio; ese sistema ha provocado la deslocalización masiva de las industrias de Europa y Estados Unidos, que se han trasladado a los países periféricos, donde la mano de obra es infinitamente más barata. En segundo lugar, una competencia³¹⁵ fiscal a la baja entre las varias naciones, puesto que según la fórmula consagrada el dinero va a donde lo llaman, y se queda donde lo tratan bien. Con el propósito de favorecer este proceso, muchos gobiernos neoliberales siguieron todos el mismo camino: reducción del tipo impositivo sobre la renta y de los impuestos de sociedades, para ofrecer mayores márgenes de ganancia a las empresas multinacionales. Y finalmente hubo también una lucha entre Estados mediante la flexibilización de los mercados laborales. En este caso, flexibilidad significaba aplastamiento de los derechos sociales, salarios más bajos y mayor facilidad para despedir empleados, ante caídas conjunturales de la producción. La consecuencia más relevante de las medidas antes mencionadas fue la progresiva concentración de los ingresos en el 1%, y aún más, en el 0,1% de la población. Pero, aunque en un mundo de total liberalización comercial, para las élites neoliberales era indispensable que se mantuviesen las fronteras; el objetivo escondido de este diseño era lo de explotar la diferencia entre las diferentes legislaciones, desplazando las inversiones de las grandes corporaciones donde la regulaciones laborales, fiscales y ambientales fuesen más permisivas. No tiene ningún misterio: sin fronteras, sin Estados, no habría integración del mercado global.

Otro rasgo fundamental de los noventa fue el hundimiento de la izquierda del siglo veinte. En los años siguientes, desaparecieron y se transformaron hasta volverse irreconocibles todos los partidos

³¹¹ F. Escalante Gonzalbo, *Historia mínima del neoliberalismo*, p. 177.

³¹² G. Ruffolo, *Il capitalismo ha i secoli contati*, pp.137-138.

³¹³ *Ibidem*.

³¹⁴ *Ibidem*.

³¹⁵ Es llamativo el caso de Irlanda. Tanto Google como Apple, Microsoft y Facebook, han establecido sus correspondientes sedes corporativas en Irlanda, aunque la mayoría de esas empresas tienen en realidad muy pocos empleados en el país. En Irlanda, estas compañías pagan un impuesto de sociedades del 12,5%, lo que representa una tercera parte de lo que pagarían en Estados Unidos. Debido a esta dinámica, el PIB irlandés aparece inflado, dado que las empresas internacionales registran sus inmensos ingresos en Irlanda con fines exclusivamente fiscales.

comunistas del mundo occidental. El Partido Comunista Francés, uno de los más poderosos de Europa, y que, en su tiempo, había llegado a obtener casi el 40%³¹⁶ de los votos, cayó al 2% y su electorado, en buena medida, se volvió hacia el Frente Nacional. El Partido Comunista Italiano que, bajo la dirección de Enrico Berlinguer, había sido la alternativa política en Italia, fuera de la hegemonía de la Democracia Cristiana, se convirtió en el Partido Democrático de la Izquierda antes de perderse en el marasma de la época de Berlusconi y de llegar a ser, en estos últimos años, (bajo la fraudulenta etiqueta de Partido Demócrata) uno de los pilares más feroces de la derecha financiera europea. Sin embargo, según Tony Judt, aún de mayor trascendencia para el nuevo orden, fue el deslizamiento de la izquierda socialdemócrata hacia los acogedores brazos de los partidarios del neoliberalismo. De hecho, es conocida la evolución del Partido Laborista Británico bajo el liderazgo de Tony Blair. (1994-2007). Desde luego, un cuarto de siglo después de que la *dama de hierro* fue echada por su propio partido del 10 de Downing Street, seguimos viviendo en la Gran Bretaña que el *thatcherismo* construyó. La misma Margaret Thatcher, en una conferencia que tuvo lugar en el otoño de 2002 en un Hotel de Southampton, mostrándose sorprendentemente triunfalista, afirmó: “*Nuestro gran logro ha sido Tony Blair. Hemos obligado a nuestros oponentes a venir hacia nuestras posiciones*”³¹⁷. En aquel momento los laboristas ocupaban el poder, de acuerdo, pero, por lo que respectaba a la señora Thatcher, estaban manteniendo encendida y bien saludable la llama de sus creencias políticas. La tercera vía de Tony Blair se basaba sobre el asunto de que el sistema de bienestar estaba contribuyendo a debilitar los vínculos familiares y el sentimiento de responsabilidad personal. Blair pensaba que el Estado del bienestar no estimulaba lo suficiente a la gente para buscar empleo. Durante el gobierno del entonces líder laborista, se eliminaron los beneficios adicionales para madres solteras y también las ayudas para alojamiento destinadas a los solteros mayores de 25 años. Es más, con el pretexto de aumentar el financiamiento de la educación superior, se impuso una colegiatura de 1.000 libras anuales para los alumnos de universidades públicas. Después llegaron los atentados del 11 de septiembre de 2001, la alianza con George Bush, y la guerra de Irak. Igualmente abandonó el lenguaje y las políticas de la vieja izquierda el Partido Socialista Obrero Español de Felipe González, bajo cuyo gobierno (1982-1996) comenzó la desregulación del mercado laboral español. Otro tanto hizo el SPD de Gerhard Schröder, partidario también de una *socialdemocracia modernizada* que incluía recortes del gasto en pensiones, en el seguro de salud y en el seguro de desempleo. En general, las izquierdas de esos años adoptaron sobre todo banderas culturales: los derechos de las minorías, derechos sexuales y reproductivos, derechos culturales. Seguramente, más porque lo estaban necesitando como nuevo recurso de identidad, que por convicción. En opinión de Tony Judt:

Los grandes momentos políticos de la década resultan de la discusión sobre el derecho a la diferencia, con la izquierda en general en posturas culturalistas, frente a la derecha liberal. En el lenguaje de la nueva izquierda,

³¹⁶ T. Judt, *Posguerra*, pp. 752-770.

³¹⁷ O. Jones, *El Establishment*, pp. 80-81.

la diferencia ocupa el lugar que antes tenía la desigualdad... Y queda, por otra parte, una izquierda residual, nostálgica, que adopta precisamente las actitudes previstas en el guión y ofrece el mejor apoyo imaginable para el neoliberalismo: una izquierda que denuncia en bloque todo lo nuevo, y que se contenta con motejarlo de “neoliberal”, Es decir, una izquierda que servía para confirmar que no había alternativa³¹⁸.

En resumen, los años noventa fueron de una uniformidad ideológica considerable. Ahora bien, si observamos las estadísticas de Thomas Piketty, a pesar de las expectativas y del entusiasmo con que se adoptaron las nuevas políticas en todas partes, los resultados fueron en general bastante mediocres. El crecimiento económico en los países más industrializados fue en conjunto menor que el de los treinta años posteriores a la Segunda Guerra Mundial. De hecho, en términos globales, el índice de incremento de la economía mundial, había descendido del 4%³¹⁹ anuales de los sesenta al 2,4%³²⁰ de los setenta, y continuó a frenar durante la fase más intensa de la *Globalización*, hasta a llegar respectivamente al 1,4%³²¹ en la década de los ochenta y al 1,1%³²² en la de los noventa. En la periferia, el desenlace fue incluso peor. Y en todas partes, la economía tuvo el movimiento habitual; momentos de auge y depresiones, burbujas especulativas y crisis financiera. Significativamente, la moraleja que se extraía en ese período cuando había un desplome era siempre la misma, la necesidad de profundizar las reformas: liberalizar, desregular, privatizar, flexibilizar, impulsar un paso más allá el programa neoliberal. Mark Blith, en su obra *Austeridad, historia de una idea peligrosa*, subraya que, curiosamente, los países que se señalaban en algún momento como modelo porque habían adoptado algunas de las recomendaciones de los organismos financieros, desaparecían como término de referencia en cuanto entraban en crisis. Un caso ampliamente conocido es el de los llamados *Tigres Asiáticos*: Hong Kong, Corea del Sur, Singapur, Taiwán, a cuya estela se sumaron Indonesia, Malasia y Tailandia. Eran ejemplos de economías abiertas, orientadas a la exportación, de rápida expansión. En realidad, no se ponía mucho énfasis en el hecho de que el modelo no era liberal, sino una combinación de gobiernos autoritarios, proteccionismo, un fuerte sector público, y un sistema de créditos baratos y beneficios fiscales para promover la industrialización. En los años noventa, en línea con las recomendaciones del FMI, Tailandia, Indonesia, Malasia y Corea del Sur relajaron progresivamente los controles del mercado financiero para atraer capitales; siguió un crecimiento eufórico de los precios de acciones y del mercado de bienes raíces, y inmediatamente después una burbuja financiera que estalló en 1997, con la súbita fuga de cien mil millones de dólares. El resultado fue un dramático desmoronamiento del PIB, devaluaciones, aumento del desempleo, baja de salarios, y, por poco, una recesión global. Entre los antiguos países socialistas hubo también historias ejemplares, con sus auges y sus caídas. El ejemplo durante un tiempo fueron los países bálticos, en particular Lituania y Letonia. Básicamente, decidieron apostar para sus economías, en un sector financiero hipertrofiado,

³¹⁸ F. Escalante Gonzalbo, *Historia mínima del neoliberalismo*, pp. 187-188.

³¹⁹ T. Piketty, *El capital en el siglo XXI*, pp. 136-137

³²⁰ *Ibidem*.

³²¹ *Ibidem*.

³²² *Ibidem*.

desregulado, inevitablemente volátil. Llegó la crisis algo más tarde, con consecuencias devastadoras: la emigración masiva de alrededor del 10% de la población. El caso de Argentina³²³ es igualmente conocido. A la breve alegría privatizadora acaecida durante el gobierno de Carlos Saul Menem, siguió la quiebra del sistema financiero en el año 2000. El caso de México³²⁴ puede ponerse en la misma lista. Cada desplome tiene su pequeña historia, sus motivos concretos, sus errores y sus culpables, pero el esquema básico es similar. Para Mark Blith, el proceso es fácil de entender: la desregulación y las privatizaciones atraen masivamente capitales en busca de una alta rentabilidad; ese ingreso de capitales hace encabritar el valor de las acciones y de activos de todo tipo, con lo que fácilmente se produce una burbuja, que tarde o temprano explota.

Entonces, la intensa afluencia de capitales, sobre todo hacia Wall Street, unida al aumento de la rentabilidad corporativa provocó una tendencia hacia la consolidación empresarial, un eufemismo para hablar de un conglomerado que compra o se fusiona con otro. Por ejemplo, en el 1998, la marca automovilística alemana Daimler-Benz se vio atraída hacia Estados Unidos, donde intentó con éxito, absorber Chrysler, el tercer mayor fabricante de coches de EE.UU. El precio que la empresa alemana pagó por Chrysler fue de 36.000³²⁵ millones de dólares. La valoración en Wall Street de la compañía fusionada ascendió a la impresionante cantidad de 130.000³²⁶ millones de dólares. Pero, en los años siguientes, vendrá a la luz que las valoraciones no eran más que burbujas a punto de reventar. En 2007, Daimler-Chrysler se disolvería y Daimler vendería la compañía norteamericana por unos tristes 500³²⁷ millones de dólares.

En Estados Unidos, Bill Clinton, (1992-2000) continuó, y en muchos casos, acentuó las reformas de los tiempos de Reagan y Bush Senior, introduciendo en el sistema norteamericano algunos de los

³²³ El gobierno de Menem dejó un elevado déficit fiscal, de 7.350 millones de pesos en 1999, por lo que el gobierno radical, encabezado por Fernando De La Rúa, tomó severas medidas de ajuste con el propósito de sanear las finanzas, considerando siempre como base de su programa el mantenimiento a rajatabla de un tipo de cambio estáticamente anclado al dólar estadounidense. Sin embargo, el valor del peso fijado en 1 dólar resultó ser una operación abocada al fracaso y terminó en devaluación e impago. De hecho, agudizada por el estallido de la *burbuja.Com*, la crisis reventó cuando el gobierno empezó a aumentar los impuestos y a recortar los gastos sociales, lo que a su vez generaba mayor recesión y un incremento del déficit. Las dudas sobre la capacidad de pago del país y sobre la continuidad de la convertibilidad se reflejaron en una creciente fuga de depósitos bancarios. Así el gobierno, en un intento desesperado de retener la huída de capitales, decretó, el 3 de diciembre de 2001, la restricción de la libre disposición de dinero en efectivo de plazos fijos, cuentas corrientes y cajas de ahorros. Al restringir bruscamente la liquidez monetaria estas disposiciones ahogaron el comercio y el crédito, rompiendo las cadenas de pago y asfixiando a la economía. La consecuencia última fue el default y la mayor suspensión de pagos de un Estado en la historia. Para profundizar véase A. O'Connell, *La Crisis europea: una visión desde la experiencia latinoamericana*, Puente@Europa, 2013.

³²⁴ La llamada *Crisis Tequila*, se desencadenó en México en 1994, y se contagió pronto a otros países. Tras décadas de fuerte intervencionismo estatal, México había adoptado en los años '80 una política de liberalización y en 1993 vio con satisfacción cómo el Congreso de Estados Unidos, por impulso de Clinton, aprobaba el *Tratado de Libre Comercio* entre EE.UU, Canada y México. Al año siguiente, sin embargo, se produjo la crisis. México se enfrentaba a una fuerte reducción de sus reservas de divisas y el gobierno optó por efectuar una devaluación de su moneda, con el propósito de que sus exportaciones resultaran más competitivas. Pero, la devaluación sembró las dudas entre los inversores, que temían que fuera solo un primer paso y que la cotización del peso fuera a seguir deteriorándose. El resultado fue una huída masiva de capitales. Véase A. Gazol, *Diez años del TLCAN*, Economía Unam, México, DF, 2004.

³²⁵ Y. Varoufakis, *El Minotauro Global*, pp. 161-162.

³²⁶ Ibidem.

³²⁷ Ibidem.

elementos decisivos del esquema neoliberal. Ahora bien, fue él quien dio el golpe final a las estrictas regulaciones de la *Gran Depresión*, al cancelar las normas de Glass-Steagall que habían separado la banca de depósitos y la de inversión. La norma establecida durante el *New Deal* se revocó en 1999 tras una petición específica de *Citibank*, que quería fusionarse con *Travelers Group*, una firma dedicada a la banca de inversión, para convertirse en *Citigroup*. En palabras de Paul Krugman “*Esta serie de formas alternativas de hacer lo que la banca venía haciendo se puede llamar banca a la sombra. Hace treinta años, esta banca paralela era una parte menor del sistema financiero. En 2007, por el contrario, la banca paralela llegaría a ser mayor que la tradicional*”³²⁸. En aquellos años, se toleró que la banca paralela se desarrollara sin vigilancia; y prosperó de manera tanto más rápida precisamente porque a los bancos a la sombra se les consintió asumir riesgos mayores que a los convencionales. Sin embargo, durante la presidencia Clinton se produjo otro relevantísimo acontecimiento.

Joseph Stiglitz, en sus estudios, apunta que la *Federal Reserve*, había respondido a la recesión de 1991, bajando los tipos de interés. Esta actuación había conllevado una fácil disponibilidad de crédito, con lo que contribuyó a crear la burbuja tecnológica, un colosal aumento del precio de las acciones de empresas tecnológicas, acompañado de fuertes inversiones en el sector. Debajo de aquella burbuja, por supuesto, había algo real: el cambio tecnológico que había traído consigo la revolución de las comunicaciones y de los ordenadores. Se consideraba acertadamente que Internet era una innovación transformadora. Pero la euforia irracional por parte de los inversores fue mucho más allá de lo que podía estar justificado. Nuevamente Stiglitz en *El precio de la desigualdad* destaca:

*Una normativa inadecuada, una contabilidad deficiente y unas prácticas bancarias deshonestas también contribuyeron a crear la burbuja tecnológica. Es de sobra conocido que los bancos habían promocionado entre sus clientes acciones que sabían que eran “bodrios”. La remuneración por incentivos proporcionó un aliciente a los máximos directivos para distorsionar su contabilidad, para declarar unos beneficios mucho mayores de lo que eran en realidad. El gobierno habría podido poner coto a todo aquello regulando los bancos, limitando la remuneración por incentivos, imponiendo unos mejores estándares contables y exigiendo unos márgenes más altos (la cantidad de efectivo que tienen que depositar los inversores cuando compran acciones). Pero los beneficiarios de la burbuja tecnológica (y en especial los máximos directivos de las grandes empresas y los bancos) no querían que el gobierno interviniera: estaban en mitad de una fiesta, y fue una fiesta que duró varios años. Además, estaban convencidos, y el tiempo les dio la razón, de que al final alguien se encargaría de pagar los platos rotos*³²⁹.

³²⁸ P. Krugman, *Acabad ya con esta crisis!*, pp. 73-74. Para socavar la ley Glass-Steagall, Sandy Weil, director general de Citigroup, se benefició de la ayuda del senador texano Phil Gramm, presidente del *Comité del Senado para la Banca, Vivienda y Asuntos Urbanos*. ¿Porque Gramm se mostró tan complaciente? Sin duda, creía sinceramente en las virtudes de la desregulación. Pero, también contó con otros alicientes no poco importantes que reforzaron su idea. Mientras aún estaba en el cargo, la industria financiera aportó cuantiosas contribuciones a su campaña. Y cuando abandonó el cargo, entró a formar parte del equipo directivo de UBS, otro gigante de las finanzas. Sin embargo, la figura clave en la decisión de apoyar la iniciativa de Gramm fue Robert Rubin, a la sazón Secretario del Tesoro. Antes de entrar en el gobierno, Rubin fue copresidente de Goldman Sachs; tras dejar el gobierno, se convirtió en vicepresidente de Citigroup.

³²⁹ J. Stiglitz, *El precio de la desigualdad*, p. 139.

Pero, también los políticos de aquella época se beneficiaron de la burbuja. Aquella demanda irracional de inversiones durante el boom tecnológico ayudó a contrarrestar lo que, en caso contrario, habría sido una escasa demanda provocada por la elevada desigualdad, lo que hizo que la era de Bill Clinton fuera de una prosperidad aparente. Y en cierta medida, la Administración podía apuntarse el merito de lo que estaba ocurriendo: en el momento de dejar el cargo, en el 2000, Clinton entregó a su sucesor un superávit fiscal de 236.000³³⁰ millones de dólares, el más amplio de la historia. Sin embargo, las políticas del ex gobernador de Arkansas en materia de desregulación financiera y de reducción de los tipos impositivos a las plusvalías de capital, añadieron más leña al fuego. Cuando finalmente estalló la burbuja tecnológica, el índice Nasdaq, que había pasado de 800³³¹ puntos a mediados de los noventa, a más de 5.000³³² puntos en marzo del 2000, colapsó y, en una semana, precipitó hasta los 2.000³³³ puntos. Entonces, la demanda de capital por parte de las empresas disminuyó sensiblemente. La economía entró en recesión. Alguna otra cosa iba a tener que reactivarla.

A continuación, George. W. Bush consiguió que el congreso aprobara una bajada de impuestos valorada en 558.000³³⁴ millones de dolares dirigida a los ricos. Una gran parte de esa disminución impositiva benefició al 1% de la sociedad americana. En concreto, el tipo impositivo marginal máximo sobre la renta, todavía al 70% durante la presidencia Carter, descendió hasta el 35%³³⁵. Las contribuciones fiscales sobre los dividendos fueron recortadas del 35 al 15%³³⁶, las tasas sobre las plusvalías de capital del 20 al 15%³³⁷, y el impuesto sobre sucesiones fue gradualmente eliminado. Pero, dado que los de arriba, como ya hemos señalado, ahorran una porción tan grande de sus beneficios, ese tipo de medidas no supuso más que un estímulo limitado para la economía. Es mas, los recortes antes citados, el agotamiento del ciclo de la *New Economy* y el aumento notable del gasto federal ocasionado por las guerras de Iraq y Afganistan, acarrearón un empeoramiento impactante. Tres años después del comienzo de la presidencia Bush, la hacienda pública no solo había liquidado todo el superávit, sino que el déficit fiscal llegó a alcanzar los 374.000³³⁸ millones de dólares, la peor situación de todos los tiempos. Hubo también algunos efectos perversos. De hecho, las grandes empresas, tuvieron un incentivo perfecto para repartir todo el dinero que pudieron sacar con seguridad, reduciendo las reservas de efectivo que quedaban disponibles para cualesquiera oportunidades de inversión que pudieran surgir. En esa misma línea, era posible que el descenso de las tasas sobre

³³⁰ Ivi, p. 270.

³³¹ F. Escalante Gonzalbo, *Historia mínima del neoliberalismo*, pp. 192. Para profundizar veáse también el libro de G. Tortella y C. L. Nuñez, *Para comprender la crisis*, Madrid, Gadir, 2009.

³³² Ibidem.

³³³ Ibidem.

³³⁴ De La Dehesa Guillermo, *La primera gran crisis financiera del siglo XXI. Orígenes, detonantes, respuestas y remedios*, pp. 130-131.

³³⁵ J. Stiglitz, *Caída libre, Estados Unidos, el libre mercado y el hundimiento de la economía mundial*, Taurus, Madrid, 2010, pp. 75-80.

³³⁶ Ibidem.

³³⁷ Ibidem.

³³⁸ Ibidem..

sucesiones desincentivara el gasto; en aquel momento, los ricos podían acumular más dinero para sus hijos y nietos y tenían menos acicates para fomentar el crecimiento de la economía.

Pues, el presidente Bush llamó enseguida a los estadounidenses a consumir, pero la pérdida de ritmo que venía sufriendo la economía hacía que, para que se pusiera en práctica su llamamiento, se necesitara algo más que proclamas. La Reserva Federal salió al paso de las dificultades y rebajó los tipos de interés hasta un mínimo histórico y así lo mantuvo durante meses. Desde mayo de 2000 hasta diciembre de 2001 abarató los tipos de interés en once ocasiones, pasando desde 6,55³³⁹ a un mínimo histórico de 1,0%. Sorprendentemente, la Reserva Federal y su presidente de entonces, Alan Greenspan, no aprendieron las lecciones de la burbuja tecnológica. Sin embargo, según Juan Torres Lopez, autor del libro *La crisis financiera, guía para entenderla y explicarla*, eso se debía en parte a la política de desigualdad que no permitía ningún tipo de estrategias alternativas, que pudieran resucitar la economía sin recurrir a paliativos. La única manera de mejorar el bienestar público podía ser la de decretar una bajada de impuestos a los pobres o una subida del gasto en unas infraestructuras que lo necesitaban con urgencia. Pero la administración Bush era demasiado débil y condicionada por poderosas lobbies como para dedicarse a llevar a cabo políticas redistributivas. Pues, a partir del 2000, el ejecutivo de George Bush dio luz verde a un *New Deal* prácticamente opuesto y contrario al *New Deal* de los años treinta. Un *New Deal* basado sobre las privatizaciones masivas alcanzadas con prácticas deshonestas y sobornos de todos los tipos. La contrata sin concurso público por valor de 7.000³⁴⁰ millones de dólares que consiguió Halliburton al principio de la guerra en Iraq fue un ejemplo clásico.

La decisión de la Federal Reserve, juntos al deseo del gobierno de empujar los consumos para alcanzar un satisfactorio incremento del PIB, tuvieron como consecuencia la creación de una burbuja inmobiliaria que, teniendo como motor a la especulación, arrastró los precios de las viviendas al alza de forma constante. Con los salarios estancados, y con un bombardeo mercadotécnico que exhibía incesantemente los nuevos dispositivos y accesorios de una vida llena de éxito, los bancos tuvieron la idea de utilizar sus crecientes flujos de capital para extender crédito a los hogares de clase media y trabajadora en forma de hipotecas, préstamos personales y tarjetas de crédito. El mensaje era atractivo. En una época en que las subidas de los precios inmobiliarios parecían permanentes, el ladrillo y el cemento se convirtieron en la única esperanza realista de agregarse al tren de la riqueza y de realizar el sueño americano. Así millones de ciudadanos pidieron créditos para comprarse una casa, y casi al instante, volvieron a pedir otros pequeños préstamos poniendo esa misma casa como aval. El resultado fue que los niveles de deuda privada se dispararon incluso con mayor rapidez que la rentabilidad de las

³³⁹ J. Torres Lopez, *La crisis financiera, Guía para entenderla y explicarla*, Attac, Madrid, 2009. p. 40.

³⁴⁰ El atractivo del petróleo iraquí (y acaso los enormes beneficios que amasarían los adeptos de Bush, incluida la empresa Halliburton, del vicepresidente Dick Cheney), resultaba una explicación más convincente de la guerra de Iraq que la que declaró Bush, es decir, su firme intención de eliminar un dictador.

corporaciones en todo Estados Unidos. En los ocho años anteriores al crash de 2008, los niveles de debito lograron un aumento del 1.000%³⁴¹ con respecto a 1970. Es más, entre 1997 y 2006, los precios de las viviendas en Estados Unidos se multiplicaron en un 130%³⁴². Sin embargo, cuando se reducían los tipos de interés, los bancos obtenían menos rentabilidad de sus créditos y para compensar esa pérdida tenían dos posibilidades, o tratar de ampliar el número de financiaciones que otorgaban, o conceder una parte lo más grande posible de ellas a tipos más elevados. Desde luego, mientras la burbuja inmobiliaria se mantenía creciente, eran muchos los hogares que buscaban endeudarse para la compra de viviendas, con la expectativa puesta en que pronto podrían venderlas a un precio más alto. Así el interés de las familias pudientes para obtener préstamos y la necesidad de los bancos por darlos se encontraron felizmente. Pero eso no era suficiente para los banqueros-tahures. Pues, para lograr mayor rendimientos multiplicaron su oferta de préstamos hipotecarios y llegaron a concederlos de modo muy arriesgado a familias que no podrían pagarlos si cambiaba a peor su situación económica, a cambio, naturalmente, de tasas de interés estratosféricas. Así se extendieron las llamadas *hipotecas subprime*, que tenían mucho más riesgo de impago porque se concedían a personas con pocos recursos económicos. Incluso hubo cientos de miles de casos más extremos que estas *hipotecas subprime*, los llamados préstamos NINJA, acrónimo de “*No Income, No Job, and No Asset*”, (sin ingresos, sin trabajo y sin patrimonio) Según los datos de Juan Torres Lopez, las subprimes, (que se encuentran jerarquizadas en el último escalafón de calidad entre las hipotecas de Estados Unidos), son un tipo de financiación que se venían concediendo desde hacia muchos años, pero mientras que en las décadas anteriores no superaban el 9% del total de los contratos suscritos, en el 2007, alcanzaron el 26%³⁴³ del mercado. Además, muchas de estas hipotecas eran estipuladas a través de brokers o mediadores que venían remunerados por comisiones. Esto significa que sus honorarios dependían positivamente del número de hipotecas contratadas, por lo que su interés personal no era otro que el de conceder tantas hipotecas como fuera posible, aunque para ello hubiera que utilizar todo tipo de estrategias y engaños. Como consecuencia los beneficios bancarios crecieron espectacularmente.

El segundo rasgo del estallido de la *Gran Recesión* fue el desarrollo de productos financieros derivados, cada vez más complejos, diseñados a partir de modelos matemáticos. Yanis Varoufakis nos aclara muy bien el procedimiento:

La correlación entre la burbuja inmobiliaria y el crecimiento impulsado por el consumo se vio reforzada por un célebre instrumento: los derivados titularizados u obligaciones de deuda garantizada (las CDO). Su función era permitir a los bancos prestar dinero hasta a los indigentes, y a elevados tipos de interés, sin miedo a que no devolviesen sus créditos. No porque se hubiese diseñado una fórmula mágica para proteger a los pobres de la pobreza, a los trabajadores precarios del desempleo y a los insolventes de la bancarrota, sino porque las CDO consentían a los bancos originar y diseminar, prestar e inmediatamente después vender de nuevo el préstamo. El truco estaba en combinar distintos tipos de créditos: créditos seguros (es decir solicitados por algún

³⁴¹ Y. Varoufakis, *El Minotauro Global*, p. 174.

³⁴² A. Torres Lopez, *La Crisis financiera, Guía para entenderla y explicarla*, p. 40.

³⁴³ *Ivi*, p. 42.

abogado rico para comprarse una segunda residencia), créditos con algo de riesgo (o sea dinero prestado a una empresa con un historial de solvencia decente) y créditos de baja calidad (subprime, es decir una hipoteca concedida a una familia que casi con total seguridad no iba a poder pagar sus letras una vez expirase el período inicial a tipos de intereses bajos) se empaquetaban todos juntos y luego se dividían en paquetes pequeños, las CDO, cada una con porciones o tramos de estos préstamos distintos, en los que cada porción rendía distintos tipos de interés y tenía distintos riesgos de impago³⁴⁴.

Los cálculos matemáticos que estimaban cuanto se debía al propietario de esta CDO, a la fecha de vencimiento de la misma, eran tan complejos que ni su creador podía descifrarlos. Sin embargo, la mera insinuación de que brillantes mentes matemáticas habían diseñado su estructura, y el hecho tangible de que las respetadas agencias de calificación de crédito de Wall Street les habían dado carta de aprobación (en forma de calificaciones triple A) era suficiente para que bancos, inversores individuales y fondos de inversión las comprasen y vendiesen internacionalmente como si fuesen bonos de alta calidad o incluso efectivo. En cifras brutas, solo entre 2005 y 2007, los bancos de inversión estadounidenses emitieron 1,1 de billones de CDO. En términos de valor, en 2008 los bonos con garantía hipotecaria alcanzaron cerca de siete³⁴⁵ billones de dólares, de los que al menos 1,3³⁴⁶ billones estaban conectados con *hipotecas subprime*. Como apunta Mark Blith, la relevancia de la cifra de siete billones de dólares es que es incluso mayor que la gigantesca cifra total de la deuda estadounidense. Pero, para ofrecer una imagen precisa del desastre que se estaba cocinando, tenemos que considerar que, en 2003, por cada dólar de ganancias a nivel mundial, circulaban 1,80³⁴⁷ dólares de derivados. Cuatro años más tarde, en 2007, esa ratio había aumentado un 640%³⁴⁸: cada dólar de ingresos a escala mundial correspondía a casi 12³⁴⁹ dólares en derivados. Es más, ya en 2004, el volumen de transacciones diarias en el mercado de divisas había alcanzado un valor de 1,8³⁵⁰ billones de dólares, lo que es una cifra 15 veces superior al PIB mundial, 60 veces superior al comercio mundial y 800 veces por encima de la inversión extranjera directa. En palabras del autor del *Minotauro Global*, “Evidentemente, el mundo de las finanzas se había vuelto demasiado grande para caber en el planeta tierra”³⁵¹.

Eran tiempos heroicos durante los cuales el dinero parecía crecer en los árboles. Las empresas

³⁴⁴ Y. Varoufakis, *El Minotauro Global*, pp. 175-177. Los derivados al inicio daban cobertura y funcionaban como pólizas de seguro que respaldaban cualquier tipo de activo (un retrato, una casa, un paquete de acciones). Pero en la época del Minotauro se hizo habitual que las opciones se utilizaran con propósitos completamente opuestos al de ofrecer cobertura. Así en lugar de adquirir una opción para vender acciones, los listillos compraban opciones para vender más aún. A este punto, los más optimistas se lanzaron a una carrera desenfrenada para comprar solo opciones sin acciones. Ya que, si se gastaban un millón de dólares para comprar una opción y las acciones subían un 40%, sus beneficios ascenderían a unos imponentes 4 millones de dólares. Y esto es lo que empezó a conocerse como *apalancamiento*: una forma de pedir dinero prestado para hacer grandes apuestas que aumentan monumentalmente el riesgo.

³⁴⁵ *Ibidem*.

³⁴⁶ *Ibidem*. Véase también la obra de J. Lanchester, *Huy!, Porque todo el mundo debe a todo el mundo y nadie puede pagar*, Barcelona, Anagrama, 2011.

³⁴⁷ *Ibidem*.

³⁴⁸ *Ibidem*.

³⁴⁹ *Ibidem*.

³⁵⁰ Datos en J. Torres Lopez, *La crisis financiera, guía para entenderla y explicarla*, p. 50.

³⁵¹ Y. Varoufakis, *El Minotauro Global*, p. 177.

tradicionales, (las que de verdad producían cosas) eran despectivamente consideradas anticuadas. Pues, ningún productor siderúrgico, ningún fabricante de coches o empresa electrónica podía competir con los impresionantes resultados de Wall Street. Todo tipo de compañías querían unirse a la fiesta. Corporaciones serias como General Motors³⁵² se metieron en el chanchullo de los derivados por esta razón. Al principio esos gigantes permitieron al brazo financiero de sus empresas (cuyo objetivo era conseguir financiación para los clientes que no podían permitirse pagar el precio total de los productos de la firma) meter un pie en la charca de los derivados. Pronto el brazo financiero acabó convirtiéndose en la sección más lucrativa de la empresa, así que la rentabilidad de la multinacional acabó dependiendo cada vez más de sus servicios financieros, y cada vez menos de su verdadero producto físico. En poco tiempo, la economía mundial se hizo adicta a estos instrumentos financieros, de los que las CDO no eran más que un ejemplo. Pronto empezaron a funcionar no solo como depósitos de valor sino también como moneda de cambio: se habían convertido en una forma de dinero privada. En 2006, los veinticinco gestores mejor pagados de los fondos de cobertura que comerciaban en derivados ganaron la abrumadora cifra de 14.000³⁵³ millones de dólares: tres veces la suma de los sueldos de los ochenta mil maestros de escuela de la ciudad de Nueva York. La periodista Nina Munk escribió para la revista *Vanity Fair* un artículo sobre la desenfrenada construcción de fincas en Greenwich, Connecticut, por parte de los magnates de la finanza internacional. Pues, estos hombres decidieron comprar alegremente las antiguas mansiones de la Edad Dorada; y en muchos casos las derribaron para construir palacios inmensos. Según Munk, la media de las casas nuevas adquiridas por los administradores de los *Hedge Funds* rondaba los 1.500³⁵⁴ metros cuadrados.

En este clima, todavía en el 2005, Alan Greenspan, presidente de la Reserva Federal, entonces considerado fuente de una sabiduría económica oracular, expresaba este comentario sobre las maravillas de las finanzas modernas:

La reciente reforma regulatoria, unida a las tecnologías innovadoras, ha estimulado el desarrollo de productos financieros tales como valores respaldados por activos, obligaciones crediticias con garantía secundaria y permutas de cobertura por incumplimiento crediticio que facilitan la dispersión del riesgo... Estos instrumentos financieros de complejidad creciente han contribuido al desarrollo de un sistema financiero mucho más flexible, eficiente, y, en consecuencia, resistente que el que existía hacen tan solo un cuarto de siglo³⁵⁵.

Cuando uno lee estas palabras hoy, resulta llamativo el grado de perfección con el que Greenspan lo entendió mal. Efectivamente el auge no podía durar eternamente. Mientras el boom inmobiliario iba bien y mientras las familias pagaban las hipotecas no hubo percances, pero cuando la burbuja empezó

³⁵² Como prueba adicional de que la enfermedad se había propagado hasta la economía real, el presidente Bush, en octubre de 2008, declaró que en torno a 17.400 millones de dólares del paquete de 700.000 millones serían desviados hacia la asolada industria automovilística. Y, el brazo financiero de General Motors recibió 6.000 millones de dólares para salvarlo de la quiebra.

³⁵³ P. Krugman, *Acabad ya con esta crisis!*, pp. 83-84.

³⁵⁴ *Ibidem*.

³⁵⁵ *Ivi*, p. 65. Para una explicación de la crisis de parte neoliberal veáse A. Greenspan, *Revista de Economía Institucional*, vol. 12, N. 22, primer semestre 2010, pp. 15-60.

a desinflarse todo inició a cambiar. En 2007, La Reserva Federal de Estados Unidos decidió subir los tipos de interés, y con esa maniobra atrapó a muchas de las familias que habían contratado préstamos hipotecarios a tipo de interés variable. Los números de retrasos en el pago y ejecuciones hipotecarias comenzaron a subir. Paralelamente los precios de las viviendas empezaron a descender, por lo que fueron muchas las personas que se vieron en la circunstancia de tener suscrita una deuda hipotecaria por un valor mucho mayor del que tenía su vivienda en ese momento. Entonces, se calculaba que, ya en febrero de 2008, casi nueve millones de tenedores de hipotecas en EE.UU (un 17%³⁵⁶ del total) se quedaron atrapados de esta forma. Por lo tanto, aumentaron los desahucios, hubo una reducción del consumo y una bajada de la demanda de bienes.

La consecuencia de todo ello fue que la producción se resquebró, millones de trabajadores perdieron el empleo y dejaron de pagar las hipotecas³⁵⁷ que habían suscrito. Los títulos financieros en posesión de los bancos perdieron rápidamente su valor puesto que sus activos subjacentes dejaban de proporcionar los flujos de dinero esperados. Finalmente, las entidades financieras tuvieron que registrar esas disminuciones y iniciaron a sufrir pérdidas millonarias.

En marzo de 2008 se vieron los primeros efectos del derrumbe global. El gobierno británico se vio obligado a nacionalizar Northern Rock. Además, el quinto banco más grande de Wall Street, BearStearns desapareció, absorbido por J. P. Morgan Chase, que había pagado la irrisoria cifra de 240³⁵⁸ millones de dólares por él, gracias a un subsidio del orden de 30.000³⁵⁹ millones de dólares por parte del contribuyente. Lunes 15 de septiembre de 2008, un fondo del mercado monetario independiente que había comprado CDO de Lehman Brothers, por no tener reservas, se vio obligado a dejar de reembolsar sus acciones. El secretario al tesoro Paulson, cuya antipatía hacia el Ceo de Lehman estaba ampliamente documentada, expresó su negativa a rescatar el banco, y en consecuencia, Lehman Brothers se declaró en bancarrota, iniciando la avalancha más peligrosa de la crisis. Después, cundió el pánico entre los depositantes. Mientras tanto, AIG, que aparentemente había asegurado muchas de las CDO de Lehman frente a impagos, se declaraba incapaz de cumplir las obligaciones de las pólizas de cobertura. Mientras este drama tenía lugar en Nueva York, en Londres el gobierno intentaba salvar a HBOS, el mayor prestamista hipotecario del país, organizando una

³⁵⁶ J. Torres Lopez, *La crisis financiera, Guía para entenderla y explicarla*, p. 53.

³⁵⁷ Después del estallido de la burbuja, la derecha estadounidense relató que no fueron la codicia y la avaricia de los banqueros privados que condujeron a subvenciones fáciles, sino que ciertas gentes de ánimo benefactor y las empresas financiadas por el gobierno (Fannie Mae y Freddy Mac) concedieron préstamos hipotecarios a compradores no solventes. En realidad, las estadísticas demuestran que, a partir de 2002, Fannie Mae y Freddy Mac perdieron cuota de mercado por haber evitado el peligro del mercado hipotecario de alto riesgo y por la preferencia del consumidor hacia créditos de interés variable y otros productos híbridos. Pues, en el 2007, menos del 30% de la cartera de Fannie y Freddy estaba formada por hipotecas que se podrían atribuir a propiedades de ingresos bajos. Datos en P. Mirowski, *Nunca dejes que una crisis te gane la partida*, pp. 416-424.

³⁵⁸ Y. Varoufakis, *El Minotauro Global*, p. 200. Estadísticas y datos también en la obra de A. Costas, y J.C. Arias, *La torre de la arrogancia. Políticas y mercados después de la tormenta*, Barcelona, Ariel, 2011.

³⁵⁹ *Ibidem*.

absorción por parte de Lloyds TSB a 12.000³⁶⁰ millones de libras. También Irlanda intentaba calmar los nervios de sus ahorradores y accionistas anunciando que el gobierno garantizaba todos los ahorros y los bonos emitidos por todos los bancos que estaban operando en la Isla Esmeralda. Esta jugada resultará ser el error del siglo, porque en los meses que siguieron, se supo que los bancos irlandeses tenían un agujero negro lo bastante grande como para consumir el presupuesto gubernamental del país varias veces. La efectiva bancarota de Irlanda dos años después, en diciembre de 2010, se convirtió en una conclusión anunciada. El 6 de octubre de 2008, también el gobierno alemán fue obligado a intervenir con 50.000³⁶¹ millones de euros para salvar a uno de sus más renombrados bancos, Hypo Real State. En total, conforme a los datos proporcionados por Juan Torres Lopez, los cien bancos más importantes del mundo sumaron más de 500.000³⁶² millones de dólares en depreciaciones y pérdidas a causa de la crisis. El 10 de octubre, el gobierno británico inyectó otros 50.000 millones de libras al sector financiero y ofreció hasta 200.000³⁶³ millones de libras en créditos a cortos plazos. Pero la medida más contundente fue aprobada en Washington, el 3 de octubre de 2008. De hecho, el Congreso de Estados Unidos sucumbió a la presión de la Administración Bush y aprobó el paquete de rescate por valor de 700.000 millones de dólares destinado a evitar la quiebra de las entidades financieras. Este plan consistía en la compra de los activos basura por parte del Estado para sanear los balances bancarios. Contemporáneamente, a finales de 2008, Estados Unidos, Gran Bretaña y la Eurozona anunciaron que sus economías se encontraban en recesión. De hecho, en un año (2008-2009) el PIB de EU cayó en un 3,8%³⁶⁴, lo de GB en un 5,2%³⁶⁵, lo de Alemania, en un 4,8%³⁶⁶, el de Irlanda en un 7,1% y el de España en un 3,5%. Además, al 31 de diciembre, la bolsa de Nueva York había perdido más del 31%³⁶⁷ de su valor total desde el 1 de enero de 2008.

Muy rápidamente la crisis llegó a la economía real. En el 2009, la *Organización Internacional del Trabajo* predijo la pérdida de 51³⁶⁸ millones de empleos en todo el mundo, cuatro millones sólo en Estados Unidos. Ambos cálculos resultarán acertados. La *Asociación Estadounidense de Bancos Hipotecarios* ha calculado que una de cada 200 casas fue embargada por los bancos. Por lo que concierne China, si bien es cierto que el Dragón logró emplear sencillos métodos keynesianos para retrasar la crisis, gastándose más de 350.000³⁶⁹ millones de dólares en infraestructuras en el 2009, (y casi el doble en 2010) un estudio de la Universidad de Pekín demuestra que los niveles de pobreza aumentaron, las tasas de gasto privado se desmoronaron.

³⁶⁰ Ivi, pp 203-204.

³⁶¹ Ibidem.

³⁶² J. Torres Lopez, *La crisis financiera, guía para entenderla y explicarla*, p. 60.

³⁶³ J. Varoufakis, *El Minotauro Global*, p. 205.

³⁶⁴ A. O'Connell, *La crisis europea: una visión desde la experiencia latinoamericana*, pp. 71-75.

³⁶⁵ Ibidem.

³⁶⁶ Ibidem.

³⁶⁷ Ibidem.

³⁶⁸ J. Estefanía, *Estos años bárbaros*, Barcelona, Galaxia Gutenberg, 2015, pp. 265-280.

³⁶⁹ Ibidem.

En mitad de ese proceso se produjo otro fenómeno de relevante importancia: los alcistas, viendo que no merecía más la pena apostar por el mercado inmobiliario y los complejísimos derivados, se dirigieron a los mercados de productos alimenticios y del petróleo. Eso fue lo que propició de repente unas subidas espectaculares en los precios del petróleo y de los alimentos básicos (arroz, soja, trigo) en todo el planeta ante la perplejidad de la gente y ante la pasividad de los gobiernos que, como hasta entonces, dejaron hacer a los especuladores sin molestarlos. De hecho, de manera reveladora, cuando el G20 se reunió en Londres en abril de 2009 y decidió apuntalar el fondo del FMI con 1,1³⁷⁰ billones de dólares, el propósito anunciado era ayudar a las economías de todo el mundo a lidiar con el Crash. Pero quienes observaron la jugada más atentamente, pudieron ver, en las letras pequeñas, una cláusula específica: el dinero se utilizaría exclusivamente para ayudar al sistema financiero. Por ejemplo, los granjeros indios al borde del suicidio no optaban a esas ayudas. Ni los empresarios interesados en invertir en la economía real.

Acerca de Europa, la *Gran Recesión* ha puesto en marcha fuerzas centrífugas que están desgarrando la Eurozona, poniendo a las economías excedentarias, con Alemania a la cabeza, en contra de las rezagadas, cuyos déficits estructurales no tienen cura, por más que se aprieten el cinturón. Incapaz de coordinar sus políticas en algún nivel central, Europa vacila, sus economías se estancan, la fibra productiva degenera y, en consecuencia, el sueño de unión política tan brillantemente impulsado por los padres fundadores en la posguerra está desvaneciéndose. Como ha evidenciado Mark Blith:

Lo que en realidad ha sucedido en Europa ha sido que, a lo largo de la década posterior, a la introducción del euro fueron muchos los grandes bancos de los principales países europeos que se dedicaron a comprar enormes volúmenes de deuda soberana periférica (la cual, en el 2012, valía muchísimo menos), apalancando después notablemente más que sus homólogos estadounidenses. El hecho de haber procedido a un apalancamiento tan grande, que en algunos casos alcanzó proporciones de cuarenta a uno, significaba que la disminución de la rentabilidad de sus activos en unos pocos puntos porcentuales podía sumirles en la insolvencia. Por consiguiente, los bancos europeos lejos de ser demasiado grandes como para permitir su caída terminaron revelándose, al sumar el conjunto de sus pasivos, demasiado voluminosos para su rescate.... No hay duda alguna de que los mercados de deuda soberana se encuentran en crisis, sobre todo en Europa. Pero ese estado de cosas es el efecto, no la causa. No ha habido ninguna orgía de gastos gubernamentales que justifique que nos hallemos ahora en este brete. Nunca ha existido el riesgo generalizado de que el mundo entero acabara siguiendo la senda griega. No existe ninguna crisis de la deuda soberana generada por una asunción de gastos suntuarios. Lo que ha empezado siendo una crisis financiera no es en último término otra cosa que una crisis bancaria, por mucho que pase por las arcas estatales. Sin embargo padecemos una política destinada a dar la impresión de que todo esto es culpa de los Estados a fin de que los verdaderos responsables de la quiebra no tengan que pagarla. La austeridad no es solamente el coste asumido de salvar a los bancos. Es un coste que los bancos pretenden endosar a otros³⁷¹.

Yanis Varoufakis afirma que este nuevo poderío ha sustituido el capitalismo tradicional y lo llama *Quiebrocracia*, el gobierno de los bancos en quiebra

Apenas estallada la Crisis, el mantra de la comisión, de los tecnócratas europeos y de los países del

³⁷⁰ Ibidem.

³⁷¹ M. Blith, *Austeridad, historia de una idea peligrosa*, pp. 38-40.

Norte de Europa hacia los supuestos derrochadores del Sur era: “*Recórtense los presupuestos, redúzcase la deuda y se retomará la senda del crecimiento al recuperarse la confianza*”³⁷². Puestas así las cosas, evidentemente, a los PIIGS no les quedó más remedio que ir reduciendo sus presupuestos públicos en la misma medida en que asistían a la contracción de sus respectivas economías, mientras contemplaban el aumento y no la disminución de su débito. El valor de la deuda neta portuguesa pasó de representar el 62%³⁷³ de su PIB en 2006 a suponer el 108%³⁷⁴ del mismo en 2012, mientras que los intereses que debían abonarse por las obligaciones portuguesas a diez años ascendieron del 4,5% registrado en el mes de mayo de 2009, al 14,7% observado en enero de 2012. El porcentaje de la deuda neta irlandesa respecto del PIB del país, situado en un 24,8% en 2007, se elevó hasta el 106,4%³⁷⁵ en 2012. Sin embargo, la nación más paradigmáticamente representativa de la crisis y de las políticas de austeridad de la Eurozona, ha sido Grecia. El Estado griego, vio ascender el porcentaje de su débito desde el 106% del PIB en 2007, hasta el 170%³⁷⁶ en 2012. Y todo esto, a pesar de los sucesivos programas de austeridad y de que, en 2011, los titulares de las obligaciones de deuda griega se vieron forzados a encajar una pérdida del 75%³⁷⁷ de sus activos.

El problema griego vino a la luz en octubre de 2009, cuando el recién elegido gobierno socialista de Grecia anunció que el verdadero déficit estatal superaba el 12%³⁷⁸ de los ingresos nacionales en lugar del 6,5%³⁷⁹ proyectado, cifra que ya era más del doble del límite impuesto por Maastricht. Así que, el 2 de marzo de 2010, la Eurozona, el BCE y el FMI acordaron extender un crédito por valor de 110.000 millones de euros a Grecia a un tipo de interés lo bastante alto como para que fuese altamente improbable que las arcas públicas griegas pudiesen devolverlo. Naturalmente la Troika, condicionó las ayudas a un plan de choque que preveía una reducción del 20%³⁸⁰ en los salarios del sector público, el recorte del 30% de las mensualidades navideñas, una rebaja del 20% de las pensiones, una subida del IVA en un 2% sobre productos seleccionados, y contemporáneamente, el aumento generalizado de la carga fiscal. Sin embargo, la consecuencia que estos brutales recortes acarrearón fue una crisis social similar a la que involucró Estados Unidos en los años '30 del siglo pasado. De hecho, conforme a los datos proporcionados por la BBC al inicio de 2015, en los últimos siete años el

³⁷² Ivi, pp-33-36.

³⁷³ Ibidem.

³⁷⁴ Ibidem.

³⁷⁵ Ibidem.

³⁷⁶ Ibidem.

³⁷⁷ Ibidem.

³⁷⁸ Para arrojar luz sobre la catástrofe de Grecia véase todos los datos en P. Markaris, *La espada de Damocles*, Tusquets Editores, Madrid, 2012, pp. 20-35. La incertidumbre sobre la capacidad de Grecia para cumplir con sus obligaciones de deuda, se incrementó luego de revelarse que los datos sobre los niveles de debito público y déficit presupuestario se habían declarado de modo inexacto por el gobierno griego desde el año 2000, antes de ingresar a la zona euro en el 2001, con la complicidad del Banco *Goldman Sachs* que promovió transacciones swap para que el ejecutivo griego ocultara miles de millones de euros en deuda a las autoridades europeas.

³⁷⁹ Ibidem.

³⁸⁰ Todas las estadísticas en el informe de la Comisión para la verdad sobre la deuda griega, *La verdad sobre la deuda griega*, Icaria Editorial, Barcelona, 2015.

PIB griego se ha hundido en un 25%³⁸¹ (sólo en el 2011, la economía se ha contraído en un 8,9%). El desempleo se ha triplicado, alcanzando el 26% de la fuerza laboral,(tres cuartos de los desempleados son de larga duración) y el paro juvenil sigue rozando el 52%. Todavía hoy en día, el 45% de los pensionistas viven por debajo del umbral de la pobreza, cobrando menos de 600 euros al mes. Es más, los datos de Unicef atestiguan, que actualmente 597.000 niños griegos no pueden cubrir las necesidades básicas. Mientras tanto, en abril de 2015, el gobierno anunciaba que, desde 2009, Grecia había reducido su plantilla de trabajadores públicos en unas 200.000 personas y había recortado el coste salarial del sector en 8.000 millones de euros. Finalmente, desde 2008 hasta 2013, los salarios privados perdieron un 40% de su valor de adquisición, haciendo precipitar una gran parte de los ciudadanos hacia la indigencia. En conjunto, uno de cada cinco griegos está experimentando privaciones materiales graves. No creo que sirvan más estadísticas; la austeridad no funciona, porque a través de ella no se consigue ni la reducción del endeudamiento, ni el progreso económico.

También la historia del caso español confirma que para solucionar los problemas de los bancos, en realidad, estamos sacrificando la prosperidad de todos. En 1979, España era la octava potencia industrial del mundo. En la actualidad ocupa el puesto número dieciséis. Entre una y otra fecha, España ha vivido un claro proceso de desindustrialización, de modo que ha acabado convirtiéndose en un núcleo de actividad formado por playas, bancos, servicios empresariales y solares destinados a la construcción, todo lo cual dependía precisamente de los flujos de capital procedentes de los bancos del Norte de Europa. Lo que España y otros países meridionales parecidos a ella han hecho con esos ríos de capital ha sido comprar todo un conjunto de productos septentrionales con el dinero que esas naciones norteamericanas prestaban a los ciudadanos españoles con ese preciso fin. Por eso, en España, el dinero no solo se volvió muy barato, sino que apareció a manos llenas, viniendo a impulsar un tremendo y explosivo crecimiento inmobiliario; la consiguiente burbuja estalló en 2010, después que se agostaron esos torrentes de liquidez que habían afluído al sur procedentes de las regiones septentrionales. La magnitud de la burbuja inmobiliaria española fue realmente pasmosa. Entre 1997 y 2007 los precios de las viviendas generaron un incremento del 115%³⁸². La propiedad inmobiliaria había terminado por ocupar un espacio tan crucial que solo el sector de las construcciones venía a generar un 14% de los puestos de trabajo totales, responsabilizándose al mismo tiempo del 16% del PIB. Con semejante explosión de la actividad inmobiliaria no era de extrañar que la concesión de créditos creciera notabilísimamente, a fin de satisfacer la demanda. Cuando la economía española se fue al traste, el desempleo se elevó de forma vertiginosa, pasando del 8% al 25%³⁸³ de la población activa en tres años, con el dato añadido de que el desempleo juvenil se situó, a mediados de 2012, nada menos que en un 52%. Sólo en el primer trimestre de 2009, la demanda nacional cayó un 7%.

³⁸¹ Todos los datos completos en el artículo escrito por la redacción de BBC Mundo, *8 preguntas básicas para entender lo que pasa en Grecia... y sus consecuencias*, 10 de julio de 2015.

³⁸² M. Blieth, *Austeridad, historia de una idea peligrosa*, pp. 143-145

³⁸³ *Ibidem*.

Ahora bien, de donde procedía entonces este enorme volumen de crédito? Pues, procedía de las cajas de ahorro, es decir de las entidades regionales de ahorro del país, y muy especialmente de un conglomerado de instituciones de ese tipo denominado Bankia³⁸⁴, un organismo llamado a quebrar en 2012. Consideradas de manera conjunta, estas instituciones concedieron prácticamente el 50% de la totalidad de préstamos dirigidos al sector bancario nacional. Los problemas de estas entidades estribaban en el hecho de que los libros de contabilidad en los que habían apuntado los asientos de las hipotecas eran opacos y su capitalización era insuficiente. A esta situación de emergencia, había que añadir el asombroso aumento registrado por la deuda del sector privado español. Dicho endeudamiento creció a un ritmo superior al 20% anual durante el período previo a la crisis, hasta llegar a representar un lastre superior al 200%³⁸⁵ del PIB al inicio de la *Gran Recesión* .

En EE.UU uno puede quitarse de encima la hipoteca, dejando que la casa pase a ser un problema del banco. En cambio, en España si se entrega la vivienda al banco, la deuda hipotecaria contraída sigue gravitando sobre los hombros del tomador del préstamo. Por lo tanto, podemos darnos cuenta fácilmente de que los institutos bancarios tenían el máximo interés en soportar cualquier abuso y en no permitir que el mercado propiciara negociaciones tendentes a generar un nuevo equilibrio, circunstancia que determinaría que la coyuntura empeorase todavía más. Pues, a causa de estos motivos, el nivel de endeudamiento de España, que antes de la *Gran Recesión* consistía en el 36% del PIB, ascendió casi al 100%³⁸⁶ en 2013. Lo que se aprecia una vez más, es que el hundimiento, que dormitaba latente bajo este estado de cosas, no arraigaba en las finanzas públicas, sino en las privadas. Blith evidencia que, a principios de 2010, el nivel de exposición colectiva de los bancos de la Eurozona a las obligaciones españolas era de 727.000³⁸⁷ millones de dólares, la exposición a los bonos irlandeses era de 402.000 millones de dólares, y el riesgo contraído por la asunción de las emisiones de deuda pública griega era de 206.000 millones de dólares.

Por lo tanto, el BCE, la *Comisión Europea* y los Estados miembros se apresuraron a hacer por los bancos europeos lo que la administración americana había hecho por Wall Street. Solo que había dos

³⁸⁴ A finales de mayo de 2015, vino a la luz que el volumen de activos tóxicos de Bankia provenientes del ladrillo, superaba los 40.000 millones de euros, más del doble que cualquier otra entidad financiera española. El 9 de junio de 2012, el ministro de Economía Luis de Guindos anunció que España había solicitado y obtenido de la Unión Europea un rescate de hasta 100.000 millones de euros, que el Estado utilizaría para sanear el sistema financiero español, especialmente Bankia, a través del FROB (Fondo de reestructuración ordenada bancaria). Consecuentemente, el Estado se transformó en el accionista mayoritario de esta entidad. El presidente de gobierno Mariano Rajoy, en su comparecencia del día siguiente, evitó el término rescate y habló de línea de crédito y de éxito de su política. Finalmente, la inyección total en Bankia fue de 22.424 millones de euros, los 4.465 millones recibidos en 2010 y los 17.959 millones de euros de la ayuda europea. Mientras todo eso pasaba, los antiguos directivos de Bankia (presidente, vicepresidente y consejero delegado) se dividieron una tarta de 10,5 millones de euros en beneficios.. En octubre de 2014, fue descubierto también el escándalo de las *tarjetas black*. Se desveló que la práctica totalidad de los consejeros de Caja Madrid, y posteriormente Bankia, durante la presidencia de Rodrigo Rato, habían dispuesto de una tarjeta de crédito del tipo Visa Black, con la cual gastaron cientos de miles de euros cada uno, con cargo a las cuentas de la caja de Ahorros, y sin declarar nada a Hacienda. Para profundizar el argumento véase el libro de José Luis Heras Celemin, *El caso Bankia y algo más... o menos*, Editorial Club Universitario, Alicante, 2013.

³⁸⁵ M. Blith, *Austeridad, historia de una idea peligrosa*, p. 145.

³⁸⁶ *Ivi*, p. 14.

³⁸⁷ *Ivi*, p. 179.

profundas diferencias. La primera era que el euro no se parece en nada al dólar: mientras el dólar siga siendo la reserva monetaria mundial, la Reserva Federal y el Tesoro de EE.UU pueden extender cheques en blanco tranquilos, sabiendo que afectará poco al valor de su moneda. De hecho, datos del FMI demuestran que, a finales de 2009, la cuota de reservas mundiales de divisas en dólares era del 62%³⁸⁸.

La segunda diferencia tiene que ver con la problemática arquitectura de la Eurozona. De hecho, al adoptar el euro los Estados miembros han tenido que abandonar la titularidad de imprimir moneda propia, y consecuentemente, han renunciado a contar con unos tipos de cambio independendientes que, en caso de dificultad, les permitiría devaluar sus monedas para ser más competitivos. En segundo lugar, aunque los países miembros están vinculados por una moneda común, sus débitos públicos, están estrictamente separados y los bancos son responsabilidad únicamente de las singulas naciones miembros. Finalmente, no existe un mecanismo de reciclaje de excedentes que evite que se desarrollen divisiones estructurales. Por decirlo de una manera sencilla, imaginemos que hubiera sucedido en 2008, si, en la zona dólar, cada Estado tuviese que rescatar a los bancos registrados en su territorio y no hubiese manera de financiar los déficits públicos desde Washington.

Ahora bien, para intentar paliar con estos problemas, en el 2012, los líderes europeos han tomado tres medidas³⁸⁹ dignas de mención. La primera fue la decisión del BCE de imprimir un billón de euros y prestárselos a los bancos insolventes de la Eurozona, a cambio de garantías carentes de valor. La segunda fue la cancelación parcial de la deuda griega en marzo de 2012. Desgraciadamente, pero, esta cancelación fue el único caso en la historia económica que dejó a la nación insolvente con una deuda mayor a finales de 2012 de la que pesaba sobre sus hombros a finales de 2011. Y la tercera consiste en el hecho de que, en agosto de 2012, el Bce anunció que estaría dispuesto a comprar una cantidad no especificada de bonos de segunda mano italianos y españoles a fin de mantener los tipos de interés pagados por Italia y España a un nivel manejable. Sin embargo, para que el gobierno alemán no se enojase, el presidente Draghi también advirtió que estas operaciones estarían condicionadas a reglas de austeridad adicionales, confirmadas por inspectores. El resultado de estas iniciativas? Evitaron el derrumbe de la Eurozona, manteniéndola pero en una condición de desintegración a fuego lento. Cual es la moraleja que podemos extraer de estos acontecimientos? Muy sencillamente, como destaca Joseph Stiglitz, que el BCE opera una especie de chantaje hacia los Estados de la Eurozona; es decir, amenaza constantemente con no comprar los bonos soberanos de los países miembros, a menos que dichos países adopten las disposiciones que dicta la Troika. Pues, ponerse de acuerdo para apretarse el cinturón condujo Europa a una segunda recesión.

Entonces no hay solución al desplome de la Eurozona? En opinión de Varoufakis, el Establishment europeo no ha demostrado la voluntad política de implantar una salida equitativa y recuperar de

³⁸⁸ Y. Varoufakis, *El Minotauro Global*, pp. 263-264.

³⁸⁹ Ivi, pp. 309-310.

verdad la senda del crecimiento. De hecho, considerando que el Euro ha sido proyectado como el traje nuevo del marco alemán, una mejora sustancial socavaría el inmenso poder negocial de Alemania. Sin embargo, el ex ministro de las finanzas de Grecia, concluye su obra, proponiendo tres resoluciones concretas para llegar a un desenlace positivo:

El primer paso sería que el BCE condicionase la continuación de su generosa ayuda a los bancos a que éstos cancelasen una porción significativa de las deudas que los países deficitarios tienen con ellos. El segundo paso sería que el BCE incorporase a sus cuentas, con efecto inmediato, una porción de la deuda pública de todos los Estados miembros, igual en valor nominal a la deuda que el Tratado de Maastricht les permite tener (es decir, hasta el 60% del PIB). La transferencia se financiaría mediante bonos emitidos por el BCE que son responsabilidad del BCE, en lugar de estar garantizados por los Estados miembros. De este modo, los Estados miembros seguirían pagando sus deudas pero, al menos en lo relativo a la parte de la deuda que debe seguir las pautas de Maastricht, pagarían los tipos de interés inferiores que les proporcionaría la emisión de bonos del Bce. Finalmente, el tercer paso hace entrar en escena a otra venerable institución de la UE, el Banco Europeo de Inversión (BEI). El Bei tiene el doble de capacidad para invertir en proyectos rentables que el Banco Mundial. Desgraciadamente está infrautilizado porque, bajo las normas existentes, los Estados miembros tienen que adelantar una parte de la inversión. Dada la terrible situación en que se encuentran, los estados deficitarios de la Eurozona no se pueden permitir ese adelanto. Pero si se les concede el derecho de financiar su aportación a los proyectos de inversión financiados por el BEI mediante bonos emitidos a tal efecto por el BCE, el BEI puede convertirse en el mecanismo de reciclado de excedentes del que actualmente carece la eurozona. Su función sería pedir dinero prestado, con ayuda del BCE, procedente de los excedentes de países excedentarios europeos y no europeos e invertirlo en las regiones deficitarias de Europa³⁹⁰.

En conclusión, desde un punto de vista global, hemos llevado a cabo bastantes argumentos como para evidenciar que la economía crece cuando se estimula del lado de la demanda, y no de la oferta. Las consideraciones según las cuales nuestros problemas a escala planetaria se explican con una falta de aptitudes laborales necesarias para los puestos disponibles, y con una formación inadecuada de los trabajadores, incapaces de conectar con las innovaciones tecnológicas, es un intento de enturbiar las aguas. También Paul Krugman, en el 2012, se preguntaba irónicamente:

Si tuviéramos una tasa de desempleo colosal porque demasiados trabajadores carecieran de la formación adecuada, tendríamos que poder encontrar a un número significativo de trabajadores que sí estuvieran gozando de prosperidad; y no podemos. Lo que nos encontramos, en su lugar, es un empobrecimiento general: lo que sucede cuando la economía sufre de una demanda inadecuada. Así pues, nos encontramos con una economía mutilada por la escasez de demanda; el sector privado, a nivel colectivo, intenta gastar menos de lo que gana, y la consecuencia es que los ingresos han caído. ¿Que solución hay? La respuesta es obvia. El problema es que haya tantas personas influyentes que se nieguen a ver esta respuesta obvia. En el 1939, la economía de Estados Unidos había superado ya la peor parte de la Gran Depresión, pero la depresión no se había terminado, en absoluto. Pero al cabo de dos años, la economía estaba en auge y el desempleo descendía. ¿Que pasó? La respuesta es que, por fin, alguien empezó a gastar lo suficiente como para que la economía se animase otra vez. Y ese alguien, por supuesto, fue el gobierno³⁹¹.

En fin, es indudable que la causa madre del desplome de la economía y, más en general, de la *Gran Recesión* sigue siendo la abrumadora desigualdad. En Estados Unidos y en la Ue, las cifras de las retribuciones de los directivos de las grandes empresas, incluido los que han provocado la crisis son

³⁹⁰ Ivi, pp.271-272.

³⁹¹ P. Krugman, *Acabad ya con esta crisis!*, pp. 47-48.

elocuentes. Hace un cuarto de siglo, la brecha que existía entre el salario del máximo directivo y del trabajador típico era de 30 a 1, ahora es más de 200³⁹² veces mayor. Resulta poco menos que increíble que, durante ese período, los altos ejecutivos, como grupo, hayan incrementado tanto su productividad respecto al trabajador medio que pueda estar justificado un factor superior a 200. Para ilustrar mejor el estado de la desigualdad en Estados Unidos y en las otras áreas del dominio neoliberal consideremos el ejemplo de la familia Walton: los seis herederos del imperio *WalMart* son titulares de un patrimonio de 69.700³⁹³ millones de dólares, lo que equivale al patrimonio de todo el 30% inferior de la sociedad estadounidense. Para 2007, el año anterior a la crisis, el 0,1% de las familias de Estados Unidos tenía unos ingresos 220³⁹⁴ veces mayores que la media del 90% inferior. Nos estamos convirtiendo en un sociedad global donde dominan las dinastías³⁹⁵ oligárquicas. De hecho, Thomas Piketty, en su obra *La economía de las desigualdades* señala que las cohortes del baby boom tuvieron que hacerse a sí mismas. En cambio, las cohortes nacidas en el último tercio del siglo están sometidas al peso de la herencia, casi tanto como las del período de la *Belle Epoque* en Europa. Ha sido calculado que, hoy en día, a partir de las generaciones nacidas en la década 2010-2020, casi una sexta³⁹⁶ parte de cada generación ganará en herencia más de lo que cobra la mitad de la población con su trabajo a lo largo de toda una vida (unos 750.000 euros por cincuenta años de carrera)

Desde luego, la consecuencia más llamativa del deterioro económico y social acaecido en el último cuarto de siglo ha sido el vaciamiento de la clase media y su descenso hacia abajo. Los ingresos del sector medio de la ciudadanía se han atrofiado, y la diferencia entre sus miembros y los ricos están subiendo cada día más. Por ejemplo, Estados Unidos siempre se ha visto a sí mismo como un país de clase media. Nadie quiere considerarse como un privilegiado y nadie quiere pensar que su familia está entre los pobres. Pero, en los últimos años, la clase media estadounidense se ha visto eviscerada, ya que los empleos que requieren un moderado nivel de cualificación, como por ejemplo los trabajos de la industria del automóvil, parecen estar desapareciendo en relación con las ocupaciones de la parte

³⁹² J. Stiglitz, *El precio de la desigualdad*, p. 68.

³⁹³ Ivi, p.55. Walmart es, a la vez, uno de los mayores conglomerados empresariales del mundo y una corporación multinacional de tiendas de origen estadounidense; opera cadenas de grandes almacenes de descuento. Con unas ganancias anuales que superan los 335.000 millones de dólares, sólo es superado por la gigantesca petrolera Exxon Mobil. A diferencia de las corporaciones centradas en desarrollar una marca concreta, o que crearon un sector completamente nuevo a través de algún invénto, Walmart convirtió una nueva *ideología del chollo* en una marca diseñada para atraer a los trabajadores americanos de clase media-baja con dificultades económicas. Como se puede imaginar, la situación en los talleres y campos de cultivo del Tercer Mundo, donde se producen los bienes que Walmart comercializa, roza lo criminal. Pues, Walmart importó el Tercer Mundo a las ciudades y regiones estadounidenses y expertó empleos al Tercer Mundo (a través de subcontratas), provocando el agotamiento tanto de las “reservas humanas” como del medio natural allá donde iba.

³⁹⁴ Ivi, p. 48.

³⁹⁵ Otros casos de multimillonarios: entre 1990 y 2010, la fortuna de Lillian Bettencourt, heredera de L’Oréal, líder mundial de la cosmética, pasó de 2.000 millones de dólares a 25.000 millones de dólares. La riqueza de Bill Gates, fundador de Microsoft, pasó de 4.000 millones de dólares a 50.000 millones. Carlos Slim, empresario mexicano de las telecomunicaciones, en 2010, poseía bienes y patrimonios por un valor de 53.000 millones de dólares, resultando el hombre más rico del mundo. Datos en la revista *Forbes*.

³⁹⁶ T. Piketty, *La economía de las desigualdades: Cómo implementar una redistribución justa y eficaz de la riqueza*, Anagrama, Barcelona, 2014, pp. 29-42.

baja, que requieren poca cualificación, y los de la parte alta, que suponen más preparación. Los economistas denominan a este fenómeno la polarización de la población activa.

Pero todos estos casos han sido solo el fruto de las leyes del mercado competitivo? Por supuesto que no. Para Stiglitz, las diferencias brutales de rentas y de patrimonios no son únicamente el resultado de las abstractas fuerzas del mercado, sino, en gran medida, derivaciones de unas políticas gubernamentales donde los más ricos utilizan su poder político para beneficiar en exceso a las grandes empresas que ellos mismos controlan. Por lo tanto, la política ha determinado y reforzado la desigualdad. Este género de actividad se llama búsqueda de renta, y eso es lo que ocurre cuando, por ejemplo, las compañías petrolíferas y mineras consiguen los derechos de explotación del petróleo y de los minerales a unos precios muy inferiores a los que la decencia aconseja. Stiglitz subraya que el principal derroche de recursos es únicamente en hacer lobby: en el Congreso, hay más de 3.100³⁹⁷ miembros de grupos de presión trabajando para la industria sanitaria y 2.100 haciendo los intereses de las industrias de la energía. En total, tan solo en el 2011, se gastaron más de 3.200³⁹⁸ millones de dólares en actividades de lobby. Stiglitz llama este fenómeno corrupción a la americana y lo considera la principal distorsión del sistema político estadounidense. También a nivel global, las ayudas estatales a las gigantescas corporaciones mediante transferencias ocultas o públicas por parte de los gobiernos neoliberales es profundamente indignante, especialmente teniendo en cuenta que la mayoría de los países están padeciendo una insuficiente inversión en infraestructuras, en investigación básica y en educación. Sin embargo, la forma de búsqueda de renta más atroz ha sido la capacidad de los responsables del sector financiero de aprovecharse de los pobres y de la gente desinformada, ya que han ganado ingentes sumas de dinero depredando a esos grupos con créditos usurarios y prácticas abusivas con las tarjetas de crédito. El sector financiero ha invertido y continúa a invertir mucho dinero en hacer lobby y en contribuciones a las campañas electorales, y esas inversiones dieron sus frutos. Otra manera de distorsionar las reglas del juego, según Stiglitz, es la aplicación laxa de las vigentes leyes sobre la competencia. Por ejemplo, en el sector de la tecnología, Microsoft decidió utilizar su poder monopolista en los sistemas operativos para pc para asegurarse de que el terreno de juego no estuviera nivelado y, gracias a su influencia política, logró aplastar Netscape que podía ser un competidor potencial. Así pues no es de extrañar que los beneficios de Microsoft hayan sido tan enormes (23.000³⁹⁹ millones de dólares durante los últimos diez años). En el mundo del neoliberalismo el eslogan una persona, un voto ha sido sustituido por el tremendo eslogan un dólar, un voto. La asistencia pública a las grandes empresas después de la crisis del 2008 alcanzó nuevas cotas. Durante

³⁹⁷ Datos en J. Stiglitz, *El precio de las desigualdades*, p. 148. Un ejemplo tristemente célebre de búsqueda de renta fue una disposición en la ampliación de Medicare que aprobó Bush, y que dio lugar a una fuerte subida de los precios de los fármacos en Estados Unidos y a unas ganancias caídas del cielo para las compañías farmacéuticas estimadas en 50.000 millones de dólares anuales.

³⁹⁸ Ibidem.

³⁹⁹ Ivi, pp. 93-97.

el masivo rescate de la *Gran Recesión*, una sola empresa, AIG, recibió 182.000⁴⁰⁰ millones de dólares en ayudas, más de lo que se había gastado en prestaciones sociales para los pobres entre 1990 y 2006. En realidad, también en la actualidad, los bancos siguen cobrando a los clientes unas comisiones asfixiantes para intermediar sus operaciones.

Finalmente, en síntesis, el premio nobel norteamericano propone una agenda de reformas económicas para que otro mundo sea posible. A continuación, voy a enumerar algunas de las principales normas que harían falta: aprobar unas leyes sobre competencia más estrictas y aplicadas con mayor rigor; impulsar una reforma equitativa de las leyes sobre quiebras, desde las viviendas con hipotecas bajo el agua hasta los créditos para estudiantes; acabar con los regalos del gobierno a los de arriba y volver a un sistema de imposición progresiva; gravar con tasas muy altas a las empresas que contaminan mayormente; crear un impuesto de sucesiones más eficaz y justo; mejorar el acceso a la educación de los estudiantes mas desfavorecidos; incentivar una atención sanitaria para todos; crear un banco central verdaderamente responsable ante los ciudadanos; reorientar la inversión y la innovación para conservar los puestos de trabajo y cuidando el medio ambiente; recortar el despilfarro en gastos militares. Pues, es innegable que en los países más desarrollados (los G-20) las élites se están llevando más del 25% de la riqueza global. Por eso, un aumento del 10% de los impuestos sobre la renta y las plusvalías más altas, aplicado a nivel global, generaría unos ingresos equivalentes a aproximadamente el 2,5 del PIB mundial. No solo, otra mejora relevante se produciría si los varios gobiernos no pagaran facturas infladas para las compras de las administraciones centrales, ya sea a las compañías farmacéuticas o a los contratistas de la Defensa. Finalmente, quiero acabar este último capítulo con una significativa reflexión llevada a cabo por el economista americano; es un llamamiento a la vigilancia activa y a la participación cívica para defender los principios democráticos:

Hay dos visiones de Estados Unidos para dentro de cincuenta años. Una es una sociedad más dividida entre ricos y pobres, un país donde los ricos viven en urbanizaciones cerradas, envían a sus hijos a colegios caros y tienen acceso a una atención sanitaria de primera calidad. Mientras tanto, el resto vive en un mundo marcado por la inseguridad, por una educación a lo sumo mediocre y una atención sanitaria racionada a todos los efectos, donde la gente espera y reza por no ponerse gravemente enferma. En la parte más baja hay millones de jóvenes alienados y sin esperanza. La otra visión es una sociedad donde la diferencia entre los ricos y los pobres se ha reducido, donde hay un sentimiento de un destino compartido, un compromiso común con la igualdad de oportunidades y la equidad, donde las palabras “libertad y justicia para todos” realmente quieren decir lo que parecen, donde nos tomamos en serio la Declaración Universal de los Derechos Humanos, que subraya la importancia no solo de los derechos civiles, sino también de los derechos económicos, y no solo de los derechos de propiedad, sino de los derechos económicos de los ciudadanos corrientes. En esa visión, tenemos un sistema político cada vez más saludable, muy diferente de ese sistema donde el 80% de los jóvenes están tan distanciados que ni siquiera se molestan en votar. Creo que esta segunda visión es la única acorde con nuestro legado y con nuestros valores. Estoy convencido de que aún no es demasiado tarde para que este país cambie de rumbo, y para que recupere los principios fundamentales de equidad e igualdad de oportunidades sobre los que se fundó⁴⁰¹.

⁴⁰⁰ Ibidem.

⁴⁰¹ Ivi, pp. 355-356.

Conclusión

Conquistar el aparato del Estado a beneficio de los poderosos era un patrón de comportamiento bien establecido en Estados Unidos antes de 1929. El *Crash* de 1929 fue la némesis que la historia lanzó contra una sociedad que se dejó saquear por un Estado depredador, un Estado inicialmente capturados por los barones ladrones, luego por los nuevos magnates corporativos, y poco después, por Wall Street. Pero, mientras arreciaba la catástrofe, la sociedad americana cambió rumbo y eligió Franklin Delano Roosevelt a la presidencia de EE.UU. Roosevelt y sus colaboradores defendieron con determinación las reformas del *New Deal* y las pintaron como herramientas democráticas para devolver el poder al pueblo y quitarlo a los intereses privados y a los monarcas de la economía.

A finales de la segunda guerra mundial, después de que el *New Deal* y el masivo gasto gubernamental impulsaron una notable mejora económica, un nuevo reajuste socioeconómico procuró un pacto más inclusivo entre las corporaciones, el gobierno y los trabajadores americanos. Lo mismo sucedió en Europa Occidental gracias al *Plan Marshall*. Esta situación duró un par de décadas, una época que prácticamente todo el mundo sigue recordando como la *Edad de Oro* del capitalismo. Sin embargo, cuando las reglas de Bretton Woods se derrumbaron, en 1971, y tanto la economía americana como la mundial se desintegraron para allanarle el camino al neoliberalismo, el pacto de posguerra se disolvió. No fue un accidente. Su desmantelamiento, como hemos visto, era necesario para atraer a EE. UU los flujos de capital que mantendrían los dos déficits en un alza perpetua. Su implosión era requisito imprescindible para el triunfo del *Minotauro Global*.(Como lo denomina Varoufakis). Pero a quién beneficiaba realmente la bestia? A las personas con mayores ingresos, a las partes de la sociedad mundial que trabajaban en o en torno a las instituciones financieras, a la industria de combustibles fósiles, a los sectores industriales vinculados con el complejo militar. También favorecía a quienes tenían la fortuna de poseer parte de empresas explotadoras tipo Walmart. El fundamentalismo del libre mercado se imponía como el nuevo Eldorado. Entonces, Wall Street aprovechó su posición central en el mismo para construir pirámides colosales de dinero privado gracias a los beneficios netos que llegaban a EE.UU desde el resto del mundo. Sin embargo, en el 2008, explotó la burbuja inmobiliaria y las pirámides de dinero tóxico de Wall Street se autodestruyeron y se convirtieron en cenizas.

Tres años después del crash de 1929, el sector bancario se había hundido y el presidente Roosevelt y los *New Dealers* aprovecharon el momento. Se introdujeron amplios controles reglamentarios y, durante un tiempo, la voluntad política para manejar la Crisis con decisión encontró escasa resistencia por parte de los exhaustos rentistas y banqueros, hombres cuya antipatía hacia las soluciones políticas siempre es directamente proporcional a la medida en la que creen que su poder se verá limitado. En cambio, hoy en día, después de algunos años de nuestro 1929 particular, el equilibrio de poder es exactamente el contrario: la autoridad política decayó en un año tras el crash porque se gastó todo su capital en sacar a flote incondicionalmente al cuasi difunto sector financiero. Pero gracias al rescate, los altos cargos de los bancos extrajeron una fuerza masiva de nuestro sistema estatal para volverse en

su contra inmediatamente después. Tanto en América, como en Europa los políticos están aterrorizados por los mismos bancos que salvaron ayer. Así los mismos sistemas financieros que se encontraban en el centro del problema son ahora contemplados con admiración por los políticos. Pues, los banqueros se sacaron del apuro con el plan Geithner-Summers. Durante la presidencia Clinton, Larry Summers dio luz verde a la total desregulación de Wall Street. Por entonces, Timothy Geithner era su subsecretario. Así que, cuando el presidente Obama accedió al poder ocho años más tarde, ¿quienes fueron llamados a deshacer el embrollo en cuya creación habían participado activamente? Summers y Geithner, por supuesto! Ese plan vio la luz en febrero de 2009 y constituyó el paquete de un billón de dólares que la Administración Obama creó para salvar los bancos de las obligaciones de deuda garantizada que los ahogaban. En resumen, con esta ley, el gobierno Obama hinchó las velas de Wall Street con la creación de un nuevo mercado para los viejos derivados. El medio de intercambio en este nuevo mercado era una mezcla de los viejos derivados reflotados y los nuevos (basados no en las hipotecas de la gente pobre, sino en los impuestos de quienes no podían evitar pagarlos, a menudo la misma gente pobre). Así muchos de los activos tóxicos de los bancos salieron de sus cuentas, mientras que la producción de nuevo dinero tóxico se reiniciaba. Año y medio después, los europeos, por no quedarse atrás, hicieron lo propio con la emisión de deuda del *Mecanismo Europeo de Estabilidad Financiera*, es decir la versión europea del Plan Geithner-Summers. En ese caso, la idea era solicitar un crédito de 440.000 millones de euros, a nombre de la Eurozona, que sería luego prestado a los Estados miembros carentes de liquidez, y potencialmente insolventes. En realidad, el MEEF estaba recaudando dinero no para rescatar a Irlanda, Portugal, etc, sino a los bancos europeos en dificultad. Además, el MEEF estaba pidiendo dinero prestado mediante la emisión de eurobonos tóxicos, los cuales tenían la misma estructura de las CDO de antaño.

Pero, según los financieros estas medidas aún no eran suficientes para humillar los ciudadanos europeos. Por lo tanto, los tecnócratas europeos inventaron una nueva estafa y la llamaron *Bail-in*. La nueva directiva entró en vigor en enero de 2016. Gracias a esta normativa, los bancos que, a causa de la mala gestión y de los chanchullos de sus dirigentes, se hallan al borde del abismo, (en lugar de obtener las ayudas del fondo interbancario de tutela), pueden solventar sus problemas simplemente embargando el dinero de sus clientes accionistas, obligacionistas y titulares de cuentas corrientes superiores a 100.000 euros.

Ahora bien, estos acontecimientos son decepcionantes; a primera vista, parece que el dominio del neoliberalismo nunca acabará. Sin embargo, nuestra tarea es la de ver más allá de las evidencias, vislumbrando los primeros brotes que indican que otro mundo es posible y que hay una alternativa a la mediocridad neoliberal. Por eso, quería terminar este TFM, señalando con satisfacción el avance de un nuevo modelo económico que ha iniciado su camino el 6 de octubre de 2010 y que ya cuenta con 1750 empresas en 35 países y 220 organizaciones que apoyan el proyecto. Estoy hablando de la *Economía del Bien Común*, movimiento internacional fundado por Cristian Felber, desde 2008 profesor asociado

en la Universidad de Economía de Viena. Felber ha redactado también un revolucionario libro, la *Economía del Bien Común*; ¿El objetivo? Poner coto a la desigualdad social, a la destrucción medioambiental y la pérdida de sentido y democracia que reina en nuestros días. Este plan se basa sobre el desarrollo de una economía de mercado ética y se compone de los siguientes puntos:

1) En el marco legal de incentivos de la economía, la búsqueda de beneficios y la competencia vienen sustituidas por la cooperación y la solidaridad. Se recompensa a las empresas que se ayuden mutuamente (pueden coadyuvarse con conocimientos, tecnología, pedidos y manos de obra), mientras que se desincentiva la “contrapetencia”.

2) El éxito económico ya no se mide con los indicadores tradicionales (dinero, retorno sobre la inversión) sino con valores más profundas (una buena calidad de vida y el Bien Común). En el ámbito macroeconómico se sustituye el PIB por el *Producto del Bien Común*; en el marco empresarial se complementa el balance financiero por el *Balance del Bien Común*; y en el ámbito microeconómico todas las grandes inversiones se someterán al examen del *Bien Común*.

3) El *Balance del Bien Común* se convierte en el balance principal de todas las empresas. Cuanto más orientadas estén sus actividades y su organización hacia los valores de dignidad, solidaridad, sostenibilidad, justicia y democracia, mejores resultados obtendrán en el balance. Cuantos mejores sean los rendimientos del *Balance del Bien Común* de las empresas en una economía nacional, mayor será el *Producto del Bien Común*. Conforme a estos criterios, las empresas con un buen *Balance del Bien Común*, consiguen beneficios legales: impuestos más bajos, reducción de aranceles, crédito más barato, prioridad en las adjudicaciones públicas. De este modo, los productos y servicios éticos, ecológicos y regionales se convierten en más asequibles que los no éticos, y las empresas responsables se abren paso en el mercado.

4) El balance financiero se convierte en secundario. Los excedentes del balance se pueden utilizar para inversiones reales, amortización de préstamos, ahorros en una medida limitada, reparto limitado entre los empleados. No se deben usar los excedentes para inversiones en los mercados financieros, adquisiciones hostiles de otras empresas, reparto a personas que no trabajan en la empresa así como donaciones a partidos políticos. A cambio, se suprime el impuesto de sociedades.

5) Se suprimen las absorciones y las fusiones comerciales. Por lo tanto, todas las empresas se liberan de la obligación general de crecimiento y de devorarse una a otra. Gracias a la posibilidad de obtener su tamaño óptimo de manera relajada y sin miedo, habrá muchas pequeñas empresas en todos los sectores de actividad. De esta manera, la solidaridad con otras empresas se vuelve más fácil.

6) Las desigualdades de ingresos y riquezas serán limitadas mediante debate y por decisión democrática: los ingresos máximos, como máximo, a veinte veces el salario mínimo legal; los activos privados, por ejemplo, a 20 millones de euros y las donaciones o herencias a un millón de euro por persona. Los bienes heredados que excedan de lo indicado serán distribuidos a través de un fondo intergeneracional como una “dote democrática” entre todos los descendientes de la generación

siguiente para impulsar una mayor igualdad de oportunidades.

7) En las grandes empresas a partir de un determinado tamaño (por ejemplo 250 empleados) se traspasa una parte progresiva de los derechos de voto y de la propiedad a los empleados y a la comunidad en general. La comunidad podría estar representada mediante una convención económica regional directamente elegida. El gobierno no debería tener acceso ni derecho a voto en las empresas públicas y de propiedad social.

8) Esto también sería válido para los *bienes comunales democráticos*, la tercera categoría de propiedad, junto a una mayoría de pequeñas empresas privadas y a las grandes empresas de propiedad mixta. Los *bienes comunales democráticos* son empresas públicas colectivas de sectores como la educación, los servicios sociales, la movilidad, la energía, y las comunicaciones. Un importante *bien comunal democrático* es la banca democrática. Por eso, sirve al *Bien Común*, y es controlada, a través de convenciones elegidas por el pueblo soberano, no por el Estado. Sus servicios básicos son garantizar los activos de ahorros, las cuentas corrientes a bajo costo y los préstamos de muy bajo interés a empresas y hogares. El Banco Central recibe el monopolio de la creación de dinero y se controla la circulación transfronteriza de capitales con el fin de impedir la evasión fiscal y el contagio de crisis. Los mercados financieros en su forma actual ya no existirán. Siguiendo la propuesta de John Maynard Keynes, se establece una cooperación monetaria mundial con una moneda global (globo) para el intercambio económico internacional. A nivel local, las monedas locales pueden complementar a la moneda internacional. El objetivo a largo plazo es una zona global del *Bien Común* como un tratado de la ONU.

9) La jornada laboral se reducirá gradualmente hasta el nivel deseado y sostenible por la mayoría, por ejemplo, entre 25 y 33 horas semanales. Esto dejaría tiempo libre para otras formas importantes de actividades: el cuidado de otras personas (niños, enfermos, ancianos) el desarrollo personal, así como el trabajo político y comunitario. Es más, por cada diez años trabajados se disfruta de un año sabático financiado por una renta básica temporal. La gente podría hacer durante el año sabático, lo que quisiera, por ejemplo, dedicarse al arte o los estudios. Esta acción aliviaría el mercado de trabajo en un 10%, la tasa de desempleo actual en la Unión Europea.

10) La democracia representativa se complementa con la democracia directa y participativa. El pueblo soberano obtiene “derechos soberanos”: puede escribir y modificar la Constitución, corregir a sus representantes, decidir por sí mismo una ley, votar tratados internacionales y controlar los sectores estratégicos como los de abastecimiento de agua y energía.

11) En la *Economía del Bien Común*, se demandarán otras capacidades de liderazgo. Ya no se buscarán los directivos más despiadados y egoístas, sino las personas que serán compasivas y empáticas y que verán en la participación una oportunidad y un beneficio.

La economía del *Bien Común* no es el mejor de todos los modelos económicos, ni el final de la historia, pero sí, es un posible próximo paso hacia un futuro más humano, democrático y sostenible.

Bibliografía

- L. Ahamed, *Los señores de las finanzas, los cuatro hombres que arruinaron el mundo*, Ediciones Deusto, Barcelona, 2009.
- G. Akerlof, J. R. Shiller, *Animal Spirits: Cómo la psicología humana dirige la economía*, Ediciones Gestión, Barcelona, 2009.
- H. Arendt, *Vida Activa. La Condición Humana*, Bompiani, Milano, 1989.
- J. C. Arias, A. Costas, *La torre de la arrogancia. Políticas y mercados después de la tormenta*, Ariel, Barcelona, 2011.
- Z. Bauman, *La sociedad del ciudadano global*, Feltrinelli, Milano 2002.
- Z. Bauman, *La sociedad individualizada*, Il Mulino, Bologna, 2003.
- Z. Bauman, *Modernidad Líquida*, Fondo de Cultura Económica de España, Madrid, 2002.
- BBC Mundo, *Ocho preguntas básicas para entender lo que pasa en Grecia... y sus consecuencias*, 8 de julio de 2015.
- D. Bell, *Las contradicciones culturales del capitalismo*, Alianza Editorial, Madrid, 2015.
- W. Benjamin, *El capitalismo como religión*, Editori Internazionali Riuniti, Roma, 2011.
- M. Blith, *Austeridad, historia de una idea peligrosa*, Crítica, Barcelona, 2014.
- R. A. Caro, *The years of Lyndon Johnson*, Knopf. Inc, New York, 1982.
- N. Bobbio, *El futuro de la democracia*, Einaudi, Torino, 2011.
- D. Bohnoeffner, *Resistencia y rendición*, San Paolo Edizioni, Cinisello Balsamo, 1996.
- H. J. Chang, *Economía: Manual de Usuario*, Editorial Debate, Barcelona, 2015.
- H. J. Chang, *23 cosas que no te cuentan sobre el capitalismo*, Editorial Debate, Barcelona, 2012.
- G. De La Dehesa, *La primera gran crisis financiera del siglo XXI. Orígenes, detonantes, respuestas, remedios*, Alianza Editorial, Madrid, 2009.
- C. Dejours, *Trabajo y sufrimiento*, Modus Laborandi, Madrid, 2009.
- G. Dumeneil, D. Levy, *La gran bifurcación. Acabar con el neoliberalismo*, La Catarata, Madrid, 2014.
- F. Escalante Gonzalbo, *Historia mínima del neoliberalismo: Una historia económica, cultural y intelectual de nuestro mundo, de 1975 a hoy*, El Colegio de México, Ciudad de México DF, 2016.
- J. Estefanía, *Estos años bárbaros*, Galaxia Gutenberg, Barcelona, 2015.
- C. Felber, *La Economía del Bien Común*, Deusto Ediciones, Barcelona, 2012.
- M. Foucault, *Nacimiento de la biopolítica*, Akal, Madrid, 2009.
- J. K. Galbraith, *El Crash de 1929*, Ariel, Barcelona, 2013.
- J. K. Galbraith, *La sociedad opulenta*, Ariel, Barcelona, 2012.
- L. Gallino, *Il colpo di Stato di banche e governi. L'attacco contro la democrazia in Europa*, Einaudi, Torino, 2013.
- A. Gazol, *Diez años del TLCAN*, Economía Unam, México DF, 2004.
- R. Girard, *La violencia y lo sagrado*, Adelphi, Milano 1992.

- A. Greenspan, *La Crisis, Revista de Economía Institucional*, vol. 12, n. 22, primer semestre 2010, pp. 15-60.
- J. Heras Celemín, *El caso Bankia y algo más...o menos*, Editorial Club Universitario, Alicante, 2013.
- J. Hernandez Vigueras, *Los paraísos fiscales. Cómo los centros offshore socavan la democracia*, Akal, Madrid, 2009.
- M. Horkheimer, T. Adorno, *Dialectica de la Ilustración*, Einaudi, Torino, 2007.
- O. Jones, *El Establishment, La casta al desnudo*, Seix Barral, Barcelona, 2015.
- Tony Judt, Posguerra, *Una historia de Europa desde 1945*, Taurus, Madrid, 2012.
- F. Kafka, *El silencio de las sirenas*, Feltrinelli, Milano 1994.
- S. Keen, *Desenmascarando la economía*, Capitan Swing, Madrid, 2014.
- J. M. Keynes, *Breve tratado sobre la reforma monetaria, escritos, (1910-1944)*, Fondo de cultura Económica de España, Madrid 1992.
- J. M. Keynes, *Las consecuencias económicas de la paz*, Crítica, Barcelona, 2002.
- J. M. Keynes, *Teoría general de la ocupación, el interés y el dinero*, Fondo de Cultura Económica de España, Madrid, 2015.
- C. Kindleberger, *Manías, pánicos, y cracs, historia de las crisis financieras*, Ariel, Barcelona, 1992.
- P. Krugman, *Acabad ya con esta crisis!*, Crítica, Barcelona, 2012.
- P. Krugman, *El retorno de la economía de la depresión y la crisis actual*, Crítica Barcelona, 2009.
- P. Krugman, *La era de las expectativas limitadas*, Ariel, Barcelona, 2010.
- J. Lanchester, *Capital*, Anagrama, Barcelona, 2015.
- J. Lanchester, *Huy! Porque todo el mundo debe a todo el mundo y nadie puede pagar*, Anagrama, Barcelona, 2015.
- W.E. Leuchtenburg, *Roosevelt y el New Deal*, Laterza, Roma-Bari, 1976.
- N. Luhmann, *Modernidad y diferenciación social*, Feltrinelli, Milano 1987.
- R. Mancini, *Trasformare l'economia. Fonti culturali, modelli alternativi, prospettive politiche*, Franco Angeli, Milano, 2014.
- C. Marichal, *Nuevas historias de las grandes crisis financieras, Una perspectiva global, 1873-2008*, Debate, Barcelona, 2010.
- P. Markaris, *La espada de Damocles*, Tusquets Editores, Madrid, 2012.
- P. Mirowski, *Nunca dejes que una crisis te gane la partida, ¿Cómo ha conseguido el neoliberalismo, responsable de la crisis, salir indemne de la misma?*, Ediciones Deusto, Barcelona, 2014.
- A. O'Connel, *La crisis europea: una visión desde la experiencia latinoamericana*, vol. 11, n. 1/2013, Revista Puente@Europa, Universidad de Bolonia, 2013.
- C. E. Nuñez, G. Tortella, *Para comprender la crisis*, Gadir, Madrid, 2009
- J. Peck, *Construction of neoliberal reason*, Oup, Oxford, Oxford, 2015.
- L. Pareyson, *Verdad y Interpretación*, Mursia, Milano 1974.

- S. Petrosino, *Elogio dell'Homo economicus*, Vita e Pensiero, Milano 2003.
- T. Piketty, *El Capital en el siglo XXI*, RBA libros, Barcelona 2015.
- T. Piketty, *La Economía de las desigualdades, Cómo implementar una redistribución justa y eficaz de la riqueza*, Anagrama, Barcelona, 2015.
- R. Reagan, *Una vida americana*, P & J Cambio, Madrid, 1991.
- C. Reinhart, K. Rogoff, *Esta vez es distinto. Ocho siglos de necesidad financiera*, Fondo de Cultura Económico, Madrid, 2011.
- G. Ruffolo, *Il capitalismo ha i secoli contati*, Einaudi, Torino, 2009.
- P. Renshaw, *Franklin Delano Roosevelt*, Biblioteca Nueva, Madrid, 2008.
- E. Rothschild, *Sentimientos económicos, Adam Smith, Condorcet y la Ilustración*, Il Mulino, Bologna, 2003.
- A. Schlesinger, *The Age of Roosevelt, Vol III, The politics of Upheaval*, Goodreads, Boston 2015.
- A. Schlesinger, Vol. I, *The coming of New Deal*, Goodreads, Boston, 2015.
- R. Skidelsky, *John Maynard Keynes*, RBA libros, Madrid, 2013.
- P. Suárez Buitrón, *Deuda externa, Juego de intereses. Lecciones del acuerdo de Londres de 1953*, Ediciones Abya-Yala, Quito, Ecuador, 2003.
- C. Schmitt, *Le categorie del politico*, Il Mulino, Bologna, 2013.
- A. Smith, *Las riquezas de las naciones*, Alianza Editorial, Madrid, 2011.
- A. Smith, *La teoría de los sentimientos morales*, Alianza Editorial, Madrid, 2004.
- J. Stiglitz, *Caída libre: Estados Unidos, el libre mercado y el hundimiento de la economía mundial*, Taurus, Madrid, 2010.
- J. Stiglitz, *El precio de la desigualdad*, Debolsillo, Barcelona, 2015.
- J. Stiglitz, *La gran brecha, Qué hacer con las sociedades desiguales*, Taurus, Madrid, 2015.
- A. J. P. Taylor, *The English History*, Clarendon Press, Oxford, 1992.
- C. Taylor, *Las raíces del yo. La construcción de la identidad moderna*, Feltrinelli, Milano, 1993.
- C. Ternynck, *L'uomo di sabbia. Individualismo e perdita di se*, Vita e Pensiero, Milano, 2012.
- A. Testi, *Il secolo degli Stati Uniti*, Il Mulino, Bologna, 2008.
- T. Todorov, *La conquista de América, El problema del otro*, Einaudi, Torino, 1984.
- J. Torres Lopez, *La crisis financiera: Guía para entenderla y explicarla*, Attac España, 2009.
- M. Vaudagna, *Il New Deal*, Il Mulino, Bologna, 1981.
- G. Vaughan, *Per donare, Una critica femminista dello scambio*, Meltemi, Roma, 2010.
- Y. Varoufakis, *El Minotauro Global*, Debolsillo, Barcelona, 2015.
- H. Young, *Margareth Thatcher*, ABC, Ediciones Folio, Madrid, 2005.
- T. Veblen, *La teoría de la clase ociosa*, Alianza Editorial, Madrid, 2014.
- L. Von Mises, *El Socialismo. Análisis económico y sociológico*, Unión Editorial, Madrid, 2005.
- F. Von Hayek, *Camino de Servidumbre*, Alianza Editorial, Madrid, 2005.

M. Weber, *Etica protestante y el espíritu del capitalismo*, Bibiloteca Nueva, Madrid, 2012.

M. Zambrano, *La confesión genero literario*, Siruela, Madrid, 1995.

ÍNDICE

Introducción.	p.1
Capítulo I. Los mitos y los orígenes culturales del capitalismo global	p. 4
Capítulo II. La Gran Depresión de 1929 y el espectro del hundimiento de la civilización occidental.	p.22
Capítulo III. La época Roosevelt y la victoria del New Deal	p.48
Capítulo IV. El giro decisivo: del triunfo y ocaso del Estado del bienestar a la ofensiva neoliberal.	p.67
Capítulo V. El Guadiana Neoliberal se estrena en su última versión: el dominio de la quiebrocracia.	p.89.
Conclusión.	p.111