

La marcha de la crisis y sus contradicciones

Tendencias de la economía mundial

Marcelo Yunes

El objetivo de este artículo es identificar algunos de los nuevos desarrollos en el marco de la continuidad de la crisis internacional desatada en 2008 con la caída de Lehman Brothers. Desde esta revista hemos venido siguiendo las diversas etapas de la crisis, y cumplidos más de cinco años desde su inicio, corresponde esbozar algunos elementos aproximativos de hasta dónde ha llegado la crisis y qué escenarios futuros cabe esperar.

La crisis ha seguido caminos sinuosos que desconcertaron tanto a quienes esperaban que se tratara de un fenómeno pasajero u ocasional como a quienes anunciaban, de manera excesivamente esquemática y unilateral, un curso mecánicamente catastrófico de la economía capitalista mundial. En su momento, nuestra corriente había definido que estábamos ante la crisis más seria desde la posguerra, pero que no alcanzaba aún los contornos dramáticos de la Gran Depresión de los años 30.

Aun con toda su especificidad, las vicisitudes de la economía no pueden ser completamente separadas, ni en el análisis ni en la realidad, de la marcha de la lucha de clases. En ese sentido, nuestro enfoque respecto de cómo caracterizar la crisis actual dejaba (y sigue dejando) deliberadamente abierto el factor político en su imbricación con los problemas propiamente económicos. Esto es, una parte inexcusable de la solución al enigma del curso de la crisis remite a la situación política, a la respuesta de la clase trabajadora y los sectores explotados y oprimidos del mundo desarrollado y “emergente” ante la intentona de los gobiernos capitalistas de hacer pagar la cuenta a las masas.

Señalamos este aspecto desde el principio, si bien en lo sucesivo nos concentraremos en el estudio de los diversos mecanismos económicos implementados en los países centrales y sus resultados. Porque seguramente una de las

razones de que el desarrollo de la crisis no haya alcanzado niveles superiores y se haya logrado una relativa estabilización de la economía mundial (bien que sobre un piso más bajo y plagada de fragilidades, como luego veremos) obedece a que *no ha habido todavía un salto en la respuesta política y organizativa de las masas. Al mismo tiempo, tampoco se han verificado procesos de derrota sustanciales*, lo que también explica que ni los más optimistas de atrevan a hablar de la crisis como cosa superada o en vías de pronta superación.

Una mirada aguda del lado de los defensores del capitalismo sintetiza las ambigüedades de la situación económica mundial desatada con la crisis Lehman de la siguiente manera: “A cinco años de esa calamidad, es necesario responder dos preguntas. ¿Son ahora más seguras las finanzas globales? ¿Hay más crisis en el horizonte? Las primeras respuestas son sí y sí” (“Where’s the next Lehman?”, *The Economist*, 6-9-13).

Recapitulando, el primer peligro que debió sortear el sistema capitalista fue el colapso financiero vía el contagio de los activos “tóxicos” al conjunto del sistema bancario, en particular en Estados Unidos. Allí, como veremos, hubo una rápida y vigorosa respuesta del gobierno yanqui en el sentido de apuntalar con fondos estatales a entidades financieras e industriales en riesgo cierto de quiebra.

En una segunda fase se dio la transformación de la crisis financiera en crisis de deuda soberana, sobre todo en Europa. Esa fase vio la caída silenciosa o espectacular de más de una docena de gobiernos en el Viejo Continente, y en su pico más alto (segunda mitad de 2011) llegó a plantear la posibilidad de una ruptura de la zona euro vía la salida forzada de uno o más países de la moneda común. La respuesta de los gobiernos e instituciones capitalistas fue aquí más tardía y menos decidida que en Estados Unidos (entre otras razones, porque Europa necesitaba un mecanismo de coordinación entre estados soberanos, problema que no existía en EE.UU.). Los daños a la economía (y al sistema político) son hasta hoy en Europa mucho más serios, y las principales dudas respecto de la solidez de la recuperación se concentran aquí.

En 2009-2010, las principales economías del mundo tuvieron crecimiento negativo o nulo, y el peso del crecimiento global lo cargaron las grandes economías “emergentes”, sobre todo los BRIC (Brasil, Rusia, India, China), con una ponderación cada vez mayor de ésta última. Los países emergentes realizaron en 2012 la mitad de las exportaciones industriales mundiales, cuando a comienzos de los años 90 representaban no más del 30%. En cambio, 2013 fue un año en que la mayor economía del mundo, la de EE.UU., empezó a retomar el camino del crecimiento, o en todo caso consolidó una tendencia a abandonar el estancamiento, si bien a tasas muy moderadas, del orden del 2-3% anual.

En contrapartida, y más allá de los momentos de pánico bursátil e incertidumbre global que son cada vez más parte del panorama permanente, acaso estemos asistiendo a *una tercera fase de la crisis*. En ella, los mayores riesgos y los efectos potencialmente más gravosos del sacudón financiero pasan no ya por EE.UU. (que opera como contratendencia) y ni siquiera Europa (aunque allí la fragilidad es mucho mayor y los peligros son ya crónicos), sino por *los mis-*

mos países emergentes que habían sostenido el crecimiento de la economía mundial en las fases anteriores.

De manera cada vez más marcada, cuando se habla de los “emergentes”, sobre todo en cuanto a su capacidad para recomponer o dañar la economía mundial, la verdadera referencia es a China. En efecto, de los otros grandes BRIC, ni Brasil ni Rusia puede decirse que sean hoy un motor de crecimiento (en el caso de Brasil, es más bien motivo de preocupación), y tampoco India, el otro gigante poblacional del planeta, está a la altura de China en su capacidad de impulso al conjunto de la economía. Por ejemplo, si durante años ha habido una suerte de boom en los precios de commodities no hidrocarbúricos se debió esencialmente a la demanda de China, que supera largamente la del resto de sus pares emergentes.

Así, en una reversión paradójica de tendencias, “en 2008 y 2009, la pregunta era si los mercados emergentes podrían desacoplarse de la crisis en el mundo desarrollado. Ahora el problema es a la inversa. El mundo en desarrollo tiene un impacto mucho mayor del que tenía a fines de los 90” (“Squaring the circle”, *The Economist*, 6-9-13).

Como veremos, el comienzo de recuperación en EE.UU. es un factor muy importante en caso de que logre afianzarse, pero esto debe contrapesarse con una Europa que detuvo su caída pero sigue (y todo indica que seguirá al menos por unos años) profundamente estancada, y un Japón que empieza a dar señales de mayor dinamismo pero que recién se despreza de dos décadas de estancamiento. Y en el mundo emergente, si bien China, más allá de algunas dudas que luego desarrollaremos, se mantiene como la locomotora económica del mundo (aunque a velocidad algo menor), *sobre el resto se ciernen amenazas*. Sobre todo, vinculadas a los mismos mecanismos financieros y monetarios a los que echó mano el mundo desarrollado, que ahora pueden volverse contra los anteriores beneficiados.

En suma, “puede que no haya nuevas catástrofes estilo Lehman en el futuro inmediato. Pero hay muchas crisis de menor tamaño asomando en el resto del paisaje global, y una potencialmente mayor sigue amenazando a Europa. A cinco años, las finanzas globales están muy lejos de ser seguras”. (“Where’s the next Lehman?”, cit.).

1. Las fases previas de la crisis

Una medida de la profundidad de la crisis desatada por la caída de Lehman Brothers y la diseminación de activos tóxicos en el sistema bancario la da esta definición del presidente del Banco Central Europeo hasta 2012, Jean-Claude Trichet, para quien en 2008 el mundo financiero era “un castillo de naipes que se desplomaba ante nuestros ojos” (entrevista en *Le Monde*, 15-9-13).

En el plano propiamente financiero, se ha dicho que la crisis Lehman combinaba al menos tres vulnerabilidades: a) el aumento de la deuda en el sector financiero tras la burbuja inmobiliaria, b) las complejas interconexiones de las

finanzas hacían que nadie terminara de entender qué activos eran valiosos o quién debía qué, y c) no estaba claro si los gobiernos podían, o querían, intervenir en caso de caída de entidades.

El estallido de la crisis obligó a la revisión (y reversión, en algunos casos) de las políticas de desregulación neoliberal más extremas. Es cierto que después de la crisis, el lobby financiero logró impedir el “big bang” regulador que revirtiera la desregulación operada en las décadas del 90 y 00, en especial la división de las entidades financieras en dos: las dedicadas a los mercados financieros y los bancos de crédito clásicos (como Wells Fargo). Pero sin llegar hasta allí, ha habido una ola de restricciones que son hoy mucho más fuertes que en 2008. Algunas de ellas: aumento de encaje obligatorio (reglas de Basilea III, a aplicarse mundialmente a partir de 2014), regulación de productos financieros complejos como los derivados (en EE.UU., a partir de la ley Dodd-Frank de 2010; en Europa, desde el reglamento EMIR de 2012) y hasta límites a los bonus para los altos ejecutivos. En septiembre de 2010, el Comité de Basilea sube al 7% la exigencia de encaje (capital propio sobre créditos), que en junio de 2011 sube otro 2,5%. En julio de 2013, la Reserva Federal yanqui acepta que los criterios de Basilea se apliquen a los bancos de EE.UU.

Sin embargo, la principal herramienta de política económica que instrumentaron los gobiernos del mundo desarrollado (sobre todo EE.UU., Inglaterra y Japón; el caso europeo fue algo distinto, como veremos), fue el manejo de la política monetaria. Dicho en términos simples: emisión, crédito barato, baja de las tasas de interés, todo a través de la autoridad monetaria (los bancos centrales, o la Reserva Federal en EE.UU.).

El rol habitual de los bancos centrales desde la posguerra, sobre todo en las últimas dos décadas, había sido manejar la tasa de interés de manera de, alternativamente, frenar la inflación o propiciar crédito barato en épocas de recesión o bajo crecimiento. Este manejo de tipo cíclico fue lo que se conoció como la “Gran Moderación”. Pero la llegada de la crisis en 2008 implicó no sólo una retracción brutal del crédito sino una desestabilización permanente de las políticas monetarias tradicionales.

Como respuesta clásica a la recesión que trajo la crisis, los bancos centrales, uno tras otro, se dedicaron a recortar la tasa de interés, a punto tal que a comienzos de 2009 la mayoría estaba cerca de cero (un 0,50 o 0,75% anual nominal, lo que equivalía a tasas reales negativas, por debajo de la inflación). Pero el crecimiento seguía sin regresar. Entre otras cosas, fue esta “falta de elasticidad” a la política monetaria lo que contribuyó a invocar los fantasmas de la Gran Depresión (y de allí el súbito resurgir del interés por Keynes, que había constatado justamente este mismo fenómeno).

El único antecedente cercano al que podían echar mano los bancos centrales occidentales era Japón, cuya economía estuvo dos décadas arrastrándose entre la deflación y el crecimiento bajo o nulo. A pesar de que los resultados de los experimentos del Banco de Japón no fueron muy exitosos que digamos, la idea del “alivio cuantitativo” (en inglés, *quantitative easing*, en adelante QE) fue tomada de allí.

Precisamente, las políticas monetarias “no convencionales” de los bancos centrales pueden resumirse en dos instrumentos: el QE y la llamada “guía anticipada” (en inglés, *forward guidance*, en adelante FG).

La FG no es en el fondo otra cosa que eliminar el componente de incertidumbre que tienen “los mercados” respecto de la política que llevará adelante la autoridad monetaria. Dicho simplemente, el banco central adelanta públicamente cuál va a ser su política y qué medidas tomará si se dan determinados escenarios. Veamos algunos ejemplos. En 2001, el Banco de Japón prometió mantener la tasa de interés cerca de cero hasta que desapareciera el peligro de deflación. El nuevo presidente del BCE, Mario Draghi, en plena crisis de deuda soberana, anunció que iba a dar todo el respaldo necesario a los bancos y Estados en problemas, por el tiempo que fuera necesario. La Reserva Federal anunció en 2009 que iba a mantener la tasa de interés baja “por un período extendido”. En agosto de 2011 precisó que las tasas bajas iban a durar por lo menos hasta mediados de 2013. Y en diciembre de 2012, que mantendría el QE hasta que la tasa de desempleo bajara del 6,5% y la inflación superara el 2,5%. Por su parte, el Banco de Inglaterra estableció en agosto de 2013 que no subiría las tasas de interés hasta que la desocupación fuera menos del 7%, siempre que la inflación no aumentara.

Todas estas decisiones de mediano plazo se ajustan periódicamente, siempre con la idea de dejar claro el sentido de los pasos futuros. Esta oleada de dinero barato –no otra cosa significa mantener la tasa de interés por el piso– apuntaba a dos objetivos. Primero, facilitar el crédito en general, lo que favorece el reanimamiento de la economía. Y segundo, estimular la inversión productiva, ya que los inversores con dinero líquido obtendrían por él una tasa de interés tan baja que equivalía a perder plata. En efecto, aun con una inflación muy baja, una tasa del 0,5% significa un rendimiento real negativo. Quedarse con plata en el bolsillo (o en bonos del Tesoro) es pésimo negocio, y eso estimula a invertir en algún emprendimiento en vez de descapitalizarse.

Ahora bien, la autoridad monetaria puede bajar su tasa de interés de referencia, pero hace falta que el resto del mercado financiero la siga. Al respecto, el QE ha sido el complemento indispensable de la FG: “Estudios del QE consideran que en general ha logrado reducir las tasas de interés de largo plazo (...) Se estima que las bajas tasas de interés han elevado la producción en EE.UU. y el Reino Unido entre un 2 y un 3% más que si no hubiera habido QE” (“Controlling interest”, *The Economist*, 9-9-13).

Vayamos ahora al QE. La definición más simple remite a una sola palabra: emisión. En realidad, la única diferencia con la emisión pura y simple es que el QE destina el dinero recién impreso a la compra de activos financieros, lo que normalmente impide que pase al circuito monetario habitual y, de esa manera, estimule desmedidamente la inflación. Esos activos financieros pueden ser bonos públicos o privados. En 2001, el Banco de Japón pasó de comprar unos 4.000 millones de dólares al mes en bonos del Estado a 50.000 millones al mes. Algo que reeditó (con otras cifras) desde la crisis Lehman, y lo propio hicieron el Banco de Inglaterra y la Reserva Federal.

La respuesta del Banco Central Europeo, como veremos, fue distinta, en primer lugar en el tiempo. Por diversas razones, de las cuales la más obvia es la continua postergación de decisiones que genera el ser un ente polinacional, en el que pugnan todo el tiempo orientaciones divergentes, el BCE no adoptó ni las mismas medidas ni con la misma celeridad que sus contrapartes. Sin detenernos aquí en los mecanismos de transmisión de ese momento, sólo señalaremos que el riesgo financiero de los bancos privados europeos, sin desaparecer en absoluto, pasó a manifestarse como riesgo de deuda soberana de los estados de la UE. Y no se trataba de que la ratio deuda/PBI fuera en Europa sustancialmente mayor que en el resto del mundo desarrollado, sino de que su “riesgo sistémico” (esto es, el hecho de que la caída de una sola entidad pueda poner en riesgo al conjunto del sistema) era, y sigue siendo, más agudo.

Relación deuda soberana/PBI en 2011

Irlanda	500%
Japón	460%
Francia	320%
Reino Unido	310%
EE.UU.	305%
Alemania	255%
Grecia	250%

Fue en este punto, cuando arreciaban los problemas de deuda de los eslabones débiles (Grecia, Irlanda, España, Italia y Portugal, los llamados “PIIGS”), que el BCE, bajo la nueva conducción de Mario Draghi, lanzó finalmente el mensaje de que iba a hacer “todo lo necesario” para sostener la moneda común. Este anuncio fue el punto de inflexión a partir del cual las expectativas de los grandes agentes económicos se hicieron menos inciertas respecto del futuro del euro. Desde allí, sin que se registrara ningún crecimiento inesperado, se tocó el piso de la recesión y comenzó un ciclo de crecimiento muy raquítico (por debajo del 1% en la mayoría de los países decisivos de la UE), pero se detuvo la caída del PBI.

Con este panorama en el mundo desarrollado, 2012 y 2013 fueron años de bajo crecimiento mundial (por debajo del 3%), pero con tendencia suavemente ascendente, que en 2014 debería, según los pronósticos del FMI, Morgan Stanley y Crédit Agricole, consolidarse por encima del 3,5%.

Por otra parte, el desempeño de la economía real tendió a desacoplarse de los indicadores propiamente financieros, que mostraron una lozanía no muy compatible con años de crisis. El retorno de la inversión en acciones superó al de los bonos por primera vez desde 2008, y Wall Street batió un récord tras otro en 2013; el índice S&P 500, que mide los papeles líderes de la Bolsa de Nueva York, creció un 54% en dos años.

Más abajo veremos en detalle los aspectos de cambio y continuidad en los instrumentos anticrisis del gobierno de EE.UU. y de Europa. Lo que importa destacar aquí son dos cuestiones: primero, que la crisis no ha sido superada ni

mucho menos, y segundo, que la clase capitalista del mundo desarrollado está decidida a redoblar su ofensiva sobre el movimiento de masas.

En cuanto a la persistencia del contexto de crisis, una cosa es dar cuenta de los logros relativos de las autoridades monetarias y gobiernos de las grandes potencias capitalistas en contener los daños y evitar su profundización. En eso, es necesario evitar toda forma de catastrofismo vulgar que niega los hechos, se pone de espaldas a la realidad y desarma políticamente.

Ahora bien, otra cosa muy distinta es suponer, como creen los profetas de los "brotes verdes", que la crisis se terminó, que "lo peor ya pasó" y que el panorama se aclara definitivamente. La cantidad y profundidad de contradicciones que subyacen a la fase actual de la economía capitalista y la misma crisis no autorizan para nada un pronóstico tan rosado, como observa lúcidamente *The Economist*: "Lo que es seguro es que a pesar de toda la experimentación [con instrumentos como la FG y el QE], las grandes economías de los países ricos todavía están peleándola. La producción en el Reino Unido está por debajo de su pico antes de la crisis. Hay unos 10 millones de estadounidenses menos en el mercado laboral de lo que en 2007 se calculaba que habría. La zona euro está escapando por un pelo de una segunda caída en recesión, y su tasa de desempleo sigue en dos dígitos. La política monetaria no convencional, en suma, no parece funcionar tan bien como lo hacía antes la convencional... pero no hay acuerdo sobre por qué" ("Controlling interest", 9-9-13).

Ahora bien, los voceros más autorizados del capitalismo, a la vez que advierten contra el optimismo excesivo, proponen como receta más ataque a las condiciones de vida de millones. Jean-Claude Trichet afirma que "la prueba de que todavía estamos en una situación económica y financiera peligrosa es la amplitud, inimaginable antes de la crisis, de las medidas tomadas por los bancos centrales de los grandes países desarrollados (...). Es esencial que las autoridades públicas y los responsables privados usen este respiro que dan los bancos centrales para poner los asuntos en orden en términos de presupuesto, reformas estructurales, reglas de prudencia y control de riesgos. Si no, el período precedente no habrá servido más que para preparar la próxima crisis" (*Le Monde*, 15-9-13).

Y Trichet no hace más que recitar el catecismo de consenso capitalista europeo y mundial cuando sostiene que como vía de salida a la crisis "son esenciales reformas estructurales, reducción del gasto público, dinamización de las empresas y regreso a la competitividad. En particular, creo indispensable, en los países que han perdido terreno, que haya estrategias multipartidarias de 'estabilidad competitiva', de moderación general de costos en euros para reganar competitividad año a año. Lo hicimos en Francia de 1983 al euro, con un consenso bipartidario, y Alemania lo hizo desde el euro hasta hoy" (ídem).

Como señalamos, *el actual momento de la crisis parece marcar un relevo que, sin que Europa abandone su lugar de área de mayor fragilidad del centro, pone otra vez en la mira a los países emergentes*. Éstos, antes beneficiados de manera indirecta por las políticas monetarias expansivas del mundo desarrollado, sufren ahora el retiro paulatino de esos instrumentos, junto con otros fac-

tores vinculados a él (menor flujo de capitales a la periferia, encarecimiento del crédito) y otros de origen más estructural (el peligro de reversión de los altos precios de los commodities no agrícolas).

Así, el comienzo del “tapering” (retiro paulatino del QE), atado a la evolución positiva de la economía yanqui, puede convertirse en una amenaza mayor para los mismos países que habían sostenido el crecimiento mundial en los primeros años de la crisis. La paradoja de la globalización capitalista parece ser *que no hay posibilidad de una fase de crecimiento generalizado a todas las regiones del mundo, que se ven sujetas a una especie de juego de las sillas económico: no hay lugar para que todas avancen, y para que unas crezcan otras deben retroceder.*

Estas disparidades son las que obligan a un tratamiento analítico de la economía mundial, en la que, con la excepción del continuado rol de China como locomotora de la demanda de materias primas y sede de gigantescas inversiones, no logra afirmarse del todo ninguna de las potencias otrora indiscutibles. Entre ellas, la de mayor peso económico, EE.UU., es también la que ha marcado la tónica en cuanto a las formas de encarar la crisis y la que ahora manifiesta cambios de cierta importancia en su dinámica, que corresponde tratar a continuación.

2. EE.UU., una clave de la evolución de la economía mundial

LOS RESULTADOS DEL QE

En EE.UU., como vimos, la regulación comenzó antes y fue más profunda que en Europa. Y hubo resultados rápidos: en menos de un año desde el estallido de Lehman ya se había disipado el clima más profundo de desconfianza en el sistema financiero yanqui. Según Nicolas Veron, del think tank europeo Bruegel y el Peterson Institute de Washington, “el problema de la economía estadounidense ya no es bancario sino presupuestario y macroeconómico”.

Estados Unidos logró desacoplarse de Europa (y de los efectos inmediatos más dañinos de la crisis) con la política de QE: comprar bonos a largo plazo del Tesoro y bonos hipotecarios (incluyendo Freddie Mac y Fannie Mae, dos de los disparadores de la crisis de las subprime en 2008) para bajar la tasa de interés a largo plazo y de esa manera estimular el crecimiento. Más allá de que la ola de frío polar desvirtuó un poco las estadísticas, el crecimiento de la economía yanqui se ubicó en tendencia creciente, por encima del 2% y acercándose al 3%, por dos años consecutivos, lo que pone a EE.UU. por delante de casi todas las economías del mundo desarrollado. La desocupación, que se había disparado al 10% en 2008-2009, volvió a niveles más aceptables (7%). Y las amenazas casi inmediatas al sistema financiero, la trama hipotecaria y el consumo fueron conjuradas, aunque, como veremos más abajo, persisten fragilidades importantes.

Como resultado de la política de expansión monetaria, la base M3 (los billetes en circulación más las reservas de los bancos en la Federal Reserve) aumen-

tó, desde septiembre de 2008 a abril de 2013, un 245%. Sin embargo, el M2 (circulante más depósitos a la vista, es decir, el dinero inmediatamente líquido) sólo aumentó el 32%. Esto significa que la emisión descomunal de la Reserva Federal (Fed) no fue a parar a manos del público, sino que más de la mitad volvió a la propia Fed bajo la forma de reservas de los bancos. En efecto, esas reservas, que sólo representaban el 0,2% de la base monetaria en 2008, en abril de 2013 llegaban al 57%. No son pocos quienes estiman que este combustible fue el que alimentó el raid bursátil de 2013, como si la economía mundial, o la estadounidense, estuvieran en pleno boom de crecimiento.

El cambio de autoridades en la Fed, con la salida de Ben Bernanke, no generó ninguno de los efectos traumáticos que algunos temían porque tanto Janet Yellen (que a la postre resultó designada) como el otro candidato, Larry Summers, estaban convencidos de las bondades del QE y de la necesidad de manejar con cautela la salida de la expansión monetaria (tapering). Como observaron varios analistas, no había candidatos “halcones”; fue el caso de una paloma que le ganó a otra.

Por otra parte, es importante señalar que, aun con toda su “heterodoxia”, el QE sigue siendo en el fondo un instrumento puramente monetario y perfectamente encuadrado en el marco de las instituciones financieras (y la política económica) del capitalismo neoliberal. Por ejemplo, hay que dejar consignado que al menos la primera contención de daños fue lograda con estos instrumentos y no con otros más propios de crisis clásicas como la de los años 30.

Esto toma más relieve si se recuerda que en el primer año de la crisis uno de los interrogantes era si habría un retroceso en la globalización financiera y económica capitalista, conatos de políticas aislacionistas o de “autarquía” financiera, o al menos la famosa “guerra de monedas” que agitó en su momento el ministro de Finanzas brasileño, Guido Mantega. Ese escenario de “repliegue de la globalización” (análogo al proceso de retracción del comercio mundial que tuviera lugar en los años post crack de 1929) no se verificó por ahora.

Dicho esto, si bien en el campo de los analistas son pocos los que cuestionan la oportunidad y eficacia del estímulo monetario implementado por la Reserva Federal, hay un debate interesante entre los economistas burgueses sobre el QE. Están los que creen que es buena idea, pero a mitad de camino; los liberales clásicos que abominan del QE como intervención estatal sobre el libre mercado, y quienes opinan que debe ser reemplazado por herramientas más “radicales” (siempre en el terreno capitalista, desde ya).

La postura más previsible es la ultraliberal de la derecha republicana, para la cual el QE no es otra cosa que premiar a los bancos ineficientes y sembrar la simiente de una próxima crisis por deterioro de la moneda y aumento de la inflación. Esto no merecería mayor atención si consideramos que esta gente ve un 5% de inflación como el comienzo del apocalipsis. Además, uno de sus argumentos es que el QE genera un flujo excesivo de capitales a los mercados emergentes, algo que fue relativamente cierto pero a) no generó la inestabilidad que suponen los ultraliberales, y b) está en proceso de revertirse ya con el comienzo del “tapering”, sin que se haya levantado del todo el QE. No obs-

tante, hagamos una salvedad: en términos marxistas, es cierto que el QE hasta cierto punto impide el saneamiento por destrucción de capitales que es una condición esencial para superar las crisis.

Robert Hall, de la Universidad de Stanford, sostiene que para impulsar la economía norteamericana hace falta una tasa real de interés del -4%. Claro que esto significa proponer una inflación más alta: mientras la inflación sea del 2% o menos, incluso una tasa de interés del 0% deja una tasa real del -2% (es decir, el que invierte en bonos al 0% perdería el 2% anual por la inflación). Para Hall, sólo la combinación de una inflación de, digamos, el 5% y una tasa de interés de la Fed no mayor al 1% lograría convencer a los inversores yanquis de salir de las finanzas y entrar al mundo de la producción de bienes y servicios.

En cambio, Christina Romer, de la Universidad de California-Berkeley, "es una de los muchos economistas que ven necesaria una sacudida psicológica para levantar la economía. Propone un 'cambio de régimen', esto es, no sólo un cambio de liderazgo, sino también un cambio total de política. Quiere que los bancos centrales dejen de apuntar a los objetivos inflacionarios y se concentren en el gasto total de la economía, o PBI nominal. Aunque en muchos casos los dos enfoques obtendrían resultados similares, un objetivo de PBI nominal le da al banco central más espacio para combatir el desempleo durante las coyunturas malas. Y lo que es al menos igual de importante para ella, el cambio de política indicaría a los mercados que la Fed quiere restablecer el crecimiento rápido de una vez por todas" ("Controlling interest", *The Economist*, 9-9-13).

ELEMENTOS ESTRUCTURALES I: SITUACIÓN DE LA CLASE TRABAJADORA

Más allá del comportamiento de los indicadores de coyuntura, es relevante dar cuenta de algunos elementos que contribuyen a explicar tanto la mayor rapidez de la recuperación de la economía yanqui como la en principio más sólida perspectiva de su dinámica para los próximos años, en comparación con las potencias competidoras, y siempre en el marco de que no hay ningún ciclo de "boom" o crecimiento espectacular en el horizonte.

En primer lugar cabe señalar que *el cambio histórico en las relaciones de fuerza entre capital y trabajo, en favor del primero, que tuvo lugar hace décadas, no ha logrado revertirse*. Y las consecuencias de esto se hacen sentir en diversos planos que hacen a la estructura del movimiento obrero estadounidense, donde todavía no se ha verificado una renovación sustancial en su forma de organización ni ha logrado éxitos resonantes en la lucha. Sí se observan otros procesos de renovación, como la incorporación de sectores inmigrantes latinos y jóvenes, sobre todo en gremios de servicios, más que industriales, y en condiciones de precarización legal, laboral y sindical que generan una verdadera brecha con la clase obrera industrial histórica.

No es posible aquí intentar un estudio de los cambios más recientes en la configuración de la clase obrera en ese país, que debe abarcar una serie de planos como la cualificación laboral y la distribución por franjas etarias,

origen étnico y ramas industriales. Sólo haremos mención de algunos puntos significativos.

El salario mínimo está congelado desde 2009, algo que ha sido motivo de críticas hasta del propio Obama. En cuanto a la tasa de sindicalización, en los años 50 un tercio del total de trabajadores estaba sindicalizado; hoy la cifra es de un 11,3%; esto es, de uno de cada tres a uno de cada nueve. Ahora bien, esa cifra nivela *profundas diferencias entre trabajadores empleados en el Estado y en la actividad privada*. En el Estado, la tasa de sindicalización es relativamente alta, un 36%, y es incluso más alta que hace 40 años (en 1973 era del 24%). En cambio, en el ámbito privado, la tasa de sindicalización, que era similar a la de los estatales en 1973, un 24%, cayó al 6,6%, es decir, uno de cada 15.

Las tendencias a la desindicalización tienen una base que no ha cambiado. Por ejemplo, para amplias franjas de trabajadores recién ingresados al mundo del trabajo, el sindicato es virtualmente desconocido. Así, la tasa de sindicalización entre los trabajadores de 16 a 24 años es menos de un tercio que la tasa de quienes tienen entre 55 y 64 años. Si cruzamos estos datos con los anteriores, el resultado es que la tasa de sindicalización entre los jóvenes empleados en el sector privado no supera el 3%. A esto se suma el efecto desmoralizador de los conflictos que no triunfan, que son la mayoría. Por ejemplo, tras la derrota de la huelga municipal en Wisconsin la afiliación al sindicato cayó un 25% en un año. Las zonas donde se conserva tradición de afiliación sindical son California y el noreste del país.

La propia burocracia sindical se mostró muy preocupada por esta dinámica en el congreso de la AFL-CIO de 2013. En el congreso, que se realiza cada cuatro años, el máximo dirigente, Richard Trumka, propuso comenzar una transición a una estructura sindical que incorpore a lo que él llama "socios solidarios", que intentan organizar trabajadores fuera del modelo de convenios colectivos, sobre todo en los sectores de servicios, además de minorías étnicas y otras. Hay nuevos grupos llamados "alt-labor" (trabajo alternativo), que defienden los derechos de los trabajadores en sectores no sindicalizados. El movimiento en las cadenas de fast food fue parte de eso.¹ La burocracia de la AFL-CIO busca o bien cooptarlo o controlarlo. Trumka abogó por "Un movimiento obrero que hable por todos los trabajadores, tengan o no una tarjeta en el bolsillo" ("New labour, alt-labour", *The Economist*, 6-9-13).

1. El movimiento llegó a abarcar más de 1.000 locales en 60 ciudades. El reclamo central era salarial: pedían 15 dólares la hora (ganaban 7,25). Comenzó en Nueva York en noviembre de 2012, con 200 trabajadores en huelga pidiendo aumento de salario y derechos sindicales. El 13% de los trabajadores de fast-food ganan el salario mínimo, y otro 70% gana hasta 10,10 dólares la hora. El movimiento ha tocado un nervio en EE.UU. respecto de la creciente desigualdad. Parecía que nadie quería organizar a los trabajadores de los fast-food, por la razón de que se suponía que eran empleos de paso orientados adolescentes. Pero hace tiempo que eso dejó de ser así. Aunque el saldo no fue un triunfo, tampoco fue una derrota y dejó sentado un valioso precedente en materia de lucha y organización.

El objetivo de la burocracia (“no muy ambicioso, pero realista”, según *The Economist*), es detener la caída en la sindicalización más que revertirla, en un contexto de salarios estancados y creciente desigualdad.

Esta situación propició **un incremento de importancia de la productividad del trabajo, sobre todo en términos relativos a los países competidores**. Revirtiendo una tendencia que se había afirmado entre los 90 y la primera mitad de la primera década del siglo, **hay una reindustrialización en curso** en EE.UU., que obedece precisamente a esa baja de costos relativa.

Esas ventajas no se dan sólo en el plano laboral. El precio del gas para la industria cayó un 66% en EE.UU. y subió un 35% en Europa, lo que a la vez que amenaza la competitividad europea mejoró sensiblemente la de las compañías yanquis. El aumento de la productividad se mide en dos tendencias: la baja de la retribución al trabajo respecto del ingreso total y el descenso del costo laboral.

En verdad, la baja de la participación de los asalariados en el ingreso total es una tendencia mundial, pero en EE.UU. asume formas particulares, entre las que se destaca el crecimiento de la desigualdad entre las franjas de trabajadores. Así, entre los asalariados, a los mejor pagos les fue mucho mejor que al resto: aunque desde los 90 la participación de los trabajadores en el ingreso cayó, para el 1% de los mejor pagos subió. La caída de la participación de los trabajadores en el ingreso entre principios de los 90 y mediados de los 2000 fue del 2,4%. Pero si se excluye al 1% mejor pago, la caída es del 4,5%. El salario mínimo, de 7,25 dólares la hora, representa en términos reales un 22% menos que el nivel de fines de los años 60.

Una investigación de Michael Elsby (Universidad de Edimburgo), Bart Hobijn (Reserva Federal de San Francisco) y Aysegul Sahin (Reserva Federal de Nueva York) calculó el grado de exposición de cada industria norteamericana a la competencia de las importaciones, y comparó los resultados con la baja de la participación del trabajo en el ingreso de cada rama. Concluyeron que cuanto más se apoya una rama industrial en las importaciones, mayor es la caída de la participación del trabajo en el ingreso. Estiman que de los 3,9 puntos de caída en los últimos 25 años, 3,3 puntos obedecen a la competencia del trabajo barato en el exterior.

Por otra parte, la productividad del trabajo en EE.UU. creció más que los ingresos del trabajo en los años 80 y 90, antes del período de rápido crecimiento de las importaciones. Algo similar señalan los estudios sobre la creciente desigualdad entre trabajadores. En las últimas décadas hubo un fuerte declive de los empleos de calificación media en beneficio de los de alta y baja calificación. Un estudio de David Autor (MIT), David Dorn (Centre for Monetary and Financial Studies) y Gordon Hanson (University of California-San Diego) muestra que la informatización y la automatización asolaron los empleos de calificación media en los 90, mientras que el comercio exterior sólo se convirtió en una fuente importante de desigualdad entre trabajadores en la primera década de este siglo (“All around the world, labour is losing out to capital”, *The Economist*, 2-11-13).

En cuanto al descenso del costo laboral, veamos cómo EE.UU. se ha reubicado frente a sus competidores en una posición ventajosa que parecía impensable una década atrás:

Previsión del costo medio de producción manufacturera 2015. EE.UU. = 100.

La primera columna designa el costo de la mano de obra como parte del total; la segunda, el resto de los factores, y la tercera, el costo total:

China	15	80	95
EE.UU.	18	82	100
Reino Unido	19	89	108
Japón	25	85	110
Francia	27	89	116
Alemania	29	87	116
Italia	30	88	118

Fuente: *Le Monde*, 15-9-13

Estos números ayudan a explicar por qué, aun en un contexto de crisis, la economía estadounidense fue de las primeras en iniciar su recuperación. A la vez, detrás de las cifras se esconde una acumulación histórica de lucha de clases que ha sido, en las últimas décadas, claramente favorable a la clase capitalista, en un grado apreciablemente mayor que sus competidoras europeas.

ELEMENTOS ESTRUCTURALES II: EL CRECIMIENTO DE LA DESIGUALDAD

Una de las consecuencias de este avance sobre el trabajo es el aumento de la desigualdad social, que se ha vuelto un motivo recurrente en el debate político estadounidense. Es sabido que en su momento el movimiento Occupy Wall Street agitó como una de sus banderas la denuncia de los privilegios del "1%" respecto del resto de la población. Pues bien, una de las campañas electorales más importantes y que más ruido generaron en EE.UU. fue la de la alcaldía de la ciudad de Nueva York, donde la cuestión de la desigualdad social estuvo en el centro del debate.²

De hecho, *EE.UU. es con buena diferencia el más desigual de los países ricos*, una tendencia que se acelerado en las últimas décadas. Y en los últimos

2. En Nueva York, el 1% más rico se lleva un tercio del ingreso de la ciudad, mientras que el 21% de los neoyorquinos están debajo de la línea de pobreza (2.580 dólares mensuales para una familia de cuatro miembros) y otro 25% cerca de ella, según denunció en su campaña el luego triunfante candidato demócrata, Bill de Blasio, para quien "Nueva York son dos ciudades" (los republicanos replicaron que decir eso era "dividir a nuestra ciudad" y "agitar la guerra de clases"). Una importante porción de los empleados municipales de la ciudad está sin contrato desde hace cuatro o más años. Lo contundente del triunfo de Di Blasio debe ser visto como un indicador de la creciente sensibilidad en la sociedad a este tema.

años: del crecimiento de ingresos entre 2009 y 2012, años de la crisis, el famoso 1%, la punta de la pirámide social, se llevó nada menos que el 95% (contra el 49% entre 2007 y 2009, y el 65% entre 2002 y 2007). En 2012, un 15% de los estadounidenses vivía en la pobreza, contra el 12,5% en 2007 (con un 22% entre los menores de 18 años y un 24,4% entre los menores de 6 años).

Curiosamente, el nivel de desigualdad en EE.UU. sólo registra un antecedente similar en cifras: 1928, antes de la Gran Depresión, cuando, al igual que en 2007, el 1% más rico concentraba el 24% del ingreso total. La gravedad del tema es tal que un especialista, Gene Nichol, del Centro sobre Pobreza, Trabajo y Oportunidades de la Universidad de Carolina del Norte, afirma sencillamente que “Estados Unidos no perdió la guerra contra la pobreza: abandonó el campo de batalla” (citado por G. Esquivada, *Ámbito Financiero*, 28-2-14). Y Ross Fraser, vocero de la ONG Feeding America, estima que hay entre 49 y 50 millones de personas en “inseguridad alimentaria”, esto es, sin certeza de poder comer todos los días, cifra que se ha estabilizado desde 2008, tras haber trepado desde los 38 millones en 2001 (ídem).

Un tercer aspecto, vinculado a los anteriores, es el de la reducción de la asistencia estatal a los desempleados y otros sectores no asalariados. Es sabido que el “Estado de bienestar” es en EE.UU. de mucha menor entidad que en Europa, y además su desmantelamiento empezó antes y fue más a fondo que en el Viejo Continente.

Una de las razones es que la ayuda estatal combinaba una serie de programas de origen federal, estadual y municipal. Los recortes han tenido lugar a todos esos niveles, aunque existen todas las desigualdades imaginables por estado en función de múltiples factores: color político de la administración, tradición de lucha, características geográficas y poblacionales de cada estado, etc. Pero la tendencia general es claramente discernible: la asistencia social estatal de todos los orígenes se viene reduciendo drásticamente desde hace décadas.

Las formas de la asistencia son diversas, y van desde el subsidio en efectivo al seguro médico, bonos de comida, ayuda para pagar el alquiler, programas especiales para mujeres y niños, etc. Este conjunto de más de 120 programas federales constituye el TANF (Temporary Assistance for Needy Families, asistencia temporaria para familias necesitadas), a los que suman los programas estatales y municipales. Los requisitos para pedir la TANF fueron ajustados drásticamente para los no incapacitados físicamente a partir de una reforma en 1996 (bajo Clinton). Así, el número de beneficiarios cayó de 12,5 millones de beneficiarios en 1996 a 4,1 en 2012. Por eso en ese período aumentó el número de los que consiguieron subsidio por incapacidad física, de 4,4 millones a 8,9 millones (reciben en promedio 1.130 dólares mensuales).

Las combinaciones de políticas federales, estatales y municipales son complejas, pero basta que uno de los polos de la ecuación decida una retracción en el gasto social para que miles de personas sufran las consecuencias. Por dar un ejemplo, una reciente tendencia es el cierre de escuelas públicas: en los últimos dos años Kansas City cerró 29; Filadelfia, 23; Chicago planea cerrar 54. En todos los casos el argumento es el mismo: la necesidad de reducir el déficit fiscal municipal.

Desde ya, este afán de recorte en el gasto social no tiene equivalente, o más bien es el reverso, de los cuantiosos subsidios a las corporaciones. Según la fundación Think By Numbers, mientras los programas tradicionales de beneficios sociales insumen 59.000 millones de dólares anuales, los subsidios a las grandes empresas llegan a los 92.000 millones, sin contar los más de 700.000 millones del salvataje bancario en 2008.

En contrapartida con esta generosidad respecto de las compañías privadas, la inversión pública en infraestructura y ciencia está en su nivel más bajo desde 1950, el 3,6% del PBI, cuando el promedio de posguerra fue del 5%. En cierta medida esto se explica por el bloqueo que el Partido Republicano le ha hecho a Obama en múltiples iniciativas que involucraban gasto federal. El jefe del consejo de asesores económicos de Obama, Jason Furman, sostuvo que “el país no está invirtiendo lo suficiente en su infraestructura y en investigación y desarrollo” (*Financial Times*, 5-11-13). El impacto es más fuerte en infraestructura, pero los recortes más fuertes en los próximos presupuestos serán en investigación y desarrollo, donde el peso de la inversión pública es decisivo.

Más allá de la retórica insosteniblemente liberal típica de Estados Unidos (la tradición de Jefferson y el “Estado mínimo”), en áreas estratégicas la presencia del Estado siempre fue muy fuerte (la tradición de Hamilton). Y eso se traduce en la inversión que históricamente ha realizado para desarrollar las tecnologías de punta, desde los ferrocarriles hasta el software. El Estado federal financia hoy casi el 60% de la investigación básica. Debilitar ese pilar puede socavar las bases de un impulso del crecimiento económico y de la productividad que hoy al capitalismo estadounidense no le sobran.

Para concluir este punto, volvemos a recalcar que la economía yanqui, aunque se recupera, no es todo lo sólida que debiera, aunque goza de la ventaja comparativa de haber arrebatado a la clase obrera conquistas históricas (o haberlas concedido en menor medida). Por otra parte, ya en el plano más coyuntural, aunque las previsiones de crecimiento más optimistas apuntan al 3% del PBI para 2014, hay indicadores que muestran ciertas debilidades similares a las de Europa. Por ejemplo, “la tasa de inflación es demasiado baja, 1,7%, y la tasa de desempleo cae no porque crezca la demanda de trabajadores sino porque hay menos trabajadores buscando activamente empleo” (“How to taper safely”, *The Economist*, 6-9-13).

En efecto, según Jeff Madrick, de *The New York Review of Books*, la tasa real de desocupación ronda el 9%, y es mucho más alta entre las minorías étnicas y los jóvenes (“Obama’s toughest job”, citado en *Ámbito Financiero*, 28-2-14). Para no hablar de la precarización del empleo creado desde 2009: sin horario regular, seguros de salud, días por enfermedad o vacaciones, y uno de cuatro pagan el salario mínimo. Todo lo cual no hace más que reforzar la desigualdad y pone de manifiesto las penurias de los trabajadores estadounidenses. Según Erin Cumberworth, del Centro sobre Pobreza y Desigualdad de la Universidad de Stanford, “en 1965 el director ejecutivo promedio ganaba 24 veces más que el trabajador promedio; en 2009, 185 veces más (...). Es imposible para la gente, especialmente aquellos sin título universitario, conseguir

trabajos lo suficientemente estables y bien pagos como para mantenerse a sí mismos y a sus familias. Mucha gente hace equilibrio en el borde del mercado laboral, improvisa como puede con empleos breves y/o mal pagos, beneficios oficiales exiguos, trabajo en negro y la ayuda de familiares y amigos" (ídem).

3. Europa no empeora, pero no repunta

La zona euro sigue siendo la mayor preocupación de la economía mundial. El hecho de que se haya detenido la caída sólo subraya lo poco con que se conforman los eurócratas: la mayor parte de las economías grandes del continente tendrán en 2014, se estima, un crecimiento del PBI del orden del 1% o menos. Y el PBI europeo sigue debajo del nivel de 2008.

Curiosamente, si uno se guía por el ambiente entre los inversores financieros y las bolsas, la crisis es cosa del pasado. Irlanda, que salió del programa de rescate financiero en diciembre; Portugal, que lo hará este año, y España, que vio en 2013 los primeros trimestres con signo positivo en la evolución del PBI (aunque en valores ínfimos, del orden del 0,3%), consiguen financiamiento a tasas impensables cuando estaban en el centro de la crisis.

Pero si uno mira otros indicadores, el ambiente es muy distinto. Aunque la caída se detuvo, el crecimiento es raquítico y frágil, vulnerable a la evolución negativa de cualquiera de los factores. El desempleo no baja del 12% en la eurozona, el más alto desde el comienzo de la moneda común. Y la inflación sigue peligrosamente baja: 1,4% en 2013 y un estimado de 1,1% para 2014, según el BCE. De todas maneras, el mayor desajuste que se vive en el Viejo Continente es, por un lado, la necesidad de revertir la catástrofe del desempleo de masas (si excede el 12% en toda la eurozona, presenta picos por encima del 25% en Grecia y España, y con tasas monstruosas de desocupación juvenil), y por el otro, la continuidad e incluso profundización de la política de desmantelamiento del amplísimo Estado de bienestar europeo, el más desarrollado del planeta.

Al respecto, un ejemplo particularmente aleccionador fue el anuncio del rey Guillermo Alejandro de Holanda de un nuevo ajuste por 6.000 millones de euros (que se suma al de 46.000 millones de euros lanzado desde 2010) y, lo que es simbólicamente mucho más importante, la desaparición del Estado benefactor, sustituido por una "sociedad participativa". En su mensaje, el rey advirtió que "cada holandés deberá adaptarse al cambio que se avecina". Comenzó con un idílico "las personas son más independientes y tienen más poder que antaño", tras lo cual fue al grano: "Si a esto le sumamos la necesidad de reducir el déficit público, nos lleva a que el Estado de bienestar está, lenta pero inequívocamente, convirtiéndose en una sociedad participativa, donde *todo el que pueda debe hacerse responsable de sí mismo*".

Y por si no quedara claro, siguió: "El paso a una sociedad participativa es particularmente notable en la seguridad social y en los que necesiten cuidados de larga duración. Es precisamente en esos sectores donde el clásico Estado de

bienestar de la segunda mitad del siglo XX ha producido sistemas que en su forma actual no son sostenibles" (*Ámbito Financiero*, 18-9-13).

Las tensiones políticas que engendra esta decisión de la burguesía europea de avanzar contra las conquistas sociales de la segunda posguerra son ampliamente conocidas y no nos detendremos ahora en ellas. Aquí nos interesa sobre todo identificar la dinámica propiamente económica de la crisis. Pero, por supuesto, es imposible separar del todo las dos esferas, incluso en el análisis. De allí que todos los observadores burgueses serios siempre destinen un apartado de sus previsiones a alertar que la UE no puede confiar en que la situación social se mantenga dentro de sus carriles normales de manera indefinida.

Es verdad que, más allá de fuertes procesos de lucha, de los cuales es el más profundo, orgánico y continuo ha sido el griego, no ha habido hasta ahora en Europa, como resultado de la crisis, verdaderas rupturas políticas o "institucionales". Como ha sucedido en otros contextos históricos, una de las salidas que sectores de masas buscan ante la crisis es no el enfrentamiento político a sus causantes sino escapar de ella. En los países europeos más castigados, la problemática de la emigración es debate nacional: se verifica en España, en Italia, en Grecia. Inclusive, se han dado casos como el de Hungría, de donde ha emigrado en el último lustro más del 15% de la población.

Pero esa solución, a diferencia de lo que ocurriera en otros momentos de crisis europea, ya no está disponible para la mayoría. Irónicamente, en la era de la globalización, de la creciente circulación internacional de bienes, servicios y capitales, un movimiento masivo de emigración como el que tuvo lugar en las primeras décadas del siglo XX es más difícil que antes, en vez de más fluido.

La economía ha dejado de caer, pero continúan los temores. Primero, de que el crecimiento sea tan anémico que el desempleo, por un buen tiempo, sólo puede empeorar. Segundo, de que la política europea pueda polarizarse y desestabilizarse, y los votantes defraudados acudir a los partidos extremos. Tercero, de que sin temor a una catástrofe inminente, amengüen los incentivos para que los estados deudores hagan las "reformas estructurales" en el sentido neoliberal que se les reclama y que los estados acreedores reformen a su vez los mecanismos financieros de la eurozona.

DEUDA PÚBLICA Y DEUDA PRIVADA

La crisis de deuda europea ha sido llamada, parafraseando a Clausewitz, una continuación de la crisis financiera por otros medios. Hubo un momento en que se vio en riesgo verdaderamente inmediato no sólo el default de algún país (el gran candidato fue y es Grecia, seguido por el resto de los "PIIGS": Portugal, Irlanda, España e Italia) sino su salida del euro y una eventual crisis general de la moneda común. Fue la circunstancia que buscamos exponer en un texto anterior ("La crisis del centro y el centro de la crisis", SoB 26). Aunque está menos en un "momento Lehman" que hace uno o dos años, los problemas estructurales de la economía europea, empezando por su crisis de deuda, han crecido en vez de disminuir.

Como define *The Economist*, “el desastre europeo *ha mutado de crisis aguda en crisis crónica*” (“Europe’s other debt crisis”, 26-10-13. Y aunque la situación de la deuda soberana (es decir, de los estados nacionales) haya sido la gran protagonista de 2011 y 2012, un problema comparable a aquélla es el de la *deuda privada*, es decir, de las empresas y los hogares. Lo que vuelve a poner en primer plano la cuestión de los bancos, y no de los estatales sino de los privados. Así, la crisis financiera europea, que continuó como crisis de deuda soberana, puede volver a ser financiera por la vía de la deuda privada.

En efecto, “siempre se pensó en Europa como víctima de una crisis de deuda soberana, y la tiene. Pero los orígenes del eurodesastre están menos en el despido de los gobiernos que en el exceso de préstamos a los privados. Es verdad que Grecia se metió en problemas debido a que su gasto estatal era excesivo comparado con lo que recaudaba de impuestos. Pero en los demás países el fracaso se debió a una burbuja del sector privado: deuda hipotecaria en España e Irlanda, préstamos empresarios en Portugal y otra vez en España. En los tres países, la combinación de deuda de empresas y de hogares está muy por encima del 200% del PBI, más que en EE.UU. (175%) o el Reino Unido (205%)” (ídem).

La deuda privada es incluso más nociva para el crecimiento que la deuda pública: “Compuesta de deuda de hogares (sobre todo hipotecas) y deuda corporativa, el conjunto de la zona euro está en el límite crítico que estipula la Comisión Europea, el 160% del PBI” (“Debtors’ prison”, *The Economist*, 26-10-13)

Pero incluso tomando un parámetro que algunos juzgan más realista, el 200% del PBI, la mitad de los países de la eurozona está por encima, lo que incluye no sólo a los “euroenfermos” del Mediterráneo sino a varios de los considerados “saludables”, como Holanda y Bélgica. El resultado de este exceso de deuda privada es el recorte del gasto de los hogares, lo que va en detrimento de la recuperación económica. Precisamente, Holanda, a pesar de que sus “fundamentals” macroeconómicos son motivo de elogio por parte de las autoridades europeas, está en recesión, con un PBI en 2013 por debajo del de 2011. Y la cuarta parte de sus hogares tiene patrimonio negativo, es decir, el valor de las casas está por debajo del de las hipotecas.

En este tema hay un fuerte contraste entre la evolución europea y la de EE.UU. Los hogares de EE.UU. bajaron dos tercios su exceso de deuda acumulada en los años de la burbuja inmobiliaria. Es por eso que la crisis financiera ha salido hace rato de las tapas de los diarios, y la discusión se centra en los problemas macroeconómicos.

Europa, en cambio, sigue atormentada por la crisis financiera y el estado de su sistema bancario. En la UE, los bancos alemanes, belgas, franceses, etc., habían comprado la mitad de los riesgos ligados a las subprimes, y la reacción fue insuficiente, muy por detrás de la firme y rápida intervención de la Reserva Federal yanqui. Los “stress tests” eran poco fiables, y las recapitalizaciones fueron muy limitadas. Desde 2010, no pasa un trimestre sin que caiga un banco supuestamente “sano”, como Dexia (franco-belga) o Hypo Real State de Alemania. A diferencia de EE.UU., en la UE el componente financiero de la cri-

sis nunca ha salido de escena y sigue siendo central, junto con los problemas presupuestarios y de deuda soberana. El sistema bancario está bajo el ala del BCE y depende de una política de asistencia implementada de manera muy tardía, recién con la llegada de Mario Draghi al frente del BCE.

Según *The Economist*, "la falta de éxito al respecto en Europa se debe a tres razones. Una, los planes de austeridad y la recesión dificultan la reducción de deuda privada. Dos, los bancos de solvencia dudosa no hicieron mucho para admitir, y prever, préstamos incobrables. Y tres, la ley de bancarrota en Europa es mucho más estricta con los deudores que en EE.UU." ("Europe's other debt crisis", 26-10-13). En efecto, en EE.UU. y la mayor parte del mundo, lo más que puede perder un deudor hipotecario es la casa; en cambio, varios países europeos (España es el caso más conocido, pero no el único) se ensañan con el deudor hipotecario de manera tal que la reestructuración y cobro final de su deuda es un proceso muy largo (y gravoso para el deudor, en bancarrota casi de por vida).

El problema de deuda corporativa (empresaria) es más grave en Portugal, España e Italia, donde, según el FMI, 50, 40 y 30% de la deuda, respectivamente, corresponde a firmas que no pueden cubrir sus pagos de intereses con sus ingresos: "Incapaces de crecer o invertir, son 'compañías zombies', al estilo de muchas en el Japón de los 90. (...) La carga de la deuda de hogares es particularmente pesada en Irlanda y, curiosamente, en Holanda, superando en ambos casos el 100% del PBI. Los pagos de la hipoteca restringen las finanzas y el consumo de los hogares. Mientras en EE.UU. el porcentaje del ingreso del hogar promedio que se gasta en el servicio de deuda el más bajo en décadas, en España es hoy más alto que en los años de la burbuja" (ídem).

Los gigantes financieros del continente, Francia (80.000 millones de euros en préstamos) y Alemania (400.000 millones de euros), tienen debilidades y fortalezas cruzadas. En Francia la exposición a activos tóxicos es menor que en Alemania, pero el sistema está tan concentrado (hay cuatro grandes entidades que controlan el mercado: Paribas, Société Générale, Crédit Agricole y BPCE) que en caso de crisis tiene el riesgo sistémico más fuerte. En Alemania, los bancos regionales (Landesbanken) tenían una fuerte exposición a activos tóxicos y hubo varias quiebras, pero su riesgo sistémico es más bajo ya que su configuración bancaria es mucho más dispersa y menos concentrada, con un solo mastodonte, el Deutsche Bank.

Como vimos, parte del problema es que los bancos no reconocen o no pasan a pérdida los préstamos incobrables. Aquí talla el rol del BCE, que hará una "revisión de calidad de activos" en los balances de los 128 mayores bancos del continente en el otoño boreal de este año. Su titular, Mario Draghi, prometió ser impermeable a las presiones políticas a fin de imponer estándares de préstamo comunes para toda la UE. Pero se trata de un camino de cornisa que implica tiene la difícil misión de limpiar el sistema bancario del continente sin arriesgar una reacción en cadena.

Sucede que, por un lado, demasiada permisividad deja el problema como está y mella la autoridad del BCE; por el otro, una mano demasiado estricta

puede declarar inviables más bancos de lo imaginado, con imprevisibles consecuencias. Como dice *The Economist*, “el BCE tiene que ser duro con los bancos para restaurar la confianza... pero no demasiado duro” (“Fixing the Augean stables”, 26-10-13). Por ejemplo, pone una valla del 8% de encaje, lo que representa un aumento importante respecto del 5% de otras épocas... pero no establece cuánto tiempo se dará a los bancos para llegar a ese límite. La unión bancaria europea, tantas veces reclamada, anunciada y postergada, y ahora prevista para este año, debe pasar primero por el test de una evaluación realista del estado de las entidades financieras.

Aquí, la dureza del gobierno de Merkel consiste en exigir que sean los estados nacionales, y no el Mecanismo Europeo de Estabilidad, la garantía última de la solvencia de los bancos. Pero si esta postura prevalece, “se arriesga perpetuar el vínculo entre bancos débiles y gobiernos, que es lo que Europa esperaba cortar a través de la unión bancaria” europea, prevista para este año (ídem).

DE LA CRISIS AGUDA A LA CRISIS CRÓNICA

Un rápido repaso de algunos indicadores de los principales países de la UE muestra a la vez lo profundo del daño causado por la crisis, la entidad de la respuesta de la clase capitalista buscando hacer pagar el costo a la población y lo largo que puede ser el camino para que Europa vuelva a la senda del dinamismo económico.

Por ejemplo, el actual motor europeo, Alemania, si bien se destaca por su índice de crecimiento, su baja desocupación (menos del 6%) y equilibrio fiscal (contra el déficit del 3% del PBI promedio en la eurozona), muestra una economía con importantes debilidades subyacentes a más largo plazo. A los pobres índices demográficos se suma una dependencia excesiva de las exportaciones, un bajo crecimiento de la productividad y demasiados trabajos de bajos salarios. Todo esto ha llevado a la OCDE a poner a Alemania, junto a Luxemburgo, en el último lugar de una proyección de crecimiento para los próximos 50 años.

Francia, en tanto, sufre una situación particular: por un lado, las consecuencias sociales y políticas del deterioro del Estado de bienestar; por el otro, las consecuencias económicas de ser el país europeo que menos ha avanzado en su desmantelamiento (algo directamente vinculado a los desarrollos de la lucha de clases en Francia ya desde el proceso de 1995).

El desempleo llega allí al 10,9%, la tasa más alta en 16 años, mientras que el crecimiento económico se estima para 2014 en menos del 1%. Los déficits fiscales parciales (en primer lugar, el de las cajas de retirados) y global son crecientemente inmanejables, a pesar de una carga impositiva de las más altas de la UE, del orden del 46% del PBI. Las reducciones de déficit se basarán en 2014, según el ministro de Finanzas Pierre Moscovici, no en más impuestos (3.000 millones de euros), sino en recorte de gastos (15.000 millones).

El problema que enfrentan la burguesía y el capitalismo franceses es que las iniciativas para paliar estos problemas estructurales son escasas, insuficientes y lentas. Por ejemplo, la reforma previsional, que de todas maneras gatilló movi-

lizaciones y un “paro general” à la CGT en septiembre pasado, fue calificada por Pierre Gattaz, de la patronal MEDEF, como una “no reforma”, y Olli Rehn, de la Comisión Europea, la llamó una “reforma à la française”. Como resultado de un escenario de lucha de clases que, más allá del punto bajo actual, es históricamente más conflictivo que en el resto de Europa, “es cada vez más probable que en el futuro veamos no verdaderos cambios sino más *reformattes*” (“Rosier escenarios”, *The Economist*, 14-9-13)

España, por razones de especulación financiera, logró tomar deuda a tasas desproporcionadamente bajas para el estado de su economía. Claro que para la patronal el panorama ha mejorado: los costos salariales están por el piso comparados con Francia e Italia. Los aportes a la seguridad social representan el 8,5% del PBI, contra el 9,5% en Italia y el 11,5% en Francia, lo que mejora su competitividad. Y las ganancias de las pymes españolas netas de impuestos representan el 16% del PBI, contra el 6% en Francia. Pero la desocupación, que no baja del 25%, el crecimiento raquítico que se espera para 2014 (y los años siguientes) y los continuos y sucesivos escándalos de corrupción del partido gobernante y de la familia real no auguran estabilidad social, económica ni política.

En Portugal, después de la peor recesión en 40 años, se verificó uno de los mayores crecimientos de la UE en dinámica. Pero en el marco de un desempleo que se mantiene por encima del 16%, en 2014 se acaba el programa de rescate de tres años (78.000 millones de euros), aunque las arcas fiscales portuguesas seguirán necesitando ayuda. Parte del compromiso del rescate del FMI y la UE eran recortes profundos en salud, educación y seguridad social, muchos de los cuales están pendientes, como la legislación de “movilidad” de empleados públicos, paso previo a despidos masivos.

No trataremos aquí la situación de Grecia, que es objeto de un estudio aparte en esta misma edición; sólo diremos que se constituye hoy, posiblemente, en el punto más alto de la inestabilidad del Viejo Continente.

Así, por el momento no hay ninguna razón para suponer que la continuidad o incluso una eventual reabsorción parcial de la crisis económica tenga lugar sobre la paz de un cementerio social. Más bien al contrario, la eventualidad de crisis políticas o estallidos sociales no es sólo una apuesta de los socialistas revolucionarios sino un horizonte entrevisto y temido por los voceros del orden capitalista.

Sin duda, tampoco faltan quienes ven el vaso un quinto lleno (no medio), y subrayan el cambio que significa que los indicadores de crecimiento económico dejarán de ser, aunque muy moderadamente, negativos para la gran mayoría de los países de la UE. Pero el optimismo (interesado o irresponsable) de las voces que festejan el fin de la crisis harían bien en considerar este sobrio recordatorio: “La eurozona sigue fracturada a través de la línea norte-sur. Los líderes políticos de toda Europa se han apresurado demasiado al proclamar la victoria. La fase aguda de la crisis puede haber terminado, pero la fase crónica puede que sólo haya empezado” (“Parallel universes”, *The Economist*, 9-1-14).

4. China, los emergentes y las disparidades regionales

Junto con el “relevo” de las zonas de mayor impacto de la crisis, uno de los elementos más destacados de la actual coyuntura es el crecimiento de las desigualdades y contradicciones entre las regiones económicas (tanto geográficas como de nivel de desarrollo) y en el seno de éstas. Además, el hecho de que la crisis económica sigue sin definir un rumbo global claro, hacia la profundización o hacia la recuperación definitiva, implica que haya dinámicas divergentes y hasta opuestas, sin que se pueda determinar todavía el sentido general de la tendencia.

Para una evaluación del desarrollo de la crisis que dé cuenta de estas disparidades se hace necesario un repaso más bien analítico, en la medida en que la tónica de una región o grupo de países no se replica ni arrastra al resto. Esto es particularmente pertinente cuando se observa la amplia gama del “mundo emergente”.

CHINA DESACELERA Y SIEMBRA DUDAS

La expresión casi periodística de BRIC esconde, en verdad, fuertes desigualdades no sólo de escala, sino de dinámica y hasta de definición esencial del carácter de cada país. Demográficamente, China (1.300 millones de habitantes) e India (1.000 millones) están en una categoría aparte no sólo de Brasil y Rusia (200 y 150 millones, respectivamente), sino del resto del planeta. Pero *en lo económico, China está muy lejos de todos sus “congéneres emergentes”* en cuanto a volumen de producción, dinamismo y peso específico en la economía mundial. Veamos esto más de cerca.

Ciertas operaciones inmobiliarias a veces sirven de símbolo del ascenso o caída de las naciones. La expresión del “milagro económico” japonés a fines de los 80 (justo antes de la recesión o estancamiento que comenzó a principios de los 90 y del cual ese país aún no ha salido del todo) fue el traspaso del Rockefeller Center de Nueva York a manos de Mitsubishi. Hace tiempo que la firma japonesa debió venderlo; hoy parece ser el turno de las inversiones chinas. Por ejemplo, el emblemático edificio de 1 Chase Manhattan Plaza, encargado también por David Rockefeller a comienzos de los 60, pasó a manos del conglomerado chino Fosun International por 725 millones de dólares.

Se trata de “un cambio en el curso de las inversiones extranjeras chinas, que crecen aceleradamente pero son aún muy inferiores a la inversión extranjera en China. La primera ola se centró en general en compañías estatales chinas que buscaban adquirir energía, tierra y minerales en países pobres. Esta inseguridad respecto de los recursos continúa (...) pero ya es no la fuerza impulsora. Son otros los motivos detrás de la segunda ola. El gobierno chino (...) ahora alienta a las firmas estatales a invertir en propiedades en ubicaciones privilegiadas, en infraestructura y otros activos en mercados maduros de países desarrollados. (...) Las firmas privadas buscan marcas y tecnología: Geely, un gigante auto-

motriz chino, compró la sueca Volvo, y Dongfeng está considerando comprar una parte de Peugeot-Citroën. (...) Lenovo, firma china de informática, está preparando una oferta por la canadiense BlackBerry. Como resultado, la participación de la inversión externa china en países ricos se ha disparado de un 10% en 2002 a más del 66% en 2012. Como antes Japón, China podría sufrir una caída. Pero este cambio inversor de firmas estatales de gasto fácil que buscan recursos a austeras compañías privadas a la caza de mercados e innovación es un signo positivo" ("The second wave", *The Economist*, 26-10-13).

Todo esto se da en el marco de que China es, por un lado, y desde hace años, el país que más ha traccionado la economía mundial. Considerando todo el mundo desarrollado (EE.UU., la UE, Japón, Australia y Canadá) y el resto de los BRICS (Brasil, Rusia, India, Sudáfrica), China es con mucha diferencia el país de mayor crecimiento de producción y comercio exterior. Incluso con su relativa desaceleración de 2012 (según lo previsto para 2014 su crecimiento está por debajo del 8% del PBI), resalta frente al crecimiento mediocre o nulo de sus competidores.

A las citadas olas de inversiones chinas, que abarcan los cinco continentes con cifras muy significativas, debe agregarse el rol de gigantes industriales, verdaderas *factorías globales*, como Foxconn, que produce insumos para Apple y emplea casi un millón y medio de trabajadores en toda China. Sólo la planta de Shenzhen tiene casi 250.000 trabajadores.

Este protagonismo puede medirse con dos indicadores significativos: la lista de las diez multinacionales y de los diez bancos más importantes del mundo. Comparar los integrantes de esas listas en 2007 (esto es, antes del desencadenamiento de la crisis global) y ahora es sumamente instructivo:

Índice Forbes del Top 10 de multinacionales

2007	2013
1. Citigroup (EE.UU.)	1. ICBC (China)
2. Bank of America (EE.UU.)	2. CCB (China)
3. HSBC (Reino Unido)	3. JP Morgan (EE.UU.)
4. General Electric (EE.UU.)	4. General Electric (EE.UU.)
5. JP Morgan (EE.UU.)	5. Exxon Mobil (EE.UU.)
6. AIG (EE.UU.)	6. HSBC (UK)
7. Exxon Mobil (EE.UU.)	7. Shell (Holanda)
8. Shell (Holanda)	8. ABC (China)
9. UBS (Suiza)	9. Berkshire Hathaway (EE.UU.)
10. ING (Holanda)	10. PetroChina (China)

Fuente: *Le Monde*, 15-9-13

En 2007, había seis multinacionales estadounidenses y cuatro europeas en esta lista de gigantes. Luego de cinco años de crisis, dos compañías europeas y dos norteamericanas salieron del top 10 para darle paso a cuatro firmas chinas... dos de las cuales ocupan los dos primeros lugares.

Algo muy similar se verifica en el sistema bancario global:

Diciembre 2007

1. HSBC (Reino Unido)
2. Citigroup (EE.UU.)
3. Royal Bank of Scotland (RU)
4. JP Morgan Chase (EE.UU.)
5. Bank of America (EE.UU.)
6. Mitsubishi Financial (Japón)
7. Crédit Agricole (Francia)
8. ICBC (China)
9. Banco Santander (España)
10. Bank of China (China)

Fuente: *The Economist*, 6-9-13

Diciembre 2012

1. ICBC (China)
2. JP Morgan Chase (EE.UU.)
3. Bank of America (EE.UU.)
4. HSBC (Reino Unido)
5. China Construction Bank (China)
6. Citigroup (EE.UU.)
7. Mitsubishi Financial (Japón)
8. Wells Fargo (EE.UU.)
9. Bank of China (China)
10. Agricultural Bank of China (China)

Antes de la crisis, había en el top 10 financiero cuatro bancos europeos, tres estadounidenses, dos chinos (en el fondo de la lista) y uno japonés. Después del tembladeral económico y financiero que tuvo a Europa en el eje de la tormenta, el panorama muestra en el tope a cuatro bancos chinos (entre ellos el número uno de la lista), cuatro de EE.UU., uno japonés y un solo sobreviviente europeo, el HSBC británico.

Es cierto, que, como dicen algunos críticos, “los bancos de China no son verdaderos bancos”. Su relación con el Estado es tan estrecha que son de hecho brazos del Tesoro. Es un sistema financiero relativamente poco interconectado con el mundo, y nadie sabe el verdadero tamaño de sus deudas (hay quienes han llamado a esta situación “un Lehman en ciernes”).

Esto está en el origen de ciertas debilidades: a) sus principales clientes son las empresas estatales gigantes; b) su escasa flexibilidad estimula el desarrollo de la “banca en las sombras” (shadow banking), informal en el mundo desarrollado y casi ilegal en China, c) el centro en la inversión demora el crédito al consumo, aunque en los últimos dos años éste ha contribuido más al crecimiento que la formación bruta de capital fijo, y los servicios a la clase media local han crecido más que las manufacturas de exportación.

Justamente, el consumo local aumenta incluso por encima de lo que dicen las poco confiables estadísticas chinas (35% del PBI, según ellas; Morgan Stanley estima, en cambio, un 46% del PBI). Si esto es así, significaría que *está en marcha un cierto rebalanceo de la economía en la desproporción entre la inversión en bienes de capital y bienes de consumo*. De hecho, es probable que parte de la desaceleración del crecimiento chino (en promedio, unos 3-4 puntos del PBI) se deba al comienzo de esta transición de una economía impulsada esencialmente por la inversión a un crecimiento donde cobre mayor peso el consumo interno. Lo que a su vez pone en movimiento fuerzas sísmicas en la capacidad productiva y en la configuración de patrones y estratos sociales que todavía es temprano para evaluar, pero cuyas consecuencias serán proporcionales a la escala descomunal del país.

Desde ya, este gigante económico y demográfico abriga desigualdades y contradicciones que es necesario estudiar de manera específica, como las que

existen entre sus diversas nacionalidades, regiones y etnias (tanto en lo económico como en lo sociológico). Aquí sólo nos detendremos en dos problemas: el debate en el PC chino por la urbanización del país y los problemas que plantea la inserción china en el mercado mundial para definir el carácter del país.

Aunque estadísticamente la población urbana superó a la rural por primera vez en la historia en 2011, el país no puede llamarse propiamente urbano. Uno de los principales obstáculos es una institución prácticamente sin equivalente en el resto del mundo: el *hukou*, o permiso de residencia para unos 300 millones de habitantes de zonas rurales, que implica que el que emigra del campo a la ciudad pierde derechos como la asistencia médica o la educación. Willy Lam, de la Universidad de Hong Kong, sostiene que el PC “seguirá restringiendo la entrada [a Beijing], sencillamente, por razones políticas. No quieren tanto movimiento en el corazón político de China. Hay muchos sectores del partido que no quieren abrir la capital, y tampoco Shanghai” (*Ámbito Financiero*, 11-11-13).

El costo económico del *hukou* (suministrar servicios públicos básicos a los trabajadores migrantes y sus familias) se calcula en unos 13.000 dólares por persona, según el Consejo de Estado chino. La reunión del PC de noviembre pasado, en la que había expectativas de “las mayores reformas desde las de Deng Xiaoping en 1978”, dio claras señales de más libertad a las fuerzas del mercado, pero a la vez se encontró con el límite del *hukou*, que sigue sin poder resolver. Y mientras China no aborde este tipo de contradicciones, seguirá siendo un gigante de piedra y barro en dosis variables, lo que nos conduce a la cuestión de *qué tipo de país es China*.

Sería por cierto apresurado plantear una definición tajante y unívoca de un fenómeno no sólo altamente contradictorio sino además relativamente reciente: el status de China en la economía mundial no lleva más que unas décadas, y su peso actual no puede fecharse antes del comienzo del nuevo siglo. No obstante, cabe puntualizar aquí algunos elementos como agenda para profundizar.

Desde ya, el carácter capitalista del país no admite la menor discusión. Que el régimen político sea stalinista bastante clásico y que se mantenga la iconografía “comunista” (nombre del partido, simbología pública y, sobre todo, funcionamiento interno del PCCh) no puede llamar a engaño respecto de que el régimen de propiedad es perfectamente capitalista, en todo caso con una fuerte presencia del Estado en áreas clave de la economía. Al respecto, la propia constitución china no deja ninguna duda, y todas las reformas van en el sentido de más libertad para los mecanismos de mercado y no menos.

Esta primera aclaración parece obvia (a ningún analista serio se le ocurre sostener que en China hay otro régimen social que no sea el capitalismo), pero es necesaria, habida cuenta de la fábula del “socialismo chino” que sostienen no sólo el propio PCCh (con muy poca convicción, por otra parte) sino desde sectores de la izquierda ex stalinistas o stalinistas reciclados, incluido el castroismo y diversos intelectuales.

Por esa razón, el eventual ascenso de China en el “concierto de naciones” a partir de su dinamismo económico de ninguna manera puede calificarse como un fenómeno progresivo que vaya a reemplazar o al menos cuestionar el

tradicional dominio capitalista-imperialista del mundo. Mucho menos en un sentido “socialista”, casi en cualquier sentido que se le dé a esa palabra (ni hablar de, como creemos desde Socialismo o Barbarie, el sentido de poder de la clase trabajadora y sus organizaciones).

En verdad, lo que se está verificando desde hace años en todas las latitudes donde China interviene como actor propiamente económico es, precisamente, que no hay *ninguna diferencia apreciable* entre la actuación de los compañías o inversionistas chinos (públicos o privados) y la de sus homólogos de los países imperialistas. En sus incursiones en el exterior, el capital chino no se caracteriza ni por ser particularmente respetuoso de los derechos de los trabajadores, o por conceder mejores salarios o condiciones de trabajo, o por establecer relaciones de asociación con los países que reciben sus inversiones (naciones que normalmente son de menor grado de desarrollo) que representen una diferencia ventajosa para ellos. Más bien, el patrón habitual es que la conducta de los inversores capitalistas chinos en el llamado Tercer Mundo y en todas partes no se distingue en nada esencial de la que tendrían inversores imperialistas, salvo las obvias diferencias vinculadas con aspectos culturales.

¿Significa esto que podemos asignar a China el rótulo de “país imperialista”, sin más? Esta conclusión sería a nuestro juicio apresurada, por más de una razón. Primero, la marcha de China como potencia económica es aún relativamente reciente, y su ingreso al “club” de países del centro imperialista (que se ha revelado a lo largo de décadas como extraordinariamente estable en su conformación) está, en el mejor de los casos, en proceso. Segundo, los países imperialistas clásicos gozan de un nivel de integración económica y homogeneidad política que China, un país-continente con desigualdades internas brutales, está muy lejos de alcanzar. Y tercero (por interrumpir aquí la lista; hay sin duda más factores en danza), uno de los rasgos de todo país imperialista (aunque no el esencial, como erróneamente creen algunos izquierdistas vulgares) es su capacidad de intervención militar fuera de sus fronteras, algo que en el caso de China sigue siendo una incógnita.³

En resumen, sin dar definiciones impresionistas ni forzar conceptualmente procesos que están en curso, corresponde empezar a dar cuenta de los rasgos reales y comprobables del nuevo lugar y rol de China no sólo en la división mundial del trabajo sino en el sistema mundial de estados. Es cierto que, como hemos argumentado en otro lugar (*Revolución o dependencia*, 2010), ese orden mundial imperialista se caracteriza por su relativa estabilidad y lo lento de los “cambios de posición” de los países y sus roles. Sin embargo, sería pura necedad dar la espalda a nuevos procesos y desarrollos que pue-

3. Por otra parte, este elemento sin duda ha sufrido importantes modificaciones como resultado del nuevo equilibrio imperialista surgido tras la Segunda Guerra Mundial y otros desarrollos más recientes. De hecho, según un especialista militar citado por *The Economist* (13-9-13), actualmente hay sólo cuatro países en el mundo que tienen “capacidad de despliegue de una fuerza militar de acción rápida, contundente y global” o al menos en su región de influencia: Estados Unidos, el Reino Unido, Francia e Israel.

dan apuntar a modificar esa configuración, sea de manera gradual (como ocurre hasta ahora) o traumática (algo que la lucha de clases del nuevo siglo aún no nos ha deparado).

EL RESTO DEL “MUNDO EMERGENTE”

Según el último World Economic Outlook del FMI, Asia, encabezada por China, es el principal motor de la economía mundial. Inclusive, Japón empieza a desperezarse de su largo letargo de dos décadas de crecimiento estancado y deflación o inflación por debajo del 2% anual. La política económica del premier Shinzo Abe (las “abonomics”, cuyo centro es el estímulo monetario al crédito y el consumo) ha impulsado un crecimiento que, sin ser espectacular ni mucho menos, se destaca por romper la tendencia anterior.

Por otra parte, hasta 2013 los países BRICS fueron responsables del 55% del crecimiento global desde fines de 2009. Los 23 países del mundo desarrollado contribuyeron, en cambio, sólo un 20% en ese lapso. No obstante, estas cifras generales, al ser desagregadas, revelan realidades e incluso tendencias diferentes que, como señalamos arriba, muestran un dinamismo de China cuyo paso no pueden seguir los demás BRICS ni la gran mayoría del mundo emergente.

Es por eso que se habla del “relevo de la crisis” hacia los países emergentes, cuya principal vía de contagio sería el comienzo del fin del boom inversor y crediticio de que gozaron como resultado de las políticas de expansión monetaria en los países desarrollados. A eso se suman los temores de una reversión en el ciclo de precios de commodities, que tanto han beneficiado al mundo “en desarrollo” en la última década.

Son estos factores los que generan interrogantes respecto de la evolución de las economías emergentes, y es a partir de aquí que aparecen entre ellas las diferencias específicas en cuanto a grado de vulnerabilidad económica y financiera.

Así, el exceso de liquidez (en buena medida producto del aflojamiento de la política monetaria) se recicló en los países emergentes, lo que ayudó al crecimiento en ese período. Pero ahora deben prepararse para el retiro del estímulo monetario y olvidarse del “efecto adictivo” a esa laxitud monetaria. Javier Finkman, del HSBC, dijo en un coloquio empresario en Buenos Aires que hubo una “excepcionalidad” en la primera década del siglo, ya que “al mundo emergente nunca le fue tan bien”. Pero ahora “hay una nueva normalidad del crecimiento”, lo que implica que los emergentes van a crecer de uno a dos puntos menos que en los últimos años, aunque también se harán notar las diferencias en este bloque heterogéneo (tanto, que en realidad no es tal).

Las voces de alerta son múltiples. Jim Yong Kim, presidente del Banco Mundial, advirtió que cuando la Fed comience a levantar el QE se producirá un alza en las tasas de interés que podría dañar a los países emergentes (EFE, 13-11-13). Para Guillermo Mondino, del Citibank, Latinoamérica se benefició de la situación que hubo hasta la crisis: crecimiento chino, aumento del comercio y de los precios de las commodities y bajas tasas de interés. Pero consideró que todas esas condiciones se modificarán, en mayor o menor medida, en

un contexto de cuentas corrientes deficitarias. Es lo que definió como “escenario más cuesta arriba, pero no de crisis. Es un contexto más difícil, pero no hostil, que sigue siendo relativamente favorable” (*Ámbito Financiero*, 13-11-13).

La exposición a los flujos financieros globales es importante en casi todos los casos, y sin duda mucho mayor que antes de la crisis. Sin embargo, las diferencias pasan por el nivel de defensa que pueda exhibir cada país en términos de reservas internacionales y proporción de deuda nominada en moneda local. En general, ambos indicadores muestran una mayor capacidad de protección de las economías emergentes, pero esto debe combinarse con otros factores de vulnerabilidad al flujo de capital. Entre ellos están los vencimientos de deuda externa a corto plazo, el déficit de cuenta corriente, el crecimiento de su infraestructura productiva y la diversificación de las exportaciones. En estos rubros, el progreso de los países emergentes ha sido mucho menor. Con esos parámetros, los países más complicados son Turquía, Sudáfrica, Colombia, Argentina, Brasil y Venezuela.

Veamos el ejemplo de Brasil. Diversos analistas cuestionan que Brasil se consumió la bonanza sin prepararse para aumentar la productividad y la inversión, y crecería no más del 2% en 2014 y 2015. No se trata sólo del eventual retiro de parte de las cuantiosas inversiones extranjeras directas que recibió en los años de crédito barato, sino de su perfil exportador. Los principales destinos de las exportaciones brasileñas son EE.UU., China y Argentina. Pero en lo que se refiere a exportaciones de manufacturas, el destino por excelencia es Argentina, mucho más que EE.UU. y China, aunque Argentina sólo representa el 9% de las exportaciones totales. El 90% de lo que Brasil exporta a Argentina son manufacturas, y el superávit comercial con Argentina es el 43% del total. Así, las dos principales economías de Sudamérica revelan un grado de mutua interdependencia que desmiente sus aspiraciones de inserción global a un nivel cualitativamente superior al de proveedor de commodities.

Otra región que ha sido sostén del crecimiento mundial es el sudeste asiático (en otra época llamados “tigres”). Paradójicamente, si la famosa crisis de 1997-98 fue en parte un daño colateral del crecimiento de China, hoy la preocupación para esos países surge de una posible desaceleración de ese crecimiento. En efecto, el peso de China como destino de exportaciones para la región se ha agigantado hasta convertirse en el mayor mercado para Indonesia, Malasia, Tailandia y Corea del Sur. Y no sólo esos países de desarrollo “medio” son cada vez más dependientes de la demanda china: el gigante asiático es asimismo el primer destino de exportaciones para Japón y Australia. De modo que si en períodos anteriores el sudeste asiático se había constituido como una región económica con dinamismo propio, la segunda década del siglo encuentra su destino crecientemente atado al de China.

Sin llegar a esos extremos, es también ascendente la influencia china en el crecimiento de África, una de las verdaderas novedades económicas de la última década. En el continente negro ha tenido lugar una lenta pero notoria evolución en cuanto a su integración al mercado mundial y a la globalización. Si durante las primeras fases de la mundialización África seguía siendo una peri-

feria olvidada, desde comienzos del nuevo siglo se observa una mayor incorporación a los circuitos económicos. La irresistible necesidad de la dinámica capitalista de sumar nuevos mercados se ha combinado con un proceso de una todavía muy inicial tendencia a la “nivelación” de un continente que, a los efectos de la geopolítica mundial, ocupa desde hace tiempo el último lugar.

Es verdad que parte de muy atrás. Sin embargo, algunos elementos dan cuenta de que África puede empezar a ponerse en la misma órbita económica que el resto del globo, adoptando (desde ya, de manera brutalmente desigual y con contradicciones desgarradoras) ciertos rasgos de modernización.

Un primer aspecto es la marcha de la economía. Al respecto, es reveladora la siguiente estadística:

Evolución del crecimiento medio anual, por década, en % del PBI

	80-89	90-99	00-10
Mundo	3,5	2,7	2,3
África	2,9	2,6	5,2
BIC*	6,7	6,4	6,7

*Brasil, India y China

Esta novedosa expansión económica vinculada a una mayor integración a los flujos de capital global ha dado lugar, como en otros emergentes, al crecimiento (o nacimiento) de sectores medios africanos antes inexistentes o muy débiles, con patrones de consumo que los aproximan a los criterios globales. Por ejemplo, del 15 al 20% de los africanos tienen cuentas bancarias, aumentan sostenidamente los abonados a la TV paga (por cable o satelital) y entre el 60 y el 70% de la población adulta posee teléfono celular. En algunos casos, la hipertrofia de ese nuevo sector de las comunicaciones da lugar a desproporciones como que la compañía de servicios financieros por celular M-PESA representa un cuarto del PBI de Kenia (y dos tercios de los keniatas pagan las cuentas por celular).

Por otra parte, las tremendas desigualdades y atraso que caracterizan al continente se hacen patentes incluso en la economía más pujante y una de las de mayor tamaño, la sudafricana (recordemos que fue considerada en su momento el quinto gran emergente, la S de BRICS). Un informe oficial de hogares establece una comparación entre la situación de 2012 respecto de la de 2002. Las cifras revelan a la vez el avance económico-social logrado y lo largo del camino a recorrer hasta alcanzar índices mínimamente comparables a los de países incluso de desarrollo medio. Las familias que pasan hambre cayeron del 29 al 13%, los hogares con electricidad pasaron del 77 al 85%, dos tercios tienen servicio de recolección de basura y el 80% tiene televisor. Pero un quinto de la población debe recurrir a un vecino o a la canilla comunal para acceder al agua, el 44% de los hogares depende del servicio social para llegar a fin de mes, el 30% de los hogares tiene auto, y el medio de transporte más habitual para ir a trabajar es el taxi, por falta de transporte público adecuado. Y sólo el 10% tiene acceso a Internet en el hogar.

En suma, más allá de los cantos de sirena totalmente exagerados respecto de la potencialidad del “mundo emergente”, las perspectivas son que, *luego de un período inusualmente (¿o excepcionalmente?) favorable, la evolución de la economía va a poner a prueba tanto la capacidad interna del aparato productivo como las vías de inserción de esos países en la mundialización capitalista, que ahora pasarían a transitar carriles más “normales”, esto es, menos beneficiosos.*

Es en estas condiciones, con menos acceso al crédito y/o encarecimiento de éste, potencial retracción de inversiones extranjeras directas, precios internacionales de productos de exportación menos favorables y la consiguiente tensión en la balanza de pagos y la cuenta corriente, que los países emergentes van a estar expuestos, acaso por primera desde el inicio de la crisis, al riesgo cierto de retroceso del crecimiento. En este marco, la capacidad de respuesta de los emergentes, sin duda muy desigual, va a estar en buena medida atada a la evolución de uno de sus principales mercados, China, que es además el fiel de la balanza de los precios de varios commodities.

5. Perspectivas de la crisis: señales mixtas y más contradicciones

En este último punto no haremos que señalar algunos elementos cuya evolución hay que seguir y precisar como parte del análisis de tomar el pulso a la dinámica de la crisis económica en el próximo período. Entre ellos, destacaremos los siguientes: el impacto de los cambios en las políticas monetarias, los pronósticos de crecimiento regionales y globales (incluida la eventual performance de los emergentes), el papel de las nuevas formas de funcionamiento del sistema financiero y algunos aspectos del aumento de la explotación de la clase obrera. Concluiremos con un sucinto repaso de problemas y definiciones.

Desde el punto de vista de la continuidad de la crisis (que ésta se halle superada o en vías de estarlo es un diagnóstico que nadie maneja para el próximo bienio), una de las grandes incógnitas es el efecto que tendrá sobre la evolución de la economía el “tapering”, o extinción gradual del QE de la Reserva Federal. Como señalamos, esta reducción gradual del monto de compras mensuales de bonos por parte de la Fed va desde los 85.000 millones de dólares que caracterizaron al QE3 hasta la eventual desaparición del estímulo monetario en noviembre de este año.

Es cierto que esta astringencia monetaria gradual es un lujo que otras economías no pueden darse. De hecho, tanto Europa como Japón no tienen prevista (y menos con un cronograma tan esquemático como el de la Fed) ninguna reducción de su estímulo monetario; inclusive, Japón parece dispuesto a aumentarlo. Pero la “exuberancia de liquidez” que caracterizó el primer período post crisis (2009-2012) parece haber entrado en una ralentización en 2013, y los pronósticos para este año y el próximo son particularmente erráticos, muy atados a la óptica favorable o pesimista de los analistas o calificadoras de crédito en cuestión.

En efecto, si en las cifras de crecimiento global parece haber relativo acuerdo, la creciente desigualdad y dispersión de las tendencias por región y aun por país hacen más difícil establecer relaciones directas entre la dinámica general y los desarrollos particulares. Esa falta de homogeneidad confiere a los factores específicos un peso que puede ser mayor, en determinados casos, al de un curso general cuya marca es todavía poco profunda e incierta. Ni la continuidad de la crisis y la fragilidad financiera global, por un lado, ni el comienzo de una cierta recuperación desigual y aún poco afianzada, por el otro, dan mucho margen para definiciones unívocas, y menos todavía de validez "transversal", independiente de turbulencias (o remansos) regionales y locales que pueden dar una resultante muy divergente de una tendencia global que no termina de afirmarse.

Pero vayamos a las cifras globales. La última revisión del FMI de sus previsiones económicas para 2014 pronostica un crecimiento mundial del 3,7% (y un 3,9% para 2015). Según el informe de enero, Estados Unidos debería ser un factor positivo en el crecimiento mundial, con una demanda local en expansión en un 2,8%. A la vez, volvió a advertir sobre las potenciales consecuencias negativas del tapering para los países no desarrollados, especialmente los que tienen problemas de cuenta corriente, bajo la forma de salidas de capitales. Para el Banco Mundial, sin embargo, el crecimiento mundial en 2014 no superará el 3,2%, lo que igualmente representa un progreso respecto del 2,4% de 2013.

Asimismo, la reunión anual del FMI en octubre de 2013, en Washington, destacó que la mayor amenaza para los emergentes será la potencial caída del precio de las commodities. Al respecto, América del Sur tiene una concentración de commodities en sus exportaciones que supera el 60%. Además, habrá un inevitable ajuste en las monedas sobrevaluadas ante el exceso de liquidez generado por los estímulos monetarios. En contrapartida, en comparación con los años anteriores a la crisis, los países de la región exhiben una menor vulnerabilidad, con un mayor colchón de reservas en divisas, menores niveles de deuda y más porcentaje de deuda en moneda propia, lo que puede permitir atenuar los efectos negativos del tapering sobre el financiamiento externo (sea en deuda o en inversión directa) y aleja escenarios catastróficos.

El crecimiento de América Latina para 2013 se estima en un 3,1%, pero los gigantes regionales muestran una performance más débil: Brasil crecería un 2,4% y México un 1,2%. Sobre todo en el caso del primero, el impacto del tapering puede ser gravoso en el costo de financiamiento: la tasa a 10 años pasó del 2,5 al 4,5% en 2013, y sufre una menor entrada de capitales, suba de tasas y fortalecimiento del dólar.

En cuanto a los emergentes como un todo (incluida China), crecerían según el FMI en 2014 un 5,1%, es decir, algo más que en 2013 pero menos que en 2010 y 2011. También aquí es necesario ponderar el peso de China y las fuertes desigualdades regionales: mientras que África sigue creciendo a ritmo parejo, Latinoamérica y Asia muestran marcados altibajos por países y subregiones. En cuanto a China, si bien nadie previó el regreso de tasas de crecimiento por

encima del 10%, por ahora los pronósticos sombríos de desaceleración brusca son minoría (y de cumplimiento poco probable). Más bien, lo que parece haber es una corrección vía la suba de tasas de la política de inyección de liquidez, a fin de controlar la inflación, aunque también se registra una baja moderada de la producción.

Vayamos ahora a lo que viene siendo la región más golpeada por la crisis, Europa. Los pronósticos de la Comisión Europea no auguran ninguna recuperación firme en el horizonte. Ocho países de la eurozona terminaron 2013 en recesión, pero si bien se vaticina que sólo dos seguirán en esa condición en 2014, el crecimiento para los 28 países de la UE, estimado en 2014 en el 1,4%, subirá en 2015 sólo hasta el 1,9%. En 20 de los 28 países el crecimiento estará en 2014 por debajo del 2%, y para 2015 habrá todavía 16 países por debajo de esa línea. En la lista del crecimiento mediocre están Alemania, Francia, Italia, España, Holanda, Bélgica, Austria y Portugal, entre otros. En contraste, sólo dos países en 2014 y cuatro países en 2015 crecerían por arriba del 3%: los tres pequeños países bálticos y Suecia.

En consonancia con estos números escuálidos, la Comisión Europea estima la mejora del empleo para 2014 en un 0,2% para la zona euro y un 0,3% para toda la UE. Es decir, incluso bastante por debajo de un índice de crecimiento que no tiene nada de auspicioso. Por ende, el desempleo estará en 2014 en el 12,2% para la eurozona y el 11,1% para la UE.

En el Foro de Davos de enero de 2014 las perspectivas no fueron optimistas tampoco. Un panel titulado “¿Está volviendo Europa?” llegó a la conclusión de que la respuesta es, sencillamente, no. Y no sólo por la continuidad de la crisis, sino que amén de los ya mencionados problemas de deuda pública y privada y el riesgo sistémico de su sistema bancario afronta obstáculos estructurales de más largo aliento, como “el continuo envejecimiento de su población y los altos costos de la energía” (Kenneth Rogoff, EFE, 23-1-14). A esto se agrega que el monstruoso desempleo juvenil implica prácticamente echar a perder una generación entera. Incluso quienes subrayaron los signos de recuperación admitieron que ésta es “débil, heterogénea e insuficiente para reducir la desocupación” (Axel Weber, consejero del BCE y ex titular del Bundesbank, ANSA, 23-1-14).

En Europa, hasta los puntos fuertes representan un problema. Mucho se ha hablado de Alemania como el motor que sigue funcionando en medio del marasmo de la región. Pero el secretario del Tesoro de EE.UU., Jack Lew, se permitió criticar justamente el núcleo de la fortaleza económica alemana, su gigantesco superávit comercial del 6% del PBI, al que calificó de “excesivo”, sobre todo en relación con la debilidad de su demanda interna. Para Lew, este vigor exportador alemán no sólo empaña la capacidad de consumo doméstico sino que va en detrimento de las posibilidades de recuperación de sus vecinos europeos.

Asimismo, si *el fantasma de la deflación recorre el mundo desarrollado*, el mayor riesgo de que se concrete está sin duda en Europa. Recordemos que, si bien técnicamente deflación es inflación negativa, no hace falta necesaria-

mente esperar un descenso en el nivel absoluto de precios para hablar de deflación. De hecho, cualquier aumento de precios por debajo del crecimiento de la producción es deflación relativa; de allí que las luces amarillas se enciendan cuando el índice de precios no llega al 2% anual. En los 35 países de la OCDE, la inflación anual fue del 2,2% en 2012 y del 1,5% en 2013, lo que está por debajo de ese 2% que es el objetivo habitual de los bancos centrales. La única economía importante del Primer Mundo por encima de esa línea es la del Reino Unido, con el 2,7%. Japón apenas superó el 1%, lo que en realidad es una buena noticia comparada con los años de deflación o inflación en cero.

El peligro mayor de la deflación, en el contexto europeo, es que aumenta la carga de la deuda y debilita el consumo. Esto puede estar sucediendo ya en Grecia y en España. En el resto de Europa y en EE.UU. el riesgo de deflación es menor, pero “cuando una economía de alto desempleo crece demasiado poco durante demasiado tiempo, precios y salarios terminan cayendo. En Japón no hubo deflación hasta siete años después del estallido de la burbuja. Incluso sin llegar a ese nivel crítico, la inflación demasiado baja tiene costosos efectos colaterales, ya que tiende a acompañarse de debilitamiento económico y desempleo más alto (...) La inflación baja hace más difícil para los países menos competitivos dentro de una unión monetaria ajustar sus salarios relativos. Con una tasa de inflación en Alemania del 1,3%, las compañías italianas o españolas necesitan directamente recortes de salarios para competir con las fábricas alemanas (...) Y además, una inflación demasiado baja socava la capacidad de los bancos centrales de combatir otra recesión (...) Hay que temerle a la inflación, sin duda, pero las cosas pueden ser mucho más siniestras cuando baja demasiado” (“The perils of falling inflation”, *The Economist*, 9-11-13).

Es en este contexto que para Kenneth Rogoff, de la Universidad de Harvard, ya casi se puede hablar de Europa como “emergente” (cit.). La exageración es deliberada, pero la analogía es significativa del grado a que ha llegado la desazón de los europeos y, sobre todo, el renovado sentimiento en amplios círculos del establishment yanqui de que *en términos económicos el mundo se encamina a un nuevo orden*. No ya, por supuesto, el “siglo americano” con el que deliraban los estrategas de la administración Bush; tampoco la “multipolaridad sin centro” que vaticinaban algunos politólogos impresionistas en el último lustro, sino más bien *una multipolaridad con dos actores a un nivel protagónico cualitativamente superior: EE.UU. y China*.

Al menos, tal era el ambiente que se respiraba en Davos, donde el entusiasmo por los BRICS, otrora estrellas de la cumbre, dio lugar a un desencanto que sólo exceptuaba a China del escepticismo. De hecho, otro de los paneles que dio que hablar en Davos fue el titulado “¿Están los BRICS en una crisis de mediana edad?” La respuesta en general, siempre excluyendo a China, era afirmativa, lo que se reflejaba en una marcada cautela de las compañías multinacionales para hacer grandes anuncios de inversión en esos países, habida cuenta de la desaceleración del crecimiento verificada en los “BRIS”. Una encuesta entre 1.000 ejecutivos reveló que el 60% de las grandes firmas prevé alejarse de los BRIS en beneficio de mercados o bien más rentables o bien más estables.

No es una decisión menor. Un informe de Morgan Stanley da cuenta de que para las 500 principales compañías de Europa, los emergentes representaban en 2013 un tercio de sus ventas, casi el triple que en 1997. Pero esa curva ascendente, ya aplanándose, podría comenzar su declive en 2014. El director de la firma de personal eventual Manpower, Jeff Joerres, fue todavía más lejos al afirmar que lo de los BRICS “fue una fiebre del oro, pero ahora se terminó” (Reuters, 23-1-14).⁴

Una vez más, no es necesario tomar al pie de la letra las definiciones más tremendistas, pero el consenso en el establishment económico mundial es que los BRICS y los emergentes estrella no son las locomotoras casi exclusivas del crecimiento, y empieza a darse una reducción de la brecha entre las tasas de crecimiento de los emergentes y el mundo desarrollado, más allá de que si la vulnerabilidad europea es cierta, el renovado vigor de EE.UU. todavía permanece en el terreno de las hipótesis. En los años del pico de la crisis (2008-2011), el contraste entre la recesión o el 1% de aumento del PBI en EE.UU., Japón y Europa, por un lado, y las tasas de crecimiento de dos dígitos de China y del 8-9% de India era estruendoso. Hoy, si bien Europa continúa en el marasmo y Japón apenas empieza a subir, con EE.UU. aproximándose al 3% de crecimiento y China bajando al 7,5%, India al 5-6% y Brasil por debajo del 3% en 2013 y 2014, la distancia impresiona mucho menos.

Esto es lo que algunos analistas ya empiezan a llamar “normalización” de la economía mundial, en contraste con el período de tasas bajas, fuertes flujos de capital a los emergentes y conatos de “guerra de monedas” de la que hablaba el ministro de Hacienda brasileño Guido Mantega. De hecho, ahora lo que se advierte es más una reversión de esa “guerra” bajo la forma de un proceso de depreciación de las monedas de los países emergentes, en particular algunos de los que habían sido puestos como modelo: Brasil, Turquía, India, Sudáfrica e Indonesia (tres de los cinco BRICS), además de Argentina y Tailandia. Otro brasileño, el titular del banco central de ese país, Alexander Tombini, es uno de los defensores de la normalización o, para decirlo de otro modo, la configuración de una nueva geografía económica mundial post crisis Lehman, cuyos rasgos todavía están por definirse.

Uno de esos rasgos, paradójicamente, podría ser el fin de la era de oro de las finanzas como sector privilegiado de apropiación de plusvalía generada en otros sectores. Según un estudio publicado en *Le Monde*, considerando un índice Dow Jones 100 para finanzas, industria, tecnología y servicios en enero de 2007, la evolución de ese índice a 2013 ha sido: finanzas 62, industria 138,

4. Otros puntos de vista son menos tremendistas. Incluso ante un momento de cuasi pánico bursátil sobre los emergentes a fines de enero, *The Economist* consideraba que “los países más golpeados en estas semanas fueron los que tienen problemas específicos”, como Ucrania, Turquía o Argentina. Y contestaba negativamente la pregunta de si los problemas en los emergentes infectarían al mundo desarrollado, adjudicando los remezones en los mercados financieros a una “reevaluación oportuna de una mirada excesivamente rosada de parte de los inversores” (“Goldilocks and the bears”, 8-2-14).

tecnología 142, servicios 162. La rentabilidad de las finanzas ha bajado drásticamente como resultado de las exigencias de capitalización y las regulaciones; comparativamente, el sector tecnológico puede beneficiarse del potencial económico de los datos personales informáticos. Sólo para Europa, ese potencial, calculado en 315.000 millones de euros para 2013, llegaría en 2020 a 997.000 millones (*Le Monde*, 15-9-13).⁵

Otro elemento que coadyuva a la inestabilidad y vulnerabilidad del mundo financiero, en particular, pero no solamente, en los países emergentes, es el creciente rol de los mercados de bonos y el “shadow banking”, que desplazan a los créditos tradicionales de instituciones bancarias consolidadas. Las relaciones a largo plazo que se establecían entre bancos acreedores y países deudores son cada vez más cosa del pasado, en beneficio de relaciones volátiles y de corto plazo con fondos anónimos negociables en Bolsa.

La “banca en las sombras” representa casi la mitad del sector bancario clásico, según el Consejo de Estabilidad Financiera. La crisis financiera no ha detenido sino aumentado su expansión. Esta banca paralela agrupa a un sinnúmero de actividades financieras no desarrolladas por bancos. Incluye los hedge funds y otros fondos de inversión. Las titularizaciones en cadena hacen que en caso de crisis sea muy difícil acotar el riesgo a determinadas áreas o bancos; esto es, el riesgo sistémico o el tipo de efecto dominó que se vio en el caso Lehman. La conexión entre el shadow banking y la banca clásica continúa, por lo que nada impediría un segundo Lehman. Las medidas que se tomaron, como obligar a los bancos a pasar a sus balances al menos el 5% de las titularizaciones o hacer que los hedge funds se registren formalmente, son insuficientes. Y regular sólo una parte del sistema financiero puede ser contraproducente y empujar a los inversores en masa al shadow banking, con lo que el riesgo crecería en lugar de disminuir.

En el fondo, la única medida efectiva sería la que se agitó al comienzo de la crisis: una separación formal y total entre banca financiera y banca de crédito. Pero esta medida, recomendada por la Comisión Vickers en Inglaterra, el informe Liikanen a nivel europeo y la propia ley Dodd-Frank en EE.UU., todavía parece lejano. En cuanto a los controles de capital, tan desaconsejados por la ortodoxia, pueden ser, según el propio FMI, una herramienta útil en el actual contexto, como lo demuestran China y otros casos.

5. Por otra parte, conviene no exagerar las potencialidades de las tecnologías informáticas como plataforma de relanzamiento del dinamismo económico: “La multiplicación de bienes innovadores no ha bastado para constituir un nuevo mercado de un tamaño tan considerable como la rama del automóvil, que arrastraba no sólo a la industria automovilística sino también a los servicios de mantenimiento y las infraestructuras viales y urbanas. Como señala Robert Gordon: ‘Desde 2000, las invenciones se han centrado en los aparatos de diversión y de comunicación, que cada vez son más pequeños, más inteligentes y tienen más prestaciones, pero no cambian fundamentalmente la productividad del trabajo o las condiciones de existencia como pudieron hacerlo la electricidad y el automóvil’” (Michel Husson, “La teoría de las ondas largas y la crisis del capitalismo contemporáneo”, diciembre 2013).

Otra cuestión a considerar, de orden más estructural, es qué sucede con la explotación de la clase trabajadora a nivel global, aun asumiendo que los datos al respecto son muy aproximativos, heterogéneos, no demasiado actualizados y carecen de la relativa precisión que pueden tener las cifras acotadas a una economía nacional, como hemos visto en el caso de EE.UU.

Aunque no hay buenos equivalentes a las categorías marxistas en el sistema estadístico de la economía burguesa, un indicador que es tradicionalmente utilizado es la proporción respectiva del ingreso que se llevan trabajo y capital. Según la OCDE, la retribución del trabajo ha caído del 66% a principios de los 90 al 62% a fines de la década pasada. Este retroceso en su momento causó perplejidad en los académicos burgueses por contradecir modelos económicos como el de Nicholas Kaldor, de 1957, de crecimiento económico con una proporción constante del ingreso para el trabajo. Claro que esos modelos puramente teóricos descuidaban el elemental criterio marxista de que no hay proporciones fijas de distribución del ingreso establecidas por supuestas “leyes económicas” por encima de la lucha de clases y las relaciones de fuerza entre ellas. Mientras muchos economistas burgueses se rascan la cabeza por este resultado que contraría sus esquemas⁶, para un marxista no hay resultado más lógico, habida cuenta del avance de la globalización capitalista contra las conquistas de la clase obrera logradas en el período histórico anterior.

Desde ya, buena parte de la economía burguesa, de espaldas a la interacción entre los procesos sociopolíticos y los propiamente económicos, atribuye este retroceso esencialmente a factores como la tecnología. Para los estudios de la OCDE, alrededor del 80% de la baja de la participación del trabajo en el ingreso se debe a la introducción de equipos de robótica y computación más baratos y más poderosos. Por dar un ejemplo, Foxconn anunció que sumará un millón de robots en sus fábricas en 2014.

Sin embargo, como señalan varios marxistas, entre ellos el citado estudio de M. Husson, la tecnología por sí sola no modifica las relaciones de fuerza entre capital y trabajo ni es la base fundamental de un ciclo económico. Representa más bien uno de los factores de la compleja ecuación que da forma a ambas realidades: “Una investigación de Loukas Karabarbounis y Brent Neiman, de la Universidad de Chicago, estima que el costo de los bienes de capital ha bajado un 25% respecto del de los bienes de consumo en los últimos 35 años. Esto ha impulsado a las compañías a cambiar empleos por software donde fuera posible, lo que ha contribuido a la baja de cinco puntos en la retribución del

6. No es el caso de todos los observadores capitalistas. Por ejemplo, *The Economist* recuerda que “a fines de los 70 los trabajadores europeos gozaban de una alta participación en el ingreso (el 75% en España y el 80% en Francia) gracias a las rígidas regulaciones laborales. Cuando la liberalización de los mercados laborales y de productos barrió Europa en los 80, motivada en parte por una obstinadamente alta tasa de desempleo, la participación del trabajo decreció sensiblemente; las privatizaciones posteriores debilitaron aún más las posiciones del trabajo” (“All around the world, labour is losing out to capital”, 2-11-13).

trabajo respecto del ingreso total. En los lugares e industrias donde el costo de los bienes de capital bajó más, la caída de la participación del trabajo fue proporcionalmente mayor” (“All around the world, labour is losing out to capital”, *The Economist*, 2-11-13).

Este punto de vista es atendible a condición de no confundir las causas con los efectos. Porque lo que este enfoque deja sin explicar es precisamente a qué se debe la baja relativa de los bienes de capital respecto de los bienes de consumo, lo que remite, nuevamente, a factores que exceden lo tecnológico y entran en el terreno de la lucha de clases. Porque, en el fondo, la recomposición de la tasa de beneficio vía arrebatarse a los trabajadores proporcionalmente más trabajo no pagado remite a un aumento de la productividad del trabajo cuyas condiciones de posibilidad no son esencialmente tecnológicos, sino político-sociales.

Para concluir, el momento actual de la crisis presenta a la vez ciertas definiciones y una serie de interrogantes. Por un lado, parece claro que no hay salida rápida ni robusta de la crisis; Europa debe atravesar todavía varios años de crecimiento muy bajo, si no recesión, con altísima desocupación, y China sigue siendo, entre las grandes, la economía más dinámica. Pero, por el otro, la economía china está en suave desaceleración y comenzando una transición a otro modelo de crecimiento que podría tener costados traumáticos; al resto de los emergentes se le abre, por primera vez desde el inicio de la crisis, un horizonte de problemas (reflujo de inversiones, mayor costo del crédito, baja de precios de commodities, debilidad de la moneda); Estados Unidos quiere afianzar una recuperación que es real pero todavía poco vigorosa para las necesidades de la economía mundial⁷; las finanzas globales salieron de la emergencia pero siguen presentando fragilidades sistémicas y zonas oscuras.

Todo pronóstico simplista y unilateral, sea puro optimismo o catastrofista, es en las actuales circunstancias una irresponsabilidad. Las señales que se perciben son demasiado mixtas y de contornos aún poco delineados. Por ejemplo, *The Economist* percibía a principios de año un pesimismo excesivo sobre los emergentes que correspondía equilibrar, pero su tono optimista para la coyuntura inmediata (que se demostró acertado) no es igual al de la evaluación de más largo plazo: “No hay mucho motivo para entusiasmarse. La recuperación global está lejos de ser saludable: demasiado apoyada en Estados Unidos, todavía en riesgo en China y todavía dependiente del impulso de políticas moneta-

7. Al respecto, Husson observa citando nuevamente el texto de Gordon (“Is US economic growth over?”, septiembre 2012) que “el debate está doblemente abierto: por una parte, sobre un posible agotamiento del dinamismo de los países emergentes; por otra, sobre un relanzamiento en los ‘viejos’ países capitalistas. Robert Gordon, un gran especialista en estas cuestiones, ha ofrecido recientemente un pronóstico muy pesimista sobre los Estados Unidos: ‘El crecimiento del PIB real por habitante será más lento que en cualquier otro período comparable desde el final del siglo XIX, y el crecimiento del consumo real por habitante será más lento aún para el 99% de más abajo en el reparto de las rentas’” (M. Husson, cit.).

rias laxas. En otras palabras, todavía espantosamente tambaleante" ("The worldwide wobble", 8-2-14).

Quisiéramos concluir con un *alerta metodológico*: en el marco de una crisis económica resultado de debilidades estructurales que continúan operando, con fuertes desigualdades regionales, con un relativo aminoramiento de la extensión del daño causado por la crisis pero a la vez sin que asomen con claridad fuerzas motrices (países, bloques económicos, ramas de producción) capaces de impulsar una salida definitiva del marasmo, *los factores extraeconómicos, políticos, la lucha de clases, pueden multiplicar su capacidad de inclinar la balanza hacia una mayor estabilización o, por el contrario, a nuevos y más profundos desequilibrios.*

Y esto no supone ningún desprecio de las condiciones específicas económicas en aras de un supuesto "politicismo", sino establecer (o restablecer) la relación dialéctica entre economía y política, cuyos márgenes se ensanchan en un contexto donde el signo de los desarrollos no es unívoco y presenta múltiples contradicciones y complejidades.

