

MICHAEL HUDSON



MATAR AL HUÉSPED

Cómo la deuda y los **PARÁSITOS FINANCIEROS**
destruyen la economía global

Capitán Swing®

MATAR AL HUÉSPED

Cómo la deuda y los **PARÁSITOS FINANCIEROS**
destruyen la economía global

MICHAEL HUDSON

Traducción de
Álvaro G. Ormaechea

Capitán Swing 

INTRODUCCIÓN

Los doce temas de este libro

Yo no iba para economista. En mi etapa de estudiante en la Universidad de Chicago no me matriculé en ningún curso de economía ni me acerqué a su escuela de negocios. Lo que me interesaba era la música y la historia de la cultura. Cuando me mudé a Nueva York en 1961, mi intención era trabajar y publicar en estos ámbitos. En Chicago había trabajado como asistente de Jerry Kaplan en *Free Press*, y cuando el crítico literario húngaro Gyorgy Lukács me cedió los derechos de su obra en lengua inglesa, decidí establecerme por mi cuenta. Entonces, en 1962, al morir la viuda de León Trotski, Natalia Sedova, Max Shachtman, su albacea testamentario, me asignó los derechos sobre los escritos y el archivo de Trotski. Sin embargo, lo cierto es que no fui capaz de dar con ninguna editorial interesada en apoyar su publicación. Publicar el trabajo de otros no era la actividad que el futuro me deparaba.

Mi vida ya había cambiado de forma abrupta en una sola noche. Mi mejor amigo de Chicago me había insistido en que me pusiera en contacto con Terence MacCarthy, padre de uno de sus compañeros de estudios. Terence había

trabajado como economista para General Electric y era el autor del «plan Forgash». Llamado así por el senador de Florida Morris Forgash, el plan proponía un banco mundial para la aceleración económica con una política alternativa a la del Banco Mundial del momento, consistente en prestar en moneda local para promover la reforma agraria y una mayor autosuficiencia alimentaria, en lugar de la plantación de cultivos para la exportación.

De la tarde de nuestro primer encuentro me quedé con dos ideas que me dejaron petrificado, y que a la postre terminarían inspirando la obra de mi vida. La primera era la casi poética descripción que hacía del flujo de capitales a través del sistema económico. Me explicó por qué históricamente la mayoría de las crisis financieras habían sucedido en otoño, que es cuando se trasladan los cultivos. Los cambios en los niveles de agua del medio oeste o las alteraciones climáticas en otros países provocaban sequías periódicas, que a su vez echaban a perder cosechas y provocaban pérdidas en el sistema bancario, obligando a los bancos a reclamar sus préstamos. Las finanzas, los recursos naturales y la industria formaban parte de un sistema interconectado muy parecido a la astronomía (y a mi modo de ver, no carente de belleza estética). Pero, a diferencia de los ciclos astronómicos, la matemática del interés compuesto conduce a las economías inevitablemente a una crisis de deuda, porque el sistema financiero se expande más rápidamente de lo que lo hace la economía subyacente, a la que carga con una deuda creciente y excesiva que hace que las crisis vayan siendo

cada vez más duras. Las interrupciones en las cadenas de pagos destrozan las economías.

Aquella misma noche decidí hacerme economista. Pronto me gradué y busqué trabajo en Wall Street, que era la manera (en la práctica) de ver el funcionamiento real de las economías. Durante los veinte años siguientes, Terence y yo conversamos diariamente durante una hora sobre los acontecimientos económicos del momento. Él había traducido *A History of Economic Doctrines: From the Physiocrats to Adam Smith*, primera versión en lengua inglesa de *Teorías sobre la plusvalía* de Marx, que a su vez era, en rigor, la primera historia del pensamiento económico. De entrada, me dijo que leyera todos los libros que aparecen en la bibliografía (los fisiócratas, John Locke, Adam Smith, David Ricardo, Thomas Malthus, John Stuart Mill, etcétera).

Los temas que más me interesaban —y el objeto de este libro— no se enseñaban en la Universidad de Nueva York, donde yo me gradué en Economía. De hecho, no se enseñan en ninguno de los departamentos de la educación universitaria: temas como la dinámica de la deuda, de cómo el patrón del préstamo bancario infla los precios del suelo, o la contabilidad de la renta nacional y la porción creciente de la misma que es absorbida por la extracción de rentas en los ámbitos inmobiliario, de las finanzas y de las aseguradoras (el sector FIRE, en sus siglas en inglés). Solo había una forma de aprender cómo analizar estos temas: trabajar para los bancos. Allá por la década de 1960 era difícil adivinar que estas tendencias se convertirían a la postre en una gran burbuja financiera. Pero las dinámicas

estaban ahí, y yo tuve la suerte de que me contrataran para registrarlas.

Mi primer empleo, dentro de lo previsible, era bastante ramplón: economista para la Savings Banks Trust Company. Hoy extinta, la compañía la habían fundado las 127 cajas de ahorros por entonces existentes en Nueva York (hoy asimismo desaparecidas, después de haber sido privatizadas, adquiridas y vaciadas por banqueros comerciales). A mí me contrataron para que informara sobre la manera en que los ahorros acumulaban intereses, que eran reciclados como préstamos hipotecarios nuevos. Mis gráficos de esta pendiente ascendente del ahorro se parecían a la «Ola» de Hokusai, pero con un pulso intermitente con picos en forma de cardiograma cada tres meses, coincidiendo con los días de los abonos trimestrales de dividendos.

Esos ahorros en aumento se prestaban a compradores de viviendas, contribuyendo a alimentar el aumento del precio de la propiedad inmobiliaria después de la Segunda Guerra Mundial. Esto se veía como un motor de prosperidad en apariencia inagotable, que dotaba a una clase media con un patrimonio neto creciente. Cuanto más prestan los bancos, más aumentan los precios de los inmuebles comprados a crédito. Y cuanto más aumentan los precios, más aumenta la disposición de los bancos a prestar —siempre que también crezca el número de gente dispuesta a integrarse en esta aparente máquina de creación de riqueza en perpetuo movimiento—.

El proceso solo funciona mientras los ingresos sean crecientes. Poca gente cae en la cuenta de que la mayor

parte de sus ingresos crecientes se dedican a la compra de vivienda. Tienen la sensación de estar ahorrando —y ganando dinero, al pagar por una inversión que crecerá—. Este proceso, al menos, funcionó durante los primeros 60 años de posguerra, desde 1945 en adelante.

Pero las burbujas siempre estallan. El motivo es que se financian con deuda, la cual se expande como una cadena de mensajes por la economía en su conjunto. El pago de los intereses de la deuda hipotecaria absorbe una porción cada vez mayor del valor del inmueble, así como de la renta de los propietarios inmobiliarios, a medida que nuevos compradores van asumiendo nuevas deudas para comprar casas cada vez más caras.

Seguir la trayectoria de la pendiente ascendente del ahorro y del aumento del precio de la vivienda financiado con deuda resultó ser la mejor manera de entender cómo se ha creado la mayor parte de la «riqueza de papel» (o, cuando menos, cómo se ha inflado) durante el siglo pasado. Pero a pesar del hecho de que el activo más importante de la economía es el inmobiliario (que supone el mayor activo así como la deuda principal para la mayoría de las familias), el análisis de la renta del suelo y de la valoración de la propiedad inmobiliaria ni siquiera aparecía en los cursos a los que asistía por las tardes para obtener mi doctorado en Economía.

Al terminar mis estudios en 1964, me uní al departamento de investigación económica de Chase Manhattan, donde fui su economista de la balanza de pagos. Esta resultó ser otra buena experiencia de formación laboral *in situ*, pues la única forma de aprender

algo sobre el tema era trabajar para una agencia estadística de un banco o de un Gobierno. Mi primera tarea consistió en pronosticar la balanza de pagos de Argentina, Brasil y Chile. El punto de partida eran sus ingresos por exportaciones y otros ingresos de divisas, que sirvieron como una medida de cuántos ingresos son susceptibles de dedicarse al pago de la deuda proveniente de nuevos préstamos de bancos estadounidenses.

De la misma forma que los prestamistas hipotecarios ven los ingresos por concepto de alquileres como un flujo que hay que transformar en el pago de intereses, así los bancos internacionales ven en las ganancias en moneda fuerte de países extranjeros un ingreso potencial que debe ser capitalizado en forma de préstamos y pagado como intereses. El objetivo implícito de los departamentos de *marketing* de los bancos —y de los acreedores en general— es vincular el superávit económico en su totalidad al pago de los intereses de la deuda.

No tardé en constatar que los países latinoamericanos que analicé estaban «hasta el tope de préstamos». Carecían ya de ingresos suficientes en moneda fuerte como para afrontar los intereses de nuevos préstamos o emisiones de bonos. Estos países solo podían pagar lo que ya debían si sus bancos (o el Fondo Monetario Internacional) les prestaban el dinero con que pagar el monto creciente de los intereses. Así es como se refinanciaron los préstamos a Gobiernos soberanos durante la década de 1970.

Sus deudas exteriores ascendían con un interés compuesto, en un crecimiento exponencial que preparaba

el terreno para el crac que sobrevino en 1982, cuando México anunció que no podía pagar. En este sentido, los préstamos a Gobiernos del Tercer Mundo anticiparon la burbuja inmobiliaria que estallaría en 2008. Con la salvedad de que las deudas del Tercer Mundo, a diferencia de las hipotecarias, fueron reducidas en la década de 1980 (a través de los bonos Brady).

La enseñanza más importante que extraje de Manhattan Chase fue el desarrollo de un formato contable para analizar la balanza de pagos de la industria petrolera estadounidense. Los ejecutivos de la Standard Oil me hicieron ver el contraste entre las estadísticas económicas y la realidad. Me explicaron cómo el empleo de «banderas de conveniencia» en Liberia y Panamá les permitía eludir los impuestos tanto de los países productores como de los consumidores, creando la ilusión de que no estaban generando beneficios. La clave aquí eran los «precios de transferencia». Las empresas de transporte afiliadas en estos centros de evasión de impuestos compraban a precios bajos el crudo de las sucursales de los países productores, en Venezuela o en el golfo Pérsico. Estos centros bancarios y de transporte (libres de impuestos sobre los beneficios) vendían a su vez este petróleo a precios con recargo añadido a refinerías en Europa y otros lugares. Los precios de transferencia se fijaban a un nivel lo suficientemente alto como para que no hubiera beneficios que declarar.

En términos de balanza de pagos, cada dólar gastado en el extranjero por la industria petrolera volvía a la economía estadounidense en solo 18 meses. Mi informe pasó por los despachos de todos los senadores y congresistas

estadounidenses, y logró que la industria petrolera quedara exenta de los controles de las balanzas de pagos que Lyndon Johnson impuso durante la guerra de Vietnam.

Mi último cometido en Manhattan Chase estaba relacionado con el problema del dólar. Se me pidió que calculara el volumen de ahorros de procedencia delictiva que terminaba en Suiza y otras guaridas. El Departamento de Estado le había pedido al Chase y a otros bancos que establecieran sucursales en el Caribe, con el fin de atraer dinero de traficantes de droga, contrabandistas y similares hacia activos en dólares, y así apoyar el dólar en un momento en que los flujos militares de capital hacia el extranjero estaban creciendo exponencialmente. El Congreso ayudó en la tarea al no imponer el 15 por ciento de retención fiscal en el interés del bono del Tesoro. Mis cálculos mostraron que los factores más importantes a la hora de determinar los tipos de cambio no eran ni el comercio ni la inversión directa, sino los «errores y omisiones», un eufemismo para «especulación» (*hot money*). No hay nadie más «líquido» ni «caliente» que los traficantes de droga y los funcionarios públicos que malversan los ingresos por exportaciones de su país. El Tesoro estadounidense y el Departamento de Estado trataron de proporcionar un refugio seguro a sus recaudaciones, como un medio desesperado para compensar el coste que suponía el gasto militar de Estados Unidos en la balanza de pagos.

En 1968 extendí mi análisis del flujo de pagos a la economía estadounidense en su conjunto, trabajando en un proyecto de un año para la empresa de contabilidad (hoy

extinta) Arthur Andersen. Mis gráficos revelaron que durante la década de 1960 el déficit de pago de Estados Unidos era de carácter exclusivamente militar. El sector privado —comercio exterior e inversiones— se mantuvo justo y equilibrado, año tras año, mientras que la «ayuda exterior» produjo de hecho un excedente de dólares (a lo que por otra parte estaba obligada por ley).

Mi monográfico dio lugar a una invitación a dar una charla en la Facultad de Economía de la New School en 1969, donde resultó que necesitaban a alguien que enseñara Comercio Internacional y Finanzas. Me ofrecieron el empleo inmediatamente después de la conferencia. Como en la Universidad de Nueva York no había impartido curso alguno sobre esta materia, pensé que dar clase sería la mejor manera de aprender lo que la teoría académica tenía que decir al respecto.

Pronto descubrí que, de todas las subdisciplinas de la economía, la teoría del comercio internacional era la más estúpida. Las cañoneras y el gasto militar no aparecían en su argumentario, como tampoco lo hacían cuestiones tan importantes como los «errores y omisiones», la fuga de capitales, el contrabando o los precios de transferencia ficticios para la evasión de impuestos. Estas omisiones son necesarias para dirigir la teoría del comercio hacia la perversa y destructiva conclusión de que cualquier país puede pagar cualquier deuda, por elevada que pueda ser, por el simple procedimiento de bajar los salarios cuanto sea necesario para pagar a los acreedores. Al parecer, todo lo que se necesita es una devaluación suficiente (y lo que se devalúa es principalmente el coste del trabajo local) o la

bajada de los salarios vía «reformas» del mercado de trabajo y programas de austeridad. Esta teoría, que ha resultado ser falsa en todos los lugares donde se ha aplicado, sigue constituyendo la esencia de la ortodoxia del FMI.

La teoría monetaria académica es todavía peor. La Escuela de Chicago de Milton Friedman relaciona la oferta de dinero solo con los precios de bienes y salarios, y no con los de los activos inmobiliarios, las acciones y los bonos. Estipula que el crédito y el dinero se presta a las empresas para que inviertan en bienes de capital y en nuevos alquileres, y no para adquirir inmuebles, acciones y bonos. No se molesta demasiado en tener en cuenta el pago de los intereses de la deuda que han de ser satisfechos con este crédito, un dinero que de otra forma se gastaría en bienes de consumo y en bienes de capital tangibles. Así que me pareció que la teoría académica era lo contrario de cómo funciona realmente el mundo. Ninguno de mis profesores tenía la suficiente experiencia en el mundo real de la banca o de Wall Street como para percatarse de ello.

Pasé tres años en la New School desarrollando un análisis sobre por qué la economía global está polarizándose, en lugar de convergiendo. Observé que ya las teorías económicas mercantilistas del siglo XVIII estaban por delante, en muchos aspectos, de las imperantes a día de hoy. Constaté asimismo la claridad con que, a diferencia de lo que sucede en la actualidad, los economistas tempranos reconocieron los problemas que enfrentaban aquellos Gobiernos (u otros agentes) que se apoyaban en el

asesoramiento político de sus acreedores. Tal y como explicaba Adam Smith,

un acreedor del Estado, en tanto que tal, no tiene interés alguno en que una determinada parcela de tierra se mantenga en buenas condiciones o en que unas determinadas reservas de capital estén bien gestionadas. No son cosas que vaya a comprobar, pues no le importan. En algunos casos esos bienes podrán echarse a perder sin que él se dé ni siquiera cuenta, pues no se verá directamente afectado.[1]

El interés de los tenedores de bonos consiste simplemente en extraer tanta rentabilidad como puedan en el menor lapso de tiempo posible, sin importarles demasiado la devastación social que puedan causar. Sin embargo, se las han arreglado para vender la idea de que las naciones soberanas, al igual que los individuos, tienen la obligación moral de pagar sus deudas, aunque para ello deban actuar en beneficio de sus acreedores antes que en el de sus propias poblaciones.

Mi advertencia de que los países del Tercer Mundo no iban a ser capaces de pagar sus deudas importunó al presidente del departamento, Robert Heilbroner. La idea le parecía inconcebible, y protestó porque mi énfasis en la estructura financiera distraía a los estudiantes de lo que era la forma de explotación clave: la del trabajo asalariado por parte de los empresarios. Ni siquiera los profesores marxistas que contrató prestaban demasiada atención al interés, la deuda o la extracción de rentas.

Esa especie de aversión izquierdista a tratar los problemas de la deuda la experimenté también cuando me invitaron a reuniones del Institute for Policy Studies en Washington. Cuando manifesté mi disposición a ir

preparando el terreno para la cancelación de las deudas del Tercer Mundo, el codirector del IPS, Marcus Raskin, dijo que la idea le parecía demasiado extravagante como para apoyarla. (Hizo falta que pasara otra década, hasta 1982, para que México soltara «la bomba de la deuda» latinoamericana, al anunciar su ya mencionada incapacidad para pagar).

En 1972 publiqué mi primer libro importante, *Super Imperialism: The economic strategy of American Empire* [*Superimperialismo: la estrategia económica del imperio americano*], donde explicaba cómo al desconectar el dólar estadounidense del patrón oro en 1971, la deuda del Tesoro norteamericano pasó a ser la única base para las reservas globales. El déficit de la balanza de pagos proveniente del gasto militar extranjero infló los dólares en el exterior. Estos dólares terminaron en manos de bancos centrales, los cuales los reciclaron de vuelta en Estados Unidos mediante la compra de bonos del Tesoro, que a su vez financiaron el déficit presupuestario interno. Esto le da a la economía de Estados Unidos un derecho exclusivo a «viajar gratis» en términos financieros: es como si se le permitiera autofinanciar sus déficits *ad infinitum*. Y, ciertamente, el déficit de la balanza de pagos terminó financiando el déficit presupuestario interno de Estados Unidos durante muchos años. El sistema financiero internacional que sucedió al patrón oro obligó a los países extranjeros a financiar el gasto militar estadounidense, tanto si lo apoyaban como si no.

Algunos de mis amigos de Wall Street me ayudaron a salir de la academia y a ingresar en el mundo de los *think*

tanks. De la mano de Herman Kahn, entré en el Hudson Institute. El Departamento de Defensa le concedió a este instituto un gran contrato para mí, a fin de que explicara cómo era que Estados Unidos estaba disfrutando de ese «viaje gratis». Por otra parte, empecé a escribir un boletín informativo financiero para una agencia de corredores de bolsa de Montreal, mientras Wall Street parecía más interesada en mi análisis de los flujos monetarios que la izquierda. En 1979 escribí *Global Fracture: The New International Economic Order [La fractura global: el nuevo orden económico internacional]*, que pronosticaba cómo el dominio unilateral de Estados Unidos estaba llevando a una escisión geopolítica en términos financieros, de forma muy similar a como los capítulos que el presente libro dedica a la economía internacional describen las tensiones que están fracturando en nuestros días la economía mundial.

Poco tiempo después me convertí en consejero del United Nations Institute for Training and Research (UNITAR). También aquí mi atención se centró en advertir del hecho de que las economías del Tercer Mundo no podrían pagar su deuda externa.[2] La mayoría de estos préstamos se solicitaban para subsidiar la dependencia comercial, y no para reestructurar las economías a fin de capacitarlas para pagar. Los programas de austeridad de «ajuste estructural» (del tipo de los que se están imponiendo actualmente por toda la eurozona) empeoran la situación de la deuda, al elevar los tipos de interés y los impuestos sobre el trabajo, recortar las pensiones y el gasto en bienestar social y vender las infraestructuras públicas (especialmente los derechos bancarios, sobre el agua y los minerales, así como

las comunicaciones y el transporte) a monopolistas en busca de rentas. Este tipo de «ajuste» lo que consigue es traer de vuelta la lucha de clases a escala internacional.

La piedra angular del proyecto UNITAR fue un encuentro celebrado en México en 1980, ofrecido por el expresidente Luis Echeverría. Mi insistencia en que los deudores del Tercer Mundo pronto entrarían en quiebra fue un motivo de discordia. Aunque los banqueros de Wall Street normalmente ven venir la tormenta, sus grupos de presión insisten en que todas las deudas pueden pagarse, para así poder echar la culpa a los países por no «apretarse el cinturón». Los bancos tienen interés en negar los problemas evidentes que se derivan de pagar «transferencias de capital» en moneda fuerte.

Mi experiencia con este tipo de economía basura patrocinada por los bancos que infecta los organismos públicos me inspiró para empezar a compilar una historia de cómo las sociedades han manejado sus problemas de deuda a lo largo de los tiempos. Me llevó alrededor de un año esbozar la historia de las crisis de deuda, pasando por la antigua Grecia, Roma y los antecedentes bíblicos del año de jubileo. Pero entonces empecé a desenterrar toda una prehistoria de prácticas de deuda, hasta llegar a la Sumeria del tercer milenio antes de Jesucristo. El material se hallaba muy diseminado a través de la literatura, ya que con anterioridad no se había escrito historia alguna de esta génesis formativa de la civilización económica occidental en Oriente Próximo.

Me llevó hasta 1984 reconstruir cómo apareció por primera vez en escena la deuda con intereses (en los

templos y palacios, y no entre los individuos dedicados al trueque). La mayoría de las deudas se debían a grandes instituciones públicas o a sus recaudadores, lo cual explica por qué los gobernantes tenían la potestad de cancelar las deudas con tanta frecuencia: anulaban las deudas que se les debían para evitar perturbaciones en sus economías. Les mostré mis hallazgos a algunos de mis colegas académicos, y de todo ello salió una invitación para trabajar como investigador en historia económica de Babilonia en el Peabody Museum de Harvard (en el departamento de arqueología y antropología).

Entretanto, continué haciendo de consultor para clientes financieros. En 1999, Scudder, Stevens & Clark me contrataron para asistir en la creación del primer fondo de bonos soberanos del mundo. Me dijeron que, en la medida en que me había ganado el sobrenombre de «Doctor Doom» por mi postura con respecto a las deudas del Tercer Mundo, si sus directores ejecutivos pudieran convencerme de que estos países podrían seguir pagando sus deudas durante al menos cinco años más, la empresa establecería un fondo que se extinguiría una vez transcurrido ese periodo. Este se convirtió en el primer fondo soberano de inversión (un fondo *offshore* registrado en las Antillas Neerlandesas que cotizaba en la bolsa de Londres).

Los préstamos a América Latina habían cesado, y a raíz de ello los países deudores estaban tan necesitados de fondos que los bonos argentinos y brasileños en dólares estaban dando un interés del 45 por ciento anual, mientras que el de los *tessobonos* mexicanos a medio plazo superaba el 22 por ciento. Sin embargo, los intentos de vender las

acciones del fondo a inversores europeos y estadounidenses fracasaron. Las acciones se vendieron en Buenos Aires y en Sao Paulo, principalmente a las mismas élites que poseían los bonos en dólares de alta rentabilidad de sus propios países en paraísos fiscales. Esto significaba que los gestores financieros, efectivamente, seguirían pagando las deudas externas de sus Gobiernos, pero solo mientras siguieran cobrando como «tenedores de bonos yanquis» en paraísos fiscales. En 1990 el fondo Scudder logró el segundo puesto en el *ranking* mundial de rentabilidad.

Durante aquellos años envié propuestas a grandes editoriales para escribir un libro que advirtiera sobre el estallido de la burbuja y que describiera la forma en que lo haría. Me respondieron que eso sería como decirle a la gente que el buen sexo terminaría a una edad temprana. ¿No podría darle un giro optimista al oscuro pronóstico y contarles a los lectores cómo hacerse ricos gracias al próximo crac? Llegué a la conclusión de que a la mayoría de la gente solo le interesa entender un gran crac *después* de que se haya producido, pero no durante el periodo previo, que es el momento de hacer buenos negocios. Lo de ser el Doctor Doom con respecto a la deuda era algo así como ser un antifascista prematuro.

Así las cosas, decidí aparcar el asunto y centrarme en mi investigación histórica. En marzo de 1990 presenté mi primer trabajo de investigación, en el que exponía tres hallazgos que eran tan radicales desde el punto de vista antropológico como cualquier cosa que hubiera escrito sobre economía. La economía dominante seguía siendo

esclava de una ideología individualista «austriaca», que especulaba con la idea de que cobrar intereses era un fenómeno universal desde el Paleolítico, cuando los individuos prestaban ganado, semillas o dinero a otros individuos. Pero yo descubrí que los primeros y, de lejos, los mayores acreedores fueron los templos y palacios de la Mesopotamia de la Edad del Bronce, y no individuos privados actuando por su cuenta. La práctica de cargar un tipo fijo de interés se difundió desde Mesopotamia a la Grecia clásica y a Roma hacia el siglo VIII a. C. El tipo de interés en cada región no se basaba en la productividad, sino que se fijaba pura y simplemente para facilitar los cálculos en el sistema local de aritmética fraccionaria: 1/60 al mes en Mesopotamia, y más tarde 1/10 al año en el caso de Grecia y 1/12 en el de Roma.[3]

Hoy estas teorías son aceptadas en las disciplinas de arqueología y asiriología. En 2012, el libro de David Graeber *Debt: The First Five Thousand Years [La deuda: los primeros 5.000 años]* ató los varios cabos de mi reconstrucción de la temprana evolución de la deuda y de su recurrente cancelación. A principios de la década de 1990 intenté escribir mi propio resumen, pero fui incapaz de convencer a las editoriales de que la tradición bíblica de cancelar la deuda estaba firmemente arraigada en Oriente Próximo. Dos décadas antes varios historiadores de la economía e incluso muchos estudiosos de la Biblia pensaban que el año de jubileo era una mera creación literaria, una escapada utópica de la realidad práctica. Pero yo me topaba con un muro de disonancia cognitiva cuando consideraba el hecho de que dicha práctica constaba con

todo detalle en cada vez más proclamaciones de cancelación, o de «borrón y cuenta nueva».

Cada región tenía su propia palabra para tales proclamas: *amargi* en Sumeria, término que alude a un retorno a la condición de «madre» (*ama*), a un mundo en equilibrio; *misharum* en Babilonia, así como *andurarum*, que Judea tomó prestado como *deror* y los hurritas como *shudutu*. La piedra de Rosetta de Egipto se refiere a esta tradición de la amnistía para las deudas, así como para los presos y exiliados. Lo sagrado no era la deuda, sino la *cancelación* regular de las deudas agrarias y la liberación de los siervos, a fin de preservar el equilibrio social. Tales amnistías, lejos de ser desestabilizadoras, eran esenciales para la preservación de la estabilidad social y económica.

Para obtener el apoyo de las disciplinas de arqueología y asiriología, Harvard y algunas fundaciones donantes me ayudaron a establecer el Institute for the Study of Long-term Economic Trends [Instituto para el Estudio de las Tendencias Económicas a Largo Plazo] (ISLET). Nuestro plan era llevar a cabo una serie de reuniones cada dos o tres años para rastrear el origen de la empresa económica y su privatización, la tenencia de la tierra, la deuda y el dinero. Nuestra primera reunión se celebró en Nueva York en 1984 y se centró en la noción de privatización en el antiguo Oriente Próximo y en la Antigüedad clásica. Hoy, dos décadas después, hemos publicado cinco volúmenes que reescriben la temprana historia económica de la civilización occidental. Debido al contraste entre dicha historia y las normas proacreador del mundo de hoy (y al éxito pretérito de una economía mixta, privada/pública), en

este libro hago bastantes referencias a cómo las sociedades precedentes resolvían sus problemas de deuda, en lugar de permitir, como sucede hoy en día, que la deuda polarice y debilite las economías.

A mediados de la década de 1990, Hyman Minsky y sus colegas estaban desarrollando una teoría financiera moderna y más realista, primero en el Levy Institute del Bard College y más tarde en la Universidad de Misuri en Kansas City (UMKC). Yo me convertí en investigador asociado en el Levy, donde escribí sobre bienes raíces y finanzas, y no tardarían en unirse Randy Wray, Stephanie Kelton y otros que fueron invitados a participar en la elaboración de un programa de economía en Teoría Monetaria Moderna (MMT) en la UMKC. Durante los últimos veinte años, nuestro objetivo ha sido mostrar los pasos necesarios para evitar el desaprovechamiento y la gran transferencia de propiedad de manos de los deudores a las de los acreedores, que es lo que hoy en día está destruyendo las economías.

Presenté mi modelo financiero básico en Kansas City en 2004,[4] con un gráfico que repetí en mi artículo de portada de mayo de 2006 para *Harper's*. El *Financial Times* reprodujo el gráfico, dándome el crédito de haber sido uno de los ocho economistas que pronosticaron el crac de 2008. [5] Pero mi objetivo no era simplemente predecirlo. Todo el mundo, a excepción de los economistas, lo vio venir. Mi gráfico explicaba la dinámica financiera exponencial que hace que los cracs sean inevitables. Posteriormente, escribí una serie de artículos de opinión para el *Financial Times*, donde trataba los casos de Letonia e Islandia a modo de

ensayos generales para el resto de Europa y Estados Unidos.

La fuerza incapacitante de la deuda fue reconocida con mayor claridad en los siglos XVIII y XIX (por no hablar de hace cuatro mil años, en la Edad del Bronce). Esto ha llevado a aquellos economistas favorables a los acreedores a excluir la historia del pensamiento económico del plan de estudios. La economía convencional ha pasado a practicar una censura proacreeador, a favor de la austeridad (es decir, contra la mano de obra) y anti sector público (excepto para insistir en la necesidad de los rescates por parte de los contribuyentes de los mayores bancos y ahorradores). Ha secuestrado la política del Congreso, las universidades y los medios de comunicación, para transmitir un mapa falso de cómo funcionan las economías. De esta forma, la mayoría de la gente ve la realidad tal y como viene escrita —y distorsionada— por el *Uno por ciento*. Lo que ven es una parodia de la realidad.

Mientras suelta las peroratas de la más ostensible ideología de libre mercado, la corriente dominante proacreeador rechaza lo que los reformadores económicos clásicos realmente escribieron. A uno solo le queda elegir entre la planificación central a cargo de una burocracia pública o una planificación aún más centralizada por parte de la burocracia financiera de Wall Street. El término medio, representado por una economía mixta pública/privada, ha sido casi olvidado —o denunciado como «socialismo»—. Sin embargo, históricamente todas las economías exitosas han sido economías mixtas.

Para ayudar a proporcionar un remedio, este libro explica cómo la curva ascendente del ahorro y de la deuda se ha politizado para controlar a los Gobiernos. La magnitud de la deuda tiende a crecer hasta que se produce un colapso financiero, una guerra o una cancelación política. El problema no es solo la deuda, sino también el ahorro en el lado «activos» del balance (en su mayoría, en manos del *Uno por ciento*). En su mayor parte, estos ahorros se prestan para convertirse en las deudas del 99 por ciento de la población.

En cuanto a la dinámica financiera en el sector empresarial, los «accionistas activistas» de hoy y los invasores corporativos están volviendo la industria cada vez más financiera, en formas que socavan en vez de promover la formación de capital tangible y el empleo. El crédito es cada vez más depredador, en lugar de permitir a los deudores (individuales, empresariales y gubernamentales) ganar el dinero para pagar.

Este patrón de deuda es lo que los economistas clásicos definieron como deuda improductiva, que privilegia los ingresos no ganados (la renta económica) y las ganancias especulativas sobre los beneficios obtenidos mediante el empleo de mano de obra para producir bienes y servicios. Por lo tanto, empiezo por revisar la forma en que la Ilustración y los economistas originales del libre mercado pasaron dos siglos tratando de evitar, precisamente, el tipo de dominación *rentista* que está asfixiando las economías actuales y haciendo retroceder las democracias para crear oligarquías financieras.

Para sentar las bases de esta discusión, es necesario explicar que lo que está en marcha aquí es una estrategia retórica orwelliana de engaño, para representar las finanzas y otros sectores *rentistas* como si fueran parte de la economía, y no externos a ella. Esta es precisamente la estrategia que los parásitos emplean en la naturaleza para engañar a sus huéspedes, haciéndoles creer que, lejos de ser unos aprovechados, son parte integrante del cuerpo del anfitrión, merecedores, por tanto, de su cuidado y protección.

El parásito, el huésped y el control del cerebro de la economía

En biología, la palabra *parásito* se emplea como una metáfora tomada de la antigua Grecia. Los funcionarios encargados de la recogida del grano para los festivales comunales iban acompañados en sus rondas por sus ayudantes. Estos acompañantes, que se unían a las comidas a las que se invitaba a los funcionarios con cargo al erario público, eran conocidos como parásitos, un término no peyorativo que significa «compañero de comida», de las raíces *para* («al lado») y *sitos* («comida»).

En época romana la palabra terminó adoptando el significado de «aprovechado superfluo». El parásito bajó de estatus: de ser una persona que ayuda a realizar una función pública, pasó a convertirse en un huésped no invitado que aparece en una cena privada, un personaje recurrente en las comedias que se va abriendo camino, como un gusano, mediante la pretensión y la adulación.[6]

Los predicadores y reformadores medievales caracterizaron a los usureros como parásitos y sanguijuelas. Desde entonces, muchos autores del campo de la economía han hablado de los banqueros, especialmente de los banqueros internacionales, como parásitos. Ya en el terreno de la biología, la palabra *parásito* se aplicó a organismos como la tenia y las sanguijuelas, que se alimentan de huéspedes más grandes.

Desde luego, la utilidad de su función médica es algo que se les lleva reconociendo a las sanguijuelas desde hace mucho tiempo: George Washington (y también Iósif Stalin) fueron tratados con sanguijuelas en su lecho de muerte, no solo porque el sangrado del huésped se pensaba que era una cura (como la austeridad financiera que recetan los monetaristas de hoy en día), sino también porque las sanguijuelas inyectan una enzima anticoagulante que ayuda a prevenir la inflamación, favoreciendo la recuperación.

La idea del parasitismo como una simbiosis positiva se resume a la perfección en la expresión «economía huésped» [*host economy*], que da la bienvenida a la inversión extranjera. Los Gobiernos invitan a banqueros e inversores a comprar o a financiar infraestructura, recursos naturales e industria. Por lo general, las élites locales y los funcionarios públicos de estas economías son enviados al núcleo imperial o financiero para su educación y adoctrinamiento ideológico, a fin de que asuman este sistema de dependencia como algo mutuamente beneficioso y natural. El aparato educativo-ideológico del país anfitrión

se moldea para reflejar esta relación acreedor/deudor como si se tratara de una relación de ganancia mutua.

Inteligencia *versus* parasitismo autodestructivo en la naturaleza y en las economías

En la naturaleza, los parásitos raramente sobreviven simplemente tomando de su huésped. En este caso la supervivencia del más apto no puede significar la del parásito en solitario. Los parásitos necesitan huéspedes y a menudo lo que resulta es una simbiosis mutuamente beneficiosa. Algunos parásitos ayudan a sobrevivir a su huésped buscando alimentos suplementarios, y otros lo protegen de la enfermedad, sabiendo que terminarán siendo los beneficiarios de su crecimiento.

Una analogía financiera de este fenómeno se dio en el siglo XIX, cuando las altas finanzas y el Estado se unieron para financiar los servicios públicos, las infraestructuras y la manufactura intensiva en capital, especialmente en el sector de los armamentos, el servicio de correos y la industria pesada. La banca fue evolucionando desde la usura depredadora y pasó a tomar la iniciativa en la organización de la industria conforme a directrices más eficientes. Esta fusión positiva arraigó con más éxito en Alemania y países colindantes de Europa Central bajo el patrocinio público. A lo largo y ancho del espectro político, desde el «socialismo de Estado» de Bismarck a los teóricos marxistas, se esperaba que los banqueros se convirtieran en los planificadores centrales de la economía, proporcionando crédito para los usos más rentables y, presumiblemente, de utilidad social. Así, una relación

simbiótica de tres vías surgió para crear una «economía mixta» de Gobierno, altas finanzas e industria.

Durante miles de años, desde la antigua Mesopotamia y pasando por la Grecia y la Roma clásicas, los templos y los palacios fueron los principales acreedores, que acuñaban y prestaban dinero, creaban infraestructuras básicas y recibían el pago de tasas y tributos por parte de los usuarios. Los templarios y la Orden de Malta impulsaron la reactivación de la banca en la Europa medieval, cuyas economías de la era renacentista y del progreso integraron de manera productiva la inversión pública y la financiación privada.

Para asegurar el éxito y la autonomía de esta simbiosis, y para inmunizarla contra el favoritismo y la corrupción, los economistas del siglo XIX trataron de liberar los Parlamentos del control que ejercían las clases propietarias, que dominaban las cámaras altas. Los senados de todo el mundo y la Cámara de los Lores en Gran Bretaña defendían los intereses creados en contra de las regulaciones más democráticas y los impuestos propuestos por la cámara baja. Se esperaba que con la reforma parlamentaria, que ampliaba el sufragio a todos los ciudadanos, se elegirían Gobiernos que actuarían en interés de la sociedad a largo plazo. Las autoridades públicas podrían tomar la iniciativa en las grandes inversiones de capital en carreteras, puertos y otros medios de transporte, las comunicaciones, la producción de energía y otros servicios públicos básicos como la banca, sin que extractores de rentas privados se inmiscuyeran en el proceso.

La alternativa era que el régimen de propiedad de la infraestructura siguiera un patrón muy similar al de las tierras en manos del terrateniente absentista, lo que daría vía libre para que los propietarios extractores de rentas impusieran peajes para cobrar a la sociedad todo cuanto permitiera el mercado. Semejante privatización es contraria a lo que los economistas clásicos entendían por un mercado libre. Su visión era la de un mercado libre *de* las rentas que había que pagar a una clase terrateniente hereditaria y libre *del* interés y de la renta monopolística que cobraban los propietarios privados. El sistema ideal era un mercado moralmente justo en el que las personas serían recompensadas por su trabajo e iniciativa, pero no recibirían ingresos sin hacer una contribución positiva a la producción y a las necesidades sociales ligadas a ella.

Adam Smith, David Ricardo, John Stuart Mill y sus contemporáneos advirtieron de que la extracción de renta amenazaba con secar los ingresos y hacer subir los precios por encima de los costes necesarios para la producción. Su principal objetivo era impedir a los propietarios «cosechar donde no han sembrado», como decía Smith. Con vistas a ello, su teoría del valor-trabajo (discutida en el capítulo 3) se proponía disuadir a terratenientes, propietarios de recursos naturales y monopolistas de que fijaran precios por encima del valor del coste de producción, oponiéndose a los Gobiernos controlados por los *rentistas*.

La constatación del hecho de que las mayores fortunas se habían acumulado por vías depredadoras, a través de la usura, los préstamos de guerra y las intrigas políticas para hacerse con los terrenos municipales y labrarse onerosos

privilegios de monopolio, llevó a una visión popular decimonónica de los magnates financieros, los propietarios y la élite gobernante hereditaria como parásitos. Era una visión que quedaba bien condensada en el lema «La propiedad es un robo», del anarquista francés Pierre-Joseph Proudhon.

En lugar de crear una simbiosis mutuamente beneficiosa con la economía de la producción y el consumo, el parasitismo financiero actual desvía ingresos necesarios para invertir y crecer. Los banqueros y los tenedores de bonos desangran la economía que los acoge, extrayendo de ella los ingresos que reciben en cobro de intereses y dividendos. Devolver un préstamo —amortizarlo o «liquidarlo»— adelgaza al huésped. Al igual que la palabra *amortización*, hipoteca [en inglés, *mortgage*] (la «mano muerta» de los anteriores requerimientos de pago) contiene la raíz *mort*, «muerte». Una economía financiarizada se convierte en una cámara mortuoria desde el momento en que la economía del país receptor pasa a ser un almuerzo para el aprovechado financiero, que extrae intereses, comisiones y otros recargos sin contribuir a la producción.

La gran pregunta —tanto en una economía financiarizada como en la naturaleza biológica— es si la muerte del huésped es una consecuencia necesaria o si se puede desarrollar una simbiosis más positiva. La respuesta depende de la capacidad del huésped para mantener el control de sí mismo en el trance de un ataque parasitario.

Tomando el control del cerebro/gobierno del huésped