

ENTREVISTA A JOSEPH STIGLITZ, Nobel de Economía; fue coordinador económico del presidente Clinton

"La edad de jubilación debe negociarse caso por caso"

Tengo la experiencia en gestionar crisis que no dan los libros de texto. Nací en Gary (Indiana). Tengo cuatro hijos... ¡y un nieto hace una semana! Soy judío de ética, pero no de práctica. ¿Flexibilidad laboral? En EE.UU. la tenemos toda, pero uno de cada seis no consigue trabajo

LLUÍS AMIGUET

LA VANGUARDIA, 20.04.10

P.- ¿Con más flexibilidad, España tendría menos paro?

R.- Para saberlo, mire EE. UU.: flexibilidad laboral la tenemos toda, pero uno de cada seis americanos aún no encuentra empleo a tiempo completo.

P.- Pero, tal vez, cuando empiece la recuperación creen más empleo y más rápido.

R.- Hay dos tipos de flexibilidad: la salarial, o sea, que los sueldos bajen con las crisis; y la contractual, que facilita que los trabajadores abandonen empresas en pérdidas y vayan a otros sectores donde son necesarios.

P.- ¿Por eso Paul Krugman dijo que a los españoles deberían bajarnos el sueldo?

R.- Krugman seguía una vieja teoría: cuando un país en crisis no puede devaluar -como a ustedes les pasa con el euro-, entonces debe bajar todos sus salarios y precios al mismo tiempo, para así volver a ser

competitivo y poder volver a vender sus exportaciones y su oferta turística e inmobiliaria.

P.- ¿Y usted no está de acuerdo?

R.- Es impracticable, porque hay contratos que impiden bajar sueldos, pero además es contraproducente porque, con salarios más bajos, los empleados aún gastarían menos, de forma que la demanda agregada disminuiría y eso, al final, provocaría más paro.

P.- ¿El problema es que el despido es demasiado caro en España?

R.- En América es muy barato despedir trabajadores y eso ahora mismo no crea empleo. Esa es una obsesión fijada en el debate económico español, pero no es lo esencial...

P.- ¿Qué es esencial?

R.- Que la demanda agregada tire y que vuelva a crear expectativa de beneficios, de forma que el empresario esté convencido de que, al crear empleos, ganará más dinero.

P.- Que España vuelva a ser negocio.

R.- Después, todo lo demás ayuda. Por ejemplo, mejorar la movilidad laboral, pero incentivando - no imponiendo-, como hacen las propuestas de *flexisecurity* danesas, que permiten a los trabajadores reciclarse y aprender mientras les reservan empleo...

P.- O la austriaca, con la que el trabajador se lleva su fondo allá donde le empleen...

R.- Son buenas, porque socializan el riesgo de emplear. Con ellas todos asumen, y el trabajador primero, que si su empresa falla, es problema

suyo en primer lugar, y debe reciclarse y estudiar. De ese modo, el peso y el riesgo de emplear y despedir no recae sólo sobre empresario y empresa, sino que toda la sociedad se corresponsabiliza.

P.- Pero...

R.- Pero si la demanda no crea empleos, no se puede mover nadie a ocuparlos; o puede que existan pero que el mercado inmobiliario esté tan hundido que el empleado no pueda vender su casa y mudarse a donde tiene otro empleo, como pasa ahora en EE.UU.

P.- ¿Es necesario retrasar la edad de jubilación para asegurar las pensiones?

R.- Pues depende de a quién se jubile. La edad de jubilación debe negociarse caso por caso, partiendo de salvaguardar el derecho a seguir o a retirarse.

P.- Por ejemplo...

R.- Paul Volcker tiene 82 años y es más útil que muchos economistas de 40 a los que podríamos jubilar sin perjuicio para la economía.

P.- ¿Qué piensa hacer usted?

R.- Si tienes un trabajo con sentido y creas valor al hacerlo, es absurdo para ti y un derroche para tu país jubilarte por la mera cifra de tu edad. Si sigues, aumentas tu calidad de vida y beneficias al sistema de pensiones.

P.- Usted fue jefe de asesores económicos de Clinton, época de dorada prosperidad.

R.- Gracias, sí, fue magnífico.

P.- ¿Por qué?

R.- Clinton supo reclutar a asesores desde la izquierda, como Robert Reich, hasta el centro, como Robert Rubin o yo mismo. Y entre todos convertimos las discusiones en medidas efectivas que crearon prosperidad.

P.- ¿Obama no sabe?

R.- Obama es excelente asumiendo él mismo ángulos muy diferentes del mismo problema, pero ha elegido a su equipo antirrecesión sin la distancia necesaria respecto a los que han causado esta recesión.

P.- ¿Qué le enorgullece de su trabajo junto al presidente Clinton?

R.- Creé los fondos de ahorro indiciados con la inflación, porque los ahorradores no tenían protección contra la inflación. Intenté convencer a bancos y mercados y se resistieron.

P.- Pero usted ganó.

R.- Hoy son realidad, aunque entonces se negaran los mercados. A menudo, los mercados son mucho menos inteligentes e innovadores de lo que nos quieren hacer creer. Y, sí, el mercado necesita que le guíen.

P.- Sonó usted para la Reserva Federal...

R.- ...

P.- ¿Qué tres cosas haría al presidirla?

R.- Si lee mi libro, *Free fall (Caída libre*, Ed. Taurus), podrá deducirlas. Primero, transparencia: cambiar las reglas para que el responsable de la

Reserva Federal en Nueva York no sea nombrado -como pasa hoy- por los propios bancos a los que tendría que meter en vereda.

P.- ¿Qué más?

R.- Proteger al consumidor. Ahora mismo, los bancos están haciendo usura y abusan de las comisiones y las tarjetas de crédito.

P.- ¿Y tercero?

R.- Sacar la banca del casino de los productos derivados y devolverla a la banca del día a día y el crédito cotidiano. Que no especulen con dinero que, cuando ellos pierden, tenemos que reponer entre todos.