

CAPÍTULO SEGUNDO

EL DINAMISMO EXPANSIVO DE LA ECONOMÍA

1. La noción de «campo económico»

LO QUE HACE TAN FASCINANTE y difícil la realidad económica es que se basa en un dinamismo expansivo, libre pero sometido a leyes, en gran parte imprevisible, en el que se dan multitud de causalidades recíprocas. Tomamos en préstamo la noción física de «campo» porque señala con claridad un sistema de influencias mutuas. Cada objeto físico está sometido a sus leyes propias y a las leyes de campo. En el campo gravitatorio estamos todos los seres físicos, todos influimos en él, pero al mismo tiempo estamos sometidos a las fuerzas cuánticas, que se mueven en otro nivel. El individuo constituye el campo, pero el campo lo determina. En el caso del campo económico, los individuos son, para mayor complicación, seres inteligentes —racionales e irracionales a la vez, como ha señalado Kahneman—, libres pero influenciables, egoístas y altruistas, expansivos en sus deseos, y simbólicos en su forma de enfrentarse a la realidad. De las decisiones individuales emergen fenómenos socia-

les, pero esos fenómenos sociales influyen en las decisiones individuales. George Soros considera que los fracasos de las teorías económicas estaban en desconocer lo que llama «reflexividad» de la economía, que hace que lo que pensamos sobre la realidad acabe siendo un componente de la misma realidad. Una previsión puede alterar el futuro predicho. Un ejemplo fue el Informe del Club de Roma de 1972. Las consecuencias pronosticadas no se produjeron, en parte por las modificaciones políticas y económicas que indujo su publicación. De la misma manera que hay «profecías que se cumplen por el hecho de enunciarlas», hay «profecías que no se cumplen, precisamente, por el hecho de enunciarlas». Un profeta verdaderamente exitoso sería el que con su acción consiguiera hacer falsa su profecía (originariamente verdadera). La inteligencia humana utiliza permanentemente esos «bucles prodigiosos». Lo que creamos, nos crea. Pondremos como ejemplo la moda. El sujeto individual, al comprar, ayuda a constituir la moda a la que después va a plegarse. Por ello hay que acostumbrarse a pensar la economía de un modo sistémico. Los incentivos dados para conseguir un objetivo pueden ir en contra de ese objetivo. Ya hemos mencionado los efectos paradójicos que puede tener el control gubernamental de los precios. Hay una interacción continua entre individuo y sociedad, que hace que de una serie de acciones individuales surjan consecuencias que ninguno de los individuos querría.

Hay tres maneras de interpretar estas tensiones entre individuo y sociedad. La postura de los *individualistas* puede resolverse en una famosa frase de Margaret Thatcher: «No existe lo que llamamos sociedad; sólo existen los individuos». Por el contrario, los *totalitarios* piensan que sólo existe el grupo y

que los individuos son irrelevantes. Su ideario se concentra en la frase de Mussolini: «El Estado lo es todo. El individuo no es nada». En tercer lugar estamos los *sistémicos*, para quienes la sociedad es un campo con poderosas cualidades sistémicas, pero cuyos componentes reales son individuos.

Sólo vamos a estudiar dos características del campo, esenciales para comprender la creación económica: el carácter expansivo y el carácter simbólico de la inteligencia humana.

2. El carácter expansivo

EL GRAN SPINOZA LO DIJO con una frase certera: «La esencia del hombre es el deseo». Es el gran motor, el gran impulso, *drive*, motivo o como queramos llamarlo, que está en el origen de nuestro comportamiento. El deseo es la conciencia de una necesidad o la anticipación de un premio. Si dependiera sólo de la necesidad, el monto de nuestros deseos sería finito, y nuestra capacidad de desear, limitada. Pero no es así. Las expectativas producen continuamente nuevos deseos, a los que llamaremos «deseos lujosos». El hombre es un ser lujoso y por ello el lujo, el placer por lo aparentemente superfluo, ha sido una constante en la historia de la humanidad. En la tumba de Sungir (28000 a.C.) aparecen tres cadáveres: un hombre de unos sesenta años decorado con 3.936 cuentas, brazaletes y un colgante al cuello; el joven tenía 4.903 cuentas y la chica, 5.274. El deseo de adornarse o de adornar los objetos apareció antes que la historia.

Para evitar enojosas repeticiones y confusiones, reservaremos el término *deseos* para estas apetencias lujosas, distin-

guiéndolos así de los que son fomentados por nuestras necesidades. Asistimos así a un fenómeno de gran importancia: hay una economía de la necesidad y hay una economía del deseo, una «economía libidinal». Aquélla se ocupa de producir objetos que satisfagan las necesidades, y ésta tiene que suscitar continuamente deseos para poder colocar sus productos. Como señaló Galbraith, la economía opulenta ha alterado radicalmente las funciones de la economía. Hay un exceso de producción, una necesaria y obsesiva exageración productiva en los países desarrollados, consumistas, que ya no se rige por la demanda del cliente, sino por la misma oferta que el sistema crea. Turner ha relacionado con razón los modos del deseo con los modos de producción.

Acaba de editarse en castellano una curiosa novela de Émile Zola, eminente intelectual comprometido, escrita en 1883: *El paraíso de las damas*. Treinta años antes, en París se había inaugurado Le Bon Marché, una tienda precursora de la revolución comercial. En su novela, Zola llama «traficantes de deseos» a los propietarios de los grandes almacenes. Lo que le irritaba era el uso de la mercancía como tentación. Hasta ese momento, las mercancías habían estado guardadas en cajas, esperando la necesidad, la demanda, que las hiciera salir de las estanterías. Ahora se exponían y, para colmo, en esa época se inventó la lámina de vidrio y apareció el escaparate. ¡Era el colmo! Las mercancías ejercían su potencia tentadora contra el viandante.

No estamos haciendo una lectura moral de este fenómeno, sino psicoeconómica. No olviden que estamos estudiando la inteligencia económica. En *Las arquitecturas del deseo*, uno de nosotros expuso las «leyes de expansión de los deseos huma-

nos», la última de las cuales dice que «el deseo humano nunca queda definitivamente satisfecho». Parece que venimos de fábrica con esta inquietud, que no tiene por qué considerarse una mera búsqueda de placeres, porque ha dado lugar a todas las manifestaciones de la cultura humana. San Agustín llegó incluso a reconocer en esa irrequietud del alma nada menos que la nostalgia de Dios. Nos parece importante mencionarla al comenzar un tratado sobre la creatividad económica, porque es su dinamo. Hace que no se detenga y somete al mundo económico a una expansión estructural y a un desequilibrio también estructural. Como dice Jacques Séguéla, el publicista que dirigió la triunfadora campaña de Mitterrand: «Sólo podemos desarrollarnos en una sociedad de superconsumo. Este excedente es necesario para el sistema. Este sistema frágil perdura solamente por el culto a la apetencia».

Esto enlaza con fenómenos estudiados por grandes economistas. Schumpeter insistió en la permanente destrucción creadora, en el desequilibrio permanente. Charles Kindleberger, en su apasionante historia de las burbujas económicas, muestra los efectos de esa dinámica de la turbulencia. Citaremos de nuevo a Soros, que anunció en 1999 la crisis financiera, provocada por la falsa idea de que los sistemas financieros tienden al equilibrio.

3. El carácter simbólico y un huésped que no nos abandonará

LA INTELIGENCIA HUMANA FUNCIONA manejando sistemas de signos. Por ejemplo, el lenguaje. La función del signo o del símbolo es representar algo ausente. Nos libera del ahora.

De alguna manera duplica nuestro mundo, porque nos permite vivir en lo inmediato y en lo lejano, en lo concreto y en lo abstracto, en lo real y en lo irreal. Gracias a esa capacidad pensamos, imaginamos, anticipamos, proyectamos. Nos permite, de nuevo, expandir nuestro campo de acción. No sólo tenemos miedo a los peligros reales, sino también a los imaginados. No sólo desencadenan nuestros deseos los estímulos presentes, sino también los fantaseados. No sólo actuamos movidos por los valores que sentimos, sino también por los que sólo pensamos. Además, el lenguaje nos permite comunicarnos, interactuar de manera no física, sino mental, lo que configura la convivencia humana.

El dinero es un sistema simbólico. El valor de cambio de una moneda no tiene nada que ver con su valor material. Un billete de 500 euros costará un céntimo de euro. Como todos los sistemas de signos, representa una cosa distinta de sí. Duplica también el mundo.

El afán expansivo de la inteligencia y su carácter simbólico da nacimiento a un huésped, un poco fantasmal, que no va a abandonar el campo económico. Nos referimos a la *deuda*. Deuda es la obligación de devolver. Es, pues, una relación moral, en un amplio sentido. Pero la economía ha convertido esta relación en un proceso expansivo básico. La capacidad de acción de una persona o de una empresa depende de sus posibilidades reales y de su capacidad de endeudamiento. Su antecedente es el préstamo, que introduce una nueva duplicidad en el mundo económico que se va haciendo cada vez más irreal. En el préstamo, la propiedad del bien y su posesión se separan. Lo recibido en préstamo aumenta las posibilidades de acción del prestatario, de la misma manera

que una palanca multiplica la fuerza de una persona. Por eso, una empresa que funciona con la «energía prestada», se dice que está «apalancada», es decir, que utiliza la fuerza de esa palanca que es el crédito, convertido así en el gran motor expansivo de la economía. En Estados Unidos se crearon dos agencias hipotecarias semipúblicas —Freddie Mac y Fannie Mae— sólo para expandir el crédito, permitiendo a más familias acceder a la propiedad. Su quiebra fue uno de los desencadenantes de la actual crisis económica.

Descubrimos aquí uno de los problemas que la nueva inteligencia económica tendrá que resolver: no podemos mantener nuestro progreso económico sin expandir el crédito, pero la expansión del crédito produce una economía híbrida, mezcla de realidad e irrealidad. Quien compra una casa con una hipoteca es sólo ficticiamente propietario de esa casa. Marx llamó «capital ficticio» al especulativo. En el caso de la hipoteca habría que hablar de «propiedad ficticia». Leemos en un artículo de *ABC* de agosto de 2012: «Los mercados financieros tumban bancos, empresas, países y ahora hacen temblar a todo un continente. Se calcula que cada año los mercados mueven 3.450 billones de euros, frente a los 45 billones que supone el PIB mundial. Es decir, producen 76 veces lo que genera nuestra economía real». Sólo damos este dato como muestra del carácter expansivo, ficticio, de la economía mundial. Una irrealidad —como la deuda o como el dinero— que produce efectos reales, que pueden ser buenos o malos. La creatividad, la creación de todo tipo de entidades, reales o irreales, está en el núcleo de toda la actividad económica.

4. Breve excursión filosófica

AHORA ESTAMOS EN CONDICIONES de precisar un poco más el campo económico. Pero antes queremos referirnos a dos filósofos que tuvieron una importancia decisiva en la historia política, social y económica del siglo xx y que, por lo tanto, no son sólo importantes para otros filósofos, sino para todo el mundo. Nos referimos a Hegel y a Marx. Hegel fue un idealista y Marx un hegeliano materialista. Ambos estudiaron la evolución de la realidad. Hegel lo hizo a partir de las ideas. La historia humana era la historia de la razón que iba desarrollándose ella misma. Marx puso esta historia cabeza abajo y dijo que el protagonista de la historia era el trabajo. Desde el punto de vista de la ciencia económica, el trabajo es uno de los tres factores tradicionales de producción, siendo los otros dos los recursos naturales y el capital. Lo que pretendemos mostrar en este libro es que estos tres factores no pueden ponerse en el mismo nivel. Tanto los recursos naturales como el capital son realidades estáticas e improductivas mientras el trabajo de la inteligencia no encuentre en ellas posibilidades de producción o de inversión. En *La riqueza de las naciones*—que se considera el nacimiento de la ciencia económica—, Adam Smith ya señala que la riqueza de las naciones depende sobre todo del número de personas que trabajen y de la calidad de su trabajo:

El trabajo anual de cada nación es el fondo del que deriva todo el suministro de cosas necesarias y convenientes. [El bienestar de la nación] depende de dos circunstancias distintas: primero, de la habilidad, destreza

y juicio con que habitualmente se realiza el trabajo, y segundo, de la proporción entre el número de los que están empleados y los que no lo están.

La creatividad humana —impulsada por el sistema de necesidades y deseos— es la que pone en funcionamiento todo el dinamismo económico. Los físicos distinguen con razón entre «energía potencial» —la del agua que hay en un pantano— y «energía cinética» —la del agua al caer por la rampa y mover la turbina—. Los recursos naturales o el capital (la riqueza en general) son energía potencial. Ésta necesita que el trabajo de la inteligencia la cambie en energía cinética, en energía productiva. Los economistas de la escuela austríaca estuvieron de acuerdo en este enfoque, aunque cambiaron la palabra *trabajador* por *emprendedor*. Atribuyeron a éste el protagonismo económico, pero ampliando demasiado el concepto de *emprendedor* porque afirmaron que lo es todo ser humano que dirija su comportamiento por fines y para buscar la satisfacción de sus deseos. Tanta generosidad en la aplicación del término difumina su significado. Lo que estaban designando con esa palabra era, en realidad, la capacidad de percibir posibilidades, y realizarlas. Es decir, se estaban refiriendo a la creatividad, que puede, en efecto, desenvolverse en niveles cotidianos y en niveles especializados. La buena gestión económica de un pensionista puede ser un ejemplo de creatividad económica, pero, evidentemente, de distinto nivel que la de Steve Jobs. Por eso nos parece útil recuperar el bello término *emprendedor*, distinguiéndolo de *empresario*, que es sólo una de sus modalidades, la de iniciar o mantener nego-

cios. En la historia de la humanidad, grandes emprendedores fueron Buda, Jesús, Mahoma, Sócrates, Alejandro Magno, Aristóteles, Beethoven, Napoleón, Edison, Ford, Einstein, Hitler, Gates, Juan Pablo II, Steve Jobs y miles más. Hemos hecho intencionadamente una mezcla tan escandalosa para mostrar que emprender es una actividad general y constante de la especie humana, que puede producir efectos magníficos o terribles, y que necesita, por lo tanto, ser continuamente evaluada.

Emprender es el inicio del trabajo creador de la inteligencia humana, es decir, el arranque de un proyecto. Ejecutar es llevarlo a cabo. Trabajo es la aplicación de la energía necesaria para realizarlo.

Emprendemos un viaje, una aventura, una investigación, un negocio, pero, inevitablemente, lo que emprendemos es siempre un *proyecto* para realizar una *posibilidad*.

En todas las investigaciones que hemos hecho —en la creatividad literaria, tecnológica, científica, política— vemos siempre el mismo esquema: un deseo anticipa una posibilidad y urge a emprender un proyecto para realizarla. Por esta razón creemos que los procesos para desarrollar la creatividad son estructuralmente iguales, aunque cambien materialmente en cada actividad. Henry James, uno de los grandes novelistas de todos los tiempos, decía que el principal talento del escritor era descubrir «posibilidades» narrativas en el aluvión de información que todos recibimos. Lo mismo hace un empresario.

5. Por qué no podemos salir del campo económico

EL PAPEL DE LA ECONOMÍA EN LA VIDA humana está determinado por el carácter físico del ser humano. Todos los proyectos, incluso los más espirituales, deben contar con elementos materiales —aunque sólo sean los necesarios para sobrevivir—. Francisco de Asís y los franciscanos decidieron renunciar a todo tipo de propiedades y vivir de la limosna. Pero para ello debían contar con que no todos los humanos vivirían de limosna, sino que algunos deberían poseer algo para poder donarlo. Nuestras necesidades vitales y la escasez de los medios para satisfacerlas originan las actividades económicas, que se encargan de la producción y distribución de los bienes, un carácter fundamental. Como dijo Alfonso X el Sabio, que era, en efecto, muy sabio:

Los dineros son de amar,
pues sin ellos grandes cosas,
legítimas y piadosas,
no se pueden alcanzar.

Keynes decía que los creadores —artistas, intelectuales, filósofos, científicos— son los guardianes de la civilización, mientras que los economistas son los guardianes de la posibilidad de la civilización.

Tenemos, pues, a la inteligencia creadora generando el campo económico a partir de las necesidades y deseos, que pueden ser materiales o inmateriales. La construcción de una catedral estaba impulsada por un sentimiento religioso, pero eso no evitaba el que hiciera falta trabajo y dinero para

construirla. El sistema sanitario universal es una creación extremadamente beneficiosa y justa, y no puede mantenerse sin dinero. Por esta presencia de la economía en toda la actividad humana, por su relación con el trabajo, con la supervivencia, pero también con el afán de poder y otras ambiciones humanas, todas las culturas han tenido que resolver desde el punto de vista jurídico y moral los problemas relativos a la producción, propiedad y reparto de los bienes. Si utilizamos el concepto de «campo económico» es, precisamente, para mostrar esta complejidad de intereses y fuerzas. Dentro del campo gravitatorio aparecen artefactos que vencen la ley de la gravedad, utilizándola. Dentro del mundo económico pueden aparecer acciones que rompan su peculiar fuerza de atracción, aprovechándola.

La historia nos muestra que la riqueza, la tecnología, los sistemas jurídicos y políticos, la moral, interaccionan de modo muy enrevesado. Max Weber, un gran sociólogo de la economía, estudió la influencia que las distintas religiones habían tenido en el modo de la orientación de la economía. Subrayó un interesante aspecto: «Una acción debe llamarse “económicamente orientada” cuando está orientada al deseo de obtener ciertas utilidades». Y añadía —esto es lo que nos parece importante— que esas utilidades podían conseguirse de varias maneras, y llamaba «gestión económica» al modo pacífico de alcanzarlas. De hecho, los pensadores ilustrados consideraban que las pasiones suaves de la economía eran un buen antídoto contra las pasiones fuertes del poder y de la dominación. El comercio, por ejemplo, fue un modo no violento de coordinar deseos. Jean-François Melon, amigo íntimo de Montesquieu, escribió: «El espíritu de con-

quista y el espíritu de comercio son mutuamente excluyentes en las naciones». Y el mismo Montesquieu corrobora esta opinión: «El efecto natural del comercio es la paz. Dos naciones que negocian entre sí se hacen recíprocamente dependientes: si a una le interesa comprar, a la otra le interesa vender; y ya sabemos que todas las uniones se fundamentan en necesidades mutuas». De hecho, el Derecho de Gentes romano, precursor del Derecho Internacional, se elaboró por la necesidad de que hubiera leyes que afectaran a países diferentes, para así poder garantizar el comercio. Ya sabemos que muchas guerras se han iniciado por motivos económicos, pero ésa es una brutal negación del comercio.

Una parte importante de los economistas piensa que los mecanismos económicos tienen una autonomía formal y deben estudiarse de forma separada del resto de los saberes humanos. Nosotros creemos que hay que incluirlos dentro de un campo más amplio, en el que aparecen fenómenos no económicos que dirigen, explican o fundamentan la economía. En su origen hemos encontrado las necesidades y los deseos humanos, y, tras ellos, el dinamismo emocional del ser humano. No es de extrañar que Adam Smith, iniciador de la ciencia económica, escribiera un magnífico libro dedicado a los sentimientos morales, y considerara que había que seguir el modelo de los historiadores antiguos, como Tácito, y admitir que la historia nos resultará incomprensible si no la convertimos en una «historia de las pasiones humanas» que pueda fundar una ciencia de «los motivos por los que los hombres actúan». Uno de esos deseos, acompañado de emociones poderosas, ha determinado el desarrollo económico: el deseo de poseer, que ha dado origen a

una de las creaciones más definitivas para definir el campo económico. Nos referimos a la propiedad, porque es un tema en que van a manifestarse los variados elementos que intervienen en los asuntos que estamos tratando.

La intervención de las pasiones nos va a permitir comprender algunas de las contradicciones del mundo económico, que le hacen aparecer como benefactor y peligroso a la vez, como constructor y destructor. Uno de nosotros, en su libro *Pequeño tratado de los grandes vicios*, mostró que era el impulso de las pasiones lo que originaba los vicios —y esto es malo—, pero que esas mismas pasiones eran necesarias para la perfección humana. Hace tres siglos, un revolucionario pensador —Giambattista Vico— afirmó algo parecido:

De la ferocidad, de la avaricia y de la ambición, que son los tres grandes vicios que afectan a todo el género humano, [la sociedad] hace la milicia, el comercio y la política, y con ellas la fortaleza, la opulencia y la sabiduría de las repúblicas; y de estos tres grandes vicios, que ciertamente arruinarían la estirpe humana sobre la tierra, surge la felicidad civil. Este axioma prueba que la providencia divina existe y que es la mente legisladora la que, de las pasiones de los hombres, encaminadas siempre a la utilidad privada y por las que éstos vivían como bestias feroces en la soledad, ha hecho los órdenes civiles, mediante los cuales viven en sociedad humana (*Scienza nuova*, pp. 132-133).

6. *La propiedad*

YA HEMOS MENCIONADO LA APARICIÓN de la propiedad, como los bienes de que uno puede disponer y disfrutar. En realidad, lo que aparece es la posesión. Cada uno podía poseer lo que era capaz de defender. Distinguir entre *posesión* y *propiedad* supuso un salto formidable. Aquélla era un hecho, ésta un derecho. Con este cambio se demuestra una vez más —como vimos en el caso del comercio— que el campo económico y el campo jurídico interaccionan. Si pensamos en la formación de capital en un sentido amplio, sólo confiando en una garantía de rango superior pretenderemos poseer más de lo que podamos defender. Podríamos entender la propiedad como una posesión despreocupada o confiada gracias a un sistema jurídico y político que la protege. Pero, además, la propiedad, como derecho, aparece como fundamento del progreso social y de la libertad. Al fin y al cabo, lo que llamamos autonomía es el ser propietario de uno mismo.

Los grandes moralistas ingleses —Hume o Locke, por ejemplo— consideraron que la propiedad era imprescindible para el progreso social. «No puede haber justicia dónde no hay propiedad», escribió este último. Adam Ferguson definió al salvaje como alguien que no ha llegado a conocer la propiedad, y Henry Sumner Maine, el gran historiador del derecho, escribe: «Nadie que valore la sociedad civilizada osará recusar la propiedad plural. La historia de una y otra está íntimamente ligada». Los colonizadores tuvieron que inventarse pretextos para negar el derecho de propiedad a los invadidos. En ese terreno resulta sorprendente el modo como, convocados por Carlos V, los juristas-teólogos espa-

ños del siglo XVI discutieron —en la Controversia de Valladolid de 1550— si era lícito quitarles sus tierras a los indígenas americanos. Si eran hombres, tenían alma y libertad, no se les podía colonizar. Es cierto que el pensamiento medieval consideraba la regulación de la propiedad de manera peculiar. Los reyes cristianos admitían que el papa podía hacer donación de la soberanía sobre cualquier tierra, y el papa Alejandro VI así lo hizo con las tierras del Nuevo Mundo mediante la bula *Inter caetera* de 1493.

Muchos economistas —Paul Collier, Niall Ferguson, Hernando de Soto— han comprobado que la ausencia de una protección legal de la propiedad en una nación se correlaciona con la pobreza. Reconocer este hecho nos parece importante, porque demuestra que la economía necesita de factores no económicos para progresar. Por ejemplo, los historiadores piensan que la gran divergencia económica en la riqueza de las naciones ha sido provocada por la distinta calidad de sus instituciones políticas. El derecho de propiedad nos parece trascendental porque vincula la economía al mundo del derecho y, por lo tanto, a la concepción que se tenga del derecho. Si se considera el derecho de propiedad como un derecho natural, es decir, previo a la legislación positiva, tiene que admitirse el paquete entero de derechos naturales, que lleva al orbe ético. Si se considera que no es un derecho natural, sino un derecho positivo, está a merced del legislador. Con esta digresión de filosofía jurídica sólo queríamos poner de manifiesto la subordinación de la economía al mundo jurídico que define el derecho de propiedad que, a su vez, fundamenta la economía. Y si el mundo económico resulta apoyado por la regulación moral y jurídica de la socie-

dad, queda «en deuda» con la sociedad. El mundo de la ley se introduce en la actividad económica, que se convierte, como dijo Weber, en una relación pacífica, amparada por el derecho.

7. Un concepto económico esencial y muy creativo

LA DEPENDENCIA DE LA ECONOMÍA de otros factores sociales, jurídicos y éticos se revela en multitud de fenómenos. Uno de los conceptos acuñados por la economía que nos parece más fructífero es el de «externalidad». Indica que la realización de cualquier proyecto produce efectos no queridos directamente. Por ejemplo, el uso masivo de los aerosoles provocó alteraciones climáticas. El deseo de irse de vacaciones produce atascos de tráfico. Éstas son externalidades negativas. Las hay también positivas. Los impuestos pagados por una empresa mejoran la red de alcantarillado de un pueblo. Existe una externalidad cuando la producción o el consumo de un bien afecta directamente a empresas o a consumidores que no participan en esas actividades. El efecto que se cita con más frecuencia es la polución o la degradación de las aguas. En este caso son externalidades negativas, pero deberíamos considerar otras externalidades más sutiles. Un buen sistema educativo beneficia a toda la sociedad, no a los directamente implicados en él. El esfuerzo que gastan las amas de casa en gestionar su economía provoca un bienestar no monetarizable pero cierto.

La idea tradicional de «externalidades económicas» tiene que completarse con el fenómeno inverso, poco estudiado,

al que llamaremos «externalidades sociales», que podrían definirse así: costes o beneficios que una sociedad proporciona a las empresas y que no están incluidos en operaciones comerciales concretas ni son repercutidos en los precios; por ejemplo, la calidad de la administración pública, el sistema de justicia, la educación, la moralidad pública, la confianza, las instituciones. Fukuyama ha estudiado la repercusión económica que tiene el «capital social» de una comunidad. Robert Putnam estudió durante veinte años los gobiernos regionales de Italia con el propósito de averiguar qué hace que unos gobiernos democráticos gobiernen con eficiencia y otros no. La conclusión a la que llega es que la calidad de los gobiernos representativos está determinada por el contexto social. Allí donde hay una tradición prolongada de compromiso cívico, por ejemplo en el norte de Italia, la democracia funciona mejor. Fukuyama concluye su análisis: «La eficacia de los proyectos económicos tiene también como fundamento el capital social de una comunidad». Estos hechos muestran que si aislamos la economía del campo de las interacciones sociales y de los deseos individuales, no entenderemos nada. El mismo dinamismo que impulsa las creaciones económicas hace surgir las creaciones sociales, jurídicas, éticas. Esta evolución ha sido estudiada con gran detenimiento por Friedrich Hayek. La búsqueda individual de los propios fines produce lo que llama un «orden espontáneo», que se va perfeccionando mediante la propia actividad. Así ha ocurrido, por ejemplo, con el lenguaje. No hubo un inventor, no hubo una estructura planificada desde el comienzo, sino una lenta y minuciosa evolución que fue produciendo toda la riqueza lingüística que

ahora utilizamos con facilidad. A esta «creatividad social» hay que unirle la «creatividad individual» que influye, dirige, critica y propone cambios. Por eso, al hablar de creatividad económica y de cómo fomentarla tenemos que movernos en dos planos:

1. *Creatividad social*. Emerge de la interacción de inteligencias individuales. Puede darse a nivel de equipos de trabajo, de organizaciones y empresas, o a nivel de la sociedad entera.

2. *Creatividad individual*. Depende de sujetos concretos, de su capacidad de dirigir el comportamiento para encontrar buenas soluciones.

La acción de ambas inteligencias —la compartida y la personal— se mezcla inevitablemente. Una sociedad inteligente es la que favorece la aparición de poderosas inteligencias individuales, capaces a su vez de mejorar la inteligencia de la sociedad. Es lo que uno de nosotros ha denominado «el bucle prodigioso». El campo económico se funda en la creatividad y la fomenta. Hay una creación social, colectiva, espontánea, que ha ido produciendo las grandes instituciones económicas: la propiedad, el dinero, el comercio, las leyes, el Estado. Pero desde el punto de vista individual, es protagonista la creatividad personal, la creatividad empresarial. La inteligencia colectiva se funda en que los deseos humanos buscan soluciones que acaban por ser soluciones colectivas.

