

Los desafíos del capitalismo norteamericano según Paul Krugman

“Sin prisa, pero sin pausa” hemos ido cumpliendo el compromiso que asumimos con Antonio Cortés de debatir acerca del futuro del capitalismo y qué rango de posibilidades tenía nuestro país tras el derrumbe de Wall Street. De las causas del fracaso del socialismo real hemos pasado a la crítica al capitalismo norteamericano que tanto nos sedujo a partir de Ronald Reagan. En un informe anterior recurrimos a un cientista político francés, Michel Albert. Sabido es que los franceses de izquierdas y de derechas no son muy amigos de la república imperial. Por ello, es interesante nuevamente recurrir a un crítico norteamericano. Paul Krugman es el Premio Nóbel de Economía del 2008. La prensa escrita chilena apenas le dedicó unos artículos acerca de sus “amigos chilenos”. No es raro, pues se trata de una voz solitaria que enfrentó duramente las políticas económicas neoconservadoras de Reagan y de los dos Bush, las que fueron aplaudidas por algunos decanos de ésta y por numerosas escuelas de economía *chilensis*. En un informe anterior, recordamos el balance que Krugman hace de los años de Reagan. En una frase: crecimiento económico regular y aumento de las desigualdades espectacular. Cuando aún no se alzaba Obama como triunfador, Krugman escribió un libro llamado “*Después de Bush*” donde plantea la necesidad de poner fin al reinado de los “neocons” y afirmar la hora de los demócratas. En dicho libro esboza una ambiciosa lectura del siglo XX. Cómo la “gran depresión” de 1929 dio lugar a un gobierno que practicó sistemáticamente políticas de igualdad que crearon la “gran compresión” de la sociedad norteamericana. Se generó una vasta sociedad de clase media y un crecimiento económico más que positivo. Sin embargo, todo ello llegó a su fin con las políticas de la “gran divergencia” y de la desigualdad sistemáticas a partir de 1980. El triunfo de Obama debe marcar para Krugman el inicio de una nueva etapa, la de la igualdad, que debe empezar con el imperativo de la reforma sanitaria.

Un progresista que mira el pasado con nostalgia

Krugman es un progresista que, sin embargo, cree que un tiempo pasado fue mejor. Nacido en 1953, recuerda al Estados Unidos de su juventud como una nación de clases medias, sin desigualdades exorbitantes ni polarizaciones políticas. La administración de Roosevelt desarrolló políticas activas que promovieron a las clases medias, disminuyeron las diferencias salariales y apostaron por el pacto social a través de un sindicalismo poderoso y un empresariado proclive al acuerdo. Todo ello empezó a cambiar cuando Ronald Reagan comenzó una exitosa carrera política en California apelando al fin del libertinaje y el desorden propiciado por el movimiento contracultural; recurriendo al miedo al comunismo y, sobre todo, utilizando el rechazo de los “blancos” al movimiento de los derechos civiles y del fin de la segregación racial (Krugman, 2008, pp.18) Este discurso se apoderó del partido republicano durante los años 60 y desde ahí dirigió una fortísima embestida contra el New Deal. Como sabemos, en “*Vendiendo prosperidad*” Krugman afirma que las políticas de la oferta, que bajaron impuestos para provocar crecimiento económico, sólo aumentaron las desigualdades y provocaron una polarización social y política que resultó ser muy amenazante para la democracia norteamericana de los años noventa. Por eso, Paul Krugman propone para el capitalismo post Bush un programa decididamente progresista que extienda una red de cobertura social, reduciendo la desigualdad. Para ello propone partir por la reforma sanitaria, cosa que el Presidente Obama hoy enfrenta con decisión. (Krugman, 2008, pp.21)

La Gran Compresión

Normalmente, identificamos a los Estados Unidos como un país marcadamente antisocialista y enemigo acérrimo de la intervención del Estado. Eso es así por razones muy profundas. Destaquemos el individualismo como virtud central del hombre libre y emprendedor. Agreguemos el hecho que los primeros colonos venían huyendo de monarquías absolutas y estados despóticos. Un vastísimo territorio muy débilmente poblado daba oportunidades a todos. Finalmente, el racismo fue un factor clave en el desprecio de políticas sociales que ayudaban a los pobres que eran generalmente personas de color. Sin embargo, la crisis de 1929 y el fracaso del mercado para salir de ella, dieron al traste con esta fe ciega. Por otro lado, la Segunda Guerra Mundial obligó a la sociedad norteamericana a realizar un esfuerzo colectivo que requería de un gobierno fuerte. Así, los historiadores económicos Claudia Goldin y Robert Margo testimoniaron como la “Gran Depresión” de 1929 llevó a una drástica disminución de las diferencias salariales entre trabajadores y empresarios y entre los propios trabajadores durante las décadas de los treinta a cincuenta. (Krugman, 2008, pp.48) Este movimiento lo llaman de la “Gran Compresión”.

Roosevelt asumió la conducción de su país, en medio de la depresión, cuando un tercio de sus compatriotas estaban mal nutridos, mal vestidos y sin vivienda digna (Krugman, 2008, pp. 51) A mediados de 1950, Estados Unidos había desarrollado un poderosa clase media, disminuido las diferencias sociales y creado un consenso político en torno a la moderación ideológica. Así, en tiempos de Eisenhower, los ingresos reales del 1 por ciento más rico de los norteamericanos eran entre un 20 y un 30 por ciento más bajos que una generación atrás (Krugman, 2008, pp.51 y 52) Tal fue el poder de la acción igualitaria del “New Deal”. Lo anterior demuestra, contra el fatalismo, que la política puede generar más equidad y mejorar la calidad de la democracia (Del mismo modo como también un triunfo político, el de Reagan en los ochenta, puede empeorar la distribución del ingreso y la moderación democrática).

Impuestos y sindicatos

¿Cómo pudo la democracia capitalista norteamericana lograr tamaño éxito igualador? Krugman escribe sin flecos. “Esa repentina disminución experimentada por las fortunas de los pudientes puede explicarse con una sola palabra: impuestos” (Krugman, 2008, pp.57) La tasa máxima del impuesto sobre la renta ascendió de un 24%, en los inicios del “New Deal”, al 63% durante el primer mandato de Roosevelt. Para financiar la carrera armamentista y combatir así al comunismo soviético, paradojas de la vida, esta tasa llegó a elevarse al 91% a mediados de los cincuenta. La tasa impositiva promedio de los beneficios empresariales subió de un 14% en 1929, al 45% en 1955. La tasa máxima del impuesto a las sucesiones pasó del 20% al 77% (Krugman, 2008, pp. 58 y 59) No es raro que Franklin Delano Roosevelt, descendiente de dos ricas familias de Nueva York, fuese considerado un traidor por parte de la clase empresarial norteamericana.

El otro factor clave fue la acción sindical. Si en 1929, sólo un diez por ciento de los trabajadores no agrícolas estaban sindicalizados, en 1947 la tasa llegaba a un tercio (Krugman, 2008, pp. 60) Este proceso fue alentado desde el gobierno. En efecto,

en 1935 Roosevelt firmó la Ley de Relaciones Laborales Justas y creó la Oficina Nacional de Relaciones Laborales, afirmando que buscaba promover “el derecho de los trabajadores de la industria a organizarse por sí mismos de cara a la negociación colectiva y provee los métodos mediante los cuales el gobierno puede salvaguardar ese derecho legal” (Krugman, 2008, pp. 61) Durante la Segunda Guerra Mundial, el gobierno asumió el papel activo de evitar huelgas y disputas laborales, para lo cual buscó acuerdos bipartitos que significaron lograr la paz social a cambio de la reducción de las brechas de ingresos. ¹ Tras la Segunda Guerra Mundial, Estados Unidos vivió un auge industrial, pues no tenía competencia en una Europa deshecha, lo que favoreció el pago de salarios más elevados. A ello se sumó una escasez relativa de la mano de obra, por la restrictiva ley de inmigración de 1924. Ambos factores fueron potenciados por la acción de los sindicatos, quienes reclamaron por mejores salarios y condiciones laborales. Mal que mal, el obrero norteamericano había combatido codo a codo con el burgués en Normandía o en Okinawa. ¿No merecían ahora un trato justo, el que se le da al patriota? El pacto social de 1945 se basaba en que el aumento de productividad de la empresa traería beneficios para todos. Por otro lado, la empresa era vista como una comunidad que daba asistencia sanitaria y jubilación a sus empleados.

Muchos protestaron en contra de estas políticas. Impuestos excesivos acabarían con los incentivos para producir más y la desigualdad no desaparecería pues ella tiene profundas raíces. Sindicatos poderosos serían otro peligro para la productividad y la competitividad de la economía norteamericana. Sin embargo, la Gran Compresión de los cuarenta y cincuenta generó una igualdad durante treinta años y una prosperidad económica que hasta hoy no se ha visto repetir (Krugman, 2008, pp. 66) Si durante el boom de la posguerra los ingresos reales de una familia tipo crecieron a un 2,7 % anual, desde 1980 ese ritmo de crecimiento bajó a 0,7% y, como sabemos, la riqueza se concentró.

El consenso político en torno a los derechos sociales y su ruptura

Tras el estrepitoso fracaso de las políticas excesivamente liberales de 1929, el llamado a la solidaridad nacional que supuso la Segunda Guerra Mundial y los éxitos del New Deal y de la “Gran Compresión” de Roosevelt, nadie se atrevió seriamente a desafiar el orden post depresión. Preocuparse de los demás no sólo era moralmente superior, sino que mejor económicamente, sostuvo Franklin D. Roosevelt al inaugurar su segundo de cuatro mandatos (Krugman, 2008, pp. 73). En 1952, el Partido republicano ganó las elecciones presidenciales con un héroe de guerra: Dwight Eisenhower. Sin embargo, éste nada hizo para cambiar las reglas del juego y volver a los años dorados del capitalismo de los veinte. ¿Por qué? La razón se la dio su hermano afirmando que si un partido político intentaba suprimir la Seguridad Social, el seguro de desempleo o los programas agrícolas, “ten por seguro que no se volvería a oír hablar de ese partido en nuestra historia política” pues eso era cosa de “estúpidos” (Krugman, 2008, p. 70) De hecho otro republicano, su vicepresidente, quien ganó las elecciones en 1968, intentó

¹ Los sindicatos además promovieron el voto entre los trabajadores. Si el año 2000 los trabajadores sindicalizados hubiesen sido los mismos que en 1964, habrían alcanzado hasta un 10% más de los adultos de los dos tercios de ingresos más bajos de la población (Krugman, 2008, pp. 83)

promover un seguro de salud universal, subió impuestos y amplió las regulaciones medioambientales (Krugman, 2008, pp. 139) Richard Nixon no estaba para coqueteos con ideas estúpidas, por extremas.

A pesar de los éxitos políticos y sociales del Estado de Bienestar, los norteamericanos no eran felices. Diferentes razones empezaron a mostrar feas fisuras en la fortaleza norteamericana. En 1966 los republicanos ganaron la mayoría del Congreso Nacional y un actor vencería en las elecciones para gobernador de la populosa California. Reagan lo haría hablando en contra de “los fraudes del Estado de Bienestar, los alborotadores urbanos, los estudiantes melencidos y la Ley de Vivienda Justa aplicada a dicho Estado”². Como se desprende de esta cita, el auge de los neoconservadores se fundó en una crítica radical no sólo al modelo político, sino que también a las características culturales y sociales del “New Deal”.

Los demócratas habían promovido los derechos civiles de los negros, a pesar que más del 60 por ciento de la población norteamericana consideraba que en esa materia “la gente de los derechos civiles ha intentado ir demasiado rápido”(Krugman, 2008, pp.99) Lyndon Johnson le dijo a un joven asesor de treinta años, al aprobar la Ley de Derechos Civiles de 1964 , “Creo que acabamos de entregar el voto sureño a los republicanos por lo que nos queda de vida, a mí y a ti” (Krugman, 2008, pp. 116) No se equivocó.

Richard Nixon en 1966 protestaba en contra de los disturbios urbanos de origen racial y en contra de la tolerancia hacia los criminales que, según él, inducía un equivocado liberalismo moral y político. Tal discurso hizo eco en el electorado, pues “un conservador era un liberal que habían atracado” (Krugman, 2008, pp.101 y 102).

Ronald Reagan exageró hasta el hartazgo los excesos de la ayuda social norteamericanas y de cómo ellos promovían “burócratas arrogantes”,³ funcionarios que dilapidaban los dineros de los contribuyentes y holgazanes de color (Krugman, 2008, pp. 106-108)

Ambos presidentes republicanos ganaron votos representando a esa “mayoría silenciosa” que despreciaba la contracultura que promovía el “sexo, las drogas y el rock and roll” (Krugman, 2008, pp. 108-110)

Por cierto, el tema de los impuestos y de legislaciones laborales más exigentes fueron motivo del debate político, pero no entre los círculos de los grandes empresarios, En efecto, fueron los medianos quienes buscaron en los republicanos su escudo protector contra leyes laborales e impositivas que les imponían costos que reclamaban, no podían solventar.

² Ley que prohibía todo tipo de discriminación sexual, racial, religiosa, de procedencia, etc. a la hora de vender, alquilar o financiar una vivienda.

³ En 1964, casi dos terceras partes de los empleados federales trabajaban en el Ministerio de Defensa o en el servicio postal. En los estados y municipios, la mayoría eran maestros, policías o bomberos (Krugman, 2008, pp. 121)

Finalmente, el miedo a la amenaza comunista y el fracaso de la guerra de Vietnam no vinieron sino a confirmar que la era de los demócratas y del “New Deal” había llegado a su fin. Los desórdenes sociales de los años sesenta, la “stanflación” de los setenta, la crisis del petróleo de 1973 y la baja de productividad de la economía norteamericana, fueron los factores internos de esta derrota. Vietnam, Afganistán y Teherán exigieron el retorno a la Casa Blanca de hombres que prometerían el regreso de la Gran Norteamérica al centro de la esfera mundial. Así la guerra al comunismo y luego al terrorismo, exigieron este auge neoconservador sobre la base de la utilización de verdaderas “armas de distracción masiva” (Krugman, 2008, capítulo nueve)

El economista Milton Friedman y el sociólogo Irving Kristol serían los profetas del renacimiento conservador que, a diferencia de sus antepasados, entendió muy bien la importancia de las ideas y de la hegemonía cultural. Para ello crearon revistas, dominaron radios y canales de televisión, levantaron fundaciones y controlaron universidades enteras. Kristol dirá en 1955 que “Decimos, y no nos cansaremos de repetirlo que las ideas tienen consecuencias, lo que es cierto, pero lo que tenemos en mente son ideas complejas, meditadas y bien elaboradas. Lo que solemos pasar por alto con facilidad es que las ideas simples cuando se les confiere pasión y organización, también pueden tener consecuencias” (Krugman, 2008, pp.136) Así crearon una nueva mayoría electoral, basada en una minoría conservadora que se apoderó del partido republicano (Krugman, 2008, pp. 137)

La gran divergencia y las políticas de la desigualdad

Explicadas las causas sociales y políticas de la derrota del New Deal, Paul Krugman vuelve al análisis de las consecuencias políticas y sociales de la economía neoclásica aplicada a partir de 1980. Básicamente constata la siguiente paradoja: por una parte sostiene que la productividad de un trabajador promedio ha aumentado en un cincuenta por ciento desde 1973. Sin embargo, los ingresos medios por unidad familiar al año 2005 sólo han subido un 16 por ciento. Un país inmensamente rico, pero que no ve a sus trabajadores crecer en igual proporción. La respuesta que Krugman da a esta paradoja la grafica del siguiente modo: cuando Bill Gates entra a una bar, el promedio de los ingresos de los parroquianos ahí presentes sube como la espuma, pero ello no significa nada para la mayoría (Krugman, 2008, pp.224) Es decir, los gobiernos republicanos permitieron una enorme concentración de los ingresos. Así, el 0,1 por ciento de los más ricos los quintuplicaron desde 1973, y el 0,01 por ciento más rico, lo multiplicaron por siete.

Las razones de la gran divergencia de ingresos no se deben a la globalización, ni a la inmigración, ni al cambio de la matriz económica de Estados Unidos, ahora más centrada en la ciencia y tecnología y en los servicios. Krugman demuestra el punto anterior citando estudios y explicando que países que han experimentado iguales fenómenos, como Canadá o Francia, no han vivido tamaña divergencia de ingresos (Krugman, 2008, pp.148-154) Las desigualdades en Estados Unidos se explican por cambios en dos instituciones centrales del modelo del New Deal. La primera, es la estructura sindical norteamericana. La segunda, el cambio en la cultura empresarial que veía como malo para la moral laboral que el jefe ganara muchísimo más que sus empleados (Krugman, 2008, pp.154) El director general de la General Motors ganaba unos 4,3 millones de dólares de hoy y no hubiese sido socialmente aceptable que ganase los veintitres millones de dólares que recibe hoy el presidente de Wal-Mart (cuyos

empleados ganan hoy unos 18 mil dólares anuales y no los 40 mil que recibían los trabajadores del gigante de aquellos tiempos: la General Motors) (Krugman, 2008, pp.157)

Para este cambio económico, las administraciones conservadoras aplicaron una política de la desigualdad, emprendiéndolas en contra de los sindicatos y el Estado. Si en 1960, el 30,4% de los trabajadores norteamericanos estaba sindicalizado, en 1999 sólo llegaban a 13,5%. ¿La razón? Coacción pura y dura en contra de quienes votaban a favor de la unión de la clase trabajadora (Krugman, 2008, pp.169) Tanto Reagan como Bush Jr. rebajaron los impuestos a los más ricos y redujeron las prestaciones sociales dadas por el Estado de Bienestar norteamericano. Ello se hizo argumentando que Estados Unidos crecería más rápido, generaría más y mejores empleos y las condiciones de vida subirían para todos. Hoy sabemos que eso no fue así.

Reflexión final

Quizás lo más interesante del libro de Paul Krugman es, para un neófito como yo, la importancia que un Premio Nóbel de Economía le da a los factores políticos para explicar los comportamientos de las finanzas de una nación. Pues, no hay que ir a buscar en razones económicas que el trabajador norteamericano que no dejó de ir a votar en los años ochenta, lo haya hecho como lo hizo bajo los gobiernos neoconservadores. Termino con una cita del comentarista político Thomas Frank, quien el 2004 se preguntó porqué el obrero de Kansas votaba por un gobierno que atacaba sus sindicatos y disminuía sus derechos y prestaciones sociales. Su respuesta es: “El truco nunca falla, la ilusión nunca se disipa. Votad contra el aborto, recibiréis una rebaja de los impuestos sobre los beneficios del capital; votad para que nuestro país vuelva a ser fuerte, recibiréis desindustrialización; votad para que se “cepillen” a los profesores de universidades políticamente correctos, recibiréis desregularización del suministro de energía eléctrica; votad para quitaros de encima el peso del gobierno, recibiréis conglomerados empresariales y monopolios en todas partes desde los medios de comunicación hasta la industria cárnica; votad para plantarle cara al terrorismo, recibiréis tentativas de privatización de la Seguridad Social; votad para darle una buena a las elites, recibiréis un orden social en el que la riqueza se halla más concentrada de lo jamás lo estuvo en nuestras vidas, en el que los trabajadores se han visto desposeídos de todo poder y en el que los directores de las grandes empresas reciben sueldos más allá de todo lo imaginable” (Krugman, 2008, pp.196-197)