
Capitalism in America: A history

Alan Greenspan y Adrian Wooldridge

Penguin Random House UK, Londres, 2019, 486 pp.

José Mª López Jiménez

Universidad de Málaga

Resumen: Esta reseña tiene por objeto la obra *Capitalism in America: A History*, que sostiene que el ascenso histórico de Estados Unidos se explica fundamentalmente por un capitalismo basado en la innovación, el emprendimiento y la aceptación del riesgo. Frente a Europa, su dinamismo provino, para los autores, de instituciones favorables al mercado, movilidad social y destrucción creativa “schumpeteriana”.

Palabras clave: Capitalismo estadounidense, Emprendimiento, Destrucción creativa, Innovación, Regulación económica.

Códigos JEL: N12, P16

Consideraciones generales

En esta obra, los autores trazan la evolución de los Estados Unidos desde su misma Declaración de Independencia en 1776 hasta el presente (en concreto, hasta el primer mandato de Donald Trump). No pasan por alto que la autonomía se declaró en el mismo año de la publicación de *La Riqueza de las Naciones*, del escocés Adam Smith.

Alan Greenspan —quien presidió la Reserva Federal de los Estados Unidos entre 1987 y 2006, apodado en su tiempo como el “Maestro”— y Adrian Wooldridge, periodista económico de larga trayectoria, muestran una fe profunda en el capitalismo, al que consideran no solo un sistema económico, sino un rasgo

consustancial de la identidad y del genio norteamericano. Norteamérica, con un 5 % de la población mundial, origina el 25 % del PIB expresado en dólares de los Estados Unidos.

Realizan un repaso por la breve historia de este gran país, para argumentar que, si ha llegado a ser lo que es, esto ha sido gracias al emprendimiento, a la aceptación del riesgo y del fracaso empresarial, al poder de la destrucción creativa y a un individualismo únicamente cuestionado y moderado a partir de la década de los años 60 del siglo XX.

También ensalzan el papel protagonizado por la sociedad de capital (*chartered corporation, business corporation*), que ha permitido la

expansión mundial de las multinacionales norteamericanas. De hecho, afirman que la expresión “hombre de negocios” (*businessman*) en su concepción moderna es netamente norteamericana. El respeto por quienes desarrollaban las actividades comerciales era similar al que se profesaba en Europa a los aristócratas, a los intelectuales o a los académicos.

Todo ello produjo, como decíamos, un “culto al emprendedor”, lo que los autores enlazan directamente con la teoría de Joseph Schumpeter, encarnada en nombres como los de Thomas Edison, Henry Ford o, más recientemente, Bill Gates.

Este es el caldo de cultivo del capitalismo de emprendedores (*entrepreneurial capitalism*) y del capitalismo gerencial (*managerial capitalism*), al que dio forma un profesional vinculado a la General Motors como fue Peter Drucker, nacido en Austria (centroeuropeo como Schumpeter).

Como se argumenta en la obra, el crecimiento de los Estados Unidos ha sido una experiencia histórica única. Las contradicciones, como la Guerra Civil y la oposición Norte-Sur, la oposición de lo urbano y de lo rural o de la economía basada en la industria y en el esclavismo, se han ido superando, arrojando como resultado una Norteamérica más fuerte y más líder.

El capitalismo en Norteamérica también es, según los autores, democrático. Los Estados Unidos son el origen de llamado capitalismo popular (*popular capitalism*), lo que confiere una especial legitimidad frente a otros competidores no menos democráticos sino, simplemente, no democráticos... La vigente Constitución de 1787, ratificada un año más tarde, unificó un mercado interior sin aranceles (*tariffs*) o impuestos al comercio interestatal (Europa, a estas alturas, sigue tratando de hacer efectivo su mercado interior, la Unión Bancaria y la Unión de Capitales...). La Constitución estableció un juego de frenos y contrapesos (*checks and balances*) para asegurar el correcto funcionamiento de las instituciones mientras se preservaban la libertad y las propiedades de los ciudadanos (obviamente, en una extensa fase inicial, con exclusión de los esclavos).

La presencia de protestantes facilitó un individualismo garantista de un espacio de decisión que el gobierno no podía violar. Un buen ejemplo de ello es la creación de la Universidad de Harvard en 1636 por los puritanos en Massachusetts (nuestra Universidad de Salamanca, que en algunos aspectos se anticipó en más de 200 años a Adam Smith, se fundó en 1218).

Incluso se ensalza por Greenspan y Wooldridge el carácter de territorio abierto a los inmigrantes y sus descendientes. Muchos de los grandes hombres de

negocios, de hecho, tuvieron su origen en otras zonas del planeta (fundamentalmente en Europa). Por ejemplo, fue un inmigrante italiano, Amadeo Giannini, quien fundó el Banco de América (*Bank of America*). Graham Bell y Andrew Carnegie eran de origen escocés, y Nikola Tesla era serbio. A pesar de ello, los lazos culturales con el Reino Unido fueron y siguen siendo especialmente intensos (repárese en la relación entre Roosevelt y Churchill, por ejemplo).

Si los Estados Unidos crecieron tan notablemente ello se debió, de un lado, a la lejanía de la intervencionista Europa (recuérdese el célebre “América para los americanos”, del presidente Monroe — 1823, que necesariamente debe ponerse en conexión con el principio del fin del Imperio español), y, de otro, a la abundancia de los factores de producción (capital, tierra y trabajo). Los autores insisten en la obra en que la seguridad jurídica y la seriedad de los gestores públicos permitió la afluencia de inversión extranjera a los Estados Unidos desde su misma fundación.

Sin embargo, como decíamos, advierten de una cierta decadencia perceptible tras los “treinta años gloriosos” que siguieron al fin de la Segunda Guerra Mundial, el debilitamiento del genio económico y la aparición de alternativas de poder económico y político, como China,

que podrían destronar a los norteamericanos.

La tesis central del libro es que el capitalismo, entendido como motor de innovación y de destrucción creativa, ha sido el verdadero protagonista de la historia norteamericana. No es tanto la política, ni siquiera la geografía, lo que explicaría el ascenso de los Estados Unidos, sino la capacidad de su sociedad para arriesgarse, para tolerar el fracaso y para premiar la innovación. Esta visión, claramente “schumpeteriana”, recorre toda la obra.

Un aspecto interesante es la contraposición entre la relativa juventud de los Estados Unidos y la rigidez de las viejas sociedades europeas. Para Greenspan y Wooldridge, la falta de lastres históricos explica en parte el dinamismo de América: allí no hubo aristocracias hereditarias, ni gremios poderosos, ni tradiciones que encadenaran el crecimiento económico. La movilidad social y geográfica fue más accesible, y ello creó un terreno fértil para el emprendimiento.

Ahora bien, conviene matizar que ese relato luminoso omite a menudo el reverso de la moneda: el capitalismo estadounidense también se ha sostenido sobre exclusiones sociales y desigualdades profundas, que los autores mencionan en ocasiones, es un decir, como “nota al pie”.

En este sentido, el capítulo dedicado a la Guerra Civil resulta especialmente

revelador. Los autores presentan el conflicto como una lucha inevitable entre dos modelos económicos antagónicos: el Norte industrial y el Sur esclavista. A su juicio, la victoria del Norte consolidó no solo la unidad política, sino también la hegemonía del capitalismo de mercado, que terminaría imponiéndose en las décadas siguientes. Es difícil no coincidir en la relevancia de este hito, aunque quizá sea más discutible que la explicación económica pueda por sí sola dar cuenta de un conflicto tan complejo.

Otro punto fuerte de la obra es el análisis de la llamada Edad Dorada (*Gilded Age*) y de la gran expansión industrial de finales del siglo XIX. Los autores retratan a personajes como Rockefeller, Carnegie o Vanderbilt como encarnaciones del espíritu capitalista: hombres que, con sus luces y con sus sombras, simbolizan la audacia empresarial de los Estados Unidos. En sus páginas se percibe una cierta fascinación por estas figuras, aunque se les podría reprochar la escasa atención que dedican a las consecuencias sociales de los monopolios y al poder desmedido que acumularon.

Cuando se detienen en el siglo XX, la narración adquiere un tono más épico. La victoria en la Segunda Guerra Mundial y la supremacía económica de los años posteriores se presentan como el momento culminante del capitalismo norteamericano.

Esos “treinta años gloriosos” se describen como una síntesis virtuosa de productividad creciente, Estado limitado —otro de los argumentos recurrentes del libro— e innovación tecnológica.

El libro se vuelve más sombrío al abordar el último tercio del siglo XX y las primeras décadas del XXI, aunque también se afirma que el *New Deal* de Roosevelt, que no se puede desconectar del crac bursátil de 1929 y de la Gran Depresión, supuso el fin de la era del “*laissez-faire*”.

Greenspan y Wooldridge identifican un declive relativo a partir de los 60 en especial, motivado por el exceso de regulación, el aumento del gasto público y, en general, por una pérdida de confianza en el libre mercado.

El contraste con el auge de China se utiliza como advertencia: si América abandona su fe en el capitalismo, corre el riesgo de ceder el liderazgo mundial. Sin embargo, cabría preguntarse si no es precisamente la falta de controles, en ámbitos como el financiero, la que ha generado crisis de gran envergadura, como la de 2008. Aunque Greenspan fue el máximo responsable de la Reserva Federal en los años anteriores a la crisis financiera, el lector atento no encontrará en las páginas de la obra el reconocimiento de errores por su parte, sino más bien lo contrario.

La etapa intermedia de Ronald Reagan, con el apoyo intelectual de autores

como Friedrich Hayek y Milton Friedman, ambos galardonados con el Nobel de Economía en los 70, se valora favorablemente (Greenspan fue nombrado presidente de la Reserva Federal en agosto de 1987 por Reagan).

Esta reseña sería incompleta si no se mencionara el papel que se atribuye a la cultura del riesgo y del fracaso. Afirman que el país acepta con naturalidad la quiebra empresarial (*bankruptcy*), lo que es coherente con la ya comentada natural asimilación de la destrucción creativa, en contra de lo que ocurre en la “socialista” Europa. En Estados Unidos, dicen, fracasar en un negocio no supone un estigma irreversible, sino un paso en el camino del éxito. Esta mentalidad, ausente en muchas economías europeas, explicaría la continua capacidad de renovación del capitalismo americano. Es una reflexión sugerente, aunque también puede idealizar una realidad más compleja: en la práctica, no todos los fracasos encuentran una segunda oportunidad.

Finalmente, conviene destacar que la obra no es solo una narración histórica, sino también un alegato para que los Estados Unidos recuperen su dinamismo perdido. El papel de Silicon Valley y de un sistema financiero menos regulado y más capitalizado serían cruciales, en su opinión, para ello.

Greenspan y Wooldridge defienden con convicción que el capitalismo, pese a sus imperfecciones, es el sistema que mejor canaliza la energía creadora de las sociedades. El libro, por tanto, se inscribe en la tradición de obras que no se limitan a contar hechos, sino que buscan persuadir. Como lector, uno puede discrepar de la intensidad de esa fe en el mercado, pero resulta difícil no dejarse arrastrar por la claridad con la que los autores exponen su argumento, sobre todo cuando el principal rival es un país no democrático como China, capitalista por asimilación para algunas cuestiones, pero comunista por convicción para otras, bajo el férreo control del partido.

A continuación, nos detenemos en algunos pasajes especialmente interesantes del libro, siguiendo su estructura, acompañando nuestras opiniones respecto de algunos de ellos.

El Capitalismo en América: una Historia Una República Comercial: 1776-1860

Los británicos fueron incapaces de establecer en sus colonias americanas una sociedad cerrada como la de la metrópoli, lo que se ejemplifica con el gran número de universidades existentes en las colonias y en la sofisticación de la educación de los norteamericanos, equiparable a la de los ciudadanos de los países más avanzados.

La financiación de la guerra contra los ingleses fue un verdadero reto, pero

aquí apareció el genio de Alexander Hamilton, que saneó las finanzas y, gracias a la confianza generada, en parte debida a las victorias en combate, fue capaz de pagar los préstamos a Francia, negociando la formalización de otros nuevos.

El pánico de 1819 fue la primera experiencia con una crisis bancaria en tiempos de paz, a la que habrían de seguir muchas otras hasta enlazar con la más reciente, la de 2008. En realidad, para Greenspan y Wooldridge, este primer pánico estableció el patrón de los que habrían de venir entremedias: 1837, 1857, 1873, 1884, 1893 (ligado a la expansión del oro), 1896, 1907...

Alcanzada la independencia, se creó el mercado único más grande del mundo gracias a la supresión de los aranceles, “algo que los europeos no consiguieron hasta los años 80 del siglo XX”.

En estos años iniciales se crearon los primeros bancos: Banco de Norteamérica (1781), Banco de Nueva York (1784), creado por Alexander Hamilton, y Banco de Massachusetts (1784). Una política monetaria rudimentaria no se adoptó hasta 1830 aproximadamente. La Ley de Acuñación (*Coinage Act*) de 1792 definió el dólar, más ligado a la plata que al oro. Sin embargo, la situación cambió con el paso del tiempo según se descubrieron yacimientos de oro en California (1848). Esto habría de

facilitar la aparición inicial de la tecnología financiera (cámaras de compensación) y la expansión del crédito.

Solo Boston, Filadelfia y Nueva York tenían más de 16.000 habitantes, cuando Londres contaba con 750.000 y Pekín con cerca de 3 millones.

Los norteamericanos eran esclavos del clima, lo que los autores ligan agudamente con lo expresado por Montesquieu en *El espíritu de las leyes* (1748), y tampoco fue impedimento para que Adam Smith ponderara favorablemente la industria pesquera de Nueva Inglaterra.

En pleno proceso de emancipación de los territorios españoles en América, los Estados Unidos compraron Florida a nuestro país (1821), y añadieron Texas (1845), California (1850) y parte del actual suroeste (en realidad, los actuales territorios de los Estados Unidos de origen español superan muy ampliamente a los de origen británico, lo que probablemente requiera una reivindicación histórica que no se entrevé ni en el medio ni en el largo plazo).

En estos años ya comenzó a ser perceptible la obsesión con los negocios y el dinero, bien apuntada por Alexis de Tocqueville en *La democracia en América*. Wooldridge y Greenspan juegan con las palabras para mostrar cómo los visitantes europeos quedaban impresionados por el *busyness* del joven país (el análisis de nuestra latina palabra equivalente —

negocio— deja ver bien el diferente enfoque cultural: unos parecen preferir estar ocupados, otros moverse por una especie de vagancia poco productiva).

La cultura abierta se reforzó gracias a dos poderosas influencias: el protestantismo y la Ilustración, que venían a reforzar al individuo frente a la comunidad y las jerarquías.

Tesis como la de Malthus, que tanto impacto tuvieron en Europa, en los Estados Unidos eran absurdas. Los norteamericanos del Norte, no los del Sur, tenían una mayor expectativa de vida que los europeos por la menor densidad de las ciudades y la disposición de todas las ventajas urbanas.

Si la industrialización en Europa abarrotó las ciudades, en cambio, al otro lado del Atlántico, se desarrolló en tierras verdes y tranquilas, cerca de los ríos. Ya en 1810 los Estados Unidos adelantaron al Reino Unido en patentes por población, y sobresalieron en las industrias nucleares que estaban impulsando la revolución de la productividad.

Los emprendedores en América combinaron una cierta ingenuidad técnica con una acentuada comprensión de los negocios. Y aquí los autores del libro introducen un argumento recurrente, que recorre la obra de inicio a fin: los emprendedores eran tan productivos porque, en parte, tenían una confianza

razonable en que disfrutarían los resultados de su esfuerzo.

El desarrollo del transporte, inicialmente apoyado en los caballos, posibilitó el avance hacia el Oeste y el desarrollo de los negocios. Tras 1815, los transportes mejoraron gracias al uso de los recursos físicos, de la máquina de vapor, y de la construcción de carreteras, raíles y canales.

En cuanto al ferrocarril, la primera línea de los norteamericanos se tendió en 1830 (Baltimore-Ohio), cinco años antes que la línea Stockton-Darlington en el Reino Unido. La inexistencia de derechos de propiedad en Norteamérica, a diferencia de lo que acontecía en la consolidada y vieja Europa, facilitó la expansión del ferrocarril. A su vez, el desarrollo de las infraestructuras sirvió para aumentar el valor de una tierra que, “de estar en ninguna parte, pasaba a formar parte de la economía global”. Si el mercado de *commodities* de Chicago, por ejemplo, se pudo abrir en 1848 ello fue por su conexión inmediata con la Costa Este.

El desarrollo del transporte se acompañó por el de las comunicaciones: el cable trasatlántico, de 1866, permitió reducir el tiempo necesario para enviar información de días o semanas a horas o minutos. Así fue, además, como se pudieron integrar los mercados financieros de Londres, Nueva York y San Francisco,

lo que facilitó los flujos de recursos económicos globales.

Las dos Américas

Sin embargo, este optimismo se estaba lastrando por la división del país. Los autores dedican interesantes reflexiones a la contraposición entre un Norte al que le dieron forma los puritanos y un Sur en el que se asentaron los aristócratas ingleses (los llamados *cavaliers*, protestantes y católicos, inicialmente). Junto a estas “subculturas británicas” se mezclaron muchas otras de origen extranjero, de entre las que destaca la de los alemanes, que, según el censo de 2010, fueron los principales pobladores de Norteamérica en las diversas olas de emigrantes. Es curioso que se dio el nombre de Bismarck a una ciudad con la esperanza de atraer inmigrantes germanos.

Si este era el punto de partida religioso y étnico, no menos relevante resultaba la contraposición entre la personalidad y el pensamiento de dos de los “padres fundadores”: Alexander Hamilton y Thomas Jefferson.

Hamilton, banquero precursor que fue como ya se ha dicho, encarnó la visión de cómo debía ser llevada a la vida real la sociedad mercantilista: una moneda sólida administrada por un banco central inspirado en el Banco de Inglaterra, los aranceles como fuente de ingresos, un mercado único que favoreciera la división del trabajo y un

poder ejecutivo fuerte que velara por las reglas del comercio. La república mercantil sería la vía para que los banqueros pusieran su capital donde era más necesario, los emprendedores inventaran nuevos artilugios y el progreso moral se convirtiera en la guinda del pastel. Greenspan y Wooldridge no pueden ocultar su admiración por Jefferson cuando lo comparan con Mozart o Bach.

Thomas Jefferson fue un propietario de esclavos, lo que sin duda resulta una contradicción con los postulados de la Declaración de Independencia de 1776 o con los de la Constitución de 1787 y sus sucesivas enmiendas.

Los Estados Confederados de América se autoproclamaron nación en 1861, dando la presidencia a Jefferson Davies y fijando su capital en Richmond.

El Norte creó la infraestructura de una moderna nación mercantil. El Sur, por el contrario, era una sociedad esclavista, que sometía en 1860 a cuatro millones de los cuatro millones y medio de afroamericanos. Hacia 1861, casi la mitad del valor de los activos de capital del Sur estaba formado por el “valor de los negros”. El coste de un varón negro joven pasó en Nueva Orleans de 520 dólares a 1.800 en las vísperas de la Guerra Civil. Esta singular burbuja se catalogó por algún periódico como una “fiebre de negros”.

En torno a este “mercado” tan triste y singular y al algodón, se alzó una potente industria global, con sus correlativas finanzas. Los tres hermanos Lehman (Lehman Brothers), por ejemplo, comenzaron su actividad como agentes de los agricultores de algodón en Alabama. Chase Bank, que se constituyó años más tarde, descubrió que dos bancos que había adquirido (Citizens Bank of Louisiana, y New Orleans Canal Bank) habían colateralizado más de 13.000 esclavos, es decir, los habían tomado como garantía como salvaguarda de la financiación que habían concedido. Esta execrable práctica financiera estaba ampliamente extendida. Los negros llegaron a tener más valor que la tierra, porque, a diferencia de esta, eran “bienes muebles”, que se podían transportar y cambiar de lugar.

El Tesoro de los Estados Confederados fue un precursor en la emisión de bonos de guerra. A comienzos de 1863 emitió bonos en Ámsterdam con la garantía del algodón, no la del oro o la plata.

Tanto el Norte como el Sur imprimieron billetes para pagar a los soldados y sus suministros. Como es lógico, el dinero *fiat* emitido por el Sur perdió todo su valor, por lo que los ciudadanos debieron recurrir a la permuta.

La liberación de los ciudadanos afroamericanos supuso una pérdida para

sus anteriores propietarios de más 2.000 millones de dólares. El tratamiento digno y la entrada de estos cuatro millones de afroamericanos en el mercado laboral también generó tensiones. De hecho, muchos continuaron trabajando la tierra de sus anteriores dueños a cambio de una parte de la cosecha (*sharecropping*).

El triunfo del capitalismo: 1865-1914

En 1914, según muestran los autores de la obra que reseñamos, los norteamericanos ya bebían Coca-Cola, conducían vehículos Ford y viajaban en tren e incluso en avión, trabajaban en rascacielos, aplicaban en sus grandes empresas la “gestión científica” (*scientific management*, en la línea de la obra de Frederick Taylor, de 1911), se afeitaban con cuchillas Gillette, disponían de electricidad en sus hogares y podían usar el servicio de telefonía de AT&T. Las grandes ciudades se habían convertido en “templos del consumo”. El término “dietista” apareció en 1905, porque los individuos comenzaron a preocuparse no por comer poco, sino en exceso.

Incluso los intelectuales como Walt Whitman o Ralph Waldo Emerson se percataron de la energía para los negocios de la sociedad norteamericana, sugiriendo que Norteamérica era el país del futuro y del progreso. Joaquín Miller afirmó que había más poesía en la prisa del ferrocarril

que atraviesa el continente que en las llamas de Troya.

La población se disparó en esos años: dos tercios del crecimiento vino de un aumento natural, lo que reflejaba el optimismo hacia el futuro, y el tercio restante de la inmigración, lo que evidenciaba la percepción de que los Estados Unidos eran realmente un destino de oportunidades.

Fueron los años del despegue, entre otras, de la industria del petróleo, que pasó de ser fuente de luz en el siglo XIX a la energía predominante de los primeros años del siglo XX (y muchos años más...).

California fue el primer ejemplo de qué ocurre cuando se erige una cultura (“civilización” para los autores) sobre la base del petróleo barato: las personas eligen el espacio sobre la proximidad, y los comercios se abren a los grandes centros comerciales que facilitan el acceso en coche. Ford se convirtió, de este modo, en el fabricante de coches para “la gran multitud”, con un coche que no dejaba de mejorar técnicamente a la par que su precio se reducía. La energía eléctrica y el motor de combustión hicieron el resto.

En este punto, se señala que el genio norteamericano se basa en tres cuestiones que van más allá de la sutileza de la invención en sí: hacer la innovación más amigable, establecer compañías que pueden comercializar las innovaciones, y

desarrollar técnicas para la satisfactoria gestión de estas firmas.

La edad de los gigantes

Cuando John J. Astor falleció en 1848, dejó una fortuna de 20 millones de dólares. Era el hombre más rico de los Estados Unidos. Cuando Andrew Carnegie, escocés de origen, vendió su compañía de acero a J. P. Morgan en 1901, se embolsó 226 millones de dólares, lo que le hizo ser entonces el hombre más rico del mundo. Más que heredar fortunas, las construyeron, con la excepción de J. P. Morgan. Todos ellos, además de atraer admiración también atrajeron (y siguen atrayendo) el oprobio.

Añadimos que en el famoso discurso *Greed is Good* de Gordon Gekko en la Junta General de Teldar Papers —nos referimos a la película *Wall Street*— expresamente se menciona esta época gloriosa y a los *Carnegies* y los *Mellons*, como muestra de un conjunto mucho más amplio de familias.

Esta época de los gigantes, tan bien ponderada por los autores, se debió a la presencia de un ramillete de hombres de sobresaliente energía y ambición. Ejercieron más poder que los reyes o los militares que les habían precedido, por lo que Wooldridge y Greenspan los comparan con Alejandro, César o Napoleón.

No solo transformaron el mundo de los negocios, sino también el de las obras de caridad (Teddy Roosevelt, por el

contrario, los tachó de “malefactores”). Construyeron obras de filantropía de la misma escala que sus compañías mercantiles, que todavía perduran.

Estos enormes emprendedores, para los autores, innovaron para revolucionar industrias, unieron factores de producción a pesar de las distancias, e integraron actividades económicas, de la producción de materias primas a la oferta de productos finales. Se percataron de que el ahorro de costes estaba vinculado a la escala de la producción, y superaron una visión de épocas anteriores en materia de competencia y libre mercado.

La búsqueda del tamaño también condujo a una etapa de grandes fusiones y adquisiciones, y a la creación de grupos de sociedades controlados desde una matriz. Fue inevitable que se produjera un movimiento de sentido opuesto, encarnado en la *Sherman Antitrust Act* de 1890, que trató de fijar límites a las conductas restrictivas de la competencia.

También fue en aquellos días cuando el Estado de Delaware se convirtió en el preferido para la fijación del domicilio social de las más importantes empresas cotizadas.

De entre las biografías que brevemente repasan, Greenspan y Wooldridge dedican cierta atención a J. P. Morgan. Estudio matemáticas en Gotinga (Alemania), cuando el país europeo era el

centro del mundo académico e intelectual. Estableció contactos a escala global. Y aglutinó información del mundo de los negocios anglo-americano de una manera no conocida con anterioridad. Todo ello le sirvió para dar forma al capitalismo norteamericano en los días de gloria. Su capacidad para identificar las grandes innovaciones le llevó a convertirse en el banquero de Edison para la creación de la Edison Electric Illuminating Company en 1878. Fue el primero en instalar luces eléctricas en su domicilio (para desgracia de sus vecinos, por el ruido de los motores, en un claro ejemplo de inmisiones acústicas y de trepidaciones). Morgan salvó en dos ocasiones al gobierno norteamericano del impago (1895 y 1907).

Los autores admiten que muchos de estos prohombres, a pesar de todo, fueron encontrados culpables de crear monopolios por los tribunales, aunque plantean la tesis algo desconcertante de que “no todos los monopolios son malos” para tratar de enjuagar su imagen. Quizás, como explican, porque las acciones representativas del capital social (parte de ellas) eran ostentadas por ciudadanos ordinarios y porque, como veremos enseguida, la gestión se profesionalizó, con una separación nítida entre los propietarios y los administradores.

En este apartado de la obra se dedican unas interesantes reflexiones al

“mayor descubrimiento de los tiempos modernos”: la sociedad de capital cotizada (*publicly owned joint-stock corporation*), acompañada del capitalismo de gestores (*managerial capitalism*). Llamativamente, este instrumento fue despreciado por Carnegie, pues pensaba que si un negocio es de muchos en realidad no pertenece a nadie, lo que empezaba a evidenciar la ya tradicional tensión entre el principal (los propietarios) y los agentes (los administradores).

Esta revolución comenzó —como en Europa— con la financiación del ferrocarril. Pronto se vislumbró, como señalamos en el párrafo anterior, la necesidad de contar una nueva especie: gestores profesionales seleccionadas por sus competencias y conocimientos más que por sus vínculos familiares con los grandes propietarios de las compañías.

El mundo del tren sirvió para unir la gestión racional con el mundo de las finanzas para movilizar grandes capitales. También fue cardinal para la creación de la bolsa de Nueva York. Más de 700 compañías del sector, que controlaban más de la mitad del tendido, quebraron en el último cuarto de siglo XIX (en un movimiento parecido al sufrido en la vieja Europa).

La revuelta contra el *laissez-faire*

En esta etapa, los representantes políticos comenzaron a valorar que

pudieran domar la fuerza del mercado en beneficio del bien común, a pesar de que todavía regía el principio del “gobierno pequeño” (*small government*). En 1887, por ejemplo, se llegó a vetar una ley para dar ayuda a los granjeros de Texas cuyas tierras habían sido devastadas por la sequía, por no estar prevista tal previsión en la Constitución. Tampoco se prestó ayuda gubernamental a los bancos en la crisis de 1893.

En 1871 el Gobierno Federal tenía 51.071 funcionarios, de los que 36.696 servían en el servicio postal. El gasto público estuvo por debajo del 10 % del PIB entre 1800 y 1917. Los ciudadanos podían vivir sus vidas sin tomar contacto con el Gobierno Federal (al margen del acceso a servicios públicos como el postal).

El crecimiento de la economía hasta 1913 se produjo sin un banco central y sin una política monetaria (la adhesión al estándar del oro se produjo en 1897, en el mandato de McKinley). El coste de la vida se elevaba, sin embargo, solo muy ligeramente (un 0,2 % al año). Los empresarios podían contratar y despedir libremente a sus empleados.

Para los autores, el oro fue en América un medio de pago y una reserva de valor. El hecho de que el suministro fuera limitado era una de las defensas más sólidas de la sociedad liberal contra la tentación de corromper la divisa, el

equivalente monetario de los derechos de propiedad.

El “liberalismo oficial” de los jueces del Tribunal Supremo y los banqueros reflejaba la opinión general de los ciudadanos más educados. Había consenso en que el mercado era un “regulador benigno”: obedece al mercado y la sociedad será más rica, desobedécelo y la sociedad será más pobre y se originarán otras perversas consecuencias. No se estimaba que el gobierno debiera procurar una vida a los ciudadanos.

Algunos excesos del capitalismo trajeron el cambio de aires. Por ejemplo, el Tribunal Supremo dictó en 1876 que los raíles eran un tipo especial de propiedad en el que concurría un interés público, por lo que los Estados tenían potestad para su regulación. Los autores afirman que la industria del ferrocarril representó el primer caso de “capitalismo de amiguetes” (*crony capitalism*). En las áreas rurales la expresión “*railroaded*” quería decir “engañado”.

La mirada comenzó a volverse contra las grandes corporaciones, y a los agricultores enfadados se les añadieron los trabajadores urbanos disgustados, y se expandió el descontento.

El abogado Louis Brandeis, más tarde juez del Tribunal Supremo, polemizó sobre las grandes compañías y los bancos que usaban “el dinero de otra gente”. ¿Por

qué debían las grandes corporaciones disfrutar de privilegios normativos, se planteó, sin el equivalente de una mayor responsabilidad hacia la sociedad? Como se ve, el debate sobre la ética y la responsabilidad social empresarial estaba servido ya entonces.

La contrapartida de demonizar a los negocios fue santificar al Estado, lo que se intensificó con la llegada a la Casa Blanca de Theodore Roosevelt. Su intención era demostrar que el Gobierno de los Estados Unidos era más poderoso que cualquier acumulación de capital, sin pretender alterar el delicado equilibrio entre lo público y lo privado. Las propuestas de Roosevelt fueron continuadas por Woodrow Wilson, que debió pasar por el trago, a pesar de todo, de crear la Reserva Federal en vísperas de la Nochebuena de 1913.

Norteamérica no se separó del *laissez-faire* tanto como Europa, pues, según los autores, la Constitución norteamericana proporcionaba defensas más sólidas contra el socialismo que las europeas. La cultura norteamericana estaba más comprometida con el mercado libre capitalista que la europea.

Los Progresistas norteamericanos, como Roosevelt, eran mucho más suaves que los representantes de los partidos antisistema de Europa, aunque el

desplazamiento hacia la izquierda de la potencia americana fue significativo.

El negocio de Norteamérica son los negocios

Warren Harding y Calvin Coolidge fueron presidentes tras Roosevelt y Wilson, imprimiendo a su gestión un cierto gusto, de nuevo, por los negocios. Abandonaron los sueños de reinventar el capitalismo en Norteamérica, y mantuvieron la tesis de que los negocios antes que el gobierno son el motor de la evolución social.

En esta época, Andrew Mellon fue Secretario del Tesoro (1921-1932): era el tercer hombre más rico del país, tras Rockefeller y Ford.

Por contraposición, los países de Europa habían creado poderosas máquinas gubernamentales para ofrecer a los ciudadanos bienestar. Los Estados Unidos seguían instalados en el “gobierno frugal”. Tan frugal, que estos fueron los años de la prohibición del alcohol (1920-1933) y de la aparición de los gánsteres a lo Al Capone.

Una nación que se había identificado con las praderas y con los vaqueros comenzó a definirse a sí misma como urbanita y amante de los rascacielos. En esta fase se democratizaron y diseminaron las grandes innovaciones como la electricidad, los coches (que se pagaban con tres meses de trabajo), los aeroplanos, o, en un nivel más abstracto, las corporaciones. El primer centro comercial

de autoservicio fue el de Memphis (1916), con una idea de partida: dejar que el cliente hiciera el trabajo del empresario. Así nació el “capitalismo de consumo” (*consumer capitalism*).

Hacia 1922, 40 millones de personas (el 36 % de la población) iban al cine una vez a la semana (en la década anterior, las salas de Nueva York ya tenían aire acondicionado). Aquí se produjo el despegue de la industria cinematográfica de los Estados Unidos, que se acentuó en 1928 con la llegada del sonido al cine. El 80 % de la producción mundial de películas se originaba en Norteamérica.

En los 20, la gente normal tenía la oportunidad de vivir el sueño americano: comprar sus casas y amueblarlas con bienes de consumo que ni siquiera estaban al alcance de la generación anterior. El número de viviendas construidas creció como quizás solo ocurrió de nuevo en las vísperas de la crisis financiera de 2007 y 2008.

En 1929, tres millones de hogares norteamericanos eran titulares de acciones de sociedades cotizadas. Se produjo para los autores, con los debidos matices, una democratización de las finanzas. En 1932 se publicó una de las obras clásicas del gobierno corporativo: *The Modern Corporation and Private Property*, de Adolf Berle y Gardiner Means.

La atomización de la propiedad y la ausencia de accionistas de referencia fue la causa de la aparición de los gestores corporativos profesionales, quedando separada la propiedad de la administración. Esta “era dorada” de los *managers* se extendió desde los años 20 hasta mediados de los años 70.

La industria de la publicidad también inicio su despegue en esta época (lo que se ve bien, precisamos, en la extraordinaria serie *Mad Men*, ambientada en los años 60).

Los *managers* más visionarios hablaron del “capitalismo del bienestar” (*welfare capitalism*), y ofrecieron a sus empleados planes de pensiones, seguros de salud y paquetes de participación en los beneficios como incentivos para el largo plazo.

Célebre fue la competencia entre Ford y General Motors, entre los Ford y Alfred Sloan. Sloan abrazó la idea de la “compañía multidivisión” (*multidivisional firm*), de la que se ha llegado a decir que es la innovación más importante del capitalismo en el siglo XX. General Motors también creó en 1919 la compra a plazos, lo que dio pie a su brazo financiero.

Sin embargo, todos estos avances, este estado de euforia general, llegaron abruptamente a su fin. El crédito al consumo se disparó. Mientras los sueldos crecían, la situación se mantuvo estable.

Cuando los salarios se estabilizaron, no resultó tan sencillo atender el pago de la deuda. Especialmente graves fueron las dificultades para pagar los hogares. Y así se llegó a 1929.

La Gran Depresión

El mercado alcista previo a 1929 fue aplaudido por muchos, incluso por Irving Fisher (“stock prices have reached what looks like a permanent high plateau”).

La dureza de los efectos del crac bursátil y de sus consecuencias se dejaron ver en novelas como *Las uvas de la ira*, de John Steinbeck (1939), entre muchas otras.

De 1932 a 1935, por primera vez en la historia de Norteamérica, más personas abandonaron el país que llegaron.

Los autores analizan las causas de la crisis iniciada en 1929: aumento de la deuda, entorno internacional enrarecido tras la Primera Guerra Mundial, aplicación de políticas proteccionistas (también por los Estados Unidos), etcétera. Incluso, se menciona el acaparamiento extremo de oro, lo que terminó por desestabilizar a otros países y al mismo sistema del patrón oro (todo ello narrado en la extraordinaria obra *Los señores de las finanzas* —2010—, de Liaquat Ahamed).

Respecto del proteccionismo, se cita expresamente la Ley de Aranceles (*Tariff Act*) de 1930, un ejemplo, según Greenspan y Wooldridge de “idiotez económica”.

Las tensiones se expandieron rápidamente al sistema bancario. Entre 1929 y 1933 el 40 % de los bancos quebraron (9.460). Friedman y Schwartz demostraron en *Historia monetaria de los Estados Unidos* (1963) que estas quiebras redujeron la masa monetaria en más de un tercio.

En el contexto de crisis, las autoridades estadounidenses encargaron a Simon Kuznets la preparación de unas cuentas nacionales para medir la renta nacional, que sentaron las bases del cálculo moderno del PIB.

Herbert Hoover fue bautizado por algunos historiadores como un presidente pasivo e inactivo (*do-nothing Republican*), a pesar de su teórica brillantez intelectual. Los autores lo retratan bastante bien al afirmar que carecía de capacidad para entender que hay que “gobernar en poesía, pero también en prosa”. A pesar de sus esfuerzos, que terminaron minando su salud, fue incapaz de gestionar la crisis. Fue sucedido en 1933 por la otra cara de la moneda, Franklin D. Roosevelt, quizás solo equiparable en fuerza y carisma a su homólogo británico, Winston Churchill.

Roosevelt adoptó las medidas para una cierta recuperación de la normalidad, y recibió críticas como reacción de la izquierda y de la derecha. Por este último lado, William Randolph Hearst le llamó Stalin Delano Roosevelt.

Se evalúa el *New Deal* no muy positivamente: Roosevelt heredó un país descentralizado política y económicamente, comprometido con la flexibilidad de los mercados, pero lo transformó en un modelo centralizado en Washington, interesado en la gestión de la demanda, en los programas de bienestar nacional y en la negociación colectiva obligatoria del mercado laboral. El gobierno federal expandió su control a todo tipo de segmentos económicos y materias gracias a la nueva regulación. Solo una diminuta parte de los norteamericanos pagaba el impuesto sobre la renta en 1930 (3,7 millones), base de contribuyentes que necesariamente tuvo que ser ampliada.

Roosevelt también atacó a los hombres de negocios como un colectivo (a algunos de manera personalizada), lo que terminó minando la legitimidad de las corporaciones y el deseo de invertir en ellas de los ciudadanos.

Pero, prosiguen los autores, la economía de los Estados Unidos de los finales de los años 30 seguía siendo una “bestia poderosa”. Las firmas de alcance global seguían vendiendo sus productos en el extranjero a pesar de los aranceles, las guerras y los controles. Ford y General Motors eran vistas en los países de destino como locales antes que como empresas globales.

La crisis sirvió a las empresas para hacer las cosas mejor, e incluso Hollywood

vivió una época dorada (*Lo que el viento se llevó* es de 1939, al igual que *El mago de Oz*). El *Monopoly*, el célebre juego de mesa centrado en el mercado inmobiliario es de 1935. La industria química también tuvo sus años de luz, con el descubrimiento y la puesta en producción del nailon, el neopreno, el teflón, el metacrilato...

La Segunda Guerra Mundial fue la más cara de todas las guerras de una nación habituada a los conflictos bélicos (en una cuarta parte de su existencia los Estados Unidos han estado en guerra). De 1942 a 1945 (el ataque nipón a Pearl Harbor se produjo el 7 de diciembre de 1941) el 30 % del PIB se destinó al esfuerzo bélico. El desempleo desapareció. Las mujeres se incorporaron al mercado de trabajo. Las empresas mejoraron su gestión. Y el resultado de todo ello fue que el PIB real casi se dobló de 1939 a 1944, lo que los autores llaman “un milagro de productividad”.

El Estado, inadecuado para sustituir las decisiones de consumo de millones de norteamericanos en tiempo de paz, se convirtió en el consumidor ideal —y en el único—al comprar tanques y aviones de combate. La General Motors únicamente suministró una décima parte de la producción de guerra.

Esto fue posible por la autonomía en materia de disposición de recursos materiales y la lejanía de los bombarderos

japoneses y alemanes. La producción por trabajador de los Estados Unidos doblaba a la alemana y quintuplicaba a la de Japón. Todo esto no pasó de largo a Albert Speer, que lo puso de relieve en un memorándum de 1944.

La edad dorada del crecimiento: 1945-1970

La Norteamérica posterior a la Segunda Guerra Mundial era una tierra de oportunidades y de optimismo. La natalidad se disparó. El Gobierno, con independencia de qué partido estuviera en el poder, seguía políticas de demanda keynesianas.

Los dirigentes adoptaron dos decisiones en los últimos días del conflicto y los primeros de la paz.

Primero, se alejaron de la tendencia socialista de Europa. El régimen de planificación seguido en la contienda bélica fue desmantelado. Los autores señalan a Harry Truman y a Dwight Eisenhower (quien se rodeó en su gabinete de hombres de negocios) como los responsables de esta “sabia” decisión. El anclaje ideológico vino dado, entre otras, por la obra *Camino de Servidumbre* (1944), de Friedrich Hayek, en una época de efervescencia del comunismo en las elecciones parlamentarias europeas.

En segundo lugar, los Estados Unidos se abrieron al mundo, sobre la base de un capitalismo reformulado y reconstruido, ofrecido a sus amigos, pero

también a sus anteriores enemigos (Alemania y Japón).

Fueron los años de creación del Fondo Monetario Internacional, del Banco Mundial, de las Naciones Unidas (con sede principal en Nueva York), del Plan Marshall... Aunque la gloria se la quedó Keynes, en Bretton Woods las grandes decisiones se tomaron por Henry Morgenthau y por Harry Dexter White, es decir, por los representantes de los Estados Unidos.

Los responsables de la política norteamericana se percataron de que los conflictos vendrían por el choque capitalismo-comunismo (algo también anticipado, en lo político, por Churchill y su identificación del “telón de acero”). Los Estados Unidos supieron ver que sus empresas necesitaban mercados globales para vender sus bienes y servicios.

La Guerra Fría dio disciplina a una sociedad que se podría haber perdido ahogada en la abundancia. A pesar de ello, diversos autores alertaron de los riesgos de este bienestar material (citamos como muestra *La sociedad opulenta*, de John Kenneth Galbraith, escrita en 1956).

La Norteamérica de la posguerra lideró la economía del conocimiento, y sus universidades la promoción de la investigación (“Las universidades fueron los soles en una constelación de

organizaciones del conocimiento”, dicen los autores).

El desarrollo nuclear (no se pueden fabricar bombas nucleares sin conocer las leyes de la física) o la exploración del espacio necesitaban este conocimiento para su aplicación.

El capitalismo gerencial, que ha sido mencionado anteriormente, se consolidó en la posguerra. La economía estaba dominada por un puñado de empresas: las tres productoras de coches (Ford, Chrysler, General Motors), las eléctricas (General Electric, Westinghouse), IBM...

El trabajador lo era entonces de por vida, y las empresas se esforzaban por ello. Peter Drucker afirmó que la gran compañía es el símbolo verdadero del orden social en los Estados Unidos.

Esta estabilidad permitía a los gestores empresariales hacer apuestas a largo plazo. Por ejemplo, IBM y AT&T apoyaron una investigación sobre la revolución electrónica que daría sus frutos décadas más tarde. Los directivos miraban por sus *stakeholders*, pero también por la sociedad en su totalidad.

Mientras que en los Estados Unidos la protección del trabajador se asumía en buena medida desde las grandes corporaciones, Europa atribuyó esta tarea al Estado, afirman los autores.

Si la productividad aumentó ello se debió a la estandarización de la producción. Esto se acompañó del transporte de los bienes en contenedores idénticos, que podían ser cargados tanto en barcos como en camiones (esta revolución de la logística se promovió por Malcolm McLean). También nació en estos años el régimen de las franquicias.

Ya se empezó evidenciar entonces la dificultad de las empresas europeas para competir y el riesgo de quedar reducidas a la insignificancia. De 1967 es la obra *The American Challenge*, de Jean-Jacques Servan-Schreiber, que se convirtió en un *best-seller* y sirvió para la reflexión acerca de un verdadero mercado interior europeo que pudiera competir con el de Norteamérica.

Esta forma de vivir américa (*the American way of life*) y el optimismo darían paso de inmediato a una época más oscura y pesimista.

Estanflación

La década de los 70 fue triste para los Estados Unidos, y vino envuelta en una atmósfera de crisis. La derrota de Vietnam, un país comunista, socavó la confianza. La Nueva Izquierda se giró hacia el nihilismo y la violencia.

Un grupo del Instituto Tecnológico de Massachusetts (MIT en inglés), que se autodenominó el Club de Roma, publicó el famoso y malthusiano informe *Los límites*

de crecimiento (1972). La revista Time publicó una portada preguntando: “¿Puede el capitalismo sobrevivir?”.

Comenzó, de hecho, un declive que condujo a que a mediados de los 90 el salario real por hora media trabajada menguara en un 85 % respecto de 1973.

Los trabajadores demandaron en estos años mayores salarios sin ofrecer una mayor productividad. Los directivos empresariales tuvieron que apagar estos incendios en lugar planificar el futuro.

Los autores afirman algo significativo: Kennedy estuvo más presionado por la Guerra Fría y por una posible guerra nuclear que por la reforma social o por la protección de los derechos civiles.

Fue Lyndon B. Johnson, apenas unas semanas después del asesinato de Kennedy, quien declaró una “guerra incondicional a la pobreza”, y que se debería comenzar el camino hacia una “Gran Sociedad” (*Great Society*). Esta fue la forma que sirvió para ensanchar los límites del Gobierno, de sus funciones y del gasto público (fue entonces cuando, por ejemplo, nacieron *Medicare* y *Medicaid*).

En 1968, el déficit federal alcanzó los 25.000 millones de dólares, más que todos los déficits acumulados entre 1963 y 1967.

Con Nixon se amplió todavía más el poder del Gobierno. Los autores llaman la

atención de que el 15 de agosto de 1971, Nixon se refirió a un “Nuevo Plan Económico”, con las mismas palabras que Lenin pronunció 50 años atrás.

La Organización de Países Árabes Exportadores de Petróleo impuso un embargo de petróleo a los Estados Unidos en 1973 por el apoyo a Israel durante la Guerra del Yom Kippur, lo que dio pie a una crisis energética y a la adopción de diversas medidas para reducir el consumo.

Y ocurrió lo que los manuales decían que no podía ocurrir: la estanflación. Al aumento de los precios se le sumó el del desempleo, algo que según los economistas keynesianos no era factible.

El sucesor de Nixon, Gerald Ford, declaró que la inflación era el enemigo público número uno, y animó a los norteamericanos consumir menos, en la línea de las recomendaciones de la crisis energética, y a vivir más austeramente.

Entretanto, las grandes empresas estaban empantanadas en el barro, y no podían prestar atención a la innovación. La excelencia de los *managers* norteamericanos, decayó. Los daños causados a los consumidores por bienes defectuosos se dispararon (20 millones de lesiones, 110.000 incapacidades permanentes y 30.000 muertes al año).

Las ciudades comenzaron a despoblarse. Seis de las 16 ciudades más grandes en 1950 habían perdido la mitad de

la población en 1980 (Detroit entre ellas). Esta pesadilla urbana quedó bien reflejada en la película *Taxi Driver* (1976). Los problemas económicos y sociales se terminaron retroalimentando.

Este malestar comenzó a generar sus antivirus, afirman Wooldridge y Greenspan. Se comenzó a hablar entonces de “desregulación”. Esta senda se inició con Jimmy Carter, aunque muchas de sus políticas, erróneamente, se le imputan a Ronald Reagan. Por ejemplo, Carter declaró que “el Gobierno no puede resolver nuestros problemas” (“It cannot eliminate poverty or provide a bountiful economy, or reduce inflation, or save our cities, or cure illiteracy, or provide energy”).

Así llegó al Gobierno de Reagan, determinado a hacer frente a los demonios que estaban destruyendo Norteamérica. En su recetario figuraba una fe ciega en el poder de los emprendedores para reavivar el capitalismo en los Estados Unidos. Y que el Gobierno y los más desfavorecidos se beneficiaran del dinamismo del sector privado y del consumo de los más pudientes.

La era del optimismo

Reagan aprovechó algunas medidas de Gerald Ford para reorientar la economía hacia el mercado, mientras que de Carter tomó las iniciativas de desregulación y de lucha contra el aumento de los precios. Paul A. Volcker fue el presidente de la Reserva

Federal entre 1979 y 1987, nombrado por Carter y renovado por Reagan: no le tembló el pulso para subir los tipos de interés al 20 %.

En 1981 se rebajaron los impuestos, tanto a los individuos como las empresas. En 1986 se redujeron aún más.

Todas estas medidas no impidieron el aumento desmesurado de la deuda pública.

El *boom* económico de los años de Bill Clinton (entre medias gobernó George H. W. Bush) se basó en el regreso del emprendimiento, la desregulación del capitalismo financiero, el avance de la globalización y la revolución de la alta tecnología.

La Gran Recesión

Los años de la presidencia de George Bush hijo estuvieron marcados por los ataques del 11 de septiembre de 2001 y por una serie de severas crisis económicas. A él le tocó lidiar con la Gran Recesión.

Las políticas seguidas en China a partir de Deng Xiaoping fructificaron en estos años. El “capitalismo con características chinas” produjo un milagro económico, con un crecimiento anual superior al 10 % entre 1980 y 2010. Los chinos se convirtieron en los principales exportadores de productos baratos de los Estados Unidos, desplazando a Japón y México.

Algunos empezaron a entender que, si el siglo XX había sido norteamericano, el siglo XXI podría ser el de China.

La crisis financiera, explican Greenspan y Wooldridge, vino pocos años después de la caída del muro de Berlín (1989) y de la disolución de la Unión Soviética (1991). Los gobiernos de todo el mundo pensaron que los mercados competitivos eran la única posibilidad. China lo comprendió, pero la India también, con todas las particularidades que les eran propias.

Una burbuja global de crédito y deuda comenzó a formarse, fruto de la combinación de un nuevo *boom* inmobiliario y de la titulización de los activos financieros.

El aparentemente loable empeño de aumentar el número de norteamericanos desfavorecidos con vivienda en propiedad tuvo nefastas consecuencias. Las agencias públicas Fannie Mae y Freddie Mac se vieron en el centro de la toma de esta decisión política.

Fueron célebres las palabras del CEO de Citigroup, pronunciadas en 2007, acerca del momento en el que “la música parase” (añadimos, y algo señalamos en la introducción, que la gestión de Greenspan desde la Reserva Federal no sirvió para la prevención o la normalización de los acontecimientos...).

Curiosamente, los autores mencionan que los Acuerdos de Basilea (Basilea II) sobre solvencia bancaria, que entraron en vigor en esos años, introdujeron un modesto aumento del capital de los bancos, lo que condujo a la crisis.

También citan el exceso de confianza en los modelos matemáticos para la gestión del riesgo y la difusión de los derivados. Las agencias de calificación crediticia se convirtieron en un puerto no muy seguro para los gestores financieros, pero les dieron seguridad para sobrevivir al día a día. Igualmente, acusan al sistema regulatorio, que también falló.

A la Gran Recesión le siguió el Gran Estancamiento (*Great Stagnation*).

Como resultado de todo ello, los autores concluyen que los Estados Unidos son ahora como el resto del mundo: ya no son una nación excepcional, sino la típica economía madura, en la que prevalece el gran gobierno, el crecimiento es lento y se teme el porvenir.

El dinamismo norteamericano que se desvanece

Los ciudadanos de los Estados Unidos, según Arjo Klamer, se han definido por ser una “sociedad caravana”, siempre en movimiento a la búsqueda de nuevas oportunidades, mientras que Europa es una “sociedad de ciudadelas”, que ha levantado murallas para proteger lo que tenía.

Esta distinción se está difuminando, y los ciudadanos han perdido el ímpetu por una combinación de regulación, de litigación y de modas pedagógicas. Citando a Angus Deaton y a Anne Case, muestran que la esperanza de vida de la clase obrera blanca ha comenzado a declinar por la desaparición de trabajos con buenos sueldos y la acumulación de disfunción social.

El coste de la educación superior se ha multiplicado por 10 desde 1950, y la deuda de los estudiantes se sitúa en 1,5 billones (europeos) de dólares, superando el valor de la deuda de las tarjetas de crédito o de la adquisición de vehículos.

Las prestaciones sociales aumentan, y aumentarán más según la población vaya envejeciendo, los precios suben y los costes sanitarios también lo hagan. Citan y transforman la famosa frase de Víctor Hugo: “lo más poderoso en la política no es una idea cuyo tiempo ha llegado, sino un beneficio fuertemente subsidiado cuando los beneficiarios creen que lo han pagado al completo.”

Los Estados Unidos dominan las finanzas del mundo, tanto en volumen como en innovación. Incluso las grandes corporaciones chinas, como Alibaba, cotizan en Nueva York, no en la bolsa de Shanghai. En cambio, las nuevas grandes maravillas de la ingeniería del mundo se están construyendo fuera de América.

Si en los Estados Unidos ha existido una aristocracia, esta ha sido la de los emprendedores, sobre la base de las infraestructuras necesarias para una moderna economía capitalista. Pero el número de empresas también se está reduciendo y existe una mayor concentración (concentración, debemos decirlo, que los autores valoran positivamente respecto de los “años dorados”, mencionados ya). Y esta menor competencia detiene la innovación y su difusión.

Entre las soluciones, proponen la desregulación, tanto en lo financiero como en lo no financiero. Afirman que la tierra de la libertad se ha convertido en una de las sociedades más reguladas del planeta. Las empresas de menor tamaño no son capaces de desenvolverse en esta maraña normativa, ni tienen los recursos para pagar a quien lo haga por ellas. El mayor coste de la regulación es la burocratización del capitalismo, lo que destruye el espíritu emprendedor e innovador.

Pero los norteamericanos tienen a su favor un as: es imposible tener un sistema capitalista sin un sector financiero vibrante, y los Estados Unidos lo tiene. Si los suecos, a quienes ponen de ejemplo, remontaron, ellos también pueden hacerlo.
