Público

LAS INSUFICIENCIAS DE LOS INDICADORES ECONÓMICOS PARA MEDIR EL BIENESTAR POPULAR: EL CASO DE EEUU Y DE ESPAÑA

Vicenç Navarro

Catedrático de Políticas Públicas. Universidad Pompeu Fabra, y

Profesor de Public Policy. The Johns Hopkins University

22 de enero de 2015

Uno de los indicadores económicos que se utilizan con mayor frecuencia para medir el grado de eficiencia económica de un país es la tasa de crecimiento del Producto Interior Bruto, o sea, el PIB. Ahora bien, que este indicador sea bueno o malo para valorar tal eficiencia económica depende del objetivo que se intente alcanzar y de lo que se intente evaluar con dichos indicadores. El crecimiento del PIB puede significar, por ejemplo, un aumento de las actividades económicas necesarias, como puede ser, por ejemplo, expandir los servicios públicos del Estado del Bienestar (tales como los servicios sanitarios o los educativos), o puede también significar, por el contrario, el crecimiento de actividades económicas innecesarias y negativas, como lo son las actividades financieras especulativas o el

desarrollo de industrias contaminantes. El PIB es, pues, un indicador contable que no discrimina en cuanto a la naturaleza de su contenido. Y es ahí donde radica una de sus grandes limitaciones y también el error del debate en algunos sectores intelectuales, que se centra en si se debe o no crecer económicamente.

Pero hay otra gran limitación en la utilización de este indicador, y es que, en sí, este indicador –el crecimiento del PIB- no mide tampoco el grado de bienestar de la población. Un país puede tener un crecimiento económico elevado y, en cambio, el grado de bienestar de la mayoría de la población puede continuar siendo deficiente e incluso empeorar, que es precisamente lo que está pasando en EEUU. Hoy EEUU es el caso considerado más exitoso de crecimiento económico entre los países más desarrollados económicamente. Este país ha estado creciendo desde 2009 a unos niveles mucho más elevados que los de la Unión Europea, habiendo alcanzado una tasa de crecimiento de un 4,1% en los últimos seis meses (ver Colin Jenkins, "The Great Recession. Six Years Later" en *Z Magazine*, pp 26-30).

Este elevado crecimiento económico ha ido acompañado también de una exuberancia de la Bolsa (medida por el Dow Jones Industrial Average), que ha alcanzado niveles de valoración no conocidos en sus 128 años de historia. Y por si esto no fuera poco,

los beneficios empresariales han sido también muy elevados, conociéndose este periodo como "la época dorada de los beneficios empresariales" (the golden age of corporate profits). Estos beneficios empresariales nunca habían alcanzado, como proporción de la renta nacional, un porcentaje mayor desde 1950. Todos estos indicadores podrían señalar que la economía va viento en popa.

Y confirmando esta percepción de mejora de la economía podemos ver que la tasa de desempleo, que había alcanzado una cifra alarmante para EEUU en el año 2009 (10%), ha ido descendiendo, pasando al 9% en el 2011 y, más tarde, en septiembre de 2014, bajando a un 6%. Gran parte de este descenso del desempleo se ha debido a la elevada producción de empleo -227.000 puestos de trabajo cada mes de media en 2014-, la tasa más elevada desde la década de los años noventa. La evolución de todos estos indicadores parecería apuntar a una salida clara y contundente de la Gran Recesión, con la recuperación de la economía estadounidense. Esta conclusión es inevitable cuando se toman estos indicadores como señales de éxito.

El otro lado de la moneda: el estancamiento salarial

El problema, sin embargo, muestra que todos estos indicadores, ampliamente utilizados en la literatura económica, *son*

dramáticamente insuficientes para medir el bienestar de la mayoría de la población. *Y una de las mayores causas de sus insuficiencias es que ninguno de ellos tiene en cuenta la distribución y naturaleza de este crecimiento* (y lo escribo en cursilla para enfatizar la importancia de esta observación). Un elevado crecimiento económico puede deberse a un desmesurado crecimiento de las rentas de una minoría acomodada del país, que se ha conseguido a costa del escaso crecimiento, o incluso decrecimiento, de las rentas de la mayoría de la ciudadanía. Y esto es lo que ha ocurrido en EEUU (y, como comentaré más tarde, en España). Esta concentración y crecimiento de las rentas superiores explica también la exuberancia de la Bolsa, que afecta, por lo general, a unos sectores minoritarios de la población. En realidad, los inversores en las Bolsas son una minoría de la población, y sus vaivenes no afectan a las rentas de la mayoría de la ciudadanía.

Sí que afectan, sin embargo, a las minorías acomodadas, que gozan de una exagerada e hipertrófica concentración de las rentas, y que han sido las más beneficiadas de este crecimiento económico. La distancia entre lo que ganan los ejecutivos de las mayores empresas que cotizan en Bolsa y el salario medio del país ha ido creciendo paulatinamente desde los años ochenta, acentuándose durante la llamada recuperación en la Gran Recesión (pasó de ser en EEUU 46 veces dicho salario en 1983 a 331 veces en el año 2012). Este

crecimiento diferencial de la renta y, por lo tanto, de las desigualdades sociales, se debe al exuberante crecimiento de las rentas superiores, y también a la reducción muy marcada del nivel salarial de los trabajadores. En manufactura –el sector mejor pagado-, el salario medio ha pasado de ser de 61.637 dólares en 2008 a 47.171 en 2014. Y este descenso ha ocurrido en todos los sectores de actividad económica. Mientras, el crecimiento anual de los beneficios empresariales ha sido de un 20,1% desde 2008, y la capacidad adquisitiva del conjunto de las familias trabajadoras ha subido solo un 1,4% por año desde entonces.

Podría deducirse que este escaso crecimiento de los salarios (e incluso descenso en algunos sectores) se debe a que los sectores donde ha crecido más el empleo han sido aquellos sectores de bajos salarios, como servicios personales, restaurantes, servicios sanitarios y de limpieza, y un largo etcétera. Pero lo que es importante resaltar es que incluso en los sectores con mejores salarios, el crecimiento de su nivel salarial ha sido muy pequeño, si es que se ha dado (ver "Job Growth Fails to Help Paychecks of Workers", *The New York Times*, 10.01.15).

Pero la situación es incluso peor, pues no solo los salarios han descendido, sino que también el número y porcentaje de la población asalariada han disminuido. A principios de la crisis, el 80% de la

población de 25 a 54 años tenía trabajo. Hoy solo el 75% lo tiene. Y esta pérdida de puestos de trabajo ha ido acompañada de la ya citada disminución de los salarios, de manera que a mayor destrucción de puestos de trabajo, mayor ha sido la disminución salarial (alcanzándose incluso reducciones salariales de un 23%).

Y ahí está el problema. Mientras a la minoría con mayores ingresos le ha estado yendo pero que muy bien, a la mayoría le ha estado yendo mal, o no muy bien, ni siquiera bien. El número de supermillonarios ha crecido, mientras que la capacidad adquisitiva de la mayoría de las familias no ha variado, o incluso ha descendido. *Un resultado de esta situación es que las desigualdades se han disparado como nunca antes se había visto.* Y esto es lo que está pasando en España también en su supuesta recuperación. De ahí que las encuestas señalen que la mayoría de la población no nota la mejora de la situación económica.

¿Por qué este crecimiento económico no se ha traducido en un aumento de los salarios y del bienestar de la población?

Una de las razones de que este crecimiento no se traduzca en una mejora de la situación social es la manera como se ha estimulado la economía para salirse de la crisis, observación que adquiere especial relevancia para la Eurozona, que continúa estancada

económicamente. Simplificando un poco, podríamos indicar que hay dos maneras de estimular la economía. Una de ellas es la que hizo la Administración Roosevelt en EEUU a principios del siglo XX con la intención de salir de la Gran Depresión. Consistió en un enorme crecimiento del gasto público, invirtiendo en la infraestructura física y social del país (aquella Administración fue precisamente la que estableció el Estado del Bienestar en EEUU, lo que explicó, por cierto, su gran popularidad), y en facilitar el incremento de los salarios a través de una serie de políticas públicas que incluyeron desde facilitar y estimular la sindicalización de los trabajadores a exigir salarios altos para las compañías que hicieran contratos con el Estado. Todas estas medidas tuvieron un impacto directo, estimulando la demanda doméstica y, por lo tanto, el crecimiento económico. En base a esta experiencia, las dos líneas estratégicas necesarias para estimular la economía son una intervención pública en el sector financiero para garantizar el crédito, y un aumento de la demanda doméstica a través del aumento del gasto público y de los salarios. Esta vía es, en general, redistributiva, pues incrementa las rentas de los que derivan sus ingresos del trabajo, que son la mayoría.

La otra alternativa para estimular la economía es la que se ha seguido en la Eurozona, y que ha consistido en que el Banco Central Europeo imprimiera mucho dinero y lo distribuyera, a través de la banca privada, a la población. Se asume que cuando hay más dinero

en circulación habrá más actividad económica, y con ello mayor crecimiento económico. En esta alternativa hay varios problemas. Uno es que raramente este dinero llega a la mayoría de la población. Al controlar el dinero los bancos privados, estos lo utilizan para aumentar sus ingresos, bien invirtiendo en actividades especulativas (creando burbujas), bien comprando deuda pública a unos intereses elevadísimos.

Esta medida tiene muy poco de redistributiva y muy poco de estimulante para la economía, como lo muestra el escaso impacto que tal medida ha tenido en estimular la economía. Una medida más eficaz es la que ha utilizado el Banco Central Estadounidense, el Federal Reserve Board, o FRB, que, con el dinero imprimido ha comprado bonos públicos de los Estados, ayudando así a estos a protegerse frente a la especulación de los mercados financieros (es decir, de la banca privada). El mayor crecimiento económico en EEUU que en la Eurozona se basa en parte en este hecho.

Diferencias entre EEUU y la Eurozona

Pero otra diferencia notable entre EEUU y la Eurozona ha sido la expansión del gasto público a base de aumentar las inversiones (incluidas las áreas sociales), o bien mediante la reducción de impuestos (esto último mucho menos efectivo a la hora de estimular

la economía que el aumento de las inversiones públicas). De ahí que el crecimiento económico haya sido mayor en EEUU que en la Eurozona. Ahora bien, el hecho de que en EEUU la Administración Obama no haya seguido las políticas del New Deal del Presidente Roosevelt explica que el mayor crecimiento económico no haya repercutido en la mejora salarial. El sector que más se ha beneficiado de este estímulo, basado en el aumento del dinero, ha sido el sector bancario, cuyas rentas se han disparado exponencialmente, aumentando, con ello, las desigualdades de renta en EEUU. Paradójicamente, las desigualdades han crecido más durante el mandato del Presidente Obama (que ha subrayado que el mayor problema de EEUU es el enorme crecimiento de las desigualdades) que durante otros mandatos presidenciales.

A la luz de la experiencia histórica, no es nada difícil ver que las medidas que se requieren son medidas semejantes a las que se desarrollaron con el New Deal a los dos lados del Atlántico Norte durante la Gran Depresión. El hecho de que no se lleven a cabo se debe al enorme poder que tienen los intereses financieros y las grandes empresas sobre los Estados, poder sobre el cual ya alertó el Presidente Roosevelt en su mensaje al Congreso (el 29 de abril de 1938), alertando de las influencias de estos actores: "*la primera verdad de la que debemos ser conscientes es que la libertad en una democracia queda gravemente dañada cuando se tolera que el poder*

privado, el poder del gran capital, sea mayor que el poder democrático del Estado. Esta es la esencia del fascismo, propio del Estado controlado por este poder privado". Esto podría decirse hoy, tanto en EEUU como en la Eurozona, incluyendo España.