

Area de Estudios Europeos e Internacionales

INFORMES DE LA FUNDACIÓN

2011
MAYO
36

El origen social de la crisis

ANTONIO LETTIERI

Presidente del CISS. Director de la Revista "Insight".



Fundación 1º de Mayo | Centro Sindical de Estudios
C/ Arenal, 11. 28013 Madrid. Tel.: 913640601. Fax: 913640838
www.1mayo.ccoo.es | 1mayo@1mayo.ccoo.es

Informes de la Fundación. ISSN 1989-4473

El origen social de la crisis¹

ANTONIO LETTIERI

Presidente del CISS. Director de la Revista "Insight".

¹ Título original "The social origin of the crisis". Conferencia impartida el jueves 10 de marzo de 2011 en la Università di Roma. Sapienza en el marco del Máster internacional "Regulación y competencia en la fase actual de globalización Traducido por Rolando Cendón Torres, profesor de Derecho del Trabajo de la Universidad de Castilla-La Mancha.

RESUMEN

Hay dos explicaciones convencionales de la peor crisis financiera desde la Gran Depresión de los años 30 del siglo pasado. Por un lado, el colapso de las hipotecas subprime; por otro, la inaplicación o ausencia de regulación financiera. Pero ambas son poco convincentes. Es necesario explorar las raíces sociales de la crisis, empezando con el crecimiento masivo del endeudamiento de las familias. Debido a la gran desigualdad en la riqueza y distribución de la renta, el gran endeudamiento se ha convertido en la condición social ordinaria de la mayoría de las familias en las últimas décadas y, al mismo tiempo, la condición para el crecimiento económico de los EE UU.

Entre los orígenes de la gran desigualdad están el declive del poder sindical y la debilidad de las políticas sociales. En este marco el sistema financiero creó un mundo paralelo, virtual, distanciado de la economía real. La vuelta a las fuentes estructurales de las crisis permite identificar dos raíces interconectadas de la crisis actual: por un lado, el impacto de la creciente desigualdad en la sociedad estadounidense y, por otro, la ruinosa inconsistencia de la ideología de la eficiencia del mercado. Un diagnóstico no convencional es necesario para abordar las falsas políticas después de la crisis.

La cuestión que se va a discutir – el origen social de la crisis- está reñida con la definición y explicación convencional de la crisis como fundamentalmente financiera que, entre 2007 y 2008, golpeó el sistema financiero de los EE UU con consecuencias por todo el mundo. Poniendo el acento en las raíces sociales de la crisis no significa que se minusvalorarán sus fuentes financieras. No fue una coincidencia que el clímax de la crisis estuviera determinada por el colapso de Lehman Brothers en el otoño de 2008, mientras que otros grandes bancos y compañías de seguros habrían quebrado sin la intervención generalizada del gobierno estadounidense.

Dicho esto, surge una pregunta. ¿En qué nos equivocamos? ¿Cuál fue la causa de la peor crisis financiera después de la Gran Depresión de los años 30 del siglo pasado? Se conoce la respuesta convencional. En el origen están las hipotecas "subprime" – es decir, prestamos a individuos con baja clasificación crediticia a quienes se cobran intereses más altos. Cuando los hogares no pudieron hacer frente a los pagos de las hi-

potecas por el incremento de los tipos de interés, la consecuencia fue el colapso del valor de los títulos respaldados con hipotecas. En este escenario, caracterizado por la enorme entidad de las deudas hipotecarias – un total de 11 trillones de dólares, de los cuales al menos uno de cada diez era subprime- y por la caída del valor de las viviendas, los bancos que habían emitido trillones de títulos respaldados con hipotecas terminaron al borde del colapso con consecuencias mundiales en los mercados financieros. Así, de acuerdo a esta narrativa, las hipotecas subprime estuvieron en el origen del colapso financiero global y de la crisis económica.

Sin embargo, esta no es una explicación del todo satisfactoria ya que suscita dos preguntas interrelacionadas. Primero, ¿por qué los bancos y otras instituciones financieras financian una gran cantidad de préstamos hipotecarios subprime y otros poco convencionales que al final no podían ser satisfechos? Y segundo, ¿cómo fue posible que un número tan grande de propietarios no pudieran pagar sus hipotecas? Tenemos dos explicaciones específicas y, al mismo tiempo, interrelacionadas. Primero, faltaba regulación en el sistema bancario; segundo, los propietarios habían sido imprudentes y poco conscientes del riesgo real de insolvencia.

El argumento de las “reglas”.

Empecemos con la primera explicación sobre el sistema financiero: la falta, inadecuación o mala aplicación de reglas. De hecho es una explicación difícilmente convincente. Podemos empezar contando una historia. La reforma bancaria mas importante en los EE UU en las últimas décadas fue la derogación de la Ley Glass – Steagall, establecida en 1933 al inicio de la presidencia de Franklin Roosevelt.

La reforma se realizó en el año 2000 durante la presidencia de Bill Clinton. El director de la *Fed* era el legendario Alan Greenspan quien, antes de retirarse en 2005, estuvo en funciones durante el mandato de cuatro presidentes de los EE UU. Y el Secretario del Tesoro era Larry Summers, uno de los economistas estadounidenses más brillantes, quien en los años siguientes se convirtió en el presidente de la Universidad de Harvard y, después, economista jefe en el equipo de Barack Obama. Nosotros debemos a estos expertos de primera línea la reforma financiera que cambió las reglas de la Ley Glass – Steagall, la cual había establecido la separación entre la banca comercial y de inversión.

Este es un ejemplo claro de un cambio fundamental de reglas adoptadas con una clara conciencia del alcance y fines del cambio. Se puede rechazar la nueva regulación, considerando que allanó el terreno a una mayor especulación, pero no podemos decir que la siguiente crisis fue la consecuencia de una falta de reglamentaciones. La reforma había sido discutida ampliamente y promovida en la convicción de que nuevas reglas habrían sido más avanzadas y mejor adaptadas para regular el nuevo mundo financiero.

Tomemos otro ejemplo. Durante la última década hemos sido testigos de un enorme desarrollo de productos financieros innovadores. Los bancos encontraron un nuevo negocio al convertir la deuda de los consumidores en valores negociables y “derivados”, como obligaciones de deuda colateralizadas (collateralized debt obligation- CDO) y permutas de incumplimiento crediticio (credit default swaps - CDS). Fue lo que los economistas denominaron el modelo de “crear y distribuir”, basado en un apalancamiento extremadamente alto que permitió a los inversores comprar activos con valor treinta veces superior al capital. Warren Buffet, el financiero estadounidense más famoso, decía que estos nuevos productos sofisticados eran “armas financieras de destrucción masiva”, parafraseando las supuestas armas de destrucción masiva de Saddam Hussein.

Frente a este nuevo marco riesgoso, el sistema financiero debería haber tenido nuevos y más fuertes sistemas de control y límites. En su lugar, el acuerdo más comúnmente compartido era que los bancos tenían sus propios instrumentos de medición de riesgos y modelos matemáticos avanzados para controlar los riesgos. En otras palabras, la Reserva Federal, la Comisión del Mercado de Valores, junto con la Secretaría del Tesoro, estuvieron de acuerdo en la premisa de que los grandes bancos y las instituciones financieras privadas podrían gestionar y controlar los riesgos más eficientemente a través de auto-regulación voluntaria que con el cumplimiento de normas específicas impuestas por el derecho. Fue justamente una postura contraria a la de Roosevelt quien aspiraba llevar a cado “el cambio del voluntarismo al derecho como medio para ordenar la economía” (Arthur Schlesinger, *The Cycles of American History*, pág. 379).

Concluyendo este punto, es difícil argumentar simplemente que el sistema no estaba regulado. Por el contrario, todos acordaron que el sistema podía funcionar más eficientemente. Como Greenspan admitiría años más tarde, existía un supuesto ideológico en la base de esta postura. Esto es, la creencia incondicional en la eficiencia del mercado y su capacidad para autorregularse. Si los mercados son intrínsecamente eficientes y se regulan a sí mismos, se necesitan pocas reglas, el mínimo posible, y una mezcla de desregulación con re-regulación. Así que tenemos que suponer que si hubo un fallo, este no está en la falta de normas sino en la filosofía en la que estaban basadas.

Esto lleva a otra pregunta. ¿Cómo es posible que esta suposición logre un consenso tan amplio entre los banqueros, economistas, políticos, medios de comunicación etc.? Se puede razonablemente adivinar que hubo una correspondencia básica entre la ideología neo-liberal (lo que J. Stiglitz llama “fundamentalismo de mercado”) y los intereses preeminentes de los grupos financieros dominantes.

El argumento “subprime”.

Ahora debemos analizar la segunda cuestión. ¿De dónde vino el problema de las hipotecas subprime? ¿Por qué millones de hogares contrajeron deudas que los colocaron en una situación a la que no podían hacer frente? Generalmente se señalan dos circunstancias. La primera es la tasa de interés históricamente baja que durante la primera mitad de la última década bajó al uno por ciento, virtualmente una tasa negativa en términos reales. La segunda es que los precios de las viviendas crecían rápido y masivamente. Las críticas al comportamiento de los hogares (vid. Th. Sowell, *The housing boom and burst*) sostienen que estos dos factores son los causantes de la crisis, puesto que los hogares fueron empujados a comprar viviendas o refinanciar la vieja hipoteca sin calcular su capacidad real de pago. La crisis hipotecaria –sigue el argumento– se originó en un doble error, por un lado la lasitud monetaria de la *Fed* y por otro la imprudencia financiera de las familias. De esta forma se señala un chivo expiatorio al que culpar. O tal vez dos al mismo tiempo.

Pero examinemos más atentamente el argumento de las hipotecas. Consideremos comparativamente la experiencia italiana que no es diferente a la europea. Si se estipula un préstamo hipotecario, se tiene que demostrar que se perciben ingresos suficientes, pagar un anticipo, normalmente el 20 o 30 por ciento del precio, y pagar la deuda en un número de años (por lo general 15 o 20, raramente más).

Las hipotecas en los EE UU son normalmente por 30 años. Durante este largo periodo, cuando se ha pagado una parte del principal se puede refinanciar la hipoteca y tomar un préstamo en efectivo. De esta forma se puede aprovechar el dinero para financiar

gastos corrientes o pagar deudas antiguas y más caras. En otras palabras, la casa no es solamente el hogar donde se vive, sino también un activo que se puede utilizar para refinanciar la hipoteca, una especie de cajero automático (CA) al que se puede regresar en caso de necesidad financiera. “Millones de propietarios de viviendas se subieron a este vagón, retirando globalmente cerca de un trillón de dólares al año en capital de sus casas en el punto más alto del boom” (M. Zandi, *Financial Shock*, p. 59).

Una característica estadounidense de las últimas décadas es el crecimiento generalizado del endeudamiento privado. Si se compara con Italia (y en general con Europa), se descubre que aquí las familias tienen muchos ahorros. En cambio, en los EE UU el ahorro medio familiar era cercano a cero en la última década. Globalmente la deuda de los hogares era cercana al PIB de EE UU (alrededor de 14 trillones de dólares). Y – según un estudio de la *Fed*– los préstamos hipotecarios (cerca de un trillón de dólares) ascendían al 82 por ciento del total de la deuda de los propietarios de una vivienda (Th. Sowell, *The housing boom and burst*, p.5). Estas cifras muestran la gran relevancia de la deuda de las familias y el papel crucial de los préstamos hipotecarios.

Por lo general las familias estadounidenses tienen que hacer frente a tres clases de responsabilidades. Tarjetas de crédito (en promedio 12 por cada familia), gastos de asistencia sanitaria, cuando no tienen seguro o no es suficiente para proporcionar algunos cuidados específicos; como también las deudas generadas por el pago de matrículas para mandar a los hijos al colegio; deudas que se deben sumar a la hipoteca básica. No hay duda que en presencia de tasas de interés muy bajas, los hogares fueron llevados a comprar una casa o rehipotecar la que ya tenían, también como anticipación a lo que parecía un crecimiento interminable del valor de las viviendas.

Sin embargo, para comprar una casa nueva o refinanciar la vieja hipoteca, se necesita el acuerdo de la entidad crediticia. Como hemos observado, instrumentos financieros innovadores permiten a los bancos generar un préstamo hipotecario sin asumir un riesgo importante. Los bancos crearon, empaquetaron y dividieron los préstamos en diferentes clases con diferentes niveles de riesgo. Las finanzas creativas permitieron la emisión de valores respaldados con hipotecas que los bancos transformaron en una amplia tipología de CDO seguido de CDS, distribuyendo de esta forma el riesgo en una serie de derivados que en una larga travesía por el mundo fueron envueltos para perder cualquier relación con el préstamo básico.

Es importante recordar que estos sofisticados instrumentos financieros, a veces incomprensibles, recibieron una valoración triple A (en principio el máximo garantizado para el mercado de valores) por las agencias de rating, que fueron elegidas (y pagadas) por los emisores sobre la base de su cumplimiento en minusvalorar el riesgo. De esta forma los riesgos vinculados a los préstamos hipotecarios fueron cambiados prodigiosamente a otras entidades (por ejemplo, un fondo de pensiones) y esparcidos en los mercados financieros globales.

Pero volvamos a los hogares. Agentes inmobiliarios estaban interesados en obtener contratos hipotecarios dado que podían obtener cuotas generosas de los causantes. Así que estaban ansiosos de explicar al prestatario potencial como el acuerdo era conveniente e intrínsecamente seguro. No era solamente que los intereses hipotecarios eran muy bajos. El prestatario incluso podía pagar una tasa de interés reducida durante los primeros dos años y después renegociar la hipoteca. Además, durante los primeros años, se pueden pagar solamente los intereses sin reembolso del capital principal. Finalmente, si no es posible pagar o renegociar la hipoteca, la casa se puede revender ganando la diferencia del valor por el incremento del precio. De cualquier manera es un buen trato – explicará convincentemente el agente financiero.

En pocas palabras, un buen acuerdo para todos, los prestamistas y los bancos que, sin soportar un riesgo considerable, adquieren la capacidad de multiplicar y distribuir derivados y otros instrumentos financieros innovadores por todo el mundo.

Ya conocemos el resultado de esta trampa. Cuando, entre 2004 y 2006, los intereses subieron para proteger la caída del dólar, el efecto fue un agudo incremento en los costos de los préstamos, lo que llevó a una explosión de impagos entre los tenedores de hipotecas *subprime*. Ante los impagos, los bancos reclamaron las viviendas y las familias finalmente perdieron sus hogares. Otros que habían comprado casas para especular con el incremento de su valor las vendieron. El valor medio de las casas se fue a pique. Al final, los bancos no pudieron recuperar los créditos ni vender las casas debido al colapso del mercado. En consecuencia, los bancos y las compañías aseguradoras no pudieron hacer frente a la enorme masa de instrumentos financieros que habían sido emitidos y esparcidos a nivel global.

La gran desigualdad.

Hasta aquí nos hemos permitido simple y llanamente describir los eventos. Pero todavía no nos hemos ocupado de responder una pregunta fundamental y sorprendente: cómo fue posible que el país más rico del mundo se haya visto plagado por un endeudamiento de los hogares tan alto. Aquí se encuentra una característica clave de la economía estadounidense en las últimas décadas, que es la sociedad más desigual entre los países occidentales. Una desigualdad que alcanzó, en la primera década del nuevo siglo, el mismo nivel de los años veinte del siglo pasado, justo antes de la crisis del 29.

¿Cuáles son las razones de esta gran desigualdad? El crecimiento económico en un país depende del crecimiento de la población y del progreso tecnológico. Particularmente a través del progreso tecnológico se obtiene un incremento en productividad laboral. Esto significa que se obtiene crecimiento usando una cantidad reducida de capital y recursos humanos. Si un país alcanza un nivel alto de productividad, como sucedió en los EE UU en las dos últimas décadas, se puede suponer que toda la población será solvente. Y sería normal acceder a un cierto grado de equidad en el reparto de las ganancias de productividad laboral, es decir, una distribución justa entre beneficios y salario. Esta fue, en términos generales, la situación desde el final de la segunda guerra mundial hasta los años setenta, gracias a una especie de acuerdo implícito entre empresas y sindicatos (el llamado “Pacto de Detroit”), que estuvo basado en el compromiso de incrementar los salarios en paralelo a los beneficios. La ruptura debe situarse en los años 80, en los tiempos de la revolución neoconservadora de Ronald Reagan.

Empezando con esa década, la situación se invirtió. Los aumentos en productividad laboral no se compartieron equitativamente. Los salarios permanecieron estancados. Las ganancias en productividad se fueron a la parte superior de la escala de ingresos. La polarización se hizo extrema.

¿Cómo pasó esto? Aquí se debe poner énfasis en algunas características básicas de las políticas sociales de los EE UU relacionadas, por un lado, con las condiciones de trabajo, y por otro, con el Estado de Bienestar. Recordaremos los principales aspectos de este proceso multifacético.

Primero, el debilitamiento del poder de negociación de los sindicatos. En los setenta los sindicatos tenían una tasa de afiliación que ascendía más o menos al 30 por ciento de los trabajadores dependientes. Actualmente, los trabajadores sindicalizados son

alrededor del 12 por ciento de la fuerza de trabajo. Sin embargo el componente más relevante de este declive es la composición de la afiliación resultante. En el sector público los sindicatos continúan representando alrededor del 35 por ciento de los trabajadores. Pero en el sector privado, la afiliación habría caído hasta el 7 por ciento. Es decir que el 93 por ciento de los trabajadores no tienen negociación colectiva ni la protección de un sindicato.

Por lo tanto no es una coincidencia que en las últimas dos décadas, según Lawrence Mishel del Economic Policy Institute, “mientras que la productividad creció 80% entre 1979 y 2009, el salario por hora del trabajador medio creció solamente el 10.1%”. En esta diferencia se podría reconocer la poderosa maquinaria de la creciente injusta distribución de rentas con el estancamiento significativo de salarios en las últimas décadas, a pesar de que estas se caracterizaron por largos periodos de fuerte crecimiento económico.

El serio declive del poder sindical es un elemento crucial de la creciente desigualdad pero no es el único. Se debe considerar el elemento político de este proceso. Los salarios no solo dependen de la negociación colectiva, sino que a falta de ésta, también dependen del nivel y dinámica del salario mínimo legal. El salario mínimo federal fue establecido por el Congreso en 1938. Y había sido actualizado de acuerdo a los cambios en el nivel de vida e inflación. Pero en las últimas décadas este no fue el caso.

Durante las décadas de los años 50 y 60 el salario mínimo fluctuó en un estrecho margen alrededor del 50 por ciento del salario medio. Pero en 2006, con el salario mínimo en \$ 5.15 la hora, se redujo a únicamente el 31 por ciento del salario medio, siendo en términos reales el más bajo en 50 años. Si el salario mínimo federal hubiera sido indexado al índice de precios al consumo, su valor habría alcanzado los 8.40 dólares, de acuerdo al EPI (octubre de 2006). En 2011 el salario mínimo se mantiene en 7.25 dólares por hora, pero incluso en éste nivel, el mínimo nacional sitúa a una familia de cada dos por debajo del umbral de pobreza oficial.

La creciente desigualdad se muestra claramente con algunas cifras, si se considera que “el 1% más rico de los estadounidenses percibió el 56% de los incrementos de renta entre 1989 y 2007...comparado con el 16% que percibieron el 90% de los hogares más pobres” (L. Mishel y H. Shierholz, *The sad but true story of wages in America*, EPI 2011).

En este marco no tiene mucho sentido lamentarse del progreso tecnológico o la globalización, tan comúnmente señalados como las principales causas de la inquietante desigualdad en la distribución de renta, de este dañino desequilibrio social. Para explicar la profundización y extensión de la desigualdad (con la creación de una nueva categoría, “trabajadores pobres”), es importante destacar, además de la irregular dinámica salarial, algunos aspectos específicos de la red de protección social, conocido en Europa como Estado de Bienestar.

Para empezar, en los EE UU no hay un sistema universal de protección de la salud. El gobierno es responsable de la asistencia a los pobres a través de *Medicaid* y de los adultos de 65 o más años a través de *Medicare*. El resto de ciudadanos dependen de seguros privados, normalmente proporcionados por las empresas donde trabaja un individuo. Pero no todas las compañías disponen de seguros de salud. Y no todos los trabajadores pueden obtener una póliza de seguro que, por una familia de cuatro integrantes, cuesta en promedio 12 000 dólares al año. En 2010, alrededor de 45 millones de personas carecían de un seguro médico. Así que, si se padece una enfermedad importante, las familias deben hacer frente a deudas crecientes. La paradoja es que en los EE UU el costo total de los gastos en salud ascienden a más del 16 por

ciento del PIB (incluso después de la reforma de Barack Obama) frente a la mitad de esta cifra en la mayoría de los países europeos donde la protección de la salud es universal y gratuita.

Por último pero no menos importante, la protección por desempleo ha sido considerada históricamente por los conservadores como una forma de hacer perezosos a los trabajadores, ya que pueden evitar la necesidad de ajustarse a las realidades del mercado. La protección es calificada por la ideología conservadora como una violación de un mercado de trabajo libre que es una condición para una economía dinámica y saludable. Así que, cuando un trabajador es despedido, no es seguro que obtendrá prestaciones por desempleo dado que debe cumplir con muchos requisitos.

El resultado es que un gran número de desempleados no tienen ninguna prestación. En todo caso, la prestación normalmente asciende al 40 por ciento de los ingresos previos y se disfruta por un máximo de 26 semanas. Frente a una situación de desempleo de larga duración, la extensión de estas prestaciones se tiene que decidir por ley en un marco de inevitable y dura oposición de la parte conservadora del Congreso. No es una coincidencia que al final de 2010, el presidente Obama, para prolongar las prestaciones por desempleo de millones de parados de larga duración, se viera forzado, en contra de sus compromisos anteriores, a confirmar en su totalidad la reducción de impuestos de Bush, manteniendo una bonificación adicional para el dos por ciento más rico de estadounidenses.

Este aspecto es particularmente cruel en una crisis tan dura como la actual, con 14 millones de desempleados y 45 millones de estadounidenses actualmente dependientes de vales de comida –renombrados PNAS (Programa de nutrición asistencial complementario) – de 130 dólares al mes en 2010, insuficiente para proveer de un mínimo aceptable de comida a millones de familias.

La necesidad de un diagnóstico diferente.

Para concluir, volvamos a nuestra cuestión. Debido a la gran desigualdad en la distribución de riqueza y rentas, un gran endeudamiento es una condición social común para la mayoría de las familias. También es importante destacar que el endeudamiento se ha convertido en una condición necesaria para el crecimiento económico de los EE UU. Las deudas de los hogares habían crecido del 66.1 por ciento al 99.9 por ciento del PIB en la década hasta 2007. Las familias cada vez más endeudadas eran vistas como los “consumidores de último recurso” para mantener la economía en marcha. Al mismo tiempo las deudas totales en la economía de los EE UU había alcanzado más del 350 por ciento del PIB (Robin Blackburn, *The subprime crisis*, p. 65).

También hay una diferencia en la calidad y función del endeudamiento. Los bancos y otras entidades financieras en búsqueda de beneficios fáciles, derivados de la proliferación de productos financieros cada vez más sofisticados y defectuosos, se endeudan entre ellos, e incluso usan un sistema bancario secundario opaco para ocultar una parte de su exposición. En este sentido el sistema financiero construye un mundo paralelo, virtual, distanciado de la economía real. En este panorama resquebrajado las deudas de los hogares, consistentes en hipotecas, tarjetas de crédito, deuda de automóvil, etc., terminó como la fuerza motora del crecimiento económico. En otras palabras, sin el aumento en el endeudamiento de las familias la demanda de consumo habría caído intensamente y la economía se habría esencialmente estancado.

Así que no sorprende que Alan Greenspan, después de la quiebra financiera de 2001, continuara manteniendo bajas tasas de interés, convencido de que, a pesar del aumento

de las deudas hipotecarias, el *boom* inmobiliario era una condición necesaria para sostener el crecimiento de la economía al tiempo que se incrementaba la riqueza de las familias estadounidenses a través del incremento del valor de las viviendas.

Lidiar con estos aspectos estructurales del crecimiento económico y su mala redistribución no significa obscurecer el impacto de la ampliamente glorificada desarticulación financiera de la economía estadounidense, que fue al mismo tiempo un componente crucial del *boom* y posterior caída en el transcurso de la última década. Pero recordar las fuentes sociales estructurales de la crisis permite la identificación de dos raíces interconectadas de la crisis actual: por un lado, el impacto de la creciente desigualdad en la sociedad estadounidense, y por otro, la ruinoso inconsistencia de la ideología de la eficiencia del mercado, casada con la reducción de las políticas y funciones del Estado. Hay dos raíces que derivan básicamente de la misma ideología neoliberal única que ha dominado la política en las últimas décadas.

Este diagnóstico diferente, dirigido a ir detrás de las disfunciones financieras del mercado para abarcar los aspectos sociales e ideológicos de la crisis, no es solamente una postura académica. Las políticas que los gobiernos europeos y estadounidense están adoptando en las secuelas de la crisis dependen en gran medida del diagnóstico sobre el origen de la actual crisis. Si consideramos que el problema demanda algunas correcciones en las normas financieras, debemos saber que esto es necesario, pero insuficiente y engañoso.

Al concluir su última publicación, J. Stiglitz hace notar que “los fallos en nuestro sistema financiero son representativos de fallos más amplios de nuestro sistema económico, y los fallos de nuestro sistema económico reflejan problemas más profundos en nuestra sociedad”. Después agrega que “Las políticas del Consenso de Washington y la ideología subyacente de fundamentalismo de mercado están muertas” (*Freefall*, pp. 295-296). Mientras que la primera proposición esta indudablemente bien fundamentada, la segunda parece ser más bien optimista. La vieja ideología neo-conservadora parece que difícilmente esté fuera de juego. La dolorosa experiencia del Presidente Obama y el fuerte regreso de los Republicanos muestran que las esperanzas de un nuevo “*New Deal*” están lejos de la realidad.

En cualquier caso, es verdad que la corrección de profundos desequilibrios sociales, provenientes del modelo económico dominante en los países occidentales durante las últimas décadas, necesita una plataforma política muy renovada. Si no somos capaces de hacer frente a este reto político e intelectual, corremos el riesgo de un profundo y posiblemente irreversible declive de los viejos países occidentales frente a los nuevos denominados emergentes. No es sorprendente que países como China, India, Brasil y otros cada vez mas parezcan estar destinados a convertirse en actores clave del proceso de globalización del siglo XXI. ♦