

¡Que los ricos creen puestos de trabajo! 6 mitos



En la película *Atrapado en el tiempo*, el personaje de Bill Murray se ve obligado a volver a vivir el mismo día una y otra y otra vez (escuchando la misma canción cada mañana al despertarse, encontrándose con las mismas personas, sosteniendo las mismas conversaciones) hasta que, después de miles de repeticiones, finalmente se da cuenta de lo necio que ha sido durante toda su vida. Tras tal epifanía, el calendario comienza a pasar página de nuevo hacia delante. Su vida se reinicia y vuelve a escuchar canciones nuevas, encontrarse con personas diferentes y sostener conversaciones completamente distintas.

En lo que respecta a la economía, estamos atrapados en nuestra propia versión de *Atrapado en el tiempo* (y ésta vez parece que no tiene fin). Norteamérica se encuentra en una profunda y persistente depresión y el desempleo está enfangado en más de un 9%. A pesar de ello, cuando uno enciende el televisor, escucha siempre las mismas entrevistas manipuladas y emitidas en los mismos tonos apocalípticos por parte del mismo equipo de marionetas (una y otra y otra vez). El día de la marmota se ha convertido en el octavo círculo del infierno.

Por desgracia, las conclusiones de estos debates sonámbulos no solamente son erróneas, sino que además son peligrosas. Si queremos que alguna vez la economía resucite, debemos abordarlas con contundencia. Aquí expongo seis de las peores.

Mito nº1: El estímulo ha fracasado.

En los primeros cuatro años de su presidencia, Franklin Roosevelt atacó la Gran Depresión mediante la inflación, una política monetaria expansiva y mayor gasto

público. Sin embargo, en 1937, los consejeros de Roosevelt le persuadieron para que virara su rumbo. Después de todo, las tasas de interés se habían mantenido cercanas a cero durante cuatro años, los precios de los productos básicos estaban aumentando y el miedo a la inflación era cada vez mayor.

¿Fallo o estímulo?

Impacto estimado de estímulo, 2009-12

Crecimiento del PIB:	3,5% - 9,5%
Puestos de trabajo a tiempo completo sumados:	4,2-11.1 millones

Lo que pasó después fue lo que ahora se conoce como el “Error de 1937”. Hubo recortes en el gasto público y una política monetaria muy ajustada, lo cual tuvo consecuencias desastrosas: El PIB comenzó a caer en picado inmediatamente y la producción industrial se redujo en un tercio. En un sólo año la paciencia se agotó. En 1938 abandonaron el programa de austeridad y la economía volvió a crecer.

La verdad es que el estímulo funcionó en 1933 y también ha funcionado en 2009. Pero entonces, ¿por qué sigue nuestra economía en tan mala forma? Según mi opinión, en parte debido a consideraciones políticas y en parte a su precipitación a través del congreso, el estímulo de 2009 no se diseñó tan bien como podía haberse hecho. Tampoco se vendió bien. En caso de aprobarse el proyecto de ley, predijeron entonces los economistas de la administración, el desempleo habría alcanzado un pico del 8 por ciento y habría comenzado entonces a decrecer. Pero la recesión era mucho peor de lo que en un principio pensó la Casa Blanca. El desempleo alcanzó su pico en dobles dígitos, y desde entonces ha convertido el estímulo en un objetivo arduo para los críticos republicanos.

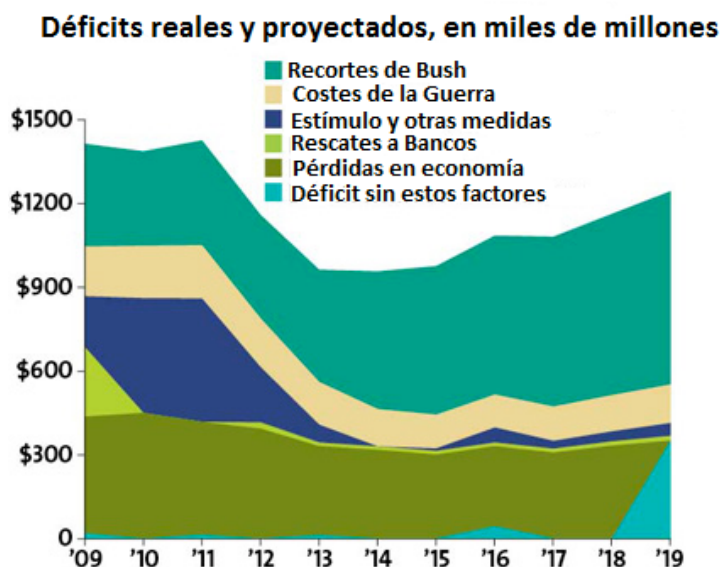
Resulta verdaderamente incómodo argumentar que las cosas hubieran ido peor sin el estímulo (“¡No va tan mal como podía haber ido!” no parece un eslogan victorioso), pero lo cierto es que podía haber ido mucho peor sin él. Todos, desde la independiente Oficina de Presupuesto del Congreso hasta las agencias de previsión del sector privado, han llegado a la conclusión de que éste incrementó el crecimiento económico, redujo el desempleo y devolvió a millones de personas su puesto de trabajo. Lo que ocurre es que no fue lo suficientemente grande ni duradero. Por desgracia, todo ello ha dejado una puerta abierta a los conservadores para exigir recortes y gastos públicos menores (exactamente el mismo error que cometimos en 1937).

Mito n°2: El déficit es nuestro mayor problema en estos momentos.

Si su banco le ofreciera 30.000 dólares sin intereses para comprar un coche, ¿aceptaría la oferta? Seguro que sí lo haría, pues significaría una triple ganancia: Podría usted renovar su vieja chatarra, la industria automovilística mantendría sus engranajes en funcionamiento y su banco estaría contento de haber hecho un

préstamo seguro, aun sin intereses. Al parecer, piensan que usted es un buen riesgo de crédito.

El efecto Bush



Ésta es básicamente la coyuntura en que se encuentra el gobierno de EEUU. Si nuestra deuda nacional estuviera en una situación desesperada y a niveles insostenibles, como argumentan los economistas conservadores y los líderes republicanos, los ansiosos inversores habrían empezado a aumentar las tasas de interés en los préstamos federales. Pero ha ocurrido justamente lo contrario: al tiempo que escribo este artículo, la rentabilidad real de los bonos del tesoro a 10 años está al 0,0 por ciento. La rentabilidad a 7 años es negativa. Al parecer, los mercados financieros piensan que somos un buen riesgo de crédito.

Es cierto que los EEUU necesitan abordar su problema de déficit a largo plazo, un problema debido casi por completo a Medicare y otros gastos en sanidad (los gastos en seguridad social, defensa e interior han decrecido como parte porcentual del PIB en los últimos 40 años y no hay motivos para pensar que vaya a cambiar). Pero esto es a largo plazo. Ahora mismo, nuestro problema radica en una economía perezosa y demasiadas personas desempleadas. La verdadera respuesta a futuros déficits consiste en gastar dinero ahora para que la economía vuelva a crecer.

La infraestructura de Norteamérica se está desmoronando, hay personas a las que podría darse un puesto de trabajo arreglándola y bancos que prácticamente están suplicando que aceptemos su dinero. Un billón de dólares en gastos de infraestructura bastaría para sanear nuestra economía de hoy, para asegurar un crecimiento económico mañana y, gracias a las bajas tasas de interés (y a las incrementadas rentas que resultarían del crecimiento), apenas incrementaría nuestra deuda. Como dicen ellos, solo un necio rechazaría dinero regalado.

Sólo un necio rechazaría dinero regalado

Impacto económico estimado a corto plazo a partir de 1\$ de gasto público: 1,50\$
Impacto económico estimado a corto plazo a partir de 1\$ billón de gasto: 1,5\$ billones
Incremento resultante estimado a corto plazo en rentas por impuestos: 600.000\$ millones
Cantidad que EEUU debe pedir prestada a largo plazo debido al estímulo: 400.000\$ millones
Coste del préstamo de 400.000\$ millones en bonos a 30 años al 2% de interés: 640.000\$ millones
Coste al gobierno por cada 1\$ de impacto económico: 0,43\$

Mito nº3: La mejor forma de hacer crecer la economía es reducir los impuestos

No hay mayor ortodoxia dentro del Partido Republicano que la lealtad incondicional a los recortes de impuestos. En un debate reciente del Partido Republicano, cuando se preguntó a los candidatos quién de ellos rechazaría un pacto de déficit que contemplara tan sólo 1 dólar de aumento de impuestos por cada 10 dólares de recortes en gasto, todas las manos se alzaron rápidamente.

Los impuestos han sido el tema tabú de la política norteamericana desde la revuelta de los impuestos de California en 1978. Incluso los demócratas se ponen nerviosos cuando les toca hablar de ello: el presidente Obama hizo un llamado famoso para que se permitiera el vencimiento de los recortes de impuestos de Bush, pero siempre ha sido muy precavido y ha dejado claro que no cambiará las tasas impositivas para nadie que gane menos de 250.000 dólares al año. En otras palabras, que revocará menos de un cuarto de los recortes de impuestos de Bush.

Es fácil de entender este miedo. A nadie le gusta pagar impuestos más altos. Pero, ¿realmente los impuestos bajos estimulan el crecimiento económico? Bruce Barlett, un economista de la administración Reagan, ha comparado las tasas impositivas en distintos países ricos en 1979 con su crecimiento económico desde entonces. ¿Cuál es su conclusión? No existe virtualmente ninguna correlación.

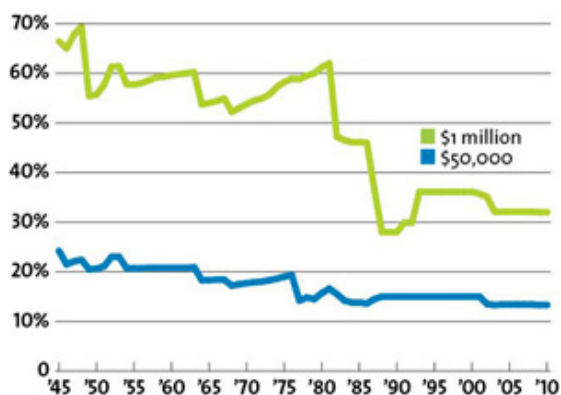
La historia reciente de los EEUU también apoya esta teoría. Bill Clinton incrementó las tasas impositivas en 1993 y los republicanos insistieron en que ello paralizaría la economía. Muy al contrario, la economía experimentó un tremendo auge. En 2001 y 2003, George W. Bush rebajó los impuestos y los republicanos insistieron en que la economía prosperaría. En cambio, experimentamos la expansión más débil del último siglo. Los republicanos simplemente están equivocados en lo que a impuestos se

refiere: dentro de lo razonable, los impuestos altos no entorpecen el crecimiento y los impuestos bajos no lo estimulan.

Pero, ¿acaso no menguan los impuestos bajos el aliciente para trabajar? En realidad no: para una persona con salario medio, su participación como fuerza de trabajo y el total de las horas que trabaja apenas influyen en los impuestos que paga (según los especialistas en impuestos Joel Slemrod y Jon Bakija, este es un “raro ejemplo de tema en el que existe un amplio consenso entre los economistas”). Lo mismo se aplica a personas de alto poder adquisitivo. Según concluyó un trío de destacados economistas el año pasado tras examinar la documentación existente, “no existen evidencias contundentes que determinen un vínculo real entre la economía y las tasas impositivas”. Tampoco las tasas de plusvalía tienen impacto alguno: Durante las últimas décadas, han oscilado arriba y abajo desde un 40 por ciento hasta su mínima post-Depresión de un 15 por ciento. El efecto en las inversiones de empresas es nulo.

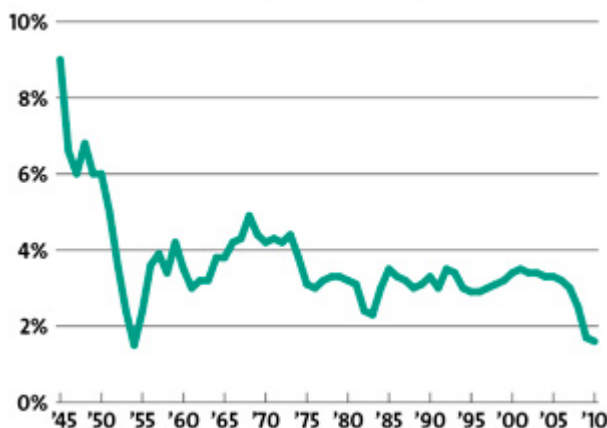
Si Cae una Tasa Impositiva...

Tasas impositivas sobre ingresos en 2010



¿Lo Acusará la Economía?

Variaciones en PIB, media cada 10 años



Mito nº4: La incertidumbre regulatoria está colapsando la economía.

¿Están las empresas norteamericanas paralizadas por miedo a una nueva oleada de regulaciones? Cuando el reportero de McClatchy Kevin Hall salió a preguntar a los propietarios de las pequeñas empresas sobre este fenómeno, obtuvo una respuesta contundente. “No, absoluta y positivamente no”, contestó uno de ellos. “Las regulaciones gubernamentales no están ahogando nuestro negocio”, respondió otro. En su estudio trimestral más reciente sobre tendencias de la pequeña empresa, la Federación Nacional de Empresas Independientes informó que las ventas (es decir, la falta de demanda) es la preocupación número uno, por encima de los impuestos, las regulaciones, la inflación y todo lo demás.

El Balance es el Balance

Porcentaje de pequeños propietarios que dicen no padecer tales problemas

1	Ventas bajas	23%
2	Impuestos	20%
3	Regulaciones	16%
4	Inflación	9%
5	Competición en grandes empresas	7%
6	Coste y disponibilidad de seguros	7%
7	Calidad del trabajo	5%
8	Otros	5%
9	Coste del trabajo	4%
10	Tasas de financiamiento e interés	4%

De cualquier manera, independientemente de lo que diga la editorial del *Wall Street Journal*, la administración Obama ha quedado lejos de ser un torbellino de actividad regulatoria. Su reforma en sanidad tendrá muy poco impacto en las pequeñas empresas (las cuales están eximidas) o las grandes empresas (las cuales en su mayoría ya ofrecen sus propios planes de sanidad) y muy poco en las empresas de tamaño medio. Su proyecto de reforma financiera afecta únicamente al sector financiero. Su nueva propuesta de regulación sobre la calidad del aire afectará principalmente a las centrales eléctricas de carbón, las cuales tenían que cerrarse de cualquier forma.

Las regulaciones bobas y pasadas de fecha no hacen buenas migas con la economía, y la administración Obama ha adoptado un informe regulatorio que proyecta ahorrar aproximadamente 10.000 millones de dólares en los próximos cinco años. Pero sea bienvenido o no, el mayor problema de nuestra economía ahora mismo no es la incertidumbre regulatoria, sino la incertidumbre económica.

Mito nº5: Obama está devaluando el dólar.

En uno de los momentos más infames de su joven candidatura, la esperanza republicana a la presidencia Rick Perry, decidió dar su golpe inicial hablando sobre el presidente de la Reserva Federal Ben Bernake. “Si este tipo imprime más billetes desde ahora hasta las próximas elecciones”, clamó ante una audiencia entusiasta en Cedar Rapids, “no sé qué haréis con él en Iowa, pero en Texas vamos a darle su merecido”.

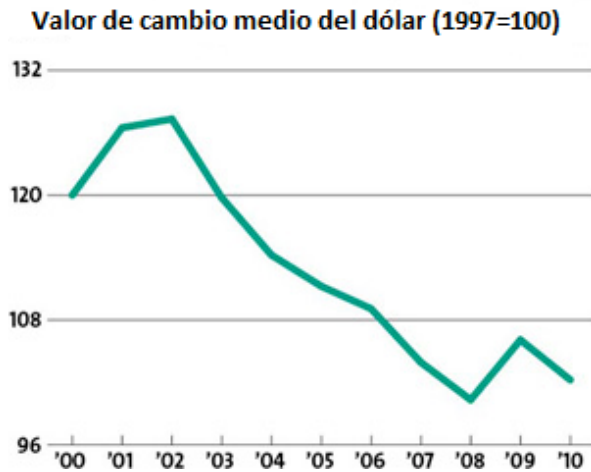
¿Cuál fue el pecado de Bernake? Inyectar dinero en el sistema bancario tras el colapso de 2008. A pesar de que esta práctica ha sido ampliamente aceptada con el fin de prevenir una segunda Gran Depresión, los miembros del *tea party* y los *escarabajos de oro* (inversores empeñados en el patrón oro) están convencidos de que las acciones de Bernake han devaluado el dólar. Hay dos problemas con respecto a tal reivindicación: el primero, que no es cierta; el segundo, que si así fuera estaríamos mucho mejor.

Empecemos por el principio: ¿Ha perdido valor el dólar bajo los mandatos de Bernake y Obama? No. La medida más empleada para estimar la fuerza del dólar se llama “trade-weighted value” (tipo de cambio efectivo). En julio de 2008, justo antes de que la crisis financiera explotara de verdad, el valor del dólar estaba en 95.4. Mientras escribo esto a mitad de septiembre, ha aumentado, ha vuelto a disminuir, y actualmente se encuentra en un 96.1. Echando la vista atrás, el dólar perdió valor durante la legislatura de Reagan y Bush I, ganó valor durante la de Clinton, perdió valor durante la de Bush II y ha permanecido en mayor parte estable durante la de Obama. No hay fundamento en la reivindicación de que Bernake y Obama han devaluado la moneda.

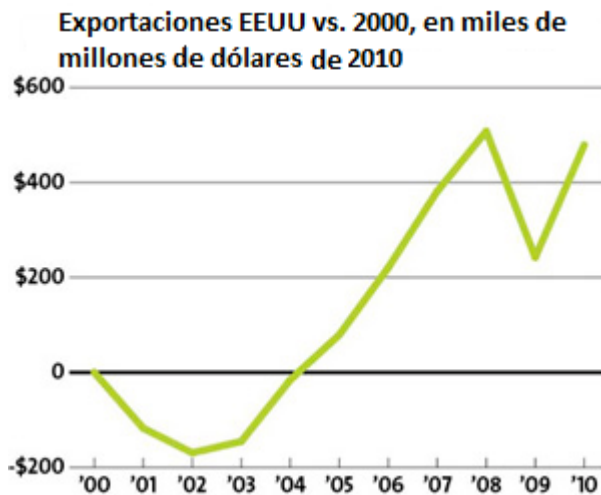
Además todo esto es poco acertado. Tal y como, orgulloso, destacó el economista Dean Baker, si queremos que nuestros fondos del tesoro obtengan mayores beneficios y nuestro déficit presupuestario a largo plazo se reduzca, hay un único camino a seguir: fijar nuestro masivo déficit comercial. Debemos importar menos y exportar más, y una manera de hacer esto posible es mediante un dólar más débil. Un dólar debilitado hará que los bienes extranjeros aumenten de precio y por tanto que compremos menos, y hará que los bienes norteamericanos se abaraten, de forma que otros países querrán comprar más.

La verdad es que nos iría mucho mejor si zanjáramos la sobrecargada terminología “fuerte/débil” y simplemente habláramos de un “dólar exportación” (débil) y un “dólar importación” (fuerte). A veces uno es bueno y otras lo es el otro. A los chinos, por ejemplo, les ha ido bien durante décadas con un yuan de exportación. Del mismo modo, el dólar de exportación sería ahora nuestro mejor aliado.

Malas Noticias para los Turistas...



Vacaciones para los Fabricantes



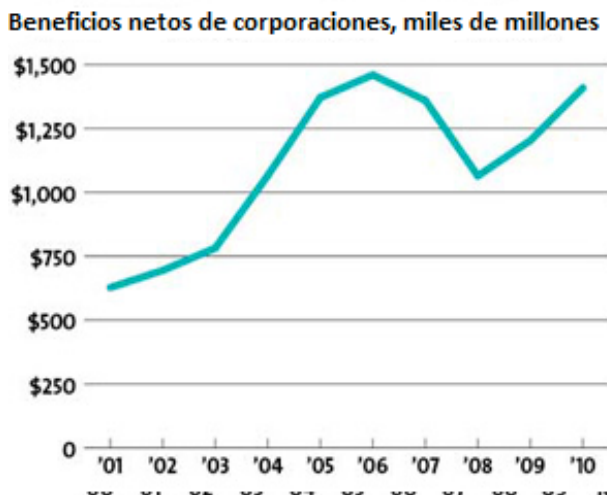
Mito nº6: Si liberamos a los ricos de sus grilletes, ellos reanimarán la economía.

Hay que pensar en éste como el gran supermito, el que de verdad subyace a tantas otras falacias. Durante décadas, las políticas económicas norteamericanas se han basado en la falsa idea de que la única forma de estimular la economía es proporcionando alimento a las empresas y a los ricos. Los republicanos han insistido hasta la saciedad en que necesitamos rescatarlos, disminuir sus impuestos, permitirles repatriar miles de millones en forma de beneficios en el extranjero y liberarles de las molestas intromisiones del gobierno. Si no lo hacemos, los “creadores de trabajo” seguirán desanimados y la economía anquilosada.

Pero hay un hecho un tanto fastidioso que ni las corporaciones norteamericanas ni el Partido Republicano están anunciando con sus acostumbrados bombo y platillo: Los beneficios netos de las corporaciones están actualmente en su máximo histórico. El problema al que se enfrentan las empresas no es la falta de líquido, sino más bien la falta de confianza del consumidor que afectará a la demanda en el futuro. Es decir, que no están expandiéndose o contratando al ritmo que deberían.

Los más adinerados no crean puestos de trabajo cuando les proporcionamos grandes ganancias inesperadas. Crean puestos de trabajo cuando la economía crece y tienen clientes para sus negocios. La clave a la resolución de tal problema, por lo menos durante una profunda depresión económica como la que estamos viviendo, es centrarse como un láser en *mayor* estímulo, dinero *más fácil*, *mayor* inflación y una moneda *más débil*. A no ser que queramos volver a vivir en 1937 una y otra y otra vez. Como dijo Bill Murray, "Cualquier cosa distinta será mejor".

La Ganancia de Wall Street...



El Mal de Main Street



Kevin Drum escribe regularmente en *Mother Jones*.

Traducción para www.sinpermiso.info: Vicente Abella Aranda

sinpermiso electrónico se ofrece semanalmente de forma gratuita. No recibe ningún tipo de subvención pública ni privada, y su existencia sólo es posible gracias al trabajo voluntario de sus colaboradores y a las donaciones altruistas de sus lectores. Si le ha interesado este artículo, considere la posibilidad de contribuir al desarrollo de este proyecto político-cultural realizando una **DONACIÓN** o haciendo una **SUSCRIPCIÓN** a la **REVISTA SEMESTRAL** impresa.

Motherjones.com, octubre 2011