

Nuevo casting para narrar la globalización

A principios de 1997 publiqué un libro titulado *¿Ha ido demasiado lejos la globalización? (Has Globalization Gone Too Far?)*. Unos meses después, las economías de Tailandia, Indonesia, Corea del Sur y otros países del sureste asiático se hicieron añicos, víctimas de una gigantesca acumulación de accidentes financieros internacionales. Estos países habían experimentado un rápido crecimiento durante décadas y se habían convertido en los niños mimados de la comunidad financiera internacional y de los especialistas en desarrollo de todo el mundo. Pero de forma repentina, los bancos e inversores internacionales decidieron que ya no eran lugares seguros para depositar su dinero. Se produjo entonces una precipitada retirada de fondos, sus monedas cayeron en picado, empresas y bancos entraron en bancarrota y las economías de esa zona se desplomaron. Así nació la crisis económica asiática, que se extendió a Rusia, más tarde a Brasil y finalmente a Argentina, derribando con ello al mismo tiempo a LTCM, Long-Term Capital Management, uno de los *hedge found* más prestigiosos.

¿Tendrían que haberme felicitado por mi clarividencia y oportunidad? Mi libro generó grandes cifras de ventas a mi editor, el Institute for International Economics (IIE) de Washington, en parte, supongo, debido a la reputación del IIE de acérrimo defensor de la globalización. Era una especie de *efecto Nixon* en China. El escepticismo sobre la globalización resultaba más interesante cuando procedía de donde menos se le esperaba. “Un *think tank* proglobalización publica un trabajo de un profesor de Harvard que alerta de que la globalización no es tan buena como se dice”... ¡Vaya, eso merece atención!

Lamentablemente, estuve lejos de acertar. Mi libro ignoraba la crisis que se estaba gestando en los mercados financieros. De hecho, no solo no vi venir la tormenta que se acercaba, sino que decidí dejar completamente fuera del libro el tema de la globalización financiera: los billones de dólares en divisas, valores, derivados y otros activos financieros. Me centré en las dificultades que el comercio internacional de bienes estaba generando en los mercados de trabajo y en las políticas sociales. Me preocupaba que el boom del comercio internacional y del *outsourcing* exacerbara las desigualdades, acentuara los riesgos en el mercado de trabajo y erosionara el pacto social dentro de las naciones. Estos conflictos necesitan gestionarse, argumentaba, a través de programas sociales más extensos y una mejor regulación internacional. Tomé la decisión de escribir el libro porque mis colegas desdeñaban estas preocupaciones y perdían la oportunidad de entrar de forma productiva en el debate público. Creo que yo tenía razón y que desde entonces los economistas se han acercado mucho a los puntos de vista que expresé en ese momento. Pero, ¿y las desventajas de la globalización financiera? Eso, en aquella época, ni se me pasaba por la cabeza.

En los años que siguieron a la crisis financiera asiática, mi investigación se orientó cada vez más a entender cómo funcionaba (o no) la globalización financiera. De modo que cuando, diez años más tarde, el Fondo Monetario Internacional me pidió que preparara un estudio sobre este tema, sentí que estaba preparado. El artículo que escribí en 2007 en colaboración con Arvind Subramanian se titulaba “Why Did Financial Globalization Disappoint?” (¿Por qué la globalización financiera ha decepcionado?).¹ Lo que la globalización financiera prometía era que ayudaría a los empresarios a conseguir recursos y redistribuir el riesgo entre inversores más sofisticados y mejor capacitados para asumirlos. Los países en desarrollo serían los más beneficiados, puesto que cuentan con menos liquidez, están más expuestos a *shocks* y tienen menos capacidad para diversificarse. No sucedió así. Los países que lograban mejores resultados, como China, no eran los que recibían mayores entradas de capital, sino los que prestaban a los países ricos. Los que dependían de las finanzas internacionales tendían a obtener malos resultados. Nuestro artículo trataba de explicar por qué la liberalización de la economía global no estaba teniendo el efecto esperado en los países en desarrollo.

Acabábamos de enviar el artículo a la imprenta cuando empezó y se generalizó la crisis de las hipotecas de alto riesgo (*subprime*) en Estados Unidos. La burbuja inmobiliaria explotó, el precio de los valores respaldados por hipotecas se vino abajo, los mercados de crédito se secaron y en cuestión de meses las empresas de Wall Street llevaron a cabo un suicidio colectivo. Los gobiernos tuvieron que intervenir, primero en Estados Unidos y más tarde en otras economías avanzadas, con rescates y adquisiciones masivas de instituciones financieras. La globalización financiera estaba en el núcleo de la crisis. La burbuja inmobiliaria, y el enorme edificio de derivados financieros con riesgo a los que dio lugar, se vieron afectados por el exceso de ahorro de los países asiáticos y los petroestados. El hecho de que la crisis pudiera propagarse con tanta facilidad de Wall Street a otros centros financieros de todo el mundo se debe a la interconexión de sus balances, fruto de la globalización financiera. Una vez más, me había perdido el gran acontecimiento que se estaba gestando justo detrás del horizonte.

Naturalmente, en eso no estaba solo. Con muy pocas excepciones, los economistas se dedicaban a alabar las maravillas de la innovación financiera en vez de subrayar los peligros creados por el crecimiento de lo que iba a llamarse “sistema bancario en la sombra” (*shadow banking system*), un ámbito de las finanzas que no estaba regulado. Al igual que en la crisis económica asiática, los economistas habían pasado por alto las señales de peligro e ignorado los riesgos.

Ninguna de estas crisis debería haber llegado por sorpresa. A la crisis financiera asiática le siguió una gran cantidad de análisis que se reducían a esto: es peligroso que un gobierno trate de mantener el valor de su moneda cuando el capital financiero puede entrar y salir del país con toda libertad. Todo buen economista sabía que esto es así mucho antes de que se desplomara el baht tailandés en agosto de 1997. La crisis de las hipotecas *subprime* ha generado también mucha literatura y, a la vista de su magnitud y sus trascendentales consecuencias, es seguro que se escribirá mucho más sobre ella. Pero algunas de las conclusiones clave no son difíciles de prever: los mercados tienden a formar burbujas, el apalancamiento no regulado crea un riesgo sistémico, la falta de transparencia mina la confianza, y una rápida intervención es crucial cuando los mercados financieros entran en caída libre. ¿No sabíamos ya todo esto desde la famosa tulipomanía del siglo xviii?

Estas crisis sucedieron no porque fueran impredecibles, sino porque no se predijeron. Los economistas (y quienes les prestan atención) habían llegado a confiar demasiado en su narrativa preferida del momento: los mercados son eficientes, la innovación financiera traslada el riesgo a quienes están mejor capacitados para afrontarlo, la autorregulación es lo que mejor funciona, y la intervención del gobierno es ineficaz y dañina. Olvidaron que existían muchos otros guiones que conducían a direcciones radicalmente distintas. El orgullo desmedido genera ceguera. A pesar de haber sido crítico con la globalización de la economía, no fui inmune a este peligro. Junto al resto de la profesión económica, también yo estaba dispuesto a creer que las normas de prudencia y las políticas del banco central habían levantado barreras suficientemente fuertes contra el pánico financiero y el colapso financiero de las economías avanzadas, y que el único problema que quedaba era implantar condiciones similares en los países en desarrollo. Puede que la segunda derivada de mis argumentos fuera algo diferente pero, en términos generales, estaba siguiendo la misma narrativa.

Dudas por todas partes

Cuando países de la periferia del sistema global, como Tailandia e Indonesia, están agobiados por una crisis, les culpamos por sus fallos y su incapacidad para adaptarse a los rigores del sistema. Cuando los países del centro se encuentran en una situación parecida culpamos al sistema y decimos que ya es hora de arreglarlo. La gran crisis financiera de 2008 que hundió Wall Street y humilló a Estados Unidos y a otros importantes países industrializados fue el preludio de una era caracterizada por un nuevo afán reformista. Esta crisis ha suscitado preguntas relevantes sobre la sostenibilidad del capitalismo global, al menos en la forma en que lo hemos conocido en el último cuarto de siglo.

¿Qué podría haber evitado la crisis financiera? ¿Es un problema de falta de escrúpulos de quienes concedieron hipotecas? ¿Se debe al despilfarro de los prestatarios? ¿A malas prácticas de las agencias de calificación crediticia? ¿A un excesivo apalancamiento de las instituciones financieras? ¿A la superabundancia mundial de ahorro? ¿A la

política monetaria laxa de la Reserva Federal (Fed)? ¿A las garantías que había dado el gobierno para Fannie Mae y Freddie Mac? ¿Al rescate de Bear Stearns y AIG que efectuó el Tesoro de Estados Unidos? ¿A la negativa del Tesoro de Estados Unidos de rescatar a Lehman Brothers? ¿A la voracidad? ¿Al riesgo moral? ¿A una escasa regulación? ¿A una excesiva regulación? El debate sobre estas preguntas sigue siendo feroz y sin duda lo seguirá siendo durante mucho tiempo.

Desde un punto de vista más amplio, estos interrogantes se refieren a meros detalles. Lo fundamental es que nuestra narrativa básica ha perdido su credibilidad y atractivo. Pasará bastante tiempo antes de que cualquier responsable de fijar las políticas públicas pueda ser convencido de que la innovación financiera es una fuerza para bien, de que la mejor política para los mercados financieros es la autorregulación, o de que los gobiernos deben dejar que las grandes instituciones financieras paguen sus propios errores. Necesitamos una nueva narrativa para dar forma a la siguiente etapa de la globalización. Cuanto más meditada sea esa nueva narrativa, más saludables serán nuestras economías.

Las finanzas globales no son la única área que se ha quedado sin un guión convincente. En julio de 2008, mientras se gestaba la crisis de las hipotecas *subprime*, las negociaciones mundiales que tenían como objetivo la reducción de barreras al comercio internacional naufragaron en medio de una gran acritud y reparto de culpabilidades. Estas conversaciones, organizadas bajo el auspicio de la Organización Mundial del Comercio (OMC) y denominadas “Ronda de Doha”, vienen realizándose desde 2001. Para muchos grupos antiglobalización, simbolizan la explotación de los trabajadores, los campesinos y el medio ambiente llevada a cabo por las empresas multinacionales. Frecuente objetivo de ataques, al final, las conversaciones se interrumpieron por razones más pragmáticas. Los países en desarrollo liderados por la India y China llegaron a la conclusión de que Estados Unidos y la Unión Europea no les ofrecían lo suficiente para retirar sus aranceles sobre la industria y la agricultura. Aunque ha habido intentos de reavivar las negociaciones, la OMC parece haberse quedado sin ideas para potenciar su legitimidad y ser relevante.

El régimen comercial mundial difiere del financiero en un aspecto importante. La degradación del sistema de las relaciones comerciales no provoca un hundimiento de la economía de un día para

otro. Cuando los países consideran que las reglas son demasiado restrictivas y que ya no se adecuan a sus necesidades, buscan la forma de saltárselas. Los efectos tienden a ser más sutiles y se perciben lentamente en un retroceso gradual de los principios básicos del multilateralismo y la no discriminación.

Los países en desarrollo se han quejado siempre de que el sistema está sesgado en contra de sus intereses puesto que son los grandes los que imponen las reglas. Una serie heterogénea de anarquistas, ecologistas, sindicalistas y progresistas han hecho en ocasiones causa común en su oposición a la globalización por razones obvias. Pero la verdadera gran noticia en los últimos años es que los países ricos tampoco están demasiado contentos con sus propias reglas. El descenso más bien drástico en el apoyo a la globalización de la economía en los principales países, como Estados Unidos, refleja esta nueva tendencia. La proporción de encuestados en un sondeo de NBC/*Wall Street Journal* que afirmaban que la globalización había sido buena para la economía estadounidense se ha desplomado del 42% en junio de 2007 al 25% en marzo de 2008. Y, curiosamente, la consternación ha empezado a sacar a la luz una lista cada vez mayor de reconocidos economistas que ahora cuestionan las virtudes supuestamente imbatibles de la globalización.

Así, tenemos al recientemente fallecido Paul Samuelson, autor del libro de texto de economía que marcó la posguerra, recordando a sus compañeros economistas que las ganancias de China en la globalización podrían ser a expensas de Estados Unidos; a Paul Krugman, premio Nobel de Economía en 2008, argumentando que ya no se puede decir que el comercio con los países pobres sea demasiado poco importante como para afectar a la desigualdad de los países ricos; a Alan Blinder, que fue vicepresidente de la Reserva Federal de Estados Unidos, al que le preocupa que el *outsourcing* internacional provoque dislocaciones sin precedentes en la fuerza laboral estadounidense; a Martin Wolf, columnista del *Financial Times* y uno de los defensores más activos de la globalización, expresando su decepción por los resultados de ella; y a Larry Summers, “míster Globalización” de la administración Clinton y, hasta hace poco, asesor económico del presidente Barack Obama, reflexionando sobre los peligros de una carrera para desmontar las regulaciones nacionales y sobre la necesidad de estándares laborales internacionales.

Si bien estas preocupaciones apenas se parecen al ataque frontal organizado por personas como el premio Nobel de Economía Joseph Stiglitz, constituyen de todos modos un cambio relevante en el clima intelectual. Además, incluso quienes no se han desanimado suelen estar vehementemente en desacuerdo sobre adónde les gustaría que fuera la globalización. Por ejemplo, tanto Jagdish Bhagwati, el distinguido defensor del libre comercio, como Fred Bergsten, director del Peterson Institute for International Economics, que está a favor de la globalización, han estado en primera línea afirmando que las críticas exageran enormemente sus males e infravaloran sus bondades. Pero sus debates sobre los méritos de los acuerdos comerciales regionales –Bergsten a favor, Bhagwati en contra– son tan acalorados como sus desacuerdos con los autores citados más arriba.

Ninguno de estos economistas se opone a la globalización, desde luego. No quieren que la globalización dé marcha atrás, sino que se creen instituciones nuevas y mecanismos compensatorios –nacionales o internacionales– que hagan que la globalización sea más eficaz, más justa y más sostenible. Las políticas que proponen suelen ser vagas (cuando las describen) y provocan poco consenso. Pero los enfrentamientos a propósito de la globalización han rebasado claramente las calles y se han trasladado a las columnas de la prensa económica y a las tribunas de los principales *think tanks*.

El consenso intelectual que era el fundamento de nuestro modelo actual de globalización había empezado ya a evaporarse antes de que la economía mundial se viera envuelta en el gran crac financiero de 2008. Hoy, la seguridad de quienes animaban a la globalización ha desaparecido prácticamente, y ha sido sustituida por dudas, preguntas y un elevado escepticismo.

Una narración alternativa

El mundo ya vio una vez el colapso de la globalización. La era del patrón oro –con su libertad de comercio y de movilidad de capitales– tuvo un abrupto final en 1914 y no consiguió resucitar después de la Primera Guerra Mundial. ¿Podríamos ser testigos de un derrumbe económico similar en los próximos años?

No es una pregunta descabellada. Aunque la globalización econó-

mica ha dado lugar a niveles de prosperidad sin precedentes en los países desarrollados, y ha sido de gran ayuda para cientos de millones de trabajadores pobres en China y en el resto de Asia, descansa sobre pilares inestables. A diferencia de los mercados nacionales, que suelen contar con el apoyo de instituciones políticas y reguladoras nacionales, los mercados globales están “débilmente integrados”. No existe una autoridad global en defensa de la competencia, ni una entidad crediticia global de último recurso, ni una agencia reguladora global, ni una red de seguridad global y, por supuesto, no existe democracia global. En otras palabras, los mercados globales sufren una gobernanza débil y, por tanto, son propensos a la inestabilidad, a la ineficiencia y a una débil legitimidad popular.

Este desequilibrio entre el alcance nacional de los gobiernos y la naturaleza global de los mercados constituye el talón de Aquiles de la globalización. Un sistema económico global sano necesita un delicado compromiso entre estos dos ámbitos. Si se da demasiado poder a los gobiernos, se obtiene proteccionismo y autarquía. Si se da demasiada libertad a los mercados, se obtiene una economía mundial inestable con escaso apoyo social y político de aquellos a quienes se pretende ayudar.

Las primeras tres décadas que siguieron a 1945 se gobernaron de acuerdo con los acuerdos de Bretton Woods, nombre del lugar de New Hampshire donde se reunieron en 1944 representantes estadounidenses, británicos y de otras naciones aliadas para diseñar el sistema económico de la posguerra. El régimen de Bretton Woods fue un multilateralismo superficial que permitió centrarse en las necesidades sociales y de empleo nacionales, al mismo tiempo que permitía la recuperación y el florecimiento del comercio global. La genialidad del sistema estaba en que lograba un equilibrio que servía a múltiples objetivos admirablemente bien. Se eliminaron algunas de las peores restricciones a los flujos comerciales, mientras se dejaba libertad a los gobiernos para llevar a cabo sus propias políticas económicas independientes y para construir sus versiones preferidas del Estado de bienestar. Los países en desarrollo, por su parte, pudieron poner en marcha sus estrategias de crecimiento particulares sin excesivas restricciones externas. Los flujos de capital internacionales permanecieron estrechamente circunscritos. Los acuerdos de Bretton Woods tuvieron un gran éxito: los países industriales se recuperaron

y llegaron a ser prósperos, mientras la mayoría de los países en vías de desarrollo experimentaban niveles de crecimiento económico sin precedentes. La economía mundial floreció como nunca lo había hecho hasta entonces.

La política monetaria de Bretton Woods acabó demostrando ser insostenible a medida que el capital ganaba movilidad internacional y la crisis del petróleo de la década de 1970 golpeaba con fuerza las economías avanzadas. Esta política fue sustituida en las décadas de 1980 y 1990 por una agenda más ambiciosa de liberalización económica e integración profunda, un intento de establecer lo que podríamos llamar una hiperglobalización. A partir de ese momento, los acuerdos comerciales se extendieron más allá de sus ámbitos tradicionales, como las restricciones a las importaciones, e incidieron directamente en las políticas nacionales; se eliminaron controles sobre los mercados de capital internacionales; y los países en desarrollo sufrieron fuertes presiones para que abrieran sus mercados al comercio y a las inversiones internacionales. De hecho, la globalización económica se convirtió en un fin en sí misma.

Al impulsar el modelo de globalización de la posguerra más allá de sus límites, los economistas y los políticos pasaron por alto lo que había sido el secreto de su éxito original. Como consecuencia, hubo una serie de decepciones. La globalización financiera acabó generando inestabilidad en lugar de mayores inversiones y un crecimiento más rápido. En el interior de los países, la globalización generó desigualdad e inseguridad en lugar de beneficiar a todas las partes. Hubo éxitos fantásticos en este periodo, concretamente en China y la India. Pero, como veremos, estos países eligieron jugar al juego de la globalización no con las reglas nuevas, sino con las de Bretton Woods. En lugar de abrirse de forma incondicional al comercio y a las finanzas internacionales, adoptaron estrategias mixtas con una fuerte dosis de intervencionismo para diversificar sus economías. Mientras, los países que habían seguido recetas más convencionales –como los de Latinoamérica– languidecían. Y así fue como la globalización llegó a ser víctima de su propio éxito anterior.

Construir nuestro mundo económico sobre una base más segura requiere una mejor comprensión del frágil equilibrio entre mercados y gobernanza. En este libro voy a presentar una narración alternativa basada en dos ideas sencillas. La primera, que los mercados y

los gobiernos se complementan, no se sustituyen. Si quieres más y mejores mercados, tienes que tener más (y mejor) gobernanza. Los mercados funcionan mejor no donde los Estados son débiles, sino donde son fuertes. La segunda, que el capitalismo no se da en un único modelo. La prosperidad y estabilidad económica puede lograrse mediante diferentes combinaciones de formas institucionales de organizar los mercados de trabajo, las finanzas, las reglas de gobierno de las empresas, el bienestar social, etc. Las naciones son propensas a –y, en efecto, tienen derecho a ello– escoger entre estas opciones dependiendo de sus necesidades y valores.

Aunque dicho así pueda parecer una perogrullada, estas ideas tienen enormes consecuencias para la globalización y la democracia, así como para establecer los límites hasta donde podemos llegar con cada una en presencia de la otra. Una vez que se ha comprendido que los mercados necesitan a las instituciones públicas de gobernanza y regulación para poder funcionar bien, y además, se acepta que las naciones pueden tener distintas preferencias sobre la forma que deben adoptar esas instituciones y regulaciones, se ha empezado a contar una historia que lleva a finales radicalmente distintos.

Concretamente, se habrá empezado a comprender lo que llamaré trilema político fundamental de la economía mundial: no podemos perseguir simultáneamente democracia, autodeterminación nacional y globalización económica. Si queremos impulsar más la globalización, tenemos que renunciar en parte a la nación Estado o a la política democrática. Si queremos conservar y profundizar la democracia, tenemos que elegir entre nación Estado e integración económica internacional. Y si queremos mantener la nación Estado y la autodeterminación, tenemos que elegir entre profundizar la democracia o profundizar la globalización. Nuestros problemas tienen sus raíces en nuestra renuencia a enfrentarnos a estas opciones ineluctables.

Aunque fuera posible avanzar tanto en democracia como en globalización, el trilema sugiere que para ello se requiere la creación de una comunidad política global que sea muchísimo más ambiciosa que todo lo que hemos visto hasta la fecha o que sea probable que pongamos en práctica en un futuro no muy lejano. Exigiría que la democracia creara reglas globales que se apoyaran en mecanismos de responsabilidad mucho más complejos que los que tenemos actualmente. Una gobernanza global democrática de este tipo es una qui-

mera. Afirmo en este libro que existen demasiadas diferencias entre las naciones Estado como para que sus necesidades y preferencias se acomoden a normas e instituciones comunes. Sea cual sea la gobernanza que logremos, podrá abarcar únicamente una versión limitada de la globalización económica. La gran diversidad que caracteriza nuestro mundo de hoy hace que la hiperglobalización y la democracia sean incompatibles.

De modo que tenemos que elegir. Voy a ser claro respecto a lo que elijo yo: tanto la democracia como la autodeterminación nacional deben primar sobre la hiperglobalización. Las democracias tienen el derecho a proteger su organización social, y cuando este derecho interfiere con los requisitos de una economía global, es esta última la que debe dejar paso.

Podría pensarse que este principio significaría el fin de la globalización. No es así. Espero que al final de este libro el lector se haya convencido de que reforzar las democracias nacionales pondrá a la economía mundial sobre una base más sana y más segura. Y ahí se encuentra la paradoja última de la globalización. Una delgada capa de reglas internacionales que deje un amplio espacio de maniobra a los gobiernos nacionales es una globalización mejor. Permite hacer frente a los males de la globalización mientras conserva sus enormes bondades económicas. Necesitamos una globalización inteligente, no una globalización máxima.

Los economistas también son seres humanos

Los economistas y los políticos llevan exhibiendo desde hace demasiado tiempo su miopía ante las tensiones y debilidades generadas por la globalización económica. Han atribuido cada obstáculo en el camino a la ignorancia o, aún peor, a la presión interesada de los proteccionistas de todo tipo. No han prestado suficiente atención al legítimo enfrentamiento entre valores e ideales agravado por la búsqueda obsesiva de la globalización. Han pasado por alto la conexión entre los mercados que funcionan bien y la acción decidida del Estado. Así, sus prescripciones han hecho más daño que bien en muchas ocasiones. Y han perdido incontables oportunidades de hacer uso de las herramientas de su profesión para producir mejores resultados.

Por necesidad, pues, éste es también un libro sobre los economistas y sus ideas, sobre las historias que se cuentan a sí mismos y a los demás. Explica cómo estas historias que cuentan los economistas han dado forma a nuestro mundo, cómo casi han llevado el mundo hasta su destrucción, y cómo muchas de esas ideas económicas pueden ser utilizadas ahora para erigir un sistema económico global mejor. Tal vez sea natural para un economista como yo pensar que las ideas –y en particular las ideas de los economistas– tienen una enorme importancia. Pero creo que no exagero al subrayar la influencia que estas ideas han tenido en la conformación de nuestra manera de entender el mundo que nos rodea, en dar forma al lenguaje que usan los políticos y otras personas que toman decisiones, y en reducir y a la vez ampliar nuestras opciones. Politólogos, sociólogos, historiadores y otros podrían reclamar sin duda igual crédito para sus profesiones. Las políticas adoptadas están condicionadas seguramente por intereses especiales y por su forma de organizarse, por tendencias sociales más profundas y por condicionantes históricos. Pero debido a su magia técnica y su apariencia de seguridad, la ciencia económica ha tenido la última palabra al menos desde el final de la Segunda Guerra Mundial. Ha proporcionado el lenguaje con el que hablamos de políticas públicas y ha dado forma a la topología de nuestro mapa mental colectivo. Keynes dijo en una ocasión que “incluso el hombre de negocios más práctico suele ser esclavo de las ideas de algún economista fallecido hace mucho tiempo”. Pienso que se quedó corto. Las ideas que han dado lugar a las políticas de los últimos cincuenta años proceden de economistas que están (en su mayor parte) muy vivos.

Los economistas son objeto con frecuencia de una injusta leyenda negra. Se les percibe como fundamentalistas del mercado a quienes les importan poco los valores sociales o los objetivos colectivos que no sean la eficacia y el crecimiento económico. Se dice que promueven el consumismo, la avaricia y el egoísmo por encima de otras normas éticas y que desprecian toda forma de cooperación social. La imagen del economista que tiene la mayoría de la gente, al menos en Estados Unidos, es la de Milton Friedman predicando sin fin las virtudes del libre mercado y los peligros de toda intervención del gobierno –en vivienda, educación, salud, empleo, comercio y otros sectores–. No es una imagen cierta en absoluto. Los economistas utilizan diversos

enfoques para analizar el mundo, y algunos de esos enfoques están a favor del libre mercado y otros no. Muchos de los estudios que llevan a cabo los economistas están dedicados, de hecho, a entender qué tipos de intervención del gobierno pueden mejorar la realidad económica. Las motivaciones no económicas y el comportamiento cooperativo o prosocial forman parte cada vez más de lo que estudian los economistas.

El problema no es que los economistas sean sumos sacerdotes del fundamentalismo del libre mercado, sino que sufren los mismos sesgos que la gente corriente. Tienden a seguir las modas y a poseer un exceso de confianza, basándose excesivamente en aquellos datos e indicios que sustentan su narración preferida del momento, mientras descartan otros que no les encajan tan bien. Ponen demasiado énfasis en la experiencia reciente y demasiado poco en la historia más lejana. Tienden a centrarse de forma excesiva en los remedios que se utilizaron para afrontar la última crisis, mientras prestan una atención insuficiente a las tensiones que darán lugar a la siguiente. Tienden a atribuir las opiniones contrarias a la ignorancia o al interés personal, en vez de atribuirlos a diferencias genuinas en la evaluación de las circunstancias económicas. Son corporativistas, distinguiendo entre los que están y los que no (por ejemplo, los que son verdaderos profesionales del tema frente a los que no). Al igual que todos los que poseen un conocimiento especializado, tienden a ser arrogantes cuando los de fuera del grupo invaden su campo. En otras palabras, los economistas son humanos. Se comportan como hacen los seres humanos, no como los ficticios planificadores hiperracionales dedicados a maximizar el bienestar social, como suponen a menudo sus propios modelos.

Pero los economistas no son un grupo más. Son los arquitectos del medio intelectual en el seno del cual se elaboran las políticas nacionales e internacionales. Son respetados y se les escucha –irónicamente– más cuanto peor está la situación económica. Cuando los economistas se equivocan, lo cual sucede a veces, pueden hacer mucho daño.

Cuando aciertan, sin embargo, su contribución al bienestar humano es enorme. Tras algunos de los éxitos económicos más grandes de nuestro tiempo –la reconstrucción del comercio global en el periodo de posguerra o el ascenso de China y la India– hay ideas sencí-

llas pero potentes promovidas incansablemente por economistas: el comercio es mejor que la autarquía, los incentivos son importantes, los mercados son un motor de crecimiento. Tal como mostraré en este libro, en el pensamiento económico hay muchas cosas que se pueden y debe alabar.

De modo que lo que voy a contar no es una simple fábula con moraleja sobre buenos y malos. Siento el mismo rechazo por las actitudes que responsabilizan a los economistas de los diversos males del mundo que por las posturas autocomplacientes de los fundamentalistas del mercado. No voy a denigrar las ideas de los economistas, ni tampoco voy a cantar sus alabanzas. Voy a mostrar cómo se han utilizado o infrautilizado en distintos momentos y cómo podemos edificar sobre ellas para construir una forma mejor de globalización, una que sea más coherente con los valores y aspiraciones de las distintas naciones y que, además, sea más flexible. Hasta hoy, la ciencia económica ha consistido en dos partes de medicina salvadora y una parte de unguento de charlatán de feria. Espero que este libro ayude al lector a ver la diferencia.