

PARA ENTENDER LA CRISIS ECONÓMICA MUNDIAL

Así empezó todo en Estados Unidos

Las causas profundas de la crisis económica actual son: en primer lugar, la enorme polarización de las rentas que se ha ido produciendo en Estados Unidos a partir de los años 1980 y que ha alcanzado su máxima expresión en estos primeros años del siglo XXI. En segundo lugar, también en Estados Unidos: la desregulación de la banca mediante la anulación, a mediados de los años 1980, de la ley *Glass-Steagall Act* que se había establecido precisamente después de la gran crisis de 1929 y durante la Gran Depresión para disminuir el excesivo poder de la Banca y proteger los ahorros de la población. Es menester analizar estas causas para prever consecuencias y soluciones.

Por VICENÇ NAVARRO *

En 2005, en Estados Unidos, el 1% de la población tenía el 28% de toda la renta del país, una concentración de la renta (24%) semejante a la que existía a mediados de los años 1920, antes de que explotara la Gran Depresión del siglo XX. A partir de entonces, las medidas tomadas por la Administración de Roosevelt antes y durante la II Guerra Mundial, tuvieron un impacto redistributivo muy importante, de manera que, cuando la guerra terminó, tal concentración descendió. La renta de los ricos (el 1% de la población) bajó al 12%, descenso que continuó hasta finales de los años 1970.

Durante este periodo, la clase trabajadora era fuerte y había impuesto al mundo empresarial la necesidad de pactar no sólo el nivel salarial sino también las condiciones de trabajo y, a través de su influencia política, la expansión del Estado del bienestar y la distribución de la renta nacional, aplicando políticas redistributivas que disminuyeron las desigualdades.

Así, desde 1949 a 1979, el incremento de las rentas (facilitado por el aumento de la productividad) se distribuyó a todos los sectores de la población de manera que el incremento de la renta por cada decila (1) de la población fue bastante semejante, con las decilas inferiores creciendo algo más (116%) que las decilas superiores (99%) (2). Las políticas económicas eran intervencionistas con un carácter keynesiano claro. Incluso el presidente republicano Richard Nixon se definió como keynesiano.

La clase trabajadora había adquirido gran poder. Y como siempre ocurre, siguió incrementando el nivel de sus demandas. Cuando la clase trabajadora no tiene trabajo (al tener un desempleo alto) quiere tener trabajo. Cuando lo tiene, quiere tener buenos salarios y unas buenas condiciones de trabajo, y cuando alcanza esto último, quiere tener una voz en la decisión de cómo realizar el trabajo y cómo gestionar la empresa.

Durante el periodo 1945-1979, el nivel de demandas y conquistas laborales había ido aumentando a medida que la clase trabajadora iba consiguiendo sus peticiones, resultado de su mayor poder. En realidad en los años 1960 y principios de los años 1970, hubo gran número de movilizaciones obreras (que se extendieron a todo el mundo occidental: el Mayo del 68 francés, el Otoño Caliente en Italia, etc.) que atomizaron a la clase empresarial. Complicando las cosas para el mundo empresarial, estaba la guerra de Vietnam, que al incremen-

ta burguesía y clase media de renta alta- vieron sus ingresos crecer de una manera muy notable a costa de las rentas medias e inferiores, que eran las rentas de la clase media de renta media y baja y de la clase trabajadora.

El hecho de que el crecimiento de las primeras se hiciera a costa de las segundas se debe a que la riqueza que se había creado como consecuencia del crecimiento de la productividad (y que se había distribuido más o menos en términos igualitarios en el periodo 1945-1979), se distribuyó en términos muy desiguales y ello debido primordialmente al cambio de las relaciones de poder de clase durante aquel periodo. Durante la época neoliberal (1981-2008), el mundo empresarial rompió con el Pacto Social, y recuperó su enorme poder político (con los Presidentes Reagan, Bush padre, Clinton y Bush hijo) desarrollando políticas públicas que beneficiaron enormemente a las rentas superiores. Este fue el objetivo de tales políticas neoliberales. El neoliberalismo fue la ideología de clase de las rentas superiores (3).

Este proceso de polarización social fue teniendo lugar a partir de finales de los años 1970, alcanzando su máxima expresión en estos últimos años. El porcentaje de la renta nacional que tenía la clase trabajadora y clase media de renta media y baja (60% de la población), pasó de ser el 35% en 2000 al 29% en 2005. De ahí que la población se viera forzada a pedir prestado a los bancos y a tener tarjetas de crédito, con lo cual la deuda de las clases populares fue creciendo en la manera en que el porcentaje de su renta fue disminuyendo.

En los años 1990, la deuda promedio de una persona representaba el 2% de la renta disponible (después del pago de impuestos). En 2005, había subido a un 25%. Pero donde el endeudamiento fue mayor fue en el sector inmobiliario, en que para comprar la vivienda, la deuda de una persona pasó de representar el 90% de su ren-



ANTON MIRÓ *Reparto global, 2005*

ta personal (después de pagar impuestos) en los años 1990, al 140% en 2006, y ello como consecuencia del crecimiento especulativo del precio de la vivienda.

El Gobierno Federal facilitó este endeudamiento bajando los intereses, que pasaron de un 5,1% en los años 1990 a sólo un 1,4% a partir de 2002. Esta medida respondió al interés de la Administración de Clinton (1993-2001) y también de la de George W. Bush (2001-2009), de estimular la economía que había caído en recesión después de la ruptura, en marzo de 2000, de la burbuja de Internet y los *e.com*. Se creó así una nueva burbuja, la burbuja inmobiliaria, que también explotó.

EL PODER DE LOS 'LOBBIES'

Pero, ¿por qué ahora? Para responder a esta pregunta, tenemos que analizar qué pasó con el otro polo, es decir, qué pasó con las rentas de los ricos, o sea, las rentas del capital.

Poder económico es sinónimo de poder político. De ahí que no es bueno para la democracia de un país que haya una polarización de las rentas con grandes desigualdades. Los ricos pueden ejercer un gran poder e influencia sobre los políticos, y ello ocurre en aquellos sistemas electorales que están privatizados, es decir, que la financiación de las campañas electorales se hace primordialmente con fondos privados. Así, el coste de las últimas elecciones presidenciales y al Congreso de EE.UU. alcanzó la enorme cifra de 5.300 millones de dólares, provenientes en su inmensa mayoría de grandes grupos económicos y financieros; y del 30% de las clases de nivel de renta superior del país. Incluso el candidato que consiguió movilizar mayor número de pequeñas aportaciones (menos de 200 dólares), el candidato demócrata Barack Obama, estas pequeñas aportaciones significaron sólo una cuarta parte de todo el dinero que obtuvo. La gran mayoría, tres cuartas partes, procedió de importantes donaciones de grandes empresas, de la banca, de las compañías de seguros, de los grupos y asociaciones profesionales, y de una larga lista de grupos de poder que le financiaron para así tener acceso e influencia al candidato cuando Barack Obama ganó.

La enorme carestía de estas campañas (para comprar tiempo televisivo que se ofrece al mejor postor sin ningún tipo de regulación o límite, así como otros elementos y equipos muy costosos), discrimina a los candidatos de izquierda quienes tienen dificultades para obtener apoyos económicos del mundo empresarial corporativo (lo que se llama *The Corporate Class* en EE.UU.). A fin de conseguir tales fondos, los congresistas -senadores- o representantes de la Cámara baja-, tienen que recoger cerca de 20 000 dólares cada semana durante el tiempo que están representando a la población y a los que les financian. Es una carga enorme que disminuye su representatividad y les distrae de sus funciones (4).

Este sistema, que da poder a los lobbies económicos y financieros, comenzó a funcionar precisamente en los años 1970 como parte de la respuesta del mundo empresarial frente a las conquistas del mundo trabajador durante el periodo 1945-1979. La influencia política de la clase empresarial (*Corporate Class*) adquirió gran protagonismo a partir de las Administraciones de Reagan, Bush padre, Clinton y Bush hijo. La *Corporate Class* financió ambos partidos haciendo sentir su influencia en el desarrollo de las políticas liberales.

Un elemento clave de esta *Corporate Class* fue el mundo financiero, y muy en particular la Banca (*The Wall Street*), muy influyente sobre el Banco Central Estadounidense (*The Federal Reserve Board*). El Presidente Ronald Reagan nombró, en 1987, a

uno de los agentes de *Wall Street* más fundamentalistas entre los muchos neoliberales existentes en la comunidad bancaria, Allan Greenspan, Gobernador del Banco Central (*Federal Reserve Board*). Éste, junto con otro banquero, Robert Rubin, cuando éste era ministro de Hacienda (*Secretary of the Treasury*) del Presidente Bill Clinton (el Presidente demócrata más cercano a *Wall Street* que ha habido, según el que fue su ministro de Trabajo, Robert Reich) inició la desregulación de la banca, anulando la ley *Glass-Steagall Act*, que se había establecido precisamente durante la Gran Depresión para disminuir el gran poder de la Banca y proteger los ahorros que la población tenía en los bancos.

Aquella ley separó la función de guardar dinero (función reservada a los bancos comerciales o de depósito), de la función de inversión, con los riesgos que ello conlleva (bancos de inversiones), y de la función de aseguramiento (compañías de seguros). Esta separación era fundamental para evitar que una misma entidad financiera hiciera todas estas funciones, en cuyo caso, el probable perdedor sería el ciudadano que coloca sus ahorros en la banca, y que son utilizados por los banqueros para especular con aquel dinero, con un aseguramiento nulo o muy bajo, que es precisamente lo que había ocurrido antes y durante la Gran Depresión.

La anulación de la *Glass-Steagall Act* significó la desregulación de la banca. A partir de 1986, ésta pudo hacer prácticamente lo que quiso. En el momento de explosión inmobiliaria (julio de 2007), los bancos ofrecían hipotecas en términos sorprendentemente fáciles que luego se convirtieron en tóxicos al no poder pagarse, en parte debido al enorme problema del endeudamiento explicado en la primera parte de este artículo. Ahí está el origen de la actual crisis financiera. ■

© LMD EDICIÓN EN ESPAÑOL

(1) Cada uno de los estratos de un grupo ordenado de menor a mayor, que resultan de fraccionarlo en diez subgrupos

(2) Léase Arthur McEwan, "The Current Economic Crisis: Inequality Power and Ideology", Political Economy Research Institute, 5 de mayo de 2009 (www.peri.umass.edu/nc/326/calendar/359/).

(3) Vicenç Navarro (ed.), *Neoliberalism, Globalization and Inequalities*, Baywood, Amityville, New York, 2008.

(4) Léase Robert G. Kaiser, *So Damn much Money. They Triumph of Lobbying and the Corruption of American Government*, Alfred Knopf, Nueva York, 2009.

* Catedrático de Políticas Públicas de The Johns Hopkins University (Baltimore) y de la Universidad Pompeu Fabra (Barcelona).