

Ética de la crisis global

Raúl González Fabre

Escribimos en un momento en que la crisis financiera dista de estar controlada, pese a declaraciones tranquilizadoras y algunas alegrías de tísico. Hay dos reacciones en cadena entrelazadas, una en el sector financiero y otra en la economía que produce bienes y servicios, la llamada 'economía real', que se refuerzan mutuamente. En cuentas muy resumidas, la desconfianza entre los operadores financieros retrae el crédito, esa retracción deteriora el consumo y la inversión en la economía real, y la economía real en recesión empeora las expectativas y aumenta la desconfianza de los agentes, desalentando el crédito y reforzando el círculo vicioso.

Los Estados nacionales se ofrecen para respaldar a los principales operadores financieros en un intento de restaurar la confianza y el crédito, al mismo tiempo que lanzan paquetes de estímulo, queriendo revertir la caída de la demanda y las malas expectativas de la economía real. Pero para ello se endeudan por cantidades enormes, poniendo en riesgo su propia credibilidad y la de las monedas que emiten. Por ello, el principal acuerdo de la reunión del G-20 en Londres a comienzos de abril apuntaba a reforzar la capacidad del Fondo Monetario Internacional para auxiliar países en riesgo de quiebra como consecuencia de sus esfuerzos para sostener el sistema bancario y estimular la economía real.

Al fin, la economía global constituye un muy complejo arreglo de cooperación entre personas que no se conocen ni necesitan conocerse, y, sin embargo, se ayudan mutuamente a llevar adelante sus planes no sólo en el momento actual, sino también en el futuro. Por ello depende estrictamente de la confianza que hace previsibles en cierta medida las actuaciones futuras de otros, y nos permite así planificar las nuestras. Si no podemos confiar en el otro, nos retraemos de la cooperación con él, y la economía se paraliza.

¿Todo consecuencia de la codicia?

En la raíz de la crisis, muchos analistas que se interesan por los aspectos éticos sitúan la codicia (*greed* en inglés). Basta con buscar en Google '*financial crisis greed*' para encontrar que en ello coinciden con diferentes matices Joaquín Almunia, comisario europeo de Economía; Rowan Williams, arzobispo de Canterbury; Kevin Rudd, primer ministro de Australia; Peter Steinbrück, ministro de finanzas de Alemania, y el Dalai Lama, junto con otros personajes menos connotados, pero a menudo de mayor conocimiento técnico del asunto.

La codicia puede definirse para nuestro propósito como el afán de ganancias sin límites. La moral católica lo considera uno de los pecados capitales, esto es, una tendencia humana que puede introducir desórdenes gravísimos en el comportamiento de las personas y las sociedades. Sin embargo, esa primera definición de codicia está incompleta porque le falta una especificación de los límites debidos al afán de ganancias. En el nivel de la ética personal, aquí se encuentra quizás lo más sustancial que puede aprenderse de esta situación.

El afán de ganancia no es malo en sí mismo. Si dos alternativas se diferencian sólo en que en una ganamos más que en la otra, lo lógico es elegir la que produce más ganancia. Lo contrario sería desperdiciar inútilmente una oportunidad. Más aún, el afán de ganancia es el motor principal de la iniciativa económica; como tal, puede considerarse parte de las virtudes específicas de los empresarios e inversionistas, que toman riesgos y realizan esfuerzos para ganar más, generando en el camino riqueza, empleos y oportunidades para otros. Igual que pocos querrían militar en un partido cuyos líderes carecieran de vocación de poder, o casarse con alguien inapetente sexual, tampoco nadie estaría tranquilo invirtiendo o trabajando en una empresa

cuya gerencia fuera indiferente a los resultados económicos.

El fraude informacional

El punto son los límites de este afán de ganancia. El primero y más obvio consiste en que se debe ganar sin hacer injusticia a nadie. El mercado consiste en un sistema de relaciones voluntarias de cooperación mutua, en que ambas partes sienten que ganan respecto a su segunda mejor alternativa, y por eso contratan. En ese sentido, se trata de relaciones justas *prima facie* si se dan las condiciones adecuadas de madurez, libertad e información de las partes.

Quienes ofrecen bienes sustituti-
vos entre sí en un mercado, com-
piten por ser elegidos por los po-
tenciales clientes. Un mercado bien es-
tablecido incluye reglas iguales
para todos en esa competencia, que
aseguran que nadie ganará ventaja
haciendo injusticia a sus clientes, a
sus competidores o a terceros. Nor-
malmente el Estado impone y hace
valer esas reglas en cada mercado.

La crisis financiera ha revelado al-
gunos grandes fraudes financieros
en torno a los cuales se ha genera-
do mucha atención mediática. El
más llamativo es el esquema pira-
midal de Madoff, con sus 50.000
millones de dólares en paradero

desconocido. Estos son, sin embar-
go, casos relativamente raros que
no alcanzan a explicar la crisis. La
forma más generalizada de injusti-

*los productos financieros
que están en la raíz de la
crisis actual pueden llegar
a ser contratos muy
sofisticados, cuya
evaluación requiere gran
pericia técnica; ofreciendo
altas rentabilidades sin
explicar las limitaciones
de liquidez y los riesgos
asociados a esa rentabilidad,
se puede llevar a públicos
sin formación técnica a
engañarse sobre lo que
están comprando*

cia en torno a los productos finan-
cieros se ha originado más bien en
la asimetría de información entre
compradores y vendedores.

En muchas transacciones de mer-
cado, el vendedor conoce mejor su
mercancía que el comprador. A es-
to se llama 'información asimétri-
ca', y da al vendedor una posibili-
dad de engañar sobre lo que ofrece.
Con cierta habilidad, el vendedor

no necesita mentir al comprador, lo que siempre puede traer problemas más adelante, sino que puede conseguir que el comprador se engañe a sí mismo sobre lo que está adquiriendo. Esto es frecuente en la publicidad comercial: basta con ensalzar las cualidades del producto y silenciar sus defectos e inconvenientes para que el consumidor se forme en su mente una imagen distinta a la realidad, sin decirle nada falso.

Los productos financieros que están en la raíz de la crisis actual pueden llegar a ser contratos muy sofisticados, cuya evaluación requiere gran pericia técnica. En general, para valorar un producto financiero importa no sólo su rentabilidad, sino también su liquidez (con qué descuento puede convertirse en dinero efectivo y en qué plazo) y los riesgos que le afectan (tanto el riesgo de pérdida de valor como el de impago). Como toda publicidad, la de productos financieros tiende a remarcar los puntos fuertes y a silenciar los puntos débiles del producto, que quedan para la 'letra pequeña' de los contratos. Ofreciendo altas rentabilidades sin explicar las limitaciones de liquidez y los riesgos asociados a esa rentabilidad, se puede llevar a públicos sin formación técnica a engañarse sobre lo que están comprando.

El capitalismo actual tiene un muy importante componente popular. La inversión financiera ya no es exclusiva de las grandes fortunas, sino que cientos de millones de profesionales y empleados comunes colocan en ella sus ahorros o sus recursos para la jubilación. Los pequeños inversores individuales suelen hacer sus colocaciones a través de fondos de inversión que cuentan con asesores financieros para seleccionar los productos y presentarlos a los clientes. Sin embargo, el éxito primero de un fondo de inversión consiste en captar recursos del público, de manera que a menudo más que asesorar a sus clientes haciéndoles notar las bases y las limitaciones de las rentabilidades ofrecidas, los gestores de los fondos les facilitan engañarse, con tal de que coloquen sus ahorros en el fondo que gestionan. Los intereses a corto plazo de los gestores de fondos de inversión no siempre coinciden con los intereses a largo plazo de sus clientes, y este conflicto ha sido gestionado a menudo de manera poco ética (y poco profesional) por los gestores de fondos.

El conflicto de intereses ocurre también en el nivel de las calificadoras de riesgo. Éstas son empresas cuya función consiste en atribuir un nivel de riesgo a cada producto financiero. Normalmente son pagadas por los mismos emi-

sores de los productos, a quienes a veces también asesoran para mejorar la calificación de esas emisiones. Muchos inversionistas privados y gestores de fondos se guían por las calificaciones de estas empresas, que en el curso de la crisis se han venido demostrando de poca fiabilidad, en cuanto que algunos productos financieros mantuvieron muy buenas calificaciones de riesgo hasta pocos días antes de fallar. Si se trata simplemente de incapacidad técnica para evaluar el riesgo en un contexto muy volátil, o hay alguna forma de 'payola' involucrada, lo cierto es que con la información de las calificadoras de riesgo más prestigiosas, muchas personas e instituciones se engañaron sobre lo que estaban comprando.

A diferencia del fraude o del engaño abierto, las formas de injusticia basadas en el manejo sutil de la información que se ofrece a la contraparte, mostrando el vaso medio lleno en vez de medio vacío, usando predicciones según el escenario más conveniente para el vendedor, no son fáciles de sustanciar y regular desde el punto de vista legal. En buena medida, su éxito depende de que la contraparte renuncie a leer la letra pequeña y a averiguar las bases de la ganancia que se le ofrece. A todos nos gusta recibir buenas noticias y que nos

abran posibilidades prometedoras, y tendemos a confiar en quien hace esto con una reputación de seriedad y buenos resultados. Quien gana con engañarnos, cuenta a menudo con que nosotros que ramos dejarnos engañar.

La imprudencia querida

Con ello tocamos un segundo límite necesario al afán de ganancia: la prudencia, que consiste en tomar decisiones desde un sentido integral de la realidad, considerando toda la información disponible y sopesando según su importancia todos los aspectos involucrados. Si en la injusticia una parte utiliza su posición de poder (el poder de la información en este caso) para ganar a costa de los demás, con la imprudencia todos pierden, incluso quien la comete. En esta crisis financiera hay probablemente más de imprudencia que de injusticia intencional.

Se trata de la imprudencia que hemos descrito ya: decidir sobre inversiones sin conocer bien las bases y limitaciones de su rentabilidad. Claro está que las inversiones son operaciones hacia el futuro y que el futuro es incierto, con lo que siempre cabe el error hasta en la persona más prudente. Por eso se hacen evaluaciones de riesgo, que

intentan poner cifras a la incertidumbre del futuro. Pero esas evaluaciones se elaboran con la información disponible, toda la cual corresponde al pasado o al presente, de manera que cuando hay cambios bruscos de las circunstancias y el futuro deja de parecerse al pa-

*en la génesis de esta crisis
ha habido un fuerte
componente de especulación
basada imprudentemente
en la idea de que una serie
de precios, en particular
inmobiliarios y de materias
primas, seguirían subiendo
sin límite; por el contrario,
una vez desatada la crisis,
muchos agentes están
actuando como si los precios
fueran a bajar
indefinidamente,
con lo que contribuyen
a empujarlos a la baja*

sado, las evaluaciones de riesgo fallan y quedamos desconcertados ante nuestros propios errores.

Esta crisis muestra, sin embargo, una tendencia consistente en el error, cuya raíz debe buscarse más

allá de él. Las burbujas que han estallado en diversos mercados (de valores, inmobiliarios, de materias primas...) fueron infladas por dinámicas competitivas en que no era fácil para ninguno de los actores detenerse mientras no lo hicieran los demás. En particular en el terreno de las finanzas, para elevar el valor de la acción de bancos y aseguradoras se hizo necesario obtener cada año beneficios mayores que el anterior, aun a costa de incurrir en grandes riesgos. Se idearon contratos para circunvenir las limitaciones legales al riesgo que una entidad financiera puede asumir con el dinero de sus clientes, buscando ofrecer a final de año una cuenta de resultados más espectacular aún que la de la competencia.

Y es que en el tiempo de generación de la burbuja, quien se plante en un cierto punto está renunciando a rentabilidad para correr menos riesgo, y se le dificulta explicar a sus clientes por qué ofrece menores rentabilidades que la competencia, por qué desaprovecha la parte alcista del ciclo. En el mundo de las finanzas resulta especialmente difícil ver a otros enriquecerse, sin desear inmediatamente montarse uno en el mismo tren. Lewis Carroll lo expresa bien en 'Alicia detrás del espejo': «Aquí y ahora, para permanecer en el mis-

mo sitio debes correr todo lo que puedas; si quieres moverte, debes correr por lo menos el doble».

El arte consiste en subir la montaña rusa hasta el punto más alto, y bajarse antes de que se despeñe. Mientras se va subiendo, la competencia ofrece un poderoso incentivo para apostar por qué seguirá haciéndolo, lo que a su vez contribuye a que lo haga. Y análogamente, una vez que empieza la estampida en dirección contraria, la competencia por escapar de la quema acelera el derrumbe. Esta es una característica de la especulación. La inversión especulativa ayuda a estabilizar el mercado si se piensa que la tendencia actual del precio es temporal, pero provoca la agudización de la inestabilidad si se piensa que esa tendencia durará indefinidamente.

Veámoslo con contratos sobre petróleo: si los precios suben y se espera que seguirán subiendo, el especulador compra ahora para vender luego más caro y ganar. Pero al comprar ahora, aumenta la demanda y hace que los precios suban aún más. Si, por el contrario, se espera que los precios bajen en el futuro, aunque estén subiendo en este momento, el especulador vende ahora para no perder más tarde, incrementa, por tanto, la oferta y contribuye a detener la subida, estabilizando el precio.

En la génesis de esta crisis ha habido un fuerte componente de especulación basada imprudentemente en la idea de que una serie de precios, en particular inmobiliarios y de materias primas, seguirían subiendo sin límite. Por el contrario, una vez desatada la crisis, muchos agentes están actuando como si los precios fueran a bajar indefinidamente, con lo que contribuyen a empujarlos a la baja. La actuación de los gobiernos tiene por misión principal cambiar esa expectativa de crisis indefinida, de manera que, esperándose que los precios vuelvan a subir pronto, la especulación ayude a estabilizarlos en vez de a hundirlos más.

Esta no ha sido una crisis inesperada e impensable. Al revés, se la veía venir desde tiempo atrás. Pero era en el interés de muchos agentes fingir que no llegaría, para seguir haciendo beneficios en la parte alcista del ciclo. Al mantener esa ficción, dificultaron a agentes peor informados hacerse una idea clara de los riesgos en que incurrían al realizar ciertas inversiones cerca del punto más alto de la burbuja. En ello participaron todo tipo de gurús económicos: de las empresas y las finanzas, de la prensa y de los gobiernos.

La participación de los políticos en esta distorsión imprudente de

las expectativas merece una consideración aparte. El hecho de que las expectativas generalizadas tienden a autocumplirse mientras duran, les llevó a promover el optimismo desde el poder, eventualmente acusando de enemigos de la economía a quienes no compartieran ese optimismo. Al fin, las expectativas positivas ayudan a ganar elecciones, mientras que las medidas regulatorias siempre resultan antipáticas y difíciles de comprender por los afectados cuando «todo va bien». Más que por ganar dinero, los políticos llevaron a la gente a engañarse sobre la verdadera situación buscando prolongar una prosperidad de bases muy frágiles, para convertirla en votos.

En el nivel del ciudadano común la imprudencia no sólo se manifestó en la colocación del dinero, sino también en los niveles de endeudamiento inmobiliario y para el consumo.

Recibiendo masivamente señales de optimismo (algunas verbales, otras prácticas, como la facilidad para obtener créditos), muchas familias se engañaron sobre la seguridad de su futuro, sin duda queriéndose dejar engañar. Ahora, cuando ven peligrar o perderse sus empleos, sus ahorros y su vivienda, muchos lamentan haberse dejado llevar por cantos de sirena

y eventualmente sobrereaccionan produciendo caídas masivas de las ventas, que agudizan a su vez la crisis. Tal vez de esta experiencia de montaña rusa saquemos colectivamente alguna conclusión sobre la importancia de la sostenibilidad (o estabilidad, o fiabilidad, como quiera llamársela) tanto del sistema económico como de nuestras economías familiares. Maximizar la utilidad a corto plazo poniendo en riesgo la sostenibilidad a medio y largo plazo quizás no sea tan racional, después de todo.

Resumiendo, en un primer nivel del análisis ético lo que encontramos es imprudencia generalizada en la población, en muchos grandes actores económicos y en los gobiernos. Esa imprudencia vino alimentada por la dinámica de las competencias económica y política, explotada por numerosas instancias de lo que podríamos llamar «fraude informacional» débil y algunos casos, menos relevantes, de fraude duro.

Irresponsabilidad y consecuencias

La consecuencia inmediata que podemos esperar de esto es una disminución de la confianza de la sociedad en sus liderazgos político y económico, justo en el mo-

mento en que la gravedad de la amenaza requeriría especial efectividad de los mecanismos de acción colectiva basados en la confianza mutua. El aprendizaje posible, como ya se ve en tantos pequeños inversionistas que han despedido a sus asesores, es que la prudencia personal no tiene sustituto. En muchos lugares empieza también a percibirse una ira popular considerable hacia los financieros que arriesgaron el dinero de otros en operaciones comprometidas y ahora piden recursos públicos para arreglar el desaguado, y hacia los políticos que ofrecen esos recursos endeudando los países por cantidades astronómicas, después de haber fallado en su misión de control y regulación de la economía.

Desde que las dimensiones de la crisis financiera empezaron a revelarse (no lo han hecho del todo aún, salvo quizás en Estados Unidos), crece la sospecha de que las sociedades desarrolladas se encuentran sometidas a un chantaje de sus sectores financieros. Cuando hay beneficios masivos, se privatizan rápidamente por la vía de los dividendos. Cuando hay pérdidas masivas, se socializan en buena parte forzando a los Estados a cambiar sus políticas fiscales para evitar la quiebra de bancos y empresas «demasiado grandes

para caer». Y mientras tanto los altos gerentes cobran sueldos y bonos ‘muy interesantes’, no relacionados con desempeño ninguno ni para la empresa y sus accionistas, ni para la sociedad.

Un análisis marxista clásico sobre cómo se han generado y distribui-

junto con la confianza en el liderazgo económico, ha quedado lógicamente resentida también la esperanza puesta durante los últimos veinte años en la ética y la autorregulación empresarial como humanizadores de la economía; por ello se alzan clamores en todo el mundo pidiendo mayor regulación de los mercados financieros, y en general de la actividad empresarial

do plusvalías y minusvalías en el sector financiero durante la última década, probablemente justificaría la indignación de muchos ciudadanos y su resistencia a pagar la factura de la crisis por la vía fiscal. Esa ira popular está tanto mejor funda-

da en cuanto que, asombrosamente, no ha habido una asunción de responsabilidades seria ni en el estamento económico-gerencial ni en el político. En la mayor parte de los casos, los gestores actuales de la crisis son las mismas personas que nos metieron en ella. Que las poblaciones deban confiar ahora en la prudencia y honestidad de quienes con su imprudencia y deshonestidad nos trajeron adonde estamos, constituye una pretensión extraordinaria.

Junto con la confianza en el liderazgo económico, ha quedado lógicamente resentida también la esperanza puesta durante los últimos veinte años en la ética y la autorregulación empresarial como humanizadores de la economía. Por ello se alzan clamores en todo el mundo pidiendo mayor regulación de los mercados financieros, y en general de la actividad empresarial. Sin embargo, será útil recordar que fueron los fallos y los fracasos del Estado (experimentados, no meramente ideológicos) los que llevaron a tantos países a abrir más el juego de los mercados y liberar la iniciativa económica. Ahora nos enfrentamos a los fallos y los fracasos de los mercados. Quizá no sea sabio oscilar pendularmente hacia el otro extremo, llamando como salvador al Estado que no ha mucho considerábamos opresor.

Más bien necesitamos buscar un balance razonable entre Estado, mercado y ciudadanía de a pie. La clave de ese balance se halla en el tercer término: una estructuración razonable de la economía debe equilibrar Estado y mercado, regulación justa y libre creatividad; pero para evitar que cada uno de los dos polos se pervierta y termine volviéndose contra el interés público, tanto los organismos del Estado como las empresas privadas deben ser activamente controlados por la ciudadanía organizada. El último medio siglo enseña que ni la autorregulación del mercado ni la del Estado bastan, ni basta tampoco el control mutuo entre ellos, amenazado siempre por coaliciones oligárquicas de políticos y empresarios. Sin el compromiso ético ciudadano de controlar la actividad política y la empresarial, será fácil que sigamos teniendo en ambas posiciones sociales un liderazgo que falla por injusticia o por imprudencia, y no se siente obligado a responder por ello.

Yendo un paso más allá, podríamos preguntarnos si esa irresponsabilidad del liderazgo económico y político no tiene algún fundamento objetivo, en el sentido de que ellos mismos fueron llevados por dinámicas que no podían controlar. Ya hemos men-

cionado la dinámica de la competencia, que fuerza a seguir pedaleando para no quedarse atrás, incluso cuando se empieza a sospechar que se está acelerando hacia un precipicio. Otra razón posible para la irresponsabilidad es la complejidad misma de la economía global. Al fin, la prudencia incluye la consideración de las consecuencias de las decisiones, pero en un sistema tan complejo y descentralizado como la economía mundial, donde cada vez más cientos de millones de personas constituyen agentes con una capacidad de elección significativa, resulta muy difícil estimar si ciertas consecuencias negativas van a ocurrir, y cuándo. Si no hay buena manera de predecir y controlar de alguna manera el futuro, no tiene mucho sentido pedir responsabilidades por lo que termine ocurriendo.

Mercados de poca ley

Bien pudiera ser que haya algo de cierto en esto, lo que nos lleva a un segundo nivel del problema: la gobernabilidad del sistema económico global. Durante el siglo XX muchos países que no eran potencias coloniales, se desarrollaron por la humilde vía de la economía de mercado. Los mercados demostraron así su eficacia en promover el

desarrollo económico bajo ciertas condiciones institucionales. Esas condiciones solían realizarse a través de un Estado que garantizara los derechos de propiedad, la legitimidad y el cumplimiento de los contratos, el valor del dinero, la regulación de las finanzas, la producción de bienes públicos, la conservación de los recursos comunes, la disponibilidad universal de servicios básicos, la dignidad del trabajo, la asistencia a los incapacitados, y cierta redistribución social de la riqueza.

El equilibrio alcanzado entre mercado y Estado en muchos lugares del mundo dependía de que el Estado pudiera imponer su ley efectivamente al mercado, para lo cual era necesario que ambos se extendieran sobre el mismo territorio: el nacional, donde la ciudadanía tenía voz política, gremial y sindical propia. Con la globalización se ha roto ese equilibrio. Tenemos ahora mercados globales con Estados que no son capaces de regularlos, porque los mercados y los operadores en ellos escapan los límites geográficos del ejercicio de la soberanía estatal. Más que imponer la ley del Estado al mercado, lo que está ocurriendo es que los mercados imponen la dinámica de la competencia a los Estados, forzándoles a rebajar sus requisitos

legales si quieren recibir inversiones transnacionales, generar empleos y triunfar en la globalización.

El único instrumento legal existente para imponer reglas a los mercados globales son los tratados inter-

*el problema no está en la
globalización de los
mercados; la cuestión de
fondo consiste en que la
globalización económica
no está siendo acompañada
por una globalización
política eficaz, que coloque
los mercados bajo un
conjunto de leyes de alcance
mundial que impidan ganar
ventajas competitivas
a costa de depredar
sociedades o ecosistemas;
el pecado fundamental aquí
es el nacionalismo*

nacionales, típicamente lentos de acordar e inefectivos en su implementación, como los acontecimientos en torno a la Organización Mundial de Comercio, la Organización Internacional del Trabajo o

el Protocolo de Kyoto vienen demostrando. La crisis ha puesto de manifiesto la necesidad de una ley global de obligado cumplimiento, con mecanismos coactivos para hacerla valer, que gobierne los mercados financieros globales.

Y esa no es más que la punta del iceberg. Si los mercados van a ser efectivos en promover el desarrollo económico a escala global como lo fueron a escala nacional, evitando la competencia hacia abajo entre las naciones, también son precisas leyes globales en el terreno laboral, el industrial, el comercial y el ecológico. Y si vamos a buscar verdadero desarrollo del mundo, sin desequilibrios fatales que provoquen catástrofes medioambientales, guerras por los recursos naturales o migraciones irregulares masivas, será necesario establecer leyes de obligado cumplimiento para la redistribución de riqueza, la producción de bienes públicos globales, la conservación de recursos naturales y el aseguramiento de servicios mínimos a toda la población mundial. Con pocas palabras, este episodio muestra en el terreno financiero una verdad política más amplia: los mercados globales exigen leyes globales efectivas para contribuir a la humanización en vez de arrastrarnos de crisis global en crisis global.

El problema no está en la globalización de los mercados. Esa globalización es en sí misma buena porque favorece la colaboración voluntaria entre personas de todo el mundo. Y está teniendo resultados que no pueden sino ser aplaudidos, como la salida de la pobreza de cientos de millones de personas en Asia. Más bien al revés, es lamentable que no haya más globalización: por ejemplo, de los mercados agrícolas y pecuarios, lo que permitiría a África y a otras regiones subdesarrolladas vender en el Primer Mundo lo que pueden producir mejor y más barato, capitalizar sus agriculturas y dejar atrás el hambre para siempre.

La cuestión de fondo consiste en que la globalización económica no está siendo acompañada por una globalización política eficaz, que coloque los mercados bajo un conjunto de leyes de alcance mundial que impidan ganar ventajas competitivas a costa de depredar sociedades o ecosistemas. El pecado fundamental aquí es el nacionalismo, que en la crisis actual está reforzándose más que erosionándose. El nacionalismo se refuerza porque las poblaciones se vuelven hacia sus Estados buscando apoyo en las dificultades de la crisis, y los políticos están felices de poder aparecer actuando 'en defensa del interés popular-nacional' frente a

problemas que pueden achacar a dinámicas globales de las cuales ellos no se hacen responsables.

Esta es una trampa fatal: la gente termina viendo como problema a una globalización económica que no comprende bien, y como solución al Estado nacional, que siente más cerca de sus intereses y su capacidad de presión. Nos alejamos así de comprender el verdadero problema (la falta de ley global para los mercados globales) y de proponer verdaderas soluciones, que no pasan por reforzar el poder de los Estados nacionales, inevitablemente fracasados frente a la globalización económica, sino por ceder poder y soberanía de los Estados a instancias mundiales capaces de regular mercados globales.

Es posible que el G-20 acabe actuando como una suerte de 'gobierno global' *de facto*, usando una combinación de su limitada representatividad y de la amplia capacidad conjunta de coacción de las mayores naciones de la tierra. Algo de eso parece que puede ocurrir en torno a los paraísos fiscales, verdaderos agujeros negros incontrolados del sistema financiero mundial. El nuevo estilo de política internacional de la administración Obama ofrece una oportunidad única para ello, pero lo cierto es que el progreso en esta materia no depende sólo de Esta-

dos Unidos. Depende de que nada menos que 22 países, buena parte de cuyos gobiernos actúan con el ojo puesto en las próximas elecciones, consigan ponerse de acuerdo sobre reglas aplicables a todo el mundo, incluso a sí mismos, de manera efectiva. Este es un desafío ético-político mayor que requiere ciudadanos capaces de superar el nacionalismo y entender el mundo como una comunidad política. Si se consigue con algunos aspectos del sistema financiero, y de ahí se plantea alguna extensión a la cuestión ecológica, la crisis nos habrá servido para abrir un camino.

Crecimiento con fin y crecimiento sin fin

De ésta se ha dicho con razón que es la primera crisis económica verdaderamente global, en el sentido de que ni su origen, ni sus actores relevantes, ni sus posibles soluciones se encuentran todos en Occidente. Es claro que no será la última, porque la economía se ha globalizado irreversiblemente y carecemos de los instrumentos políticos para gobernarla y evitar nuevos episodios críticos.

De hecho, en los meses inmediatamente anteriores a la crisis financiera se empezó a plantear una cri-

sis alimentaria y energética que, de momento, se ha detenido por el súbito parón del crecimiento económico mundial. Los precios de los cereales y otros alimentos básicos, así como del petróleo, el gas y los metales, se multiplicaron en un año, principalmente como consecuencia del aumento de la demanda en Extremo Oriente, y secundariamente por la especulación que la siguió. Como esos aumentos de la demanda pueden relacionarse con la aparición de clases medias cada vez mayores en China, India y alrededores, esto nos devuelve al viejo problema de si el mundo puede permitirse una proporción de habitantes de clase media semejante a las de Europa, Estados Unidos o Japón. Con otras palabras, se trata de si la emergencia de nuevas clases medias en Asia, deseable en cuanto significa la salida de la pobreza de cientos de millones de personas, no se hará a costa de encarecer la vida de los pobres en todo el mundo (incluidos Europa, Estados Unidos y Japón), haciéndoles más difícil acceder a los mínimos de subsistencia en términos de recursos naturales. El precio del trigo subió por alimentar ganado en China, y no sólo hubo motines en Egipto por el pan, sino también en Italia por la pasta.

Esto plantea un problema ético fundamental respecto al modelo

de crecimiento. El crecimiento económico es bueno, en cuanto implica que las personas se encargan unas a otras cada vez más bienes y servicios con los que mejorar sus propias vidas, y de rebote las vidas de quienes los producen. Necesitamos mucho crecimiento para sacar de la pobreza a los miles de millones de personas que todavía están en ella. Cuando lo están, es normalmente porque les faltan capacidades para contribuir al bienestar de otros a través de los mercados, o porque, teniendo esas capacidades, no consiguen ponerlas a valer por alguna razón (impedimentos legales, falta de capital, desconexión de los mercados...). Crecer significa producir más, tener más oportunidades para producir, y más razones para cultivar las capacidades correspondientes.

Detener el crecimiento no tiene sentido en un mundo con tanta pobreza, pero las crisis alimentaria y energética nos muestran que pueden aparecer efectos perversos si el crecimiento del bienestar de los que ya estamos bien se hace depender del consumo de bienes materiales intensivos en el uso de recursos naturales limitados. Si ese es el caso, el incremento del bienestar de las clases medias y altas, que ya tienen más de lo que necesitan en términos materiales, puede aca-

bar ocurriendo a costa de impedir el desarrollo de miles de millones de personas que apenas consiguen los mínimos para subsistir. Un crecimiento así tiene inscrito en sí mismo su fin, conforme la población

*la crisis financiera nos
coloca ante el hecho
irreversible de una
comunidad económica
global donde el bienestar de
quienes leemos esta revista
está condicionado a poner
la dinámica de los mercados
al servicio del bienestar
de todos; salir de esta crisis
con cuatro parches, sería
comprar todos los números
para crisis peores poco
más adelante*

mundial sigue aumentando (6.500 millones hoy; 9.000 millones en cuarenta años): si no lleva a la catástrofe ecológica, llevará a la socio-política.

La solución posible a este problema tiene un fuerte componente ético: para que los pobres puedan crecer en consumo de bienes materiales hasta dejar de ser pobres, es

necesario que los ya económicamente desarrollados reorienten el crecimiento de su bienestar hacia bienes y servicios con un componente mínimo de uso de recursos naturales. Esos bienes y servicios no sólo existen, sino que su peso en los mercados globales es cada vez mayor y la dirección de fondo del desarrollo industrial tiende a incrementarlo. Se trata de bienes y servicios ricos en conocimiento, ingenio, tecnología, diseño, arte, relaciones... El precio de un ordenador portátil con su software no contiene más de 10% de recursos naturales limitados; el resto son recursos inmateriales reproducibles sin límite. Un automóvil con más diseño y tecnología no consume más, sino menos recursos naturales en su fabricación y en su operación que un automóvil más primitivo. Internet, la mayor fuente de relaciones y vínculos de la historia de la humanidad, tiene un costo prácticamente nulo en términos materiales por hora de usuario conectado. Una buena clase, rica en aprendizaje y motivación de los estudiantes, no consume más recursos materiales que una clase tediosa, rutinaria e improductiva.

Podemos, pues, producir mucho más y de mejor calidad, hacer crecer sin fin nuestras economías y nuestro bienestar utilizando menos recursos naturales, de manera

de dejarlos accesibles para quienes no tienen el mínimo para una vida digna. Al mismo tiempo, podemos y debemos demandar de los pobres que pongan su trabajo y su talento al servicio de una economía sostenible rica en bienes inmateriales, de la cual puedan obtener los bienes materiales que les faltan para una vida digna, ofreciéndoles los canales de capacitación precisos para que se integren productivamente en ella.

Al fin, la crisis financiera nos coloca ante el hecho irreversible de una comunidad económica global donde el bienestar de quienes leemos esta revista está condicionado a poner la dinámica de los mercados al servicio del bienestar de todos. Esto requiere compromisos personales en la escala ética y en la política, para evitar tanto la ceguera de quien no ve los problemas como la precipitación de quien elige falsas soluciones, liberalismos, nacionalismos o estatismos acríticos, guiado por ideas e intereses que no responden a los desafíos de este tiempo. Salir de esta crisis con cuatro parches, sin tocar las estructuras básicas de la economía y la gobernabilidad globales, sin realizar los aprendizajes ético-políticos que la experiencia nos ofrece, sería comprar todos los números para crisis peores poco más adelante. ■