

*B. Bluestone y B. Harrison*

## PROSPERIDAD.

### POR UN CRECIMIENTO CON EQUIDAD

#### 1. Crecimiento con equidad

*(fragmento)*

Desde el fin de la Segunda Guerra Mundial hasta comienzos de la década de 1970, los Estados Unidos disfrutaron sus “días de gloria”. La economía creció con tanta rapidez que para 1973 la familia tipo había duplicado sus ingresos en relación con los de 1947. Con la fuerza de la economía y la Guerra a la Pobreza de Lyndon Johnson, los que estaban en la parte inferior de la escala económica experimentaron mejoras en el ingreso proporcionalmente superiores a las de los más ricos. Como consecuencia de ello, tuvimos crecimiento económico con un aumento por lo menos módico de la equidad social. Hubo mucha agitación en el país, pero su causa original fue política, no económica. En medio de la gran lucha por los derechos civiles, los asesinatos de John y Robert Kennedy, Martin Luther King, Jr., y Malcolm X, la tragedia de Vietnam, y el persistente miedo implícito a la destrucción nuclear, muy pocos se preocupaban por la fuerza general de la economía. El crecimiento parecía asegurado y el país trataba al menos de abordar la cuestión de la desigualdad social.

Luego, de manera bastante repentina, todo se vino abajo. Los días de gloria terminaron con el embargo petrolero de 1973, pero pese a que los precios de la nafta y el petróleo se estabilizaron y después bajaron, la economía siguió estancada. Durante un período de más de tres décadas, la tasa de crecimiento del país bajó inexora-

blemente de 4,4% en la década de 1960 y 3,2% en los años setenta a 2,7% en los ochenta y, por último, a apenas 1,9% a comienzos de los noventa. Los salarios y los ingresos familiares medios dejaron de crecer y para muchos, en realidad, bajaron. La desigualdad en las ganancias, el ingreso y la riqueza –la brecha entre los más y los menos favorecidos de nosotros– se intensificó en forma ininterrumpida. Los expertos, sin entender totalmente por qué los días de gloria habían tenido un final tan abrupto, pensaron con preocupación que habíamos perdido nuestra ventaja competitiva y se preguntaron si alguna vez podríamos alcanzar a los europeos, ni hablar de los japoneses. El aumento de la productividad estadounidense había bajado a menos de un 1% anual. Los ciudadanos comunes manifestaban a periodistas, en los sondeos de opinión y a quienquiera que los escuchara, su sensación cada vez mayor de inseguridad y sus temores por el futuro, cuando no por ellos mismos y sus hijos.

A comienzos de la década de 1990 muchos llegaron a la conclusión de que nos convenía acostumbrarnos al crecimiento lento, pues iba a ser una situación de vida más o menos permanente para nosotros los americanos. Asesorados por el distinguido economista del MIT Paul Krugman y su popular libelo *The Age of Diminished Expectations*, nos convenía aprender a aceptar progresos modestos en la economía. El admirado periodista Jeffrey Madrick nos advertía que habíamos comenzado a acostumbrarnos a *The End of Affluence*. Los que llegaron a esta conclusión se apoyaban en una base razonablemente sólida, pues no parecía haber indicios de recuperación en la productividad laboral del país –producción por hora trabajada– pese a la proliferación de las computadoras en todos los aspectos de la vida.<sup>1</sup> Sin más productividad, no podía haber mucho más crecimiento.

De hecho, quienes habían sido optimistas respecto del futuro económico del país vieron malograrse sus pronósticos. En *The Coming*

<sup>1</sup>Véase, por ejemplo, Stephen D. Oliner y William L. Wascher, “Is a Productivity Revolution under Way in the United States?” *Challenge*, noviembre-diciembre de 1995.

*Boom*, publicado en 1982, el futurista conservador Herman Kahn (que anteriormente había pensado lo impensable respecto de una guerra termonuclear en los años 1960) nos aseguró que podíamos esperar tasas de crecimiento relativamente altas y sostenidas durante los años 1980 y 1990. Basó su predicción optimista en el hecho de que “toda una serie de nuevas tecnologías y avances tecnológicos están ya (o estarán pronto) listos para una explotación a gran escala”.<sup>2</sup> Dos años antes de que saliera el libro de Kahn, el impactante best-seller de Alvin Toffler *La tercera ola* prometía una nueva época económica de prosperidad sin precedente casi al alcance de la mano. Los economistas de la oferta prometieron un crecimiento más rápido como compensación por la era de recortes fiscales de Reagan y el rechazo generalizado a las regulaciones estatales. Por desgracia, todos se equivocaron. Luego de estos anuncios embriagadores, las tasas de crecimiento siguieron cuesta abajo, y terminamos sufriendo durante la siguiente década y media el crecimiento medio más bajo desde la Gran Depresión.

Entonces, justo cuando estábamos a punto de aceptar el bajo crecimiento como nuestro sino, la economía resurgió. El primer indicio de reactivación se sintió a mediados de la década de 1990 y en el resto de la década disfrutamos una economía recuperada rayana en una exuberancia vertiginosa. El producto bruto interno (PBI) del país —la medición más amplia de la producción económica— aumentó un 3,4% en 1996 y luego tuvo sucesivos comportamientos espectaculares del 3,9% en 1997 y 1998.<sup>3</sup> En 1999, el crecimiento empezaba a parecerse al de los días de gloria de la posguerra. Según la famosa expresión del presidente Clinton, “estamos haciendo crecer la economía” otra vez, y a un ritmo considerablemente más rápido que el que cualquier experto o responsable político podría haber esperado, pronosticado o aconsejado pocos años antes.

<sup>2</sup>Herman Kahn, *The Coming Boom*, Nueva York, Simon & Schuster, 1982, p. 65.

<sup>3</sup>Los datos relativos al producto bruto interno (PBI) provienen del Consejo de Asesores Económicos, *Economic Report of the President*, Washington, D.C., GPO, 1999, y el Consejo de Asesores Económicos, *Economic Indicators*, Washington, D.C., GPO, abril de 1999.

El crecimiento se veía recompensado con una renovada prosperidad. Hacia fines de 1990, trabajaba una porción más grande de estadounidenses que en cualquier otro momento del siglo xx: casi dos tercios de los americanos de dieciséis años o más.<sup>4</sup> Según estimaciones oficiales, la desocupación bajó a niveles no vistos desde comienzos de la década de 1970. Aun así, la inflación siguió firmemente controlada y disminuyó a menos de un 2% anual. La bolsa subió, reflejando el impulso sostenido de las ganancias de las empresas. El índice industrial Dow Jones aumentó a una tasa anual de más del 20% durante un período sin precedentes de tres años seguidos y cerró el cuarto (1998) con un alza del 16%. A comienzos de 1999 había superado la marca de 10.000 y se encaminaba rápidamente hacia 11.000. Por primera vez en dos décadas, el salario real promedio (o ajustado por la inflación) dejó de caer y en realidad subió ligeramente, incluso para los grupos más bajos de la escala.<sup>5</sup> El origen de estos progresos fue una recuperación del aumento de la productividad más allá de lo que cualquiera podría haber imaginado como nuevamente posible. Con todas estas buenas noticias económicas, la confianza de los consumidores aumentó, alcanzando el nivel más alto en treinta y dos años a comienzos de 1999, y comenzamos a imaginar un nuevo círculo virtuoso de crecimiento en el que los buenos tiempos auguraban otros tiempos iguales.<sup>6</sup>

<sup>4</sup>La razón empleo/población a comienzos de 1998 era 64,2%, por encima del 58% de 1969 y del 55% de 1949. Véase *Economic Report of the President*, Washington, D.C., GPO, 1987, cuadro B-34, p. 284, y *Economic Indicators*, Washington, D.C., GPO, abril de 1998, p. 11.

<sup>5</sup>Véase Jared Bernstein, "Real Median Wages Finally Recover 1989 Level", *Quarterly Wage and Employment Series* (Instituto de Política Económica), vol. 1, núm. 1, primer trimestre de 1999.

<sup>6</sup>Véase Alejandro Bodipo-Memba, "Consumer Confidence Hits 32-Year High", *Wall Street Journal*, 24 de febrero de 1999, p. A2.

## *¿Una nueva era de prosperidad?*

¿Cómo se produjo este cambio maravilloso? ¿Y puede durar? Después de errar por el desierto económico durante veinticinco años, ¿llegamos finalmente a la tierra prometida, o esto no es más que un pequeño oasis? ¿Los días de gloria después de la Segunda Guerra Mundial fueron anómalos, o lo fue el siguiente cuarto de siglo con bajo crecimiento? Al ingresar en el siglo XXI, el principal interrogante es si tendremos los medios para convertir un boom breve en una prosperidad duradera, y para encontrar una forma de compartir el botín de manera más equitativa.

Consideramos que se justifica plenamente tener una visión optimista del *potencial* del país. De hecho, tenemos un entusiasmo sustancialmente mayor respecto del potencial de crecimiento futuro de la economía que los pronósticos oficiales de la Casa Blanca y los organismos parlamentarios encargados de marcar el rumbo de la economía. La revolución de la información, que ya lleva más de un cuarto de siglo, finalmente está produciendo hoy una cosecha económica mucho más rica de lo que había pensado la mayoría de los economistas de la corriente dominante, a la vez que cambios fundamentales en el mercado de trabajo contribuyen a aumentar la tasa de crecimiento del país. Además, es cada vez más evidente que una economía candente es la condición *sine qua non* para revertir la polarización económica de los Estados Unidos.

Somos muchísimo menos apasionados, sin embargo, en cuanto a la posibilidad de transformar el potencial de la economía y su reciente éxito de corto plazo en una prosperidad duradera. Gran parte de este libro explica el porqué. El problema es, esencialmente, que en la década de 1990 adoptamos, como país, un modelo de crecimiento económico y una serie de políticas económicas que, pese a dar la sensación de transformar el abatimiento económico en gloria, es probable que terminen saboteando justamente la prosperidad que de lo contrario podríamos disfrutar.

La historia que estamos a punto de contar trata de un choque trascendente entre dos grandes ideas relativas a lo que hace prósperas a las economías. Una tiene que ver con los mercados financieros, la inversión privada, los ahorros, la inflación y las tasas de interés. La belleza de este modelo es que se basa en una simple lógica cartesiana que vincula con elegancia la tasa del crecimiento económico a solo dos factores controlables: la *tasa de inflación* y la *tasa de aborro nacional*. Según este punto de vista, que hoy prevalece en el país, si el Estado centra toda su atención en asegurar la estabilidad de precios y alentar el ahorro público y privado, las tasas de interés bajan, los mercados financieros responden con una avalancha de fondos de inversión, los negocios proliferan, y la consecuencia es la prosperidad. Siguiendo esta nueva sabiduría convencional, la función del Estado en la economía se reduce enormemente comparada con lo que había sido desde la época de Franklin Roosevelt hasta la de Richard Nixon.<sup>7</sup>

La gran idea rival acerca del origen del crecimiento económico es considerablemente más controvertida. Se centra en la importancia esencial de la *innovación tecnológica* y la *inversión pública*, y en cómo se relacionan entre sí las *instituciones* económicas y políticas en la producción del crecimiento económico. De acuerdo con esta teoría, el crecimiento depende más de una buena innovación que de cualquier otro factor. Requiere que el sector público asegure un nivel adecuado de investigación y desarrollo, inversión en infraestructura, educación y capacitación para fomentar nuevas tecnologías y preparar la mano de obra para aprovecharlas. Según esta opinión, el Estado debe invertir más en la economía, no menos, y deber hacer todo lo posible para mantener la economía funcionando a toda máquina.

La batalla entre estos dos modelos económicos sería irrelevante si se hubiera mantenido en el área de las revistas académicas arca-

<sup>7</sup> Como nos dice Kenneth Galbraith, hasta Ronald Reagan fue un gran keynesiano, que gastó cientos de miles de millones de dólares en defensa y al hacerlo aumentó la tasa de crecimiento del país. Véase John Kenneth Galbraith, *Name-Dropping*, Boston, Houghton Mifflin, 1999.

nas, pero no fue así. En la década de 1990, la nueva sabiduría convencional que relaciona el crecimiento con la estabilidad de precios y los niveles de ahorro se impuso a ambos extremos de Pennsylvania Avenue en Washington, y está teniendo actualmente una gran influencia en la política pública de otras capitales del mundo. ¿Y por qué no? Cuando en los años cincuenta y sesenta la inflación era baja, y las casas de familia y los gobiernos eran más medidos, la economía creció. Cuando la inflación despegó en los años setenta y las tasas de ahorro bajaron, la economía se deterioró. El crecimiento volvió recién cuando recobramos la estabilidad de precios en 1990 y el Estado promovió el ahorro nacional pasando a un superávit fiscal. La simple lógica del *post hoc, ergo propter hoc* (después de esto, por lo tanto, como consecuencia de esto) era demasiado obvia como para ignorarla. Parecía evidente que si el Estado centraba su atención principalmente en mantener los precios bajo control y promover el ahorro público, los resultados debían ser buenos.

La concepción original de la nueva sabiduría convencional fue obra de economistas que trabajaron dentro del contexto del paradigma “neoclásico” estándar, pero sus defensores más ardientes fueron los que se ganan la vida en Wall Street. Una inflación baja y tasas de ahorro altas siempre fueron buenas para el mercado de valores y los que juegan en él. De ahí que, cuando la aparentemente desapasionada verdad de la teoría económica se encontró con la pasión de Wall Street, surgió una falange de apoyo a las políticas económicas impulsadas por el compromiso con la estabilidad de precios. Lo que distinguió a la década de 1990 no fue tanto la teoría o el hecho de que Wall Street adhiriera a ella, sino que tanto la Casa Blanca como el Congreso se la tragaran —con anzuelo, línea y plomada—. <sup>8</sup> En esta nueva era, tal como lo dice el secretario del Tesoro

<sup>8</sup>El comentarista conservador iconoclasta Kevin Phillips cuenta la conversión del presidente Clinton al nuevo modelo de crecimiento. En *Arrogant Capital* (Boston, Back Bay Books, 1994, pp. 120-121) escribe: “Clinton había ganado la Casa Blanca en 1992 como un marginal que tenía una plataforma relativamente populista, con discursos de campaña que usaban a Wall Street y la Wharton School of Finance de la Universidad de Pennsylvania como telón de fondo de sus críticas de las elites financieras por la

Larry Summers: “Los mercados financieros no solo aceitan las ruedas del crecimiento económico; son las ruedas”.<sup>9</sup> Lo que es bueno para Wall Street es bueno para los Estados Unidos.

A medida que la sabiduría de esta propuesta iba introduciéndose, comenzó a cobrar forma un nuevo “*acuerdo político Wall Street-Pennsylvania Avenue*”. Con el respaldo y el apoyo político de Wall Street desde los dos extremos de Pennsylvania Avenue, la política federal sería reorientada hacia los objetivos gemelos de dominar la inflación y reducir los déficit gubernamentales para estimular el crecimiento. Este compromiso conformaría en definitiva no solo la política presupuestaria estatal, sino también la legislación comercial, las iniciativas del mercado laboral y la política monetaria. En poco tiempo, un modelo de crecimiento neoclásico desarrollado por los economistas, una concepción de un ciclo de crecimiento virtuoso adoptado por los líderes financieros y el nuevo acuerdo sobre políticas llegarían a dominar el pensamiento mundial respecto de lo que hace prosperar a las economías. Casi tan pronto como se probó el nuevo elixir —al que llamaremos el *modelo Wall Street*—, la economía pareció recobrar milagrosamente la vida, tal como lo habían advertido los promotores de la nueva sabiduría convencional. El PBI aumentó, se crearon millones de empleos y el desempleo cayó. ¿Quién podría discutir con un éxito tan extraordinario, alcanzado con semejante rapidez?

---

ambición y la especulación de la década de 1980. Nadie sabe cuánto de eso era cierto. Pero ya antes de que asumiera el hombre de Arkansas, era evidente que los estrategias del sector financiero, sobre todo los grupos de presión de Washington, habían arreglado una transición Bush-a-Clinton sin perder un solo golpe. Los demócratas de las finanzas bien conectados se pusieron fácilmente los mocasines de cocodrilo de los republicanos salientes. La retórica acusatoria de la campaña se apagó. Resultó que el director del nuevo Consejo Nacional Económico de Clinton, Robert Rubin, había pasado toda la década de 1980 como árbitro de Goldman Sachs. A un Washington imposible de depurar se unía ya parte de lo que empezaba a parecer un Wall Street igualmente imposible de depurar”.

<sup>9</sup>Citado en Alan Murray, “Asia’s Financial Foibles Make American Way Look Like a Winner”, *Wall Street Journal*, 8 de diciembre de 1997, p. A.1.



Nosotros. Lo que nos esforzaremos por probar es que la teoría que subyace a la nueva sabiduría convencional es sumamente defectuosa, que su modelo elaborado del crecimiento se basa en las fuerzas del mercado más inestables y especulativas, y que las políticas públicas acordes con ellas casi inevitablemente socavarán el crecimiento mismo que se supone deben generar. Naturalmente, ignoramos la amenaza de la inflación por nuestra cuenta y riesgo, pero también sufrimos si nos obsesionamos mucho con ella. En este momento de ebullición económica, apostamos nuestro futuro a una panacea que aparentemente ofrece un crecimiento sostenido con equidad, pero que a la larga no nos proporciona ninguna de las dos cosas.