

Una crisis devastadora

Presentamos la traducción al español de un artículo de Robert Brenner sobre la crisis económica en curso, publicado en la revista Against the Current N° 132, enero-febrero 2008

La actual crisis puede transformarse en la más devastadora desde la Gran Depresión. Manifiesta problemas profundos no resueltos en la economía real que han sido literalmente disimulados durante décadas por medio del endeudamiento, así como una escasez financiera en el corto plazo de una profundidad nunca vista desde la segunda guerra mundial. La combinación de la debilidad de la acumulación de capital subyacente y la crisis del sistema bancario es lo que hace la caída tan inmanejable para los gobernantes y tan seria su potencialidad de producir un desastre. La plaga de hipotecas ejecutadas y hogares abandonados –frecuentemente ocupados y despojados de todo, incluyendo los cables de cobre- acecha Detroit en particular, y otras ciudades del medio oeste.

El desastre humano que esto representa para cientos de miles de familias y sus comunidades sólo puede ser la primera señal de lo que significa una crisis capitalista. El alza histórica de los mercados financieros en los años 1980s, 90s, y 2000s –con su transferencia de ingreso y riqueza al uno por ciento más rico de la población- distrajo la atención del debilitamiento de largo plazo de las economías capitalistas avanzadas. El desempeño económico en los Estados Unidos, Europa occidental y Japón, según virtualmente todos los indicadores estadísticos -crecimiento de la producción, inversión, empleo y salarios- se ha deteriorado, década tras década, ciclo económico tras ciclo económico, desde 1973.

Los años desde el comienzo del presente ciclo, que se originó a comienzos de 2001, han sido los peores de todos. El crecimiento del Producto Bruto Interno (PBI) en los Estados Unidos ha sido el más lento para cualquier intervalo comparable desde fines de los 40s., mientras que el aumento de nuevas plantas y equipamiento y la creación de empleos han estado un tercio y dos tercios respectivamente por debajo del promedio de posguerra. Los salarios horario reales para la producción y trabajadores no supervisores, alrededor del 80% de la fuerza de trabajo, estuvieron prácticamente planchados, languideciendo alrededor de su nivel de 1979.

La expansión económica tampoco ha sido suficientemente fuerte en Europa occidental o Japón. La caída del dinamismo económico del mundo capitalista avanzado está arraigada en un descenso muy importante de la rentabilidad, causado en primer lugar por una tendencia crónica a la sobrecapacidad en el sector manufacturero mundial, que data de fines de los años 1960 y principios de los 70. Hacia el año 2000, en Estados Unidos, Japón y Alemania, la tasa de ganancia en la economía privada tuvo una recuperación, pero en el ciclo de los '90 no subió más que en el de los '70.

Con la reducción de la rentabilidad, las firmas tuvieron menores ganancias para agregar a sus plantas y equipamientos y menores incentivos para expandirse. La continua reducción de la rentabilidad desde los años 1970 llevó a una caída sostenida en la inversión, como proporción del PBI, en las economías capitalistas avanzadas, así como reducciones graduales en el crecimiento de la producción, medios de producción y empleo.

La prolongada declinación en la acumulación de capital, así como la contención de los salarios por parte de las corporaciones para restaurar sus tasas de retorno, junto con los recortes del gobierno en el gasto social para reforzar las ganancias, han llevado a una caída en el crecimiento de las inversiones, el

consumo y la demanda del gobierno, y por lo tanto en el crecimiento de la demanda de conjunto. La debilidad de la demanda agregada, consecuencia en última instancia de la reducción de la rentabilidad, ha constituido la principal barrera al crecimiento en las economías capitalistas avanzadas.

Para contrarrestar la persistente debilidad de la demanda agregada, los gobiernos, encabezados por el de Estados Unidos, no han tenido más alternativa que emitir volúmenes cada vez mayores de deuda, a través de canales cada vez más variados y barrocos, para mantener funcionando la economía. Inicialmente, durante los 70 y 80s, los estados se vieron obligados a incurrir en déficits públicos cada vez mayores para sostener el crecimiento. Pero si bien esto mantuvo la economía relativamente estable, esos déficits también la llevaron al estancamiento: en la jerga de esa época, los gobiernos progresivamente recibían menos, era menor el crecimiento del PBI por cada aumento del endeudamiento.

Del recorte de presupuesto a la burbuja económica

A principios de los años 1990s, en Estados Unidos y Europa, dirigidos por Bill Clinton, Robert Rubin y Alan Greenspan, los gobiernos que habían girado a la derecha y se guiaban por el pensamiento neoliberal (privatización y destrucción de los programas sociales) buscaron superar el estancamiento tratando de equilibrar los presupuestos. Pero aunque esto no parecía importante en la contabilidad del período, este cambio dramático tuvo un efecto retroactivo radical.

Como la rentabilidad todavía no se había recuperado, las reducciones de déficit causadas por la equilibración del presupuesto significaron un gran golpe a la demanda agregada, con el resultado de que durante la primera mitad de la década de 1990, Europa y Japón experimentaron recesiones devastadoras, las peores del período de la posguerra, y la economía de Estados Unidos se vio obligado a recurrir a formas de estímulo más poderosas y riesgosas para contrarrestar la tendencia al estancamiento. En particular, reemplazó el déficit público del keynesianismo tradicional con el déficit privado y la inflación de los activos de lo que podía llamarse el keynesianismo del precio de los activos, simplemente una burbuja económica.

En el gran ascenso del mercado de valores de la década de 1990, las corporaciones y los hogares ricos vieron expandirse masivamente su riqueza en dinero. Por lo tanto pudieron embarcarse en un aumento récord de endeudamiento y, sobre esta base, sostener una poderosa expansión de la inversión y el consumo. El así llamado boom de la “nueva economía” fue la expresión directa de la burbuja histórica del precio de las acciones de los años 1995-2000. Pero como los precios de las acciones subieron a pesar de la caída de la tasa de ganancia y como las nuevas inversiones exacerbaban la sobrecapacidad industrial, eso rápidamente aseguró la caída de la bolsa y la recesión de 2000-2001, deprimiendo la rentabilidad en el sector no financiero a su nivel más bajo desde 1980.

Sin inmutarse, Greenspan y la Reserva Federal, ayudados por otros importantes Bancos Centrales, contrarrestaron el nuevo ciclo descendente con otra ronda de inflación de los precios de los activos, y esto ha sido esencialmente lo que nos trajo a donde estamos hoy. Al reducir a cero las tasas de interés a corto plazo por tres años, facilitaron una explosión sin precedentes históricos del endeudamiento de los hogares, que contribuyó y alimentó la suba de los precios de las casas y la riqueza doméstica.

Según The Economist, la burbuja inmobiliaria mundial entre 2000 y 2005 fue la mayor de todos los tiempos, superando incluso la de 1929. Esto hizo posible un aumento sostenido del gasto de consumo y de la inversión residencial, que juntos impulsaron la expansión. El consumo personal más la construcción de viviendas dan cuenta de entre el 90 al 100% del crecimiento del PBI de Estados Unidos en los primeros cinco años del actual ciclo económico. Durante el mismo intervalo, sólo el sector inmobiliario, según

Economy.com de Moody's, fue responsable por casi el aumento del 50% del PBI, que de lo contrario hubiera sido -2,3% en lugar de 1,6%.

Así, junto con los déficits presupuestarios reaganianos de GW Bush, el récord en los déficits de los hogares permitió oscurecer cuán débil realmente era la recuperación económica subyacente. El incremento de la demanda consumista respaldada con deuda, así como el crédito excesivamente barato, no sólo revivió la economía norteamericana, sino especialmente, por el impulso de una nueva oleada de importaciones y el aumento del déficit de cuenta corriente (balance de pagos y comercio) a niveles récord, alimentó lo que parecía ser una impresionante expansión económica global.

Brutal ofensiva corporativa

Pero si los consumidores hicieron su parte, no se puede decir lo mismo de las firmas privadas, a pesar del estímulo económico récord. Greenspan y la Fed habían inflado la burbuja inmobiliaria para darle tiempo a las corporaciones para desembarazarse de su exceso de capital y retomar la inversión. Pero, en lugar de esto, al centrarse en restaurar la tasa de ganancias, las corporaciones desencadenaron una brutal ofensiva contra los trabajadores.

Elevaron la productividad, no tanto por el aumento de las inversiones en plantas avanzadas y equipamiento sino por medio del recorte radical en los empleos, obligando a los trabajadores que quedaron a utilizar los tiempos muertos. Al mantener bajos los salarios y a la vez extraer más producción por persona, se apropiaron en la forma de ganancias de una porción del crecimiento del sector no financiero del PBI sin precedentes históricos.

Las corporaciones no financieras, durante esta expansión, han elevado significativamente sus tasas de ganancias, aunque este crecimiento no llegó hasta los ya reducidos niveles de la década de 1990. Además, teniendo en cuenta que el grado al cual se había elevado la tasa de ganancia había sido alcanzado simplemente por la vía de elevar la tasa de explotación –haciendo que los trabajadores trabajen más y pagándoles menos la hora- habían razones para dudar de cuánto tiempo podía continuar. Pero sobre todo, al mejorar la rentabilidad por medio de mantener baja la creación de empleo, la inversión y los salarios, las empresas norteamericanas mantuvieron bajo el crecimiento de la demanda agregada y por lo tanto socavaron su propio incentivo para expandirse.

Simultáneamente, en lugar de aumentar la inversión, la productividad y el empleo para aumentar las ganancias, las firmas buscaron explotar el bajo costo de los préstamos para mejorar su posición y la de sus accionistas por la vía de la manipulación financiera –liquidando sus deudas y dividendos, comprando sus propias acciones para subir su valor, particularmente en la forma de una enorme oleada de fusiones y adquisiciones. En Estados Unidos, durante los últimos cuatro o cinco años, la recompra de dividendos y acciones como parte de ganancias acumuladas (retained earnings) ha explotado a sus niveles más altos de la posguerra. La misma clase de cosas han ocurrido en toda la economía mundial –Europa, Japón y Corea.

El estallido de las burbujas

El límite es que, en Estados Unidos y el mundo capitalista avanzado desde el año 2000, hemos visto el crecimiento más lento de la economía real desde la segunda guerra mundial y la mayor expansión de la economía financiera en la historia de Estados Unidos. No es necesario un marxista para decir que esto no puede continuar.

Por supuesto, así como la burbuja de la bolsa de los años 1990 estalló, la burbuja inmobiliaria también explotó. Como consecuencia, la película de la expansión impulsada por el boom inmobiliario que vimos durante el ciclo ascendente está ahora revirtiéndose. Hoy, los precios de las casas ya han empezado a caer un 5% de su punto más alto de 2005, pero esto sólo es el comienzo. Según la estimación de Moody's, en el momento en que la burbuja inmobiliaria se desinfe completamente a principios de 2009, los precios de las viviendas habrán caído un 20% en términos nominales –incluso en términos reales-, de lejos la mayor caída en la historia norteamericana de la posguerra.

Así como el efecto riqueza positivo de la burbuja inmobiliaria impulsó la economía, el efecto negativo de la caída del mercado inmobiliario está empujándola hacia abajo. Con el valor de sus viviendas en declinación, las familias ya no pueden tratar sus casas como cajeros automáticos, y los préstamos a los hogares están colapsando, por lo que tienen que reducir su consumo.

El peligro subyacente es que los hogares norteamericanos, al ya no poder “ahorrar” a través de la elevación del valor de sus viviendas, comiencen rápidamente a ahorrar verdaderamente, elevando al tasa de ahorro personal, que ahora está en su nivel más bajo de la historia, haciendo caer el consumo. Al comprender cómo el fin de la burbuja inmobiliaria afectaría el poder de compra de los consumidores, las firmas recortaron la incorporación de personal, con el resultado de que el crecimiento del empleo cayó significativamente desde principios de 2007.

Gracias a la crisis inmobiliaria y a la desaceleración del empleo, ya en el segundo trimestre de 2007, el flujo total real de dinero a los hogares, que había aumentado a una tasa anual de alrededor del 4,4% en 2005 y 2006, había caído hasta casi cero. En otras palabras, si uno suma los ingresos reales disponibles de los particulares, más sus ingresos por la diferencia entre el precio de la vivienda y la hipoteca, más los créditos para consumo, más la realización de ganancias de capital, descubrirá que lo que tienen para gastar ha dejado de crecer. Bastante antes de que la crisis financiera golpeará el pasado verano, la expansión ya estaba agonizando.

La debacle sub-prime, que surgió como una extensión directa de la burbuja financiera, está compilando en gran medida el ciclo declinante, haciéndolo muy peligroso. Los mecanismos que ligan los préstamos hipotecarios inescrupulosos a una escala titánica, las ejecuciones masivas de viviendas, el colapso del mercado de títulos financieros respaldado por hipotecas sub-prime, y la crisis de los grandes bancos que directamente tenían esas cantidades de títulos, requieren una discusión aparte.

Simplemente se puede decir a modo de conclusión -debido a que las pérdidas de los bancos, ya enormes, son tan reales, y a que probablemente crezcan mucho más a medida que empeore la caída- que la economía enfrenta la perspectiva, sin precedentes en el período de posguerra, de un congelamiento del crédito en el mismo momento en que se está deslizando en una recesión –y que los gobiernos enfrentan un problema de una dificultad sin precedentes para evitar este resultado.

Robert Brenner es un historiador norteamericano. Autor de numerosos libros y trabajos como The economics of global turbulence; The Boom and the Bubble. The US in the World Economy, entre otros. Actualmente es uno de los editores de la revista de izquierda norteamericana Against the Current.