

Sobre la sostenibilidad del modelo económico de los Estados Unidos de América

Jaime E. Luyo*

Resumen

Se hace un breve repaso de los principales indicadores de la distribución de la riqueza, el empleo, los salarios y la desigualdad en los Estados Unidos de América (USA) en el último decenio, y las medidas de política económica que han incidido en éstas y el rol que han jugado las corporaciones y los poderes del Estado; luego se presenta las opiniones y reflexiones de expertos, académicos y responsables de instituciones vinculadas a la economía norteamericana; lo que permite aproximar unas conclusiones sobre el nivel de satisfacción de los mismos norteamericanos del modelo económico vigente cerca de tres decenios.

Palabras clave: empleo, salario, desigualdad, productividad, índice Gini.

Introducción

Para el primer decenio del siglo XXI –según estudios realizados por el Banco Mundial (BM), el Banco Interamericano de Desarrollo (BID), la Comisión Económica para la América Latina y el Caribe (CEPAL) y otras instituciones– se tienen resultados económicos auspiciosos pero también preocupantes en lo social; ya que se ha mantenido un crecimiento promedio sostenido en la región latinoamericana, con una caída fuerte y una muy corta recesión en 2009 debido a la crisis económica internacional, así como una rápida recuperación; pero también ha crecido la desigualdad. Es decir, se ha tenido crecimiento con desigualdad; tema que trataremos en el presente ensayo. Para dar una posible respuesta a la interrogante: ¿cuál es la causa de esta aparente contradicción?, o alternativamente: ¿es el actual modelo económico sostenible?, comenzaremos por analizar la situación de la primera

potencia económica mundial, que servirá como un referente para analizar en un siguiente artículo –desde el enfoque de indicadores socioeconómicos– la situación de la región latinoamericana y particularmente la experiencia peruana.

Distribución de la riqueza, el empleo, los salarios y la productividad en Estados Unidos en el último decenio

Al término del decenio iniciado en el 2000, la economía de los Estados Unidos de América (USA) está notablemente deteriorada. El 42º presidente, Bill Clinton, después de sus dos periodos de gobierno (1993-1997 y 1997-2001) en los que hubo crecimiento sostenido, dejó un superávit presupuestario estimado del 2,4% del PBI; que fue el resultado de una política de prioridad de eliminación de los desequilibrios fiscales dejado por su antecesor, Ronald Reagan, por el excesivo gasto militar con su llamado proyecto de Guerra de las Galaxias y las sucesivas rebajas tributarias dentro de una política internacional de liberalización económica liderada junto con su homóloga Margaret Thatcher; para lo cual tuvo que lograr un amplio consenso político en el Congreso.

La asunción a la presidencia del republicano George W. Bush, en 2001, significó también un cambio de política económica, con exenciones y reducciones tributarias con sesgo favorable a los sectores de mayores ingresos, supuestamente para dinamizar la economía, y después de los atentados del 11 de setiembre, por el aumento del gasto público bajo la forma de estímulos fiscales para financiar la ampliación del presupuesto militar para las guerras en Irak y Afganistán y para la seguridad interna; oportunidad para la familia del nuevo presidente vinculada al negocio petrolero y para el vicepresidente en el negocio de las grandes constructoras (que participarían en la reconstrucción de Irak). Además, con el estallido de las burbujas (“punto.com” en 2001 y la “inmobiliaria” en 2007) por la política de amplia deregulación de los mercados se dio un resultado económico deplorable al terminar el segundo mandato de Bush.

En enero de 2009 asume la presidencia el demócrata Barak Obama, quien recibe el país con la más grande crisis económica de los últimos 70 años, la cual se extendió globalmente, y un notable déficit fiscal del orden de 410 mil millones de dólares (más del doble que el del año anterior). Obama adoptó como medidas una inyección a la economía por cerca de 800 mil millones de dólares para evitar la recesión y reducir el desempleo, y por otro lado, la reducción paulatina y estratégica de la tasa de interés de referencia, pero ambas no tuvieron el efecto esperado. El balance a enero de 2010, según algunos analistas², indica que la economía estadounidense ha terminado el primer decenio del nuevo milenio muy deteriorada con respecto al decenio anterior y, más aún, en relación con los anteriores: en los años 40 el empleo aumentó un 38%, en los 50 aumentó un 24%,

en los 60 creció un 31%, en los 70 lo hizo en 27%, en los 80 volvió a aumentar un 20%, y en los 90 otro 20%. Pero en la década del 2000 la creación de empleo ha sido cero por ciento; la **riqueza neta de los hogares** (activos menos deudas) ajustada a la inflación ha decrecido en el último decenio, al bajar el precio de la vivienda y subir la deuda de los consumidores; así como el crecimiento acumulado del PBI ha sido menor (Véase Figura 1 del Anexo).

Recientemente, también existe una preocupación sobre la globalización del empleo (Ruccio, 2011). A lo largo del último decenio las grandes multinacionales norteamericanas (General Electric, Caterpillar, Microsoft Wal-Mart y otras) han estado aumentando la contratación en el extranjero y, simultáneamente, las han estado reduciendo en Estados Unidos. Estas compañías han cortado la fuerza laboral por 2,9 millones en Estados Unidos durante el decenio del 2000, incrementando en 2,4 millones los puestos de trabajo afuera. Esto es un drástico cambio con respecto al decenio de 1990 en que aumentó en 4,4 millones en Estados Unidos y 2,7 millones en el exterior (Figura 2). Lo que significa que las multinacionales tienen la capacidad de cambiar la producción y el trabajo cuando y donde quisieran; reduciendo así la capacidad de negociación de los trabajadores norteamericanos, lo que también debilita el dogma neoliberal sobre los beneficios de la globalización. Lo único que les queda a los ciudadanos es el argumento de que la globalización hace que los bienes de consumo sean más baratos en los Estados Unidos, que solo funciona si alguien se queda con un puesto de trabajo para comprar esos productos. También se observa la tasa empleo/población en Estados Unidos, con el impresionante crecimiento que se inició en 1976, debido al éxito del Women's Liberation Movement y la vertiginosa caída a partir de 2001 (Figura 3); lo que explica en parte el por qué actualmente el desempleo es del 10% y se mantiene resistente, indicador de la actual crisis económica en Estados Unidos.

Por otro lado, como consecuencia de la desregulación del mercado laboral, el porcentaje de los salarios de los trabajadores sindicalizados se ha reducido (en términos reales) de 24% en 1974 a 12,4% en 2008, del mismo modo que la afiliación sindical (Figura 4). Adicionalmente, la productividad laboral se ha incrementado continuamente durante los últimos cincuenta años, a partir de 1980 el ingreso del trabajador medio a tiempo completo no ha crecido, se ha estancado (Figura 5), lo que desvirtúa la aseveración de que a mayor productividad mayor sueldo. Además, se puede observar que la relación entre el pago promedio de los cien mejor pagados Chief Executive Officer (CEO) al salario promedio de los trabajadores en Estados Unidos aumentó de 39:1 en 1970 a 191:1 en 1988 y 1039:1 en 2000. En 2010, según Standard & Poor, de 299 mayores empresas un CEO en promedio recibió 11,4 millones de dólares, y la suma de los sueldos y compensaciones de estos CEO, de 3400 millones de dólares, podrían financiar 102 425 puestos de trabajo medianos (Figuras 6 y 7), lo que explica también la falla de coordinación

titular-agente como resultado de la intensificación de la desregulación que fue una de las causas de la actual crisis económica internacional, y que irónicamente la mayor parte los CEO responsables de la burbuja inmobiliaria permanecen en sus cargos o se han retirado con indemnizaciones millonarias dentro de las “reglas de juego” que ellos mismos diseñaron en las empresas que dirigían. También se señala (Mishel y Shierholtz, 2011) que los salarios reales de los graduados bachilleres universitarios crecieron aproximadamente de 1989 a 2001 en 19,4% para aquellos que trabajaban en el sector privado, casi el doble del crecimiento de los que trabajaban en el sector público (de 9,5%); sin embargo, éstos prácticamente no crecieron el resto del periodo hasta el 2010, mientras que la productividad siguió creciendo sostenidamente hasta 62,5% (Figura 8).

Sobre la carga impositiva para financiar el presupuesto estatal, se comenta que el paraíso de las corporaciones no está fuera sino dentro de Estados Unidos (Ruccio, 2011a); lo que se puede corroborar cuando se compara la participación en los impuestos a los ingresos de las corporaciones en el presupuesto federal, que va de 23% en 1979 al 7% en 2010; siendo el impuesto a los ciudadanos el que soporta la mayor carga (Figura 9). Se estima que el 10% más rico controla más del 60% del patrimonio neto de los estadounidenses. Adicionalmente, el comportamiento en la desigualdad en la distribución de los salarios a lo largo de 30 años se puede medir primero en la “cola inferior” tomando la relación de los salarios en el medio de la distribución del ingreso (el percentil 50avo) respecto a aquellos en la parte inferior (percentil 10mo); luego en la “cola superior” la relación entre los salarios cerca del tope de la distribución (percentil 90avo) respecto a los ubicados en el medio (50avo percentil de los trabajadores). Se puede ver que en la “cola inferior” (50/10) la desigualdad después de subir en el decenio de 1980 cae continuamente, mientras que en la “cola superior” (90/50) la desigualdad aumenta sostenidamente desde 1980 coincidiendo con el proceso de liberalización de los mercados (Figura 10).

Existe también la discusión sobre si el desempleo en Estados Unidos es estructural o cíclico. Parece que se debe más bien a la hartura de ganancias corporativas según Wilder (2011), un caso convincente de que el exceso de ahorro de las empresas –la tasa de exceso de ahorro de las empresas como el residuo de la cuenta corriente (ahorro externo) de las administraciones y el exceso de ahorro de los hogares– explica una gran parte de la tasa de desempleo actual. La idea es que “cuando las empresas no reinvierten los beneficios empresariales, la falta de flujo de ingresos se manifiesta en la tasa de desempleo”. Una de sus conclusiones es “que el déficit fiscal es simplemente la consecuencia del exceso de ahorro corporativo de Estados Unidos: el exceso de ahorro de las empresas –yo no quiero decir el “exceso de ahorro global”. Además, el exceso de ahorro empresarial se manifiesta en el mercado laboral, la creación de desempleo elevado y persisten-

te. Algunos economistas se refieren a este mal como el desempleo estructural superior". (Figura 11). Concluye también que "en realidad, el desempleo no es estructuralmente alto, esto se produce cuando las empresas no reinvierten los beneficios empresariales, la falta de flujo de ingresos se manifiesta en la tasa de desempleo".

Para completar el panorama de la desigualdad en Estados Unidos, según Domhoff (2011) la riqueza está muy concentrada en pocas manos. A partir de 2007, el 1% de los hogares (de la clase alta), tiene el 34,6% de toda la riqueza privada y el siguiente 19% (el estrato de gerencia, profesionales y pequeños negocios) el 50,5%, lo que significa que solo el 20% del pueblo era dueño de un notable 85% de la riqueza total, dejando solo el 15% de la riqueza al 80% de la parte inferior (los trabajadores de sueldos y salarios). En cuanto a la riqueza financiera (patrimonio neto total menos el valor de su casa), el 1% de los hogares tenían una proporción aún mayor: 42,7% (tienen un 38,3% de todas acciones privadas, el 60,6% de los títulos financieros, y el 62,4% del capital de negocios); así como que el 10% superior tiene de un 80% a 90% de acciones, bonos, fondos fiduciarios y capital de negocios, y más del 75% de los bienes raíces. Dado que la riqueza financiera es lo que cuenta en la medida del control de los activos generadores de renta, podemos decir que: "sólo el 10% de ciudadanos son dueños de los Estados Unidos de América" (Figura 12).

Finalmente, según Sustainable Middle Class (2011) el índice Gini en Estados Unidos ha crecido de 0,40 en 1967 a 0,466 en 2001, y que de seguir la tendencia llegará alcanzar el mismo nivel de México del año 2000 (de 0,546) para el año 2043 (Figura 13).

La opinión de expertos y responsables vinculados a la economía de Estados Unidos

También es esclarecedor conocer las opiniones o explicaciones de notables economistas sobre la situación de la economía estadounidense; sobre todo de aquellos que han tenido la responsabilidad del manejo de la economía estadounidense en los últimos decenios.

Al inicio del mandato del presidente Obama, y a dos meses de haber sido laureado con el Nobel de Economía, Krugman (2009) le remitió una respetuosa carta haciendo unas recomendaciones o sugerencias sobre algunas políticas para afrontar la creciente crisis económica en Estados Unidos; entre otras reflexiones, dice:

"... El crecimiento económico de los años de Bush, como así fue, se impulsó por una explosión de la deuda privada, ahora los mercados de crédito están en desorden, las empresas y los consumidores se están

retrayendo y la economía está en caída libre. Lo que estamos enfrentando, en esencia, es una brecha de trabajo ocioso... No hay nada en los datos o la situación subyacente que sugiera que la caída en el empleo se desacelerará en el corto plazo, lo que significa que a finales de este año podrían ser 10 millones o más puestos de trabajo por debajo de donde deberíamos estar. Esto, a su vez, significaría una tasa de desempleo de más de nueve por ciento”.

“Si los bancos necesitan fondos federales para sobrevivir, hay que proporcionárselos - pero demandar de que los bancos hagan su parte, prestando esos fondos al resto de la economía. Ayudar más a los propietarios de viviendas. El uso de Fannie Mae y Freddie Mac, las agencias de préstamo a hogares, para pasar los bajos costos de endeudamiento del gobierno a los compradores de vivienda calificados... Los conservadores lo acusarán de nacionalizar el sistema financiero, y algunos le llamarán un marxista (me pasa a mi todo el tiempo). Y la verdad es que usted, de alguna manera, estará participando en una nacionalización temporal. Pero eso está bien: En el largo plazo no queremos que el gobierno administre las instituciones financieras, pero por ahora tenemos que hacer todo lo posible para que el crédito fluya de nuevo”.

“Las reducciones de impuestos no son la herramienta de elección para combatir una recesión económica. Por un lado, ofrecen menos por su dinero que gasto en infraestructura, porque no hay garantía de que los consumidores gastarán sus recortes de impuestos o descuentos”.

”El más grande, el más importante legado que puede dejar a la nación será darnos, finalmente, lo que todas las naciones avanzadas ya tienen: atención médica garantizada para todos nuestros ciudadanos”;

“...el New Deal logró otra cosa: hizo de Estados Unidos una sociedad de clase media. Bajo Franklin Delano Roosevelt, Estados Unidos fue, según los historiadores laborales que llaman la Great Compression, un dramático aumento en los salarios de los trabajadores comunes que redujo enormemente la desigualdad de ingresos... En ese momento, los conservadores advirtieron que los aumentos salariales tendrían desastrosas consecuencias económicas, que el surgimiento de los sindicatos paralizaría el crecimiento del empleo y económico. Pero de hecho, la Great Compression fue seguida por el gran auge de la posguerra, que duplicó los niveles de vida estadounidense en el transcurso de una generación... Desafortunadamente, la Great Compression se revirtió a partir de la década de 1970, los trabajadores de América, una vez más, perdieron gran parte de su poder de negociación... También tuvo mucho que ver con la política, como el primer gobierno de Reagan, y el gobierno de Bush, hicieron todo lo posible para socavar la capacidad de los trabajadores a organizarse. Pero usted puede hacer mucho para mejorar los

derechos de los trabajadores. Uno, es comenzar a sentar las bases para pasar el Employee Free Choice Act, lo que haría mucho más difícil para que los empleadores intimiden a los trabajadores que desean afiliarse a un sindicato. Sé que probablemente no sucederá en su primer año, pero siempre y cuando lo haga, la legislación permitirá a Estados Unidos para tomar un gran paso hacia la recuperación de la sociedad de clase media que hemos perdido”.

Alan Greenspan, presidente de la FED por cerca de dos decenios, atestiguó el 23 de octubre de 2008 ante la Comisión de Supervisión y Reforma del Congreso diciendo: “Aquellos de nosotros que han mirado al propio interés de las instituciones de crédito para proteger el patrimonio de los accionistas, incluido yo mismo, estamos en un estado de impactante incredulidad”, “El edificio intelectual general, sin embargo, se derrumbó en el verano del año pasado”, “Ya había estado ocurriendo desde hace 40 años con pruebas de que estaba funcionando excepcionalmente bien la idea de que la regulación no era necesaria porque los banqueros buscarían proteger su reputación y sus contrapartes verían su propio interés”. Ante la pregunta directa del congresista Henry Waxman: ¿Estuvo usted equivocado? Respondió: “Cometí un error al suponer que el propio interés de las organizaciones, específicamente los bancos, es tal, que eran los más capaces para proteger a los accionistas y el valor las empresas”, admitió haber “descubierto una falla en el modelo que he percibido que es la estructura de funcionamiento crítica que define cómo funciona el mundo”. Sin embargo, recientemente publicó un artículo¹ que parece desmentir su mea culpa posiblemente para reconciliarse con sus antiguos seguidores, y expresa que “las agencias reguladoras de Estados Unidos estarán en los próximos meses plagadas de imprevistos resultados adversos” y advierte “en que se traduce el amplio conjunto de principios de la Ley de Dodd-Frank en un par de cientos de reglamentos detallados”.

También entre los actores principales de la toma de decisiones en la economía de Estados Unidos, se encuentran destacados académicos que alternan entre la academia, el gobierno y la banca; sobre todo que han tenido responsabilidad en la actual crisis. En una publicación de 2010 se informa² sobre la renuncia al equipo económico del presidente Obama de Larry Summers (LS), expresidente de Harvard University. Entre otros aspectos, se informa que como economista del Banco Mundial, LS abogó por la privatización y la desregulación en muchos ámbitos, incluida las finanzas. Más tarde, como Secretario Adjunto del Tesoro y luego Secretario del Tesoro en la administración Clinton, puso en práctica esas políticas. También supervisó la aprobación de la Ley Gramm-Leach-Bliley, que derogó la ley Glass-Steagall, y permitió la fusión previamente ilegales que creó Citigroup. También se opuso con éxito a los intentos de Brooksley Born, presidente de la

Commodity Futures Trading Commission en la administración Clinton, para regular los derivados financieros que causó tanto daño en la burbuja inmobiliaria y la crisis económica de 2008. Luego supervisó la aprobación de la Commodity Futures Modernization Act, que prohibió toda la regulación de los derivados, incluyendo eximirlos de las leyes estatales anti-gambling (prácticas anticompetitivas). Después de que Summers dejó la administración Clinton, su candidatura a la presidencia de la Universidad de Harvard fue promocionada por su mentor, Robert Rubin, ex CEO de Goldman Sachs, que era su jefe y predecesor como Secretario del Tesoro. Rubin, después de dejar el Departamento del Tesoro, en el que impulsó la ley que hizo legal la creación de Citigroup se convirtió en tanto vicepresidente de Citigroup y un poderoso miembro de la Junta de Gobierno de Harvard. Después de la crisis financiera de 2008 y su consiguiente recesión, LS fue puesto a cargo de la coordinación de la política económica de Estados Unidos. Bajo la dirección de Summers, Geithner y Bernanke, el gobierno de Obama ha adoptado políticas más favorables hacia el sector financiero como los de la administración Clinton y Bush.

El Fondo Monetario Internacional (FMI), en cuyo directorio tiene influencia preponderante Estados Unidos; fue objeto de una evaluación por la Monetary Fund's Independent Evaluation Office que publicó un informe en marzo del 2011. Éste claramente culpa al FMI por no reconocer los factores que llevaron a la peor crisis económica desde la Gran Depresión y de no advertir a sus miembros para que adopten las acciones preventivas. El informe señaló que varios prominentes economistas habían advertido claramente de los peligros que enfrentaba la economía mundial antes de la caída que comenzó en 2007. Uno de estos economistas fue Raghuram Rajan, que era el economista jefe del FMI cuando dio una advertencia clara de la creciente fragilidad financiera en 2005. Sin embargo, estas advertencias eran para todos los propósitos prácticos ignorado a la hora de los informes oficiales del FMI y las recomendaciones a los países miembros. Ya en noviembre de 2009, el Director Gerente del FMI declaró que "el Fondo Monetario Internacional no se opone en principio a los controles de capital en los mercados emergentes, para limitar los flujos de dinero "caliente" que conllevan el riesgo de alimentar nuevas burbujas de precios de los activos", flexibilizando así su anterior política. Dominique Strauss-Kahn, tras las recientes revueltas en el Oriente Medio, declaró⁴ que "Si la revolución árabe está llamada a convertirse en un hito en la historia, y creo que ese puede ser el caso, han de tener éxito y eso depende de que construyan instituciones democráticas y organizaciones laborales", que las recientes revueltas han dado una "buena lección" al organismo, "Nos muestra que no es suficiente tener en cuenta sólo las grandes cifras macroeconómicas", "Pero aun así la distribución de los ingresos, los elevados niveles de desempleo juvenil crearon la percepción entre la población, y no solo era una percepción sino la realidad, de que la riqueza no era para todo el mundo", "Claramente lo que esto

ha demostrado es que no es que por un lado exista la situación macroeconómica y por otro la distribución de ingresos y oportunidades”, “Es nuestra responsabilidad ahora el ampliar nuestra visión y tener esas cosas en consideración”.

En el Congreso estadounidense, también se observan decisiones sesgadas que favorecen a los sectores más pudientes de la sociedad. Tomando como referencia la más reciente³; el presidente del Comité de Presupuesto del grupo parlamentario republicano, Paul Ryan, propuso un proyecto de ley presupuestario que se aprobó por su grupo para la transferencia de decenas de billones de dólares de la gente trabajadora de la industria de seguros, la industria farmacéutica y genéricos a los ricos de cualquier industria. Este dinero llegará en forma de pagos más altos por los adultos mayores en la vejez por seguro de salud y otra ronda de recortes de impuestos para las personas más ricas del país. La misma publicación informa que “Ryan también quiere dar un adicional de \$ 2,900 millones en recortes de impuestos a los ricos durante la próxima década. Estos recortes de impuestos se pagarían con los recortes a Medicaid, cupones de comida y otros programas de los que dependen los ciudadanos de renta media y los pobres. Las exenciones de impuestos sería dinero real para las personas que los recibe. Por ejemplo, estas reducciones podrían dar al señor Lloyd Blankfein, CEO de Goldman Sachs, otros US\$ 3 millones al año con base a su cheque de pago 20 millones dólares anuales. Eso es el equivalente a más de 2600 cheques mensuales del Seguro Social”.

El profesor y Director del Instituto de la Tierra en la Columbia University, y anteriormente profesor de Harvard University, Jeffrey Sachs, publicó un enérgico artículo (Sachs, 2010) expresando su preocupación por la crisis económica y política en Estados Unidos. Ha expresado, entre otras, lo siguiente: “Los dos partidos políticos están al servicio de los ricos contribuyentes a sus campañas, al tiempo que proclaman defender a la clase media. Ninguno de los dos partidos habla siquiera de los pobres, que ahora constituyen oficialmente el 15% de la población, pero, en realidad, son mucho más numerosos, si contamos a todas las familias que luchan con las necesidades en materia de atención de salud, vivienda, puestos de trabajo y demás”.... “El partido republicano ha hecho pública recientemente una “Promesa a Estados Unidos” para explicar sus creencias y promesas de campaña. El documento está lleno de disparates, como, por ejemplo, la fatua afirmación de que los impuestos elevados y el exceso de reglamentación explican el elevado desempleo del país”....” Estados Unidos presenta actualmente la paradoja de ser un país rico que está desmoronándose por el desplome de sus valores fundamentales. La productividad americana es una de las mayores del mundo. La renta nacional media por habitante asciende a unos 46000 dólares; suficientes no solo para vivir, sino también para prosperar. Y, sin embargo, el país está sumido en una horrible crisis moral”... Lo que pasa por ser el debate político americano es una contienda entre los partidos para ofrecer promesas mayores a la clase media, principalmente

en forma de reducciones de impuestos que menoscaban el presupuesto en un momento en el que el déficit fiscal asciende ya a más del 10% del PIB. Los americanos parecen creer que tienen un derecho natural a los servicios estatales sin pagar impuestos. En el léxico político americano, se definen los impuestos como una denegación de la libertad".... "Durante 40 años, la compasión en la política retrocedió. Ronald Reagan consiguió popularidad con la reducción de las prestaciones sociales para los pobres (con el argumento de que los pobres engañaban para recibir pagos extras). Bill Clinton continuó con esas reducciones en el decenio de 1990. En la actualidad, ningún político se atreve siquiera a hablar de prestar ayuda a los pobres"... "Los grandes contribuyentes a las campañas de los dos partidos pagan para que sus intereses creados predominen en los debates políticos"... "La enseñanza que se desprende de Estados Unidos es que el crecimiento económico no es una garantía de bienestar o estabilidad política. La sociedad americana ha llegado a ser una sociedad cada vez más dura, en la que los americanos más ricos compran su participación en el poder político y los pobres quedan abandonados a su suerte". Finaliza Sachs con la advertencia: "El mundo debe tener cuidado. A no ser que se acabe con las horribles tendencias de los adinerados en política y el consumismo desenfrenado, corremos el riesgo de conseguir la productividad económica a costa de nuestra humanidad".

El laureado Nobel de Economía, Joseph Stiglitz, recientemente ha expresado su preocupación al observar que tanto la actual crisis financiera como la crisis nuclear de Fukushima ofrecen duras lecciones sobre los riesgos y lo mal que pueden manejarlas los mercados y las sociedades (Stiglitz, 2011). Comenta que "Los expertos tanto de la industria nuclear como de las finanzas nos aseguraron que la nueva tecnología había eliminado prácticamente el riesgo de una catástrofe. Los hechos demostraron que estaban equivocados: no solo existían los riesgos, sino que sus consecuencias fueron tan grandes que eliminaron fácilmente todos los supuestos beneficios de los sistemas que los líderes de la industria promovían"....." Antes de la Gran Recesión, los gurús económicos de USA –desde el presidente de la Reserva Federal hasta los gigantes de las finanzas– se jactaban de que habíamos aprendido a dominar los riesgos. Mediante instrumentos financieros innovadores, como los derivados y los credit default swaps (seguros contra el impago de la deuda), se había logrado distribuir el riesgo en toda la economía. Ahora sabemos que no solo engañaron al resto de la sociedad, sino que incluso se engañaron a ellos mismos"... "Las agencias de calificación tenían incentivos para dar buenas calificaciones a los títulos de alto riesgo que producían los bancos de inversión que les pagaban. Los creadores de las hipotecas no cargaban con las consecuencias de su irresponsabilidad, e incluso quienes se dedicaron a dar préstamos abusivos o crearon y comercializaron valores diseñados para perder, lo hicieron de manera que quedaron protegidos de acusaciones civiles y penales."... Desafortunada-

mente, es probable que algunos de los riesgos realmente grandes a los que nos enfrentamos hoy día ni siquiera sean eventos raros. Lo bueno es que esos riesgos se pueden controlar con poco o ningún coste. Lo malo es que hay una fuerte oposición política para hacerlo, porque hay personas que se benefician del statu quo"... "Para el planeta hay un riesgo adicional que, al igual que los otros dos, es casi una certeza: el calentamiento global y el cambio climático"... "Los costes de reducir las emisiones palidecen en comparación con los posibles riesgos a que se enfrenta el mundo. Y eso se aplica incluso si descartamos la opción nuclear (cuyos costes siempre se subestimaron). Ciertamente, las industrias del carbón y del petróleo resultarían perjudicadas y, obviamente, los países que son los grandes contaminadores –como Estados Unidos– pagarían un precio más alto que los que tienen un estilo de vida menos derrochador". Concluye Stiglitz sentenciando que "al igual que en Las Vegas, los pocos afortunados –los banqueros que ponen en peligro nuestra economía y los propietarios de las empresas de energía que ponen en riesgo nuestro planeta– pueden ganar mucho dinero. Pero en promedio, y casi con seguridad, nosotros como sociedad, al igual que todos los jugadores, vamos a perder".

Stiglitz, en un último artículo (Stiglitz, 2011a), señala que la democracia estadounidense se ha convertido en una farsa; que se mantiene la parafernalia de la democracia, pero en realidad se trata de un sistema de gobierno controlado por el 1% más rico de sus ciudadanos. Formula una interrogante común y responde: "Algunas personas ven la desigualdad de ingresos y se encogen de hombros. ¿Y qué si esta persona gana y pierde esa persona? Lo que importa, dicen, no es cómo el pastel se divide, sino el tamaño del pastel. Esta argumentación es fundamentalmente errónea. Una economía en la que la mayoría de los ciudadanos está peor año tras año –una economía como la americana– no es probable que vaya bien en el largo plazo. Hay varias razones para esto... En primer lugar, la creciente desigualdad es la otra cara de algo más: la reducción de oportunidad. Cada vez que disminuye la igualdad de oportunidades, significa que no estamos usando uno de nuestros más valiosos activos –nuestra gente– de la manera más productiva posible. En segundo lugar, muchas de las distorsiones que conducen a la desigualdad, tales como las relacionadas con el poder de monopolio y el tratamiento fiscal preferencial para intereses especiales socavan la eficiencia de la economía. Esta nueva desigualdad va a crear nuevas distorsiones, lo que socava aún más la eficiencia... En tercer lugar, y quizás más importante, una economía moderna requiere "acción colectiva", que necesita el gobierno para invertir en infraestructura, educación y tecnología. Los Estados Unidos y el mundo se han beneficiado enormemente de la investigación patrocinada por el gobierno que condujo a la Internet, a los avances en la salud pública, y así sucesivamente. Pero Estados Unidos ha sufrido durante mucho tiempo una falta de inversión en infraes-

estructura (ver el estado de nuestras carreteras y puentes, nuestros ferrocarriles y aeropuertos), en la investigación básica, y en la educación en todos los niveles. Recortes adicionales en estas áreas se avecinan". "Nada de esto debería ser una sorpresa, es simplemente lo que sucede cuando la distribución de la riqueza de una sociedad llega a ser desigual. Cuanto más una sociedad resulta dividida en términos de riqueza, los ricos se convierten más reacios a gastar dinero en las necesidades comunes. Los ricos no necesitan confiar en el gobierno para los parques o la educación o la atención médica o seguridad personal ya que pueden comprar todas estas cosas por sí mismos. En el proceso, se vuelven más distantes de la gente común, una pérdida de la empatía que alguna vez pudieron haber tenido... El uno por ciento superior puede tener una queja sobre el tipo de gobierno que tenemos en América, pero en verdad les gusta bastante: demasiado paralizado para re-distribuir, demasiado dividido como para hacer algo excepto bajar los impuestos".

Ahondado sus reflexiones, dice: "Pero una gran parte de la razón porqué tenemos tanta desigualdad es que el 1 por ciento lo quiere de esa manera. El ejemplo más obvio se refiere a la política fiscal. La reducción de las tasas de impuestos a las sobre-ganancias de capital, que es como los ricos reciben una gran parte de sus ingresos, ha dado a los estadounidenses más ricos casi un free-ride. Los monopolios y los cuasi-monopolios han sido siempre una fuente de poder económico —desde John D. Rockefeller a principios del siglo pasado a Bill Gates a las finales—. La aplicación laxa de las leyes antimonopolio, especialmente durante las administraciones republicanas, ha sido una bendición para el 1 por ciento. Gran parte de la desigualdad de hoy se debe a la manipulación del sistema financiero, habilitada por los cambios en las reglas que han sido comprados y pagados por la industria financiera misma, una de sus mejores inversiones de su vida. El gobierno prestó dinero a las entidades financieras a interés cerca al cero por ciento y proporcionó generosos rescates en condiciones favorables, cuando todo lo demás había fallado. Reguladores se hicieron de la vista gorda a la falta de transparencia y a los conflictos de intereses"... "Las reglas de la globalización económica son también diseñadas para beneficiar a los ricos: que fomentar la competencia entre los países por los negocios, lo que disminuye los impuestos a las corporaciones, debilita la protección de la salud y el medio ambiente, y socava lo que solía ser visto como los derechos laborales "fundamentales", que incluyen el derecho a la negociación colectiva."

Stiglitz concluye su artículo con algunas sentencias que deben ser tomadas muy en serio tanto por los gobiernos del Hemisferio Norte como del Sur: "De todos los costos impuestos a nuestra sociedad por el uno por ciento, quizás el más grande es el siguiente: la erosión de nuestro sentido de identidad, en el cual el juego limpio, la igualdad de oportunidades y un sentido de comunidad son tan

importantes. América siempre se ha enorgullecido de ser una sociedad justa, donde todos tienen la misma probabilidad de salir adelante, pero las estadísticas indican lo contrario: las posibilidades de un ciudadano pobre, o incluso de un ciudadano de clase media, llegar a estar en la parte superior en Estados Unidos son menores que en muchos países de Europa. Las cartas están barajadas en su contra. Esta es la orientación de un sistema injusto, sin oportunidad, que ha dado lugar a las conflagraciones en el Medio Oriente: el aumento de precios de los alimentos y el desempleo juvenil creciente y persistente simplemente sirven como combustible" ... "El uno por ciento tiene las mejores casas, la mejor educación, los mejores médicos y los mejores estilos de vida, pero hay una cosa que el dinero no parece que haya comprado: el entendimiento de que su destino está ligado a cómo los otros 99 por ciento vive. A lo largo de la historia, esto es algo que el uno por ciento con el tiempo se aprende. Demasiado tarde".

Conclusiones

Esta rápida revisión de los resultados de aplicación de un modelo económico a lo largo de tres decenios en Estados Unidos bajo la concepción neoliberal de liberalización de los mercados y la globalización; y considerando que en Estados Unidos se tiene las mejores estadísticas económicas y sociales y, sobretudo un capital intelectual de excelencia ya que la mitad de todos los laureados con el Nobel de Economía enseñan en las universidades norteamericanas; podemos concluir que:

- A partir de la objetividad numérica de las series estadísticas y gráficas publicadas por las instituciones oficiales y los investigadores norteamericanos, resulta evidente que el nivel de desigualdad (GINI) ha ido aumentando sostenidamente a lo largo de los tres últimos decenios, la relación empleo/población ha caído acentuadamente en el último decenio y se explica porque la creación de empleo ha sido prácticamente nula; el salario real del trabajador medio se ha estancado a partir de 1980, mientras que la productividad laboral ha crecido sostenidamente y el salario del trabajador sindicalizado se ha venido reduciendo al igual que el nivel de sindicalización. La relación entre el pago promedio de los cien mejor pagados CEO al salario promedio de los trabajadores en Estados Unidos aumentó de 191:1 en 1988, a 1039:1 en 2000. Por otro lado, la relación entre los salarios de los trabajadores cerca del tope de la distribución (percentil 90avo) respecto a los ubicados en el medio (50avo percentil de los trabajadores), la "cola superior" (90/50), aumenta sostenidamente desde 1980 y se incrementa la desigualdad salarial. Se estima que cerca del 80% de norteamericanos se ha ido empobreciendo a lo largo de los dos últimos decenios.

- A partir de 2007 el 1% de los hogares (la clase alta) tiene el 34,6% de toda la riqueza privada, el 20% (clase alta más media) de la población era dueño de un notable 85% de la riqueza total, dejando sólo el 15% de la riqueza al 80% de la parte inferior; la riqueza neta de los hogares ha decrecido (pérdidas) en el último decenio después de haber crecido en los anteriores. La participación en los impuestos a los ingresos de las corporaciones en el presupuesto federal, se reduce de 23% en 1979 al 7% en 2010; siendo el impuesto a los ciudadanos el que soporta la mayor carga. Se ha ido produciendo entonces, un trasvase de la riqueza de los hogares norteamericanos hacia las corporaciones que, simultáneamente, han aumentado su patrimonio, exacerbándose en la década del 2000 por la codicia de éstas, una de las principales causas de la actual crisis financiera y económica.
- La explicación de esta situación, considerando la opinión de los expertos y responsables económicos que hemos dado cuenta, la podemos resumir recurriendo a la *Teoría de Juegos No-cooperativos*; al aplicar una política de liberalización de los mercados, los jugadores con mayor poder (grandes empresas) optimizan sus beneficios empleando las mejores estrategias (legales, *marketpower*, *collusion*, *moral hazard*, "captura del Regulador", "captura del Estado" y otras); lo que es facilitado cuando las instituciones públicas y privadas son débiles o incompetentes, y por la corrupción. Es necesario, entonces, tener instituciones fuertes y con autoridad (autonomía e independencia) a cargo de funcionarios competentes y honestos. Esta situación no es exclusiva de Estados Unidos sino de todos los países que ha seguido la corriente neoliberal de la economía.
- Recientemente, se ha corroborado el dramático aumento de la desigualdad en la misma cantidad, tanto en el ingreso como en el consumo, en Estados Unidos en los últimos tres decenios (Attanasio *et al.*, 2012); señalando que las estimaciones previas basadas en encuestas de hogares han inducido a errores como que, solo se había producido una mayor desigualdad en el ingreso.
- Finalmente, después de la revisión realizada, podemos decir, a la luz de los resultados y el tiempo transcurrido, el modelo económico que se ha venido aplicando en Estados Unidos es regresivo, aumenta la desigualdad y empobrece crecientemente a un mayor número de norteamericanos. Es decir, es *un modelo insostenible* en el largo plazo, que ya se está manifestando después de tres decenios de su aplicación con el movimiento de los indignados en Estados Unidos (*Occupy Wall Street*) iniciado desde mayo 2011 en la Unión Europea (Grecia, Francia, Bélgica, Italia y Alemania) e incluso está llegando a Latinoamérica (Chile y Colombia); expresión objetiva de la crisis del modelo que se desató en el año 2008.

Notas

- 1 "Dodd-Frank Act fails to meet test of our times", Financial Times, march 30, 2011.
- 2 "Larry Summers and the subversion of economics", The Chronicle of High Education, oct. 3, 2010.
- 3 Dean Baker, "Representative Ryan's Valuable Service", Truthout, april 18, 2011.
- 4 "Strauss-Kahn dice que sin estabilidad macroeconómica habrá más revueltas en O. Medio", EFE, 15 abril 2011.

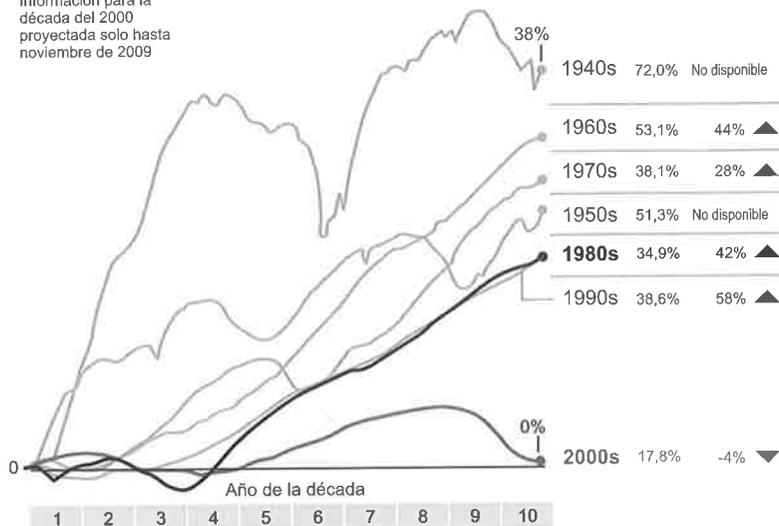
Bibliografía

- ATTANASIO, O, Erik HURST and Luigi PISTAFERRI. The Evolution of Income, Consumption and Leisure Inequality in the US; 1980-2010, WP 17982, NBER, april 2012.
- DOMHOFF, G. William. Wealth, Income, and Power", Who Rules America? University of California at Santa Cruz, January 2011.
- MISHEL, L. y Heidi SHIERHOLTZ. "The Sad but True Story of Wages in America", Economic Policy Institute, Issue Brief Nº 297, march 2011.
- RUCCIO, David, "Globalization of Jobs", Real-World Economics Review, April 20, 2011
- RUCCIO, David, "The US Corporate Tax Heaven", Real-World Economics Review, April 20, 2011a.
- KRUGMAN, Paul. "Open letter from economist to President Obama". Rolling Stone Magazine, January 18, 2009.
- LUYO, J. E., ¿Es el Actual Modelo Económico Sostenible? www.Encuentrocientificointernacional.org, mayo 2011.
- SACHS, Jeffrey. "La creciente crisis moral de Estados Unidos", El País, 08 octubre de 2010.
- STIGLITZ, Joseph. "Jugar con el Planeta", El País, 10 de abril de 2011.
- STIGLITZ, Joseph. "Of the 1%, by the 1%, for the 1%", Vanity Fair, may 2011.
- WILDER, Rebecca, "It's not Structural Unemployment, It's the Corporate Savings Glut", Seeking Alfa, Read, Decide, Invest, march 2011.
- Sustainable Middle Class, "The Rising U.S. Gini Coefficient Indicates a Widening Income Gap", SustainableMiddleClass.com, 2011.
- U.S. Department of Labor, Census Bureau Income Statistics

ANEXO

Trabajo promedio en la década

Información para la década del 2000 proyectada solo hasta noviembre de 2009



Fuentes: Buró de Estadística Laboral; Buró de Análisis Económico; Reserva Federal
Gráfico: Neil Irwin, Cristina Rivero y Todd Lindeman / The Washington Post

Figura 1. Crecimiento del Empleo ,PBI y Riqueza de los hogares en USA
Periodo 2000-2010

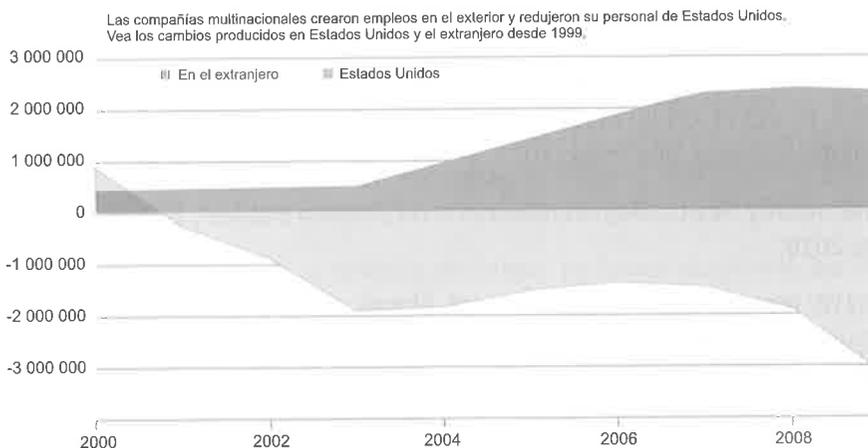


Figura 2 .Creación de trabajo de las multinacionales norteamericanas
Fuente: Departamento de Comercio de los Estados Unidos. Nota: Los datos excluyen a los bancos.

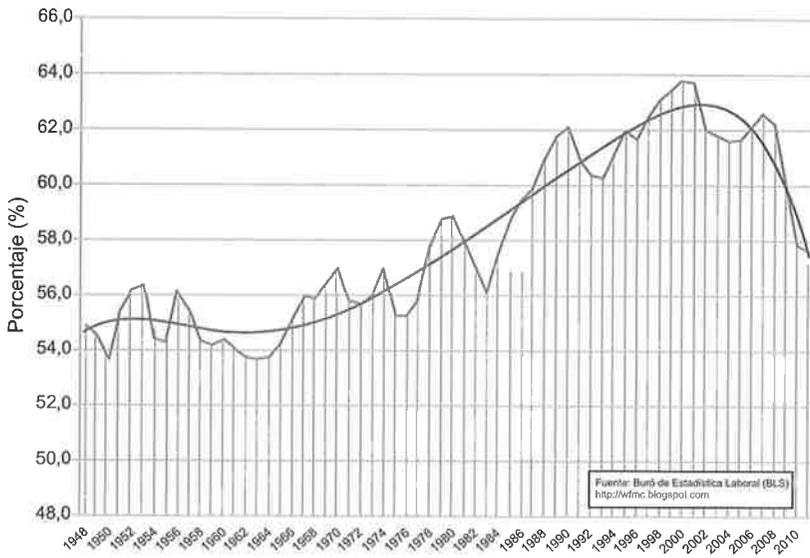


Figura 3. Tasa de empleo/población en USA. Periodo 1948-2011
 Fuente: Fullbrook, Edward, *US employment to population Ratio 1948-2011*, feb. 2011

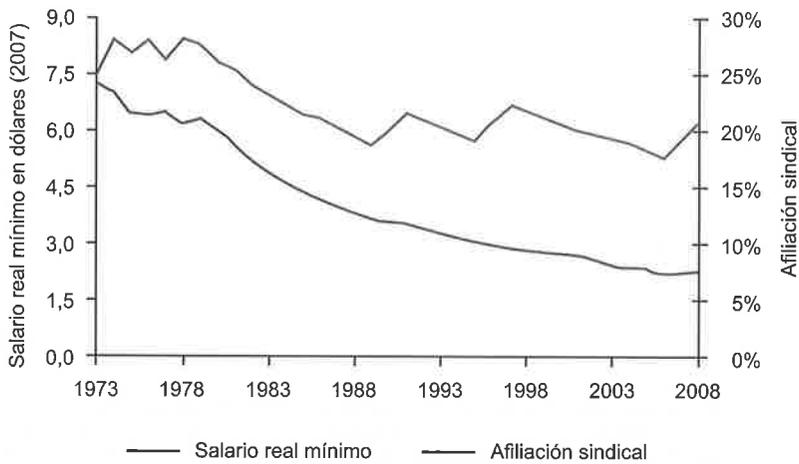


Figura 4 Salario real mínimo en el sector privado y Afiliación sindical. 1973-2008
 Fuente: Barry T. Hirsch and David A. Macpherson. *Union Membership and Coverage Database from the CPS*.
 See <http://www.unionstats.com>

Sobre la sostenibilidad del modelo económico de los Estados Unidos de América

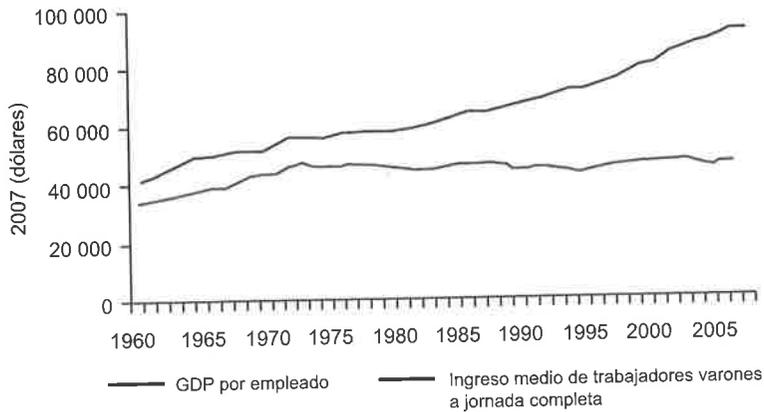


Figura 5 . Productividad e Ingreso del Trabajador medio. 1960-2008
 Source: Bureau of Economic Analysis and U.S. Census Bureau. The Stanford Center for the Study of Poverty and Inequality

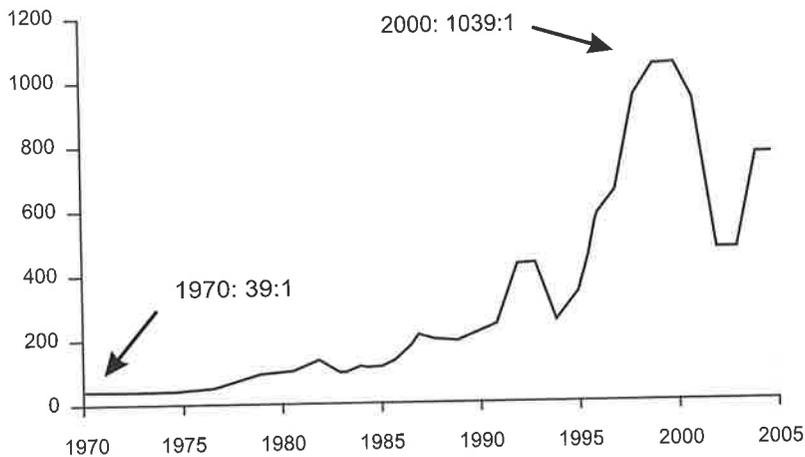
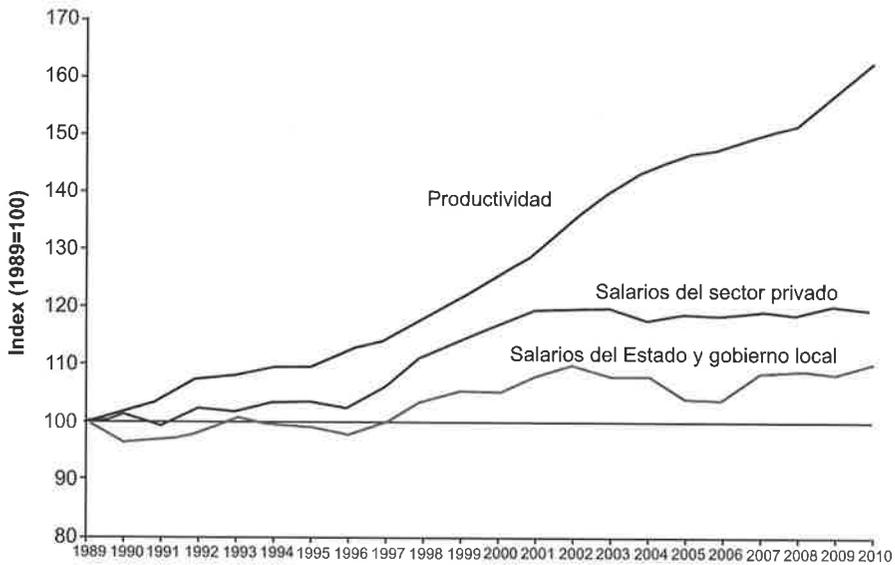


Figura 6 .Relación entre el pago a CEO y el salario del trabajador promedio en USA
 Source: Thomas Piketty, and Emanuel Saez. 2007. "Income Inequality in the United States, 1913-2002." In Anthony B. Atkinson, and Thomas Piketty, Top Incomes Over the Twentieth Century. Oxford: Oxford University Press.

	US\$
Salario	1 093 989
Gratificación	251 413
Premios acumulados	3 833 052
Premios opcionales	2 384 871
Plan de Compensación e incentivos	2 397 152
Jubilación y compensación diferidas	1 182 057
Otras compensaciones	215 911
Total	11 358 445

Figura 7. Pago promedio a un CEO. S&P 500 Companies



Fuente: EPI analysis of Current Population Survey, Outgoing Rotation Group.

Figura 8. Salarios reales de los Graduados universitarios en sector Público/Privado y Productividad. 1989-2010



Figura 9. Participación del Impuesto a los Ingresos de los Ciudadanos y las Corporaciones en USA. 1934-2016

Fuente: Office of Management and Budget, Budget of the United States Government. Historical Tables, FY2012.

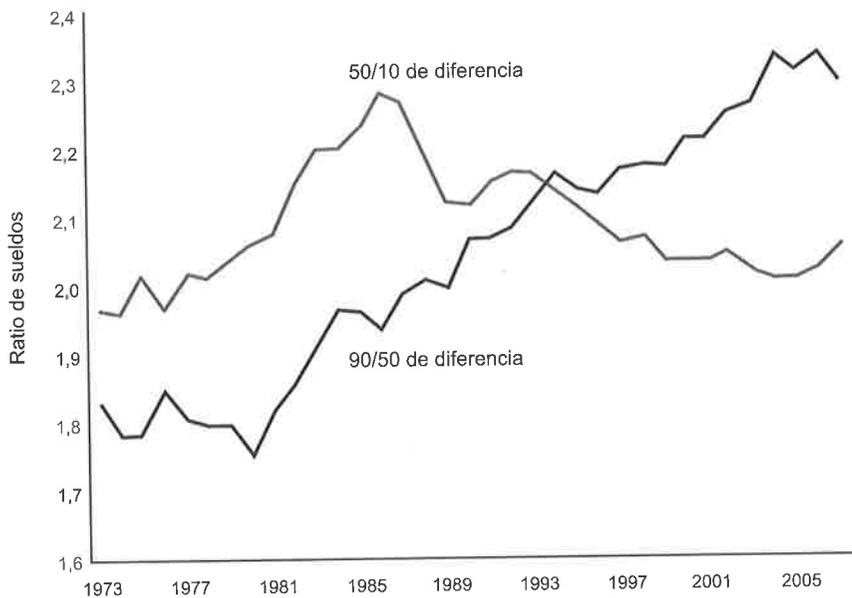


Figura 10. Desigualdad de los salarios en Estados Unidos. 1973-2008

Fuente: *Mishel, Lawrence, Jared Bernstein, and Heidi Shierholz. 2009. The State of Working America 2008/2009. An Economic Policy Institute Book. Ithaca, N.Y.: ILR Press, an imprint of Cornell University Press.*

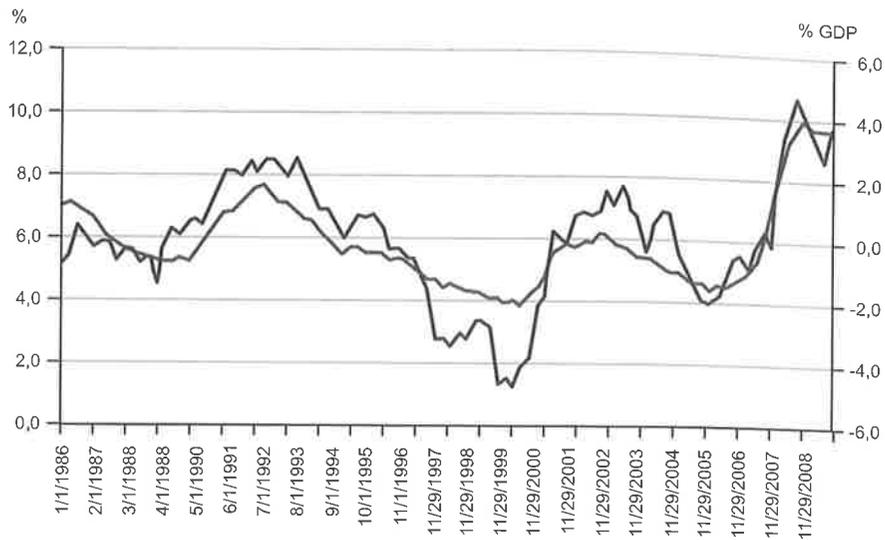


Figura 11. Exceso del Ahorro Corporativo vs. Desempleo en USA

Fuente: BLS; Reserva Federal; Angry Bear Blog

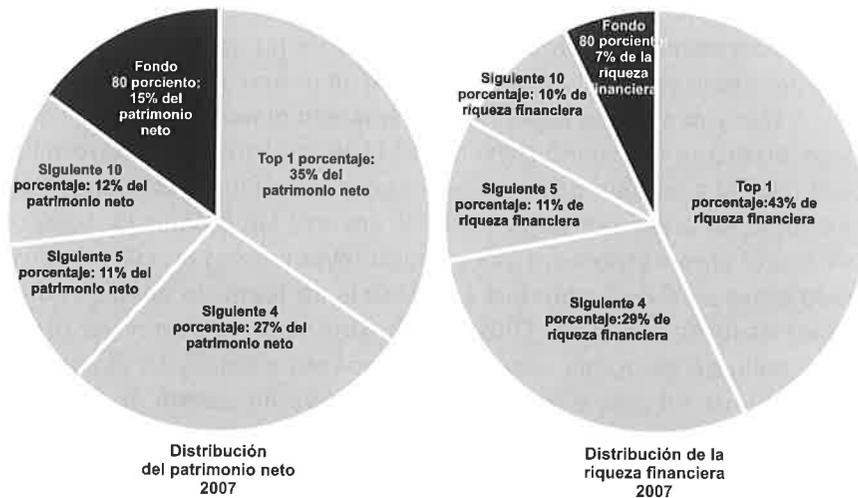


Figura 12. Distribución del Patrimonio Neto y la Riqueza Financiera en USA. 2007

Fuente: DOMHOFF, G. William, "Wealth, Income, and Power", *Who Rules America?*, University of California at Santa Cruz, January 2011

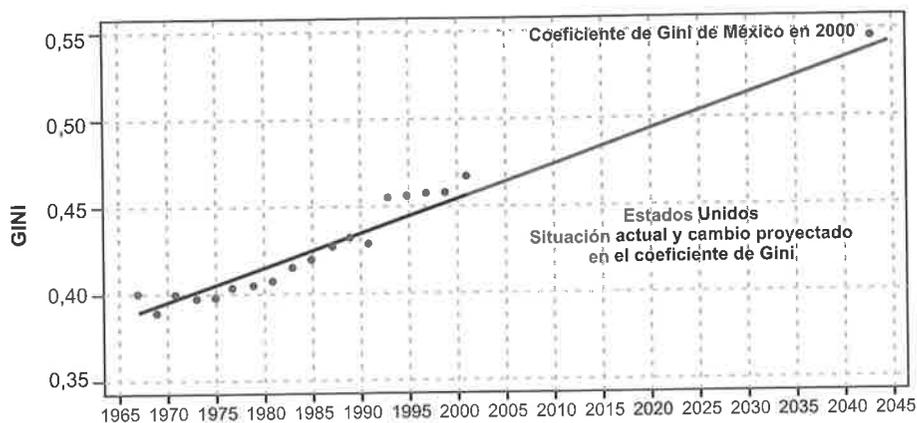


Figura 13. Coeficiente GINI en USA. Periodo 1967-2001 y proyección al 2043

Fuente: U.S. Department of Labor, Census Bureau Income Statistics

* Jaime E. Luyo es Director CSDI. Doctor en Economía, graduado con "Distinción Unánime" en la UNI; Master of Science in Electrical Engineering, registrado en "Who's Who in Science and Engineering", USA; Mención Honrosa del Premio Graña y Montero a la Investigación en Ingeniería Peruana 2010, Primer Premio del X CONIMERA y del VI CONIMERA. Coautor de libros *La Seguridad Energética, un reto para el Perú en el Siglo XXI* y *Teoría de control automático*. Profesor de la UNI.