

Ross Douthat

La sociedad decadente

Cómo nos hemos convertido en víctimas
de nuestro propio éxito

Traducción de Beatriz Ruiz Jara

Ariel

PRIMERA PARTE

LOS CUATRO JINETES

Estancamiento

«¿En tu costa la gente cree que todo esto es real?»

El directivo de la empresa tecnológica parecía intrigado, orgulloso, un poco inseguro. Estábamos hablando en la oficina de San Francisco de una empresa de capital riesgo, un espacio abovedado bañado por el vespertino sol californiano. Con su gesto abarcaba Silicon Valley al completo, la totalidad del mundo esplendoroso que hay en torno a la bahía, la economía digital entera.

Eso fue en 2015. He aquí tres historias sucedidas en los cinco años que han transcurrido desde entonces.

Un joven llega a la ciudad de Nueva York. Es un luchador, un buscavidas cuyo campo de acción está en la frontera entre el emprendimiento y el arte de la estafa, y reúne las inversiones para sus proyectos sin ser del todo honesto acerca de sus perspectivas económicas. Su primera tentativa, una tarjeta de crédito especial para *millennials* adinerados, recibe una atención desproporcionada en relación a su rentabilidad y lo arrastra a la economía de las *celebrities*, donde conoce a un ambicioso empresario rapero. Juntos planean montar una nueva empresa: una especie de correduría por internet donde los famosos puedan vender su mera presencia al mejor postor. Para mejorar la imagen de la marca, deciden apalancar sus contactos y organizar un gran festival de música, un acontecimiento exclusivo y muy caro en una isla del Caribe, cuyas entradas se convertirán en

objeto de deseo para *influencers*, festivaleros obsesos y jóvenes ricos.

El lanzamiento del festival en internet es un gran éxito. Hay un vídeo viral con supermodelos y famosos de Instagram retozando en una playa desierta, una impecable página web para clientes y curiosos, y la gente no tarda en desembolsar sumas sustanciales, casi obscenas, en paquetes de lujo para el festival, de esos que prometen no solo acceso al *backstage*, sino también una cabaña privada en la playa. Al final, unas ocho mil personas compran entradas a un coste medio de entre 2.500 y 4.000 dólares. Decenas de millones de dólares, la superfluidad de una sociedad rica, en el bolsillo por dar en el clavo con el mensaje de venta.

Pero el festival tal y como se venía anunciando no existe. Al contrario, los grandes planes de nuestro emprendedor se van desmoronando uno detrás de otro. La isla no tiene capacidad para acoger a la muchedumbre. El gobierno local no coopera. Ni siquiera una vez vendidas las entradas aparece el dinero, y por supuesto los tiempos tampoco se cumplen, de modo que el empresario tiene que seguir convenciendo a nuevos inversores para que fijen a los anteriores e inventarse nuevos servicios para vendérselos a los que ya han comprado sus entradas, y poder así pagar los servicios ya adquiridos. Es verdad que cuenta con un equipo, exhausto y admirablemente controlado, trabajando las veinticuatro horas del día para poner a punto... algo que ofrecer a los clientes que ya han pagado; pero en realidad lo que ofrecen al final es un mar de carpas de emergencias más o menos cerca de la playa, un escenario que no funciona, un servicio de catering que suministra bocadillos repulsivos y cantidades ingentes de tequila barato. Por sorprendente que parezca, la gente acaba acudiendo: cachorros de la alta sociedad retransmitiendo por Instagram el camino hacia la experiencia de sus vidas, con lo que solo consiguen convertir todas esas actualizaciones, galerías fotográficas y vídeos en una hilarante crónica de ilusiones frustradas, con el campamento arra-

sado por una inesperada tormenta, la buena vida transmutada en alcohólica anarquía y el empresario fracasado tratando de mantener el orden megáfono en mano antes de fugarse a Nueva York, donde lo esperan la caída en desgracia, el arresto, la cárcel y el inevitable documental de Netflix.

Es la historia de Billy McFarland y el Fyre Festival. Se trata de una historia modesta; la siguiente es más gorda.

Una chica se cría en Texas, es admitida en Stanford, quiere ser Steve Jobs. Tiene una idea para poner en marcha una tecnología revolucionaria, una tecnología que va a cambiar una industria que lleva años sin cambiar: el mundo aburrido pero crucial de los análisis de sangre, que está dominado por plúmbeos monopolios, temidos y evitados por potenciales clientes a los que no les gusta que un desconocido les clave cosas en los brazos, y que sin embargo está íntimamente relacionado con la salud pública (con la prevención y la cura de prácticamente todas las enfermedades posibles). Igual que Jobs fabricó el Mac, ella imagina una máquina, apodada la Edison en honor al paradigmático inventor estadounidense, que realizará análisis para detectar enfermedades con la misma eficacia que las tecnologías existentes, solo que utilizando una sola gota de sangre. Y, al igual que Jobs, abandona los estudios para encontrar la manera de construirla.

Diez años más tarde, es la primera en la lista de mujeres multimillonarias de la era de internet, copa las portadas de las revistas, posee un campus en plena expansión y la valoración de su compañía asciende a 4.000 millones de dólares, firma un lucrativo contrato con la cadena de farmacias Walgreens para que sus máquinas se utilicen en todas sus tiendas y dispone de un torrente de capital riesgo que parece no agotarse jamás. Su historia es un contrapunto a toda crítica que haya podido usted escuchar acerca de Silicon Valley: que no es más que un club de niños, que sus aplicaciones y realidades virtuales no aportan ninguna mejora al mundo de carne y hueso, que resuelve incomodidades pero no cura

a los enfermos. Y ella es la niña bonita de una élite, tanto tecnológica como política, que quiere creer que el espíritu de Edison pervive en la era digital.

Pero la caja Edison —a pesar de las muchas horas, el inagotable esfuerzo, el mejor equipo técnico que pueda pagar el capital riesgo— sencillamente no funciona. Y con el tiempo, mientras la compañía sigue en expansión, deja de ser una innovación para convertirse, en cambio, en un fraude, haciendo pasar análisis de extracciones normales como resultados del análisis de una sola gota, barriendo debajo de la alfombra los malos resultados obtenidos de los análisis que vende y dedicando todo su dinero, influencia y grandes patrocinadores a tranquilizar a los escépticos y desacreditar a los delatores. Cosa que funciona hasta que deja de hacerlo, momento en el cual la compañía simplemente se evapora: una valoración de 4.000 millones de dólares y el capital riesgo que lo sustentaba desaparecen de la noche a la mañana, dejando tras de sí una denuncia por fraude, un reportaje de investigación superventas y el inevitable pódcast y documental de HBO para mantener la fama de su fundadora.

Es la historia de Elizabeth Holmes y Theranos. Es una gran historia, desde luego. Pero nuestro tercer relato es aún más grande, y todavía no ha acabado.

Una compañía digital decide revolucionar una industria —el mercado del transporte de personas, el taxi y la limusina— que define la cooperación a la antigua usanza entre la empresa y los gobiernos, con toda su burocracia e incompetencia intrínsecas y su servicio insatisfactorio. Se vende a los inversores con la promesa de que se abrirá camino hasta llegar a controlar el mercado en este esclerótico ámbito y usará su tecnología punta para reducir el papeleo y buscar eficiencias donde parecía no haberlas. Con esa promesa como punto de partida recauda miles y miles de millones de dólares a lo largo de sus diez años de crecimiento, periodo durante el cual se hace tan grande en los mercados occidentales como había prometido, un sinónimo de éxito en la era

digital, tan citada por sus impulsores como por sus competidores como el modelo a seguir para transformar una industria, para «moverse rápido y romper cosas», como reza el mantra de Silicon Valley. Para cuando sale a bolsa en 2019, tiene unos ingresos anuales de 11.000 millones de dólares, dinero de verdad que se intercambia por servicios de verdad, sin que haya en ello nada fraudulento.

No obstante, la realidad es que esta asombrosa historia de éxito no está generando beneficios de ninguna clase, ni siquiera a esa escala; bien al contrario, está perdiendo miles y miles de millones de dólares, incluyendo 5.000 millones en un trimestre especialmente gravoso. Tras diez años de crecimiento, ha destrozado el antiguo modelo de negocio de su industria, ha debilitado a sus competidores heredados, ha generado muchísimo valor para los consumidores; pero todo ello lo ha hecho de forma ajena a toda disciplina de las fuerzas del mercado, utilizando el enorme poder del dinero gratis para construir una compañía que se hundiría en la bancarrota si ese dinero se retirase. Y en todo ese tiempo no ha resuelto absolutamente ninguno de los problemas que habrían impedido que una compañía que necesita generar beneficios se formase una base de usuarios tan grande: no cuenta con ninguna ventaja competitiva evidente, aparte de la enorme contribución de los inversores; la tecnología que emplea es apenas privativa ni compleja; su rival en crisis controla el 30 % del mercado, y eso que los actores heredados siguen en la brecha; y todas las posibles vías para reducir sus pérdidas (aumentar los precios, pagar menos a sus empleados) destruirían las ventajas que ha generado.

De modo que ahí se queda, considerada por amplio consenso como una de las historias de éxito definitivas de la era de internet, un unicornio sin parangón, con miles de millones en pérdidas y un plan para obtener beneficios que incluye algunas vagas promesas para rentabilizar de alguna forma todos los datos de sus usuarios, y una promesa específica de que sus inversiones en una nueva tecnología dife-

rente (el coche autónomo, anunciado a bombo y platillo pero que de momento no se puede decir que sea una realidad), conseguirá la cuadratura del círculo y que salgan las cuentas.

Es la historia de Uber... hasta ahora. No es la pura fantasía de un *instagramer*, como el Fyre Festival, ni un simple y llano fraude, como Theranos. Se las arregló para salir a bolsa y mantener su desmesurada valoración, a diferencia de su compañera en pérdidas, el unicornio WeWork, cuyo reciente intento de OPV lo hundió en una crisis. Pero, al igual que ellos, de momento es un ejemplo de una gran compañía del siglo XXI fabricada enteramente a partir de excedentes; menos eficiente económicamente, hasta el momento, que los rivales a los que se suponía que iba a sobrepasar; mantenida gracias a los inversores que se creen sus promesas, por mucho que estas contradigan a los hechos fehacientes; reflotada con la esperanza de que, con el dinero y la cuota de mercado suficientes, se pueda poner en marcha una compañía rentable, y bañada por el aura de su identidad como «empresa digital», que encubre la flaqueza de sus cimientos en el mundo real.

Puede que no se derrumbe como las otras, puede que las decenas de miles de millones en capital de inversión no caigan en saco roto, puede que no veamos un documental sobre su arrogancia de aquí a cinco o diez años. Pero la trayectoria de Uber hasta el momento, la extraña irrealidad de su meteórico éxito, la convierte en un buen punto de partida para el debate sobre la decadencia económica, como un estudio de caso que defina qué es lo que se ve cuando una sociedad extraordinariamente rica no encuentra suficientes ideas nuevas que justifiquen la inversión de toda la riqueza acumulada y acaba escogiendo entre ir almacenando el dinero dentro de un colchón o bien jugar a una especie de juego de simulación. En una economía decadente, aquello que se presupone como lo más puntero del capitalismo se está definiendo cada vez más como una simulación: de tecnologías

que ya casi están aquí, de modelos de negocio que están en la senda de la rentabilidad, de pistas de despegue que se extienden más y más sin que se logre jamás levantar el vuelo.

«¿En tu costa la gente cree que todo esto es real?» Cuando el directivo de la empresa tecnológica me hizo esta pregunta, yo le contesté que sí, que la promesa de Silicon Valley tenía el valor que un artículo de fe, lo mismo para aquellos que estábamos observando desde fuera como para los que estaban dentro; que ambos envidiábamos el mundo de lo digital y teníamos la esperanza de que seguiría siendo la excepción a la decepción económica, el lugar en el que, incluso durante la larga y lenta recuperación de la crisis de 2008, seguía viva la promesa de la innovación americana.

Y a día de hoy probablemente volvería a decirlo, no obstante las historias que acabo de contar, porque a pesar de Billy McFarland y Elizabeth Holmes, a pesar de la peculiar trayectoria de Uber, muchas instituciones de Silicon Valley merecen su éxito, muchas empresas tecnológicas cuentan con clientes auténticos e ingresos reales y una sólida estructura que las sustenta, y la economía digital es tan real como lo permiten el crecimiento y la innovación del siglo XXI.

Pero lo que esto nos dice, por desgracia, es que el crecimiento y la innovación del siglo XXI no son todo lo que nos prometieron que serían.

LA ERA DE LA DESACELERACIÓN

En 2017, el año siguiente al desafío socialista para la candidatura demócrata y en el que un populista republicano fue elegido presidente, la economía estadounidense superó un hito notable. Por primera vez la familia media americana (el típico hogar, el equivalente moderno del pequeño granjero del siglo XIX o la familia de las áreas residenciales de los años cincuenta) estaba ingresando más de 60.000 dólares anuales, medidos con ajuste por inflación.

Que unas elecciones se vean enturbiadas por el populismo en un clima de semejante abundancia aparente puede sonar extraño. Pero un poco de contextualización resulta esclarecedora. El techo de ingresos del año 2017 no fue la cima de una larga ascensión, sino únicamente el regreso a una cumbre anterior: esos ingresos medios de 60.000 dólares superaban apenas el ingreso medio del techo anterior, del año 2007, que a su vez superaba apenas el pico de 1999. Dicho de otro modo, en dieciséis de los dieciocho años que mediaron entre el cambio de milenio y la presidencia de Trump, la familia media en Estados Unidos obtuvo menos ingresos procedentes del trabajo y de las rentas (y mucho menos en los años malos) que en el último año del mandato de Clinton. Y una capa por debajo de la renta del hogar, en lo relativo al poder adquisitivo que se supone que construye esa renta, también azotaba el estancamiento. En 2017, diez años después de que la riqueza que se acumuló gracias al auge de la vivienda se revelara como un espejismo, el hogar medio estadounidense tenía un valor de 97.000 dólares, una cifra ligeramente inferior a los niveles de finales de los años noventa.

En 2017 la tasa de desempleo también superó un hito notable al caer hasta el 4 %, contradiciendo así a los pesimistas de los tiempos posteriores de las Gran Recesión, que se temían que iba a mantenerse elevada de forma permanente. Pero, al igual que la tendencia de la renta del hogar, ese hito fue menos impresionante en su contexto: se había tardado diecisiete años en recuperar la tasa de desempleo de 1999, ni el aumento de los salarios ni el de la productividad habían alcanzado el ritmo de los años noventa y la tasa de actividad, en la que se computan los millones de estadounidenses adultos que ya ni siquiera buscan un empleo, se encontraba casi cuatro puntos porcentuales por debajo de lo que había estado en el cambio de milenio, una bolsa de desempleo que, respecto a la época de Clinton, representaba a otros casi diez millones de norteamericanos más en el paro.

La brecha se cebaba especialmente con los varones: el 11 % de los hombres en edad de trabajar y que no tenían empleo en 2018 supuso la tasa más elevada desde la Gran Depresión.

Todos los indicadores económicos son susceptibles de ser criticados, hasta el más crudo de los datos puede estar sujeto a salvedades y matices, y los que acabo de citar no son una excepción. Parte del descenso en la tasa de actividad refleja a un número creciente de adultos que se encuentran en alguna clase de centro educativo. La caída de los hogares biparentales explica en parte por qué la renta familiar se ha estancado; si tratamos a los individuos como solteros en lugar de como unidades familiares, el panorama mejora. Y las cifras de ingresos medios estancados no incluyen el remate final que aportan los diversos programas de subsidios o ayudas sociales; si a eso le añadimos los beneficios que aporta nuestro abundante déficit público, la renta familiar ha aumentado claramente desde 1999.

Estas complejidades vienen a demostrar que hay que desconfiar de cualquiera que venga contando catastrofismos acerca de la economía estadounidense, un relato de depauperación y colapso. A decir verdad, Estados Unidos sigue siendo un país extraordinariamente rico, su clase media sigue siendo próspera a unos niveles que superan todos los sueños de los siglos previos, su estado del bienestar sigue siendo eficaz a la hora de aliviar el padecimiento de las recesiones y de mantener a flote a los desfavorecidos.

Pero si las narrativas del declive absoluto son falsas, es perfectamente razonable echar la vista hacia los últimos cincuenta años de la historia económica de los países desarrollados, toda la era contemporánea, para contemplar una época de desaceleración seguida de un estancamiento.

La desaceleración se inició en torno a los años del alumnaje. En Estados Unidos, la retribución por hora tocó techo a principios de los años setenta y desde entonces fue cayendo en picado, el crecimiento de la renta familiar empezó a

ralentizarse, la economía en su sentido más amplio experimentó lo que se conoce como «estanflación», además de tres agudas recesiones, bajo los mandatos de Richard Nixon, Jimmy Carter y Ronald Reagan. Aunque, en realidad, tal vez el punto de inflexión hubiera llegado ya un poco antes. Uno de los patrones que llaman la atención de la era moderna fue el crecimiento económico logarítmico, en el cual el tiempo que tardaba la economía global en doblar su tamaño se fue acortando más y más y más a cada siglo que pasaba, a partir de 1492, empujándonos, en teoría, hacia el crecimiento infinito que los utopistas apodaron la Singularidad. Pero el patrón se había interrumpido para cuando John F. Kennedy estaba prometiendo mandar a un hombre a la Luna, y los tiempos de duplicación de la economía global se han ido ralentizando desde entonces. En este sentido 1960 fue, tomando prestada una ocurrencia de Scott Alexander, «el año en que se canceló la singularidad».

Como respuesta a estas decepciones económicas que llegaron después de JFK, los responsables de ambos partidos políticos abrazaron esa mezcla de políticas que hoy en día se ha etiquetado como «neoliberalismo»: impuestos más bajos y desregularización, libre comercio y políticas monetarias antiinflacionistas. Para finales de los años noventa esta respuesta parecía en cierto modo haber dado sus frutos: el poder adquisitivo de los hogares estaba creciendo, la tasa de actividad fue escalando a medida que más y más mujeres fueron incorporándose al mercado laboral, las tasas de crecimiento en general fueron recuperando terreno hasta un 4 %, los salarios y la productividad estaban creciendo. Pero entonces estalló la burbuja de las puntocoms y, de ahí en adelante, el estancamiento directo estuvo a la orden del día, con débiles recuperaciones, un frágil crecimiento de la renta familiar, un descenso de la productividad y del poder adquisitivo y un mayor índice de abandono del mercado de trabajo del que había hasta entonces.

Estos cincuenta años de experiencia decepcionante no

son una exclusiva americana. Mientras el prolongado *boom* que se vivía en Estados Unidos tras la guerra coincidía con el *trentes glorieuses* (los treinta años gloriosos) en Francia y en muchos de sus vecinos europeos, el frenazo que daría paso al estancamiento a partir de los años setenta lo han compartido todos los países desarrollados, aun con diferencias regionales en los detalles. En el Continente el crecimiento medio de la renta ha mejorado levemente y la tasa de actividad es en cierta medida más elevada que en Estados Unidos, sin embargo el crecimiento global ha resultado ser todavía más decepcionante: la Euroesclerosis de los años setenta y ochenta, una recuperación aún más lenta que la estadounidense a partir de la crisis financiera de 2007 y un continuo debilitamiento del aumento de la productividad, que arroja una media de un 0,5 % en la eurozona a lo largo de la última década, la mitad de la tasa, ya de por sí mediocre, de Estados Unidos. En Japón, el crecimiento fue más impresionante durante los años setenta y ochenta, y dio paso al breve periodo de pánico posterior a la Guerra Fría en el que la hegemonía japonesa se vio amenazada. Pero a partir de entonces la desaceleración se hizo más repentina y, pasados los primeros años noventa, la economía más desarrollada de Asia entró en sus propias décadas perdidas, de las que la permisiva política monetaria y las reformas del mercado laboral del primer ministro Shinzo Abe solo le han permitido escapar en parte.

Las diferencias entre Europa, Estados Unidos y Asia Oriental son reales, pero lo más sorprendente son las similitudes básicas que existen entre las tres regiones más desarrolladas del mundo. Hace veinte años, los estadounidenses (en especial los conservadores) tenían la costumbre de considerar el estancamiento como un problema mucho más europeo que americano, y creían que las políticas de libre mercado y la cultura comercial de Estados Unidos estaban manteniendo un vigor cada día más ausente de la dirigista Francia y el corporativista Japón. Pero hoy en día Estados Unidos ofrece

una imagen menos insólita (menos dinámica, menos excepcional), y las distinciones entre las economías de los países desarrollados se parecen más al narcisismo de las pequeñas diferencias.

Hablando claro, sigue habiendo más dinamismo económico en Estados Unidos que en Italia o en Grecia, por poner un ejemplo. Pero no tanto como se deduciría de los clichés de la excepcionalidad americana. La iniciativa empresarial ha ido decayendo a un ritmo bastante sostenido desde los años setenta: durante el mandato de Carter, un momento que queda lejos de ser un ideal para la economía estadounidense, el 15 % de todo el tejido empresarial de Estados Unidos se había fundado en el año anterior; hoy en día la tasa es del 8 %. Se ha vuelto más difícil sobrevivir sin estar bien establecido, con una fracción de empresas emergentes que fracasan en el primer año que ha aumentado del 20 % de mediados de los ochenta hasta cerca del 30 % en la actualidad. En 1990, el 65 % de las empresas estadounidenses tenían menos de diez años de antigüedad; hoy en día son cerca del 52 %. El «índice de creación de empresas» total, como porcentaje del número global de empresas, ha caído en un tercio a lo largo de los últimos treinta años. Y esas firmas prefieren cada vez más guardar el dinero en un cajón o repercutirlo en los accionistas antes que reinvertirlo en nuevas empresas. Según un informe reciente del despacho del senador Marco Rubio, entre 1947 y 1990 la inversión privada nacional promediaba el 8 % del PIB; en 2019, a pesar de la larga recuperación y un recorte del impuesto de sociedades cuyo objetivo era obtener dinero de las actividades complementarias, el coeficiente de inversión era solo del 4 %.

Esto indica que aquellos que gozan de más experiencia en la puesta en marcha de un negocio y se enriquecen, cuando van en busca de las oportunidades de inversión que hay disponibles se encuentran con muchas más empresas emergentes que se parecen a Theranos y al Fyre Festival que

a Amazon o a Apple, por no mencionar a los gigantes de la economía anterior a internet. Y la escasez de inversión e innovación corporativa también significa que el aumento constante del mercado de valores ha dado un impulso al patrimonio de una clase rentista —básicamente inversores que ya eran ricos y que se están enriqueciendo aún más a base de dividendos—, en lugar de proyectar o impulsar un incremento generalizado de la prosperidad. Un artículo escrito en 2019 por tres economistas con el título «How the Wealth Was Won» concluía que el 54 % del aumento del valor en el mercado bursátil de las empresas estadounidenses reflejaba «una redistribución de rentas entre los accionistas en un escenario de desaceleración económica», mientras que el crecimiento económico real suponía únicamente un 24 %. «Desde 1952 hasta 1988 se creó menos del equivalente a la mitad de esa riqueza —en el mercado bursátil, señalan los autores—, pero el crecimiento económico representaba el 92 % de la misma.»

El descenso de las inversiones y el auge de los accionistas como rentistas se están produciendo asimismo en mitad de una nueva era de consolidación empresarial, con una oleada tras otra de fusiones y adquisiciones en industrias tradicionales y una rápida consolidación, incluso en la economía supuestamente fronteriza de internet, donde un pequeño grupo de gigantes dominan ahora hasta el último clic del usuario medio. Y esos gigantes digitales no se diferencian en nada de los grandes negocios de antaño: las grandes compañías de la era digital, desde Facebook hasta Twitter, tienen un alcance enorme, pero sus beneficios son limitados y su necesidad de mano de obra para seguir en marcha es aún más limitada. A diferencia de las antiguas ciudades industriales de Ford Motor Company y de General Motors, con su inmensa mano de obra, Silicon Valley cuenta con una geografía dominada por una mezcla de licenciados en universidades de élite y trabajadores del sector servicios, con poco empleo masivo para la clase media.

También en declive, quizá porque los nuevos gigantes no están contratando al mismo nivel que las viejas empresas, se encuentra esa cualidad supuestamente tan americana, el espíritu viajero. Los estadounidenses ya no se van a la conquista del Oeste (ni del este ni del norte ni del sur) a buscarse la vida, como se hacía hace cincuenta años: la tasa de movilidad entre estados ha caído del 3,5 % de principios de los setenta hasta el 1,4 % en 2010. Los estadounidenses tampoco cambian de trabajo con la misma frecuencia que antes. Por mucho que se hable del impulso del reciclaje laboral y del trabajo por cuenta propia, con todos los miedos que se derivan de un sistema de empleo cada vez más precario, los estadounidenses son menos proclives a cambiar de jefe que en la generación anterior, y el supuesto esplendor de una *gig economy* o economía basada en pequeños encargos auspiciada en internet, tiene algo de mito. (Un estudio del Bureau of Labor Statistics concluyó que entre 2005 y 2018 el incremento del trabajo autónomo impulsado por empresas tales como Uber se había visto superado por la caída en otros tipos de trabajos por cuenta propia.) Tampoco invierten en futuro en su sentido más literal: la tasa de natalidad estadounidense fue durante mucho tiempo un valor atípico entre los países occidentales (considerablemente más alta que la europea y la japonesa), pero desde la Gran Recesión ha descendido a gran velocidad, confluyendo con la norma generalizada entre los países ricos de situarse por debajo del índice de reemplazo.

En este sentido, no resulta extraño que Estados Unidos y la Europa occidental hayan experimentado crisis políticas similares a lo largo de los últimos años: las mismas oleadas populistas, las mismas revueltas derechistas contrarias a las élites y a los inmigrantes, el mismo resurgimiento del socialismo por la izquierda. A pesar de las muchas diferencias transatlánticas, nuestra experiencia económica es esencialmente la misma: estancamiento persistente, decepción crónica y una creciente desavenencia entre la promesa del progreso y una realidad en

la que todo parece —sorprendentemente, tristemente— seguir igual.

LOS LÍMITES DEL NEOLIBERALISMO

No escasean las teorías que expliquen este «gran estancamiento» (por tomar prestada una expresión de uno de sus teóricos, el economista de la Universidad George Mason Tyler Cowen), y tampoco hay por qué decidirse solo por una de ellas. Al igual que sucede con la mayoría de las tendencias generales, la decadencia económica del mundo desarrollado está determinada por múltiples elementos, y prácticamente todos los intentos serios que se hacen por explicarla tienen algún componente de verdad.

Las teorías políticamente más atractivas —las que espolean nuestras insurrecciones populistas y socialistas— tienden a inculpar al propio neoliberalismo, afirmando que la medicina que sirvió para curar el estancamiento de los años setenta se ha revelado como un veneno cuando se sirve en grandes dosis. Las presiones para que el comercio sea cada día más libre han ahuecado las economías occidentales, insiste este argumento, deslocalizando las industrias productivas y acabando con el empleo decente, lo que enriquece a los inversores y a los «trabajadores del conocimiento» mientras la clase media se contrae de forma continuada. Al mismo tiempo, los tipos impositivos bajos, pensados para estimular la inversión, han propiciado que los ricos conserven una mayor parte de sus ganancias mientras dejan en la inacción a los necesarios planes de protección a los pobres y de impulso a la clase trabajadora. La política antitrust se ha centrado tanto en las supuestas ventajas de la consolidación —precios bajos para los consumidores— que ha hecho caso omiso a todos los métodos mediante los cuales las empresas que dominan el mercado pervierten las políticas y estrangulan la innovación. Y las políticas antiinflacionistas, fraguadas

para contrarrestar una crisis que tuvo lugar hace ya varias generaciones, han sido adoptadas como un dogma por la élite financiera y política de Occidente, la cual exige austeridad fiscal bajo cualquier circunstancia y priva a las economías que se hallan en dificultades de la liquidez que necesitan para crecer.

No hace falta admitir como ciertos todos y cada uno de los aspectos de este argumento (y, desde luego, los populistas de la izquierda y la derecha no se ponen de acuerdo acerca de cuáles son los aspectos que hay que destacar) para darse cuenta de que explica un fenómeno real: quizá no el fracaso absoluto del neoliberalismo, pero sí los rendimientos cada vez más escasos que arrojan algunas de sus políticas preferidas y un exceso de confianza entre la clase dirigente de Occidente en que las soluciones que dieron frutos en los años setenta son aplicables a perpetuidad.

En el comercio, por ejemplo, el principio general de que en los mercados abiertos hay más ganadores que perdedores hizo que los responsables políticos dieran por hecho que esto sucedería necesariamente, y sobreestimaron la velocidad de recuperación de las comunidades afectadas por la subcontratación y la prontitud con que la compensarían otros sectores de la economía. En concreto, el economista del Instituto Tecnológico de Massachusetts David Autor ha sostenido de manera convincente que el «China shock» —la radical deslocalización que se produjo tras la entrada de Pekín en la Organización Mundial del Comercio en 2001— infligió un mayor perjuicio económico entre las comunidades de la clase trabajadora de Estados Unidos del que habían augurado muchos expertos, sin generar el crecimiento compensatorio y la creación de empleo que se esperaba en otros lugares.

No es esta una arenga para entrar a degüello contra el libre comercio, es simplemente un argumento en contra de la excesiva confianza en una aplicación imprudente del mismo. Y este mismo argumento se puede aplicar a otros rasgos

del programa neoliberal. Es bastante posible que la reducción de las tasas impositivas incentiven el crecimiento y la innovación cuando estas tasas se recortan a partir de unos máximos del 70 %, pero también lo es que un programa de recorte de impuestos permanente a los tramos de renta más altos, como el que puso en marcha el Partido Republicano de Estados Unidos, no produzca los esperados efectos expansivos entre el 95 % de las rentas que quedan por debajo. Es posible que la percepción económica inicial, según la cual una cierta consolidación empresarial podría beneficiar a los consumidores, resultara de utilidad para las estrategias antitrust de los años setenta y ochenta, pero ha de ser corregida cuando los monopolios se reagrupan. Es posible que un plan de reducción del déficit y dinero caro, que tiene sentido cuando la inflación es galopante, no lo tenga cuando nos acercamos a un escenario de deflación; que algunas veces los países requieran de una política monetaria laxa para combatir el estancamiento, y que tener una élite financiera demasiado obsesionada con los peligros de una inflación, que de momento es imaginaria, sea la receta para una situación permanente de bajo crecimiento.

Junto con este informe contrario a un neoliberalismo desaforado encontramos el argumento más sutil, impulsado por una clase más seria de libertarismo económico, de que no es tanto que el programa neoliberal haya forzado demasiado las cosas, sino que las ha forzado en la dirección equivocada. Según este razonamiento, no necesitamos menos desregulación, sino una distinta a la que hemos tenido, porque los agentes consolidados y aquellos que se encuentran en posiciones privilegiadas en Occidente han tomado el control del deslavazado estado regulador y lo ha utilizado para dejar fuera de combate a la posible competencia.

La era del estancamiento, de acuerdo con esta teoría, es el fruto de lo que Brink Lindsey, del Niskanen Institute, y Steven Teles, de la Universidad Johns Hopkins, describen como una «economía capturada» en la que todo, desde las

normativas sobre el uso del suelo hasta la zonificación excluyente, las licencias profesionales, las protecciones de la propiedad intelectual que no dejan de expandirse, las subvenciones a las empresas y las deducciones fiscales, todo ello converge para crear un sistema que en esencia está compuesto por lo peor del socialismo y lo peor del capitalismo juntos: plutocrático y esclerótico, excesivamente regulado y escasamente gravado, con una clase alta que se enriquece más gracias a las rentas que a la innovación y una clase trabajadora que no puede escalar más allá de su posición.

El solapamiento de este argumento más libertario con la crítica izquierdista al neoliberalismo se pone de manifiesto en uno de los textos primordiales de la izquierda posterior a la crisis financiera: el volumen de 2013 del economista francés Thomas Piketty, *El capital en el siglo XXI*, que echó por tierra siglos enteros de estadísticas para sostener que el capitalismo, por definición, enriquece a los ricos (porque los rendimientos del capital siempre serán más elevados que el simple crecimiento económico), a no ser que intervenga alguna fuerza poderosa. Las fuerzas que intervinieron en el siglo XX fueron la Gran Depresión y dos guerras mundiales, que no solo aportaron el brío de la intervención masiva de los gobiernos en la economía, sino que también destruyeron por completo buena parte de la riqueza capitalista, lo que desembocó en una edad dorada provisional para las clases medias de Occidente. Pero ahora, según Piketty, estamos regresando a la norma histórica: una tasa de crecimiento más lenta de lo que nos indujo a pensar la explosión de mediados del siglo XX y un «capitalismo patrimonial», en el que una clase de rentistas se enriquece de forma pasiva por medio de la inversión y el patrimonio heredado mientras todos los demás se van quedando más y más rezagados.

La teoría de Piketty sobre la inevitable deriva del capitalismo fue extremadamente controvertida y suscitó un complicado y muy técnico debate en torno a este aspecto del libro. Pero, en lo que a nosotros concierne, baste con decir