

## 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 decíla (1) de la población fue bastante semejante, con las decílas inferiores creciendo algo más (116%) que las decílas 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 68 francés, el Otono Caliente en Italia, etc.) que atemorizaron a la clase empresarial. Complicando las cosas para el mundo empresarial, estaba la guerra de Vietnam, que al incrementar

enormemente el gasto público estadounidense sin incrementar los impuestos para financiarla (el Gobierno federal era consciente de la enorme impopularidad de aquella guerra, hecha, como siempre, por los hijos de la clase trabajadora) no se atrevió a subir los impuestos para financiarla contribuyendo a crear una gran inflación.

La clase empresarial estaba a la defensiva; era consciente de que estaba perdiendo poder y, como siempre ocurre, respondió. La primera respuesta tuvo lugar durante la Administración Carter (1977-1981), cuando el gobernador de Banco Central Estadounidense (*The Federal Reserve Board*), Paul Volcker, creó una recesión a fin de aumentar el desempleo y debilitar así a la clase trabajadora. Lo dijo claramente, al afirmar que había que disminuir los costes laborales para reducir la inflación. La manera de aumentar el desempleo fue aumentando los intereses bancarios de forma muy acentuada, lo cual determinó una disminución muy fuerte del crecimiento económico.

Jimmy Carter fue sucedido por Ronald Reagan (quien mantuvo a Paul Volcker como Gobernador de la Reserva Federal), y desarrolló con mayor intensidad las políticas económicas liberales que incluían una visión del Estado en la que éste debía favorecer explícitamente a las rentas superiores (y al mundo empresarial). Esta prioridad a las rentas del capital se justificaba con el argumento de que estas clases pudientes eran las que ahorraban más, con lo cual se facilitaba así la creación de capital e inversión. Era el famoso *trickle down* que afirmaba que la riqueza creada favoreciendo a los ricos terminaría favoreciendo a todos los demás. Se subrayó también que la reducción de impuestos al incrementar la capacidad adquisitiva de la población, aumentaba la demanda y estimulaba el crecimiento económico.

Este supuesto era conocido como la teoría *supply side*. Y puesto que los ricos son los que pagan más impuestos, los primeros beneficiarios de tales políticas fueron los ricos. Tales políticas fueron muy exitosas. Las rentas superiores aumentaron, en el periodo 1979-2005, de una manera muy acentuada. El 20% de renta superior incrementó el 53% su renta (para el 5% superior, el incremento fue de un 81%), mientras que las rentas medias y bajas disminuyeron o crecieron muy lentamente (el 20% de renta inferior vio disminuir sus rentas un 1%, y el siguiente 20% las vio subir sólo un 9%). En otras palabras, la clase trabajadora que representa el 48% de la población vio disminuir sus rentas o las vio crecer de manera muy lenta. La clase media incrementó sus rentas un 15%.

Las desigualdades sociales crecieron, por lo tanto, de una manera muy marcada durante el periodo liberal. Las rentas superiores —burguesía, peque-

ña 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 MIRO. *Apuntando a la gloria*, 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 *.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 presidencial 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 aportaciones pequeñas (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 inversión), 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 tal ley *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/no32/calendar/358](http://www.peri.umass.edu/no32/calendar/358)).

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

(4) Léase Robert G. Kaiser, *So Damn much Money. The 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).