

LA ECONOMÍA CANALLA

Loretta Napoleoni

La inflación cambia el modo de pensar de la gente porque obliga a vivir de forma inmediata; la hiperdeuda produce un efecto idéntico. Las familias de clase media norteamericanas no pueden planear vacaciones, fiestas de aniversario, ni siquiera un futuro para sus hijos, porque no saben si mañana aún tendrán un hogar. El miedo a la insolvencia y a la bancarrota se convierte en una obsesión, y la gente debe dedicar todas sus energías solamente a mantenerse a flote. A la señora Cobb le recuerdan cada día las obligaciones económicas de su familia en la vuelta a casa del trabajo, cuando recoge a su marido e hijos. «En las retenciones de tráfico, la conversación siempre gira en torno a cómo pueden hacer que sus vidas sean mejores: ¿cómo pueden recortar gastos? ¿Debería su marido acudir a clases en el centro cívico? ¿Dónde pueden permitirse vivir?»

(...) A medida que la dureza económica está abriendo brechas en la sociedad, la gente cae en una crisis existencial, y acaba dudando. «A veces, me pregunto», dijo la señora Cobb al *Washington Post*, «¿mi vida es normal?» En este escenario los medios de comunicación proporcionan un ilusorio y positivo mundo en el que refugiarse. Se fabrican falsas esperanzas, tales como el ampliamente anunciado alto índice de crecimiento de la economía estadounidense. Pero son meras ilusiones. Un trabajo muy serio de Ian Dew-Becker y Robert Gordon, dos economistas norteamericanos, muestra que desde 1997 hasta 2001, el volumen de crecimiento ha enriquecido a los altos directivos de empresas, incluyendo a los antiguos miembros del equipo directivo de Enron, a las estrellas de cine, los atletas, los comunicadores mediáticos y demás celebridades.

(...) Los medios ayudan a la sociedad a hundirse en fantásticas ilusiones fabricadas para lidiar con un mundo en ruinas. Contra todo pronóstico, los norteamericanos creyeron las reiteradas afirmaciones del presidente George W. Bush de que la reducción de impuestos para los ricos beneficiaría a los pobres.

A medida que la realidad se desvanece, también se desvanecen los viejos valores. Obtener una licenciatura, conseguir un trabajo y tener una familia son solamente réplicas del lúgubre destino de la clase media; no hay nada que ganar. En vez de ello, la gente se obsesiona con los famosos, cuyas excepcionales vidas son comida basura para el pensamiento, que nos proporcionan los periódicos y la televisión. En las colas de los supermercados, los clientes norteamericanos son bombardeados con fotografías de famosos en las portadas de las revistas. Son guapos, están en forma y sonríen, y los lectores no pueden sino soñar con conocerlos. En «Desorden y Dolor Precoz», un hombre joven fantasea con llegar a ser un actor famoso. Hoy, soñaría con ganar el concurso de Gran Hermano o competir en OT (*American Idol*).

Los *reality shows* ayudan a la ensoñación diaria de los televidentes y denigran sus propias realidades, dejando de lado las realidades de los otros en otros países, cuyas vidas raramente son tenidas en cuenta en los índices de audiencia. Aún más, ¡ahora ni tan solo tienes que pagar a los actores, porque ellos mismos se han convertido en buscadores de fantasía!

(...) El señor y la señora Jones tienen sentimientos similares cuando ven programas de famosos en la televisión. La corta distancia hasta su televisor es inversamente simbólica a la distancia interestelar entre su sala de estar y el mundo en el que habitan los superricos. Como Gatsby [de *El Gran Gatsby*], ellos no quieren cambiar el mundo en el que viven. Todo lo que quieren es escapar de él siendo milagrosamente catapultados hacia las filas de la élite. Marx diría que ni Gatsby ni el señor y la señora Jones son conscientes de su condición; Thomas Mann diría que están confundidos sobre quiénes son y sobre lo que está pasando. Sin embargo, ambos estarían de acuerdo en que la ignorancia es lo que tienen que combatir.

El retorno de la Edad de Oro

Para ver la cruda realidad de la decadencia de la economía norteamericana tenemos que atravesar la tela de araña de las ilusiones económicas presentadas por los políticos y los medios de comunicación. Las medidas tradicionales de la economía estadounidense han sido de color de rosa. En 2006, el PIB era de un respetable 3,1 %, el paro era del 4,5 % y la inflación estaba aún controlada en un 2,4 %. Sin embargo, la desigualdad de sueldos en Estados Unidos había alcanzado niveles nunca vistos desde la década de 1920, cuando la diferencia entre ricos y pobres llegó a su punto álgido y la movilidad social se convirtió en una pendiente hacia la pobreza. La razón es simple: los ricos y los superricos se han comido la mayor parte del pastel económico.

Hoy, la desigualdad en los ingresos está creciendo a un nivel que no se veía desde la Edad Media, cuando la economía estaba atrapada en el sistema feudal y cuando «el Arzobispo de Salzburgo poseía la tercera parte del producto bruto social de la región en la que vivía».

Para visualizar la magnitud del agujero entre la clase media y los superricos podemos usar la herramienta del economista holandés Jan Pen: el «desfile de los sueldos». Imaginemos un desfile nacional donde la población se ordena por altura según sus ingresos económicos. Aquellos con ingresos medios miden 1,70 metros, mientras que aquellos con entradas menores difícilmente llegan a 1 metro, que representa la línea del umbral de la pobreza. Por debajo del metro está la zona de los super-pobres. El desfile empieza con ellos. Mientras la gente desfila, los niveles aumentan, pero muy despacio. Solamente muy hacia el final, cuando llega el último 1 % de la población, notamos un salto extraordinario en la altura. En el fútbol, en Estados Unidos, los directivos como sir Alex Ferguson, que gana 6 millones de dólares, miden 300 metros, relativamente enano en comparación con David Beckham, que alcanza una altura de 3 kilómetros. El desfile termina con los gigantes, que miden varios kilómetros, gente como Stephen Schwarzman, director ejecutivo y cofundador del Grupo Blackstone, la mayor sociedad anónima privada del mundo, que en 2006 ganó 2.500 millones de dólares.

La aceleración de la desigualdad de los ingresos es una de las consecuencias de la economía salvaje; la política no sólo ha sido incapaz de prevenir el aumento del espacio que separa a los superricos del resto de la población, sino que, en realidad, lo ha propiciado. La política fiscal, por ejemplo, una de las herramientas para redistribuir la riqueza, ha privilegiado a los ricos en

detrimento de los pobres. Desde 1980 hasta 2004, el promedio de ganancias brutas que llegaban al 1 % de la población de Estados Unidos creció de un 8 % a un 16 %. Durante el mismo período, las entradas brutas del 90 % al 95 % de la población se mantuvieron estables, en el 12 %.

Esto significa que la política de impuestos se ha vuelto regresiva; cuanto más baja es la ganancia, más alto es el promedio de impuestos.

La desigualdad de ingresos también ha ido creciendo rápidamente en Europa, donde la separación mayor entre ricos y pobres se encuentra en el Reino Unido. Desde 2004 hasta 2007, la pobreza en el Reino Unido ha crecido de 12,1 a 12,7 millones. En 2006, los beneficios de las empresas británicas fueron los mayores desde 1965, pero se distribuyeron menos equitativamente que en el pasado. En la primera mitad de 2006, el sueldo de los directivos de las empresas líderes creció un 28 %, pero los sueldos semanales medios adecuados a la inflación cayeron un 0,4 %.

Según Goldman Sachs, los márgenes de beneficio de las empresas han ido creciendo desde 1989, alcanzando un punto álgido histórico en 2006, gracias al descenso de la participación de la mano de obra en los ingresos nacionales. Este fenómeno está relacionado con el excepcional aumento de la oferta global de mano de obra. «Tal como la ley de la oferta y la demanda indica, cuando la mano de obra desborda el capital, el precio de ésta cae y las compensaciones por el trabajo, es decir, los sueldos reales, se estancan, mientras que el capital, es decir, los beneficios, aumenta», explica George Magnus. Sin políticas ad hoc que prevengan la desigualdad de ingresos, la acumulación de riqueza continuará principalmente centrada en los directivos de empresas, los banqueros inversores y los famosos; esta situación seguirá así al menos durante los próximos cincuenta años, hasta que los sueldos de los países en vías de desarrollo se asemejen a los sueldos en occidente.

Sorprendentemente, es el aumento de los salarios y no los beneficios de las inversiones lo que está enriqueciendo a los superricos de la globalización. Lo que hace que su riqueza aumente no son los repentinos aumentos del precio medio de las acciones de sus carteras, sino los crecientes honorarios que reciben por su trabajo. «El crecimiento de las sociedades y mercados globales permite a las "superestrellas," tanto en los negocios, las finanzas, los deportes, las leyes y el entretenimiento, aplicar su talento a una base mucho mayor, incrementando el beneficio económico que reciben por sus capacidades.» Este fenómeno no está en absoluto limitado a los altos cargos ejecutivos de las empresas. Alex Rodríguez, de los Yankees de Nueva York, es el jugador de béisbol mejor pagado de la historia. En 2006 ganó 22 millones de dólares, «cuatro veces lo que el mejor jugador, Bobby Bonilla, ganó en 1993 [...], 44 veces el sueldo medio de un jugador de béisbol profesional. El señor Bonilla ganó sólo 14 veces más que [el sueldo medio de sus colegas]». Aunque algunos expertos del béisbol puedan discrepar en la comparación entre Alex Rodríguez y Bobby Bonilla, ya que Rodríguez es realmente una superestrella y Bonilla nunca fue considerado como tal, mucha gente estaría de acuerdo en que los salarios en los deportes profesionales, y en el béisbol en particular, se les han escapado de las manos.

Hoy, aquellos que miran con nostalgia el sueño americano deberían mirar hacia los países nórdicos, donde la clase media aún existe y donde la desigualdad en los sueldos se ha evitado gracias a

políticas adhoc. Sólo en los países escandinavos podemos encontrar un tipo de movilidad social que refleja la fuerza fundamental del eslogan, «Norteamérica es la tierra de las oportunidades». Mientras que en Estados Unidos y en el Reino Unido los hijos de las familias pobres y ricas tienen más probabilidades de seguir siendo pobres y ricos respectivamente, en los países nórdicos todos tienen las mismas posibilidades de éxito.

(...) La Edad de Oro llevó a la Primera Guerra Mundial y los felices años veinte acabaron con el crack del 29, que desencadenó la Gran Depresión. Una década de paro salvaje evidenció el peligro que encierra mantener la riqueza de las naciones en manos de unos pocos. Afortunadamente, el economista británico John Mavnard Keynes estaba preparado para el rescate. Él sugirió, junto con una intervención gubernamental masiva en el mercado laboral, la introducción de nuevas políticas para redistribuir la riqueza y animar a la población a convertirse en propietarios. Hoy, tales medidas serían insuficientes para paliar la feroz naturaleza de la economía canalla.