

La economía mundial desequilibrada

x Michel Husson - [24.02.05 - 08:48]

La paradoja de la globalización podría entonces ser enunciada de esta manera: mientras más logra el capitalismo modelar la economía mundial a su conveniencia, más crecen las tensiones. El capitalismo mundial está hoy instalado en una fase de inestabilidad duradera. Y la cuestión fundamental es saber si esta inestabilidad se va a desmarañar según el eje de los conflictos inter-capitalistas o el de los enfrentamientos sociales. Los años 2000-2001 marcaron un giro, reduciendo a poca cosa las esperanzas depositadas en la generalización de los beneficios de la « nueva economía » y de la « exuberancia irracional » de los mercados financieros. Ciertamente, Estados Unidos tuvo éxito en minimizar la amplitud de la recesión pero salió al precio de nuevos desequilibrios, mientras que Europa se hunde nuevamente en una coyuntura morosa. Los países del Sur superaron parcialmente las consecuencias de las crisis financieras, pero continúan sometidos a la incertidumbre de la coyuntura internacional.

Una recuperación atípica en Estados Unidos

Contrariamente a las esperanzas que pudo suscitar, la « nueva economía » hizo bajar la tasa de ganancia de Estados Unidos desde 1997. El gráfico 1 ilustra la razón principal: las nuevas tecnologías han permitido sin duda ganancias en la productividad pero no fueron suficientes para compensar un aumento espectacular de la tasa de acumulación. La « nueva economía » ha sido pues costosa en inversiones y, a pesar de una baja de su precio relativo, ésta ha pesado sobre la composición orgánica del capital. Este punto es fundamental, ya que pone fin a las ilusiones sobre la capacidad del capitalismo de librarse de sus leyes fundamentales. Las nuevas tecnologías no son el instrumento mágico que permitiría acumular el capital gratuitamente.

La recesión que se sucedió a partir del 2001 tuvo entonces una doble función. Permitió en primer lugar restaurar la rentabilidad del capital en medio de una gestión muy ceñida del empleo. Pudimos hablar de recuperación sin empleo (jobless recovery) en la medida en que éste tuvo la oportunidad almacenar las ganancias de productividad potencial. Pero los medios más clásicos de restablecimiento de la tasa de plusvalía tampoco fueron descuidados, como el alargue de la jornada de trabajo o el bloqueo de los salarios lo hicieron aún más fácil para el débil dinamismo del mercado del trabajo. Este período fue igualmente aprovechado para llevar las tasas de acumulación a un nivel más conforme al de la rentabilidad. Es impactante ver cómo las dos curvas se juntan luego de divergir considerablemente.

Este ajuste no fue hecho sin embargo al precio de una desaceleración durable y profunda de la economía, en razón de la política económica llevada adelante por Bush luego del 11 de septiembre. Tiene tres palancas principales que van todas en el sentido de sostener la actividad. La primera fue una suerte de « keynesianismo militar » que consistía en aumentar los gastos militares. La segunda palanca fue una baja espectacular de los impuestos que permitió estimular el consumo de los ricos. Por último, las tasas de interés fueron llevadas a un nivel muy bajo, de manera de sostener el mercado interno, en particular el inmobiliario. El dinamismo del consumo interno pudo así ser mantenido, y la amplitud de la recesión limitada. Esta política ha profundizado sin embargo toda una serie de contradicciones, que son la contra cara de sus ventajas. Las principales son las siguientes.

- 1) la baja de las importaciones, combinada con los gastos militares hicieron que el presupuesto pasara de un excedente a un déficit importante;
- 2) el sostenimiento de la demanda de los hogares por la baja de las tasas de interés llevó a un aumento sin precedentes de su endeudamiento, y condujo a un principio de burbuja sobre los mercados hipotecarios;
- 3) las desigualdades de ingresos se profundizaron, hasta la caricatura;
- 4) el déficit comercial comparado al del resto del mundo continuó agrandándose y representa hoy más de 5% del PBI (Producto Bruto Interno) de Estados Unidos, un punto arriba del PBI mundial.

En este contexto, el escenario de ajuste brutal que amenaza la economía de Estados Unidos gana en plausibilidad. Se desencadenaría si los capitales del resto del mundo se negaran a financiar el déficit comercial o si, lo que sería más o menos lo mismo, si los bancos centrales de los otros países no aceptaran más guardar las reservas crecientes en dólares y comenzaran a vender, haciendo bajar todavía más el curso del dólar. Habría entonces que subir las tasas de interés para tranquilizar a los capitales extranjeros y/o frenar el crecimiento del mercado interno para liberar los financiamientos que estos capitales no asegurarían más en la cantidad deseada. Este giro no controlado conduciría entonces a una implosión bursátil e hipotecaria y a una crisis social impactante no sólo de los salarios sino también de las capas sociales cuyas riquezas e ingresos dependen del valor de sus activos financieros.

No es un defecto catastrofista lo que conduce a visualizar un tal escenario, y la no sustentabilidad del curso actual consensúa prácticamente. Para no tomar más que un ejemplo, el último informe de la OCDE consagra un capítulo entero a la reducción del déficit externo de Estados Unidos, que apunta a aumentar su impacto en la economía mundial[1]. Lo importante no es hacer profecías, sino identificar bien los dos factores esenciales de los cuales depende la trayectoria de la economía estadounidense en los años venideros, a saber, su articulación con las otras zonas de la economía mundial y su capacidad de librar las gancias de la productividad.

La cuestión de la productividad

Esta cuestión absolutamente decisiva está en el centro del debate sobre la salud de la economía norteamericana, y Alain Greenspan, el presidente de la banca federal, no pierde ni una ocasión de hacer referencia a ella. El debate puede tomar aquí un giro técnico pero remite a una caracterización esencial del capitalismo contemporáneo. El punto de partida es la progresión más rápida de la productividad- dicho de otro modo, de la relación entre la producción y el empleo- registrada en Estados Unidos a partir de mediados de los años '90. Esta aceleración resaltaba sobre los resultados [performances] hasta allí mediocres, y netamente inferiores a los que podíamos registrar en Europa. Justificaba las esperanzas depositadas en la « nueva economía » y permitía dar sentido a la explosión bursátil. Según esta línea de análisis, el aumento vertiginoso de los cursos bursátiles no hacían más que anticipar el de los beneficios futuros, gracias a la productividad dada por la introducción de nuevas tecnologías. Los capitales tuvieron pues razón al afluir a Estados Unidos, aún cuando tenía como contrapartida una

profundización del déficit comercial.

Podríamos entonces oponer dos tesis, la del ciclo « high tech », y la del nuevo crecimiento. Para la primera, las ganancias de productividad no eran más que el producto transitorio del boom de las inversiones en las nuevas tecnologías. La productividad volvería a su tendencia pasada de momento que este esfuerzo de inversiones se relajara. Para lo paladines del nuevo crecimiento, las mutaciones tecnológicas debían contrariamente tener un impacto durable sobre las ganancias de la productividad. Los hechos recientes parecen dar la razón a estos últimos, ya que la productividad continuó acelerándose a pesar de un retroceso de la tasa de inversión. Además, estas ganancias de productividad parecen difundirse al conjunto de los sectores, en lugar de limitarse en los sectores más avanzados tecnológicamente, lo que deja mal parado a uno de los argumentos de los « escépticos».

El debate sin embargo no ha sido resuelto, ya que las salidas de recesión en Estados Unidos se acompañan tradicionalmente de picos de productividad significativos. Ciertamente, esta fase de recuperación es particularmente atípica ya que se hizo con muy poca creación de empleo. El repliegue marcado del beneficio de las empresas las incitó a una política muy rigurosa de reestructuraciones y de intensificación del trabajo. Podemos decir que acumulan así los beneficios de las nuevas tecnologías, pero sería muy peligroso adelantar que este movimiento puede continuar al mismo ritmo.

La observación misma de los hechos es oscurecida por los fenómenos parásitos como el alargamiento de la duración del trabajo, la extensión del trabajo no declarado o de los multi-empleos, sin hablar de la imprecisión de las estadísticas. Hay que señalar aquí una discusión técnica, pero que mantiene una relación estrecha con el análisis de la « nueva economía ». Ésta se traduce en un salto adelante de las inversiones que conciernen particularmente a los equipos informáticos.

¿Pero se trata de una acumulación de capital o de consumo productivo? La convención estadística retenida no es la misma en Estados Unidos que en la mayor parte de los países europeos: en Estados Unidos, una computadora es contada como capital; en Europa, como un consumo intermedio. Las estadísticas norteamericanas tienen entonces una tendencia a sobreestimar el PBI (y por lo tanto la productividad) en relación a las estadísticas europeas[2], ya que estas incluyen la depreciación de capital. El PBI comienza a crecer más rápido que Producto Interno Neto que deduce esta depreciación. En términos marxistas, el hecho de razonar « en bruto » corresponde a incluir (sin razón) el capital constante consumado en la definición del valor nuevo creado.

Si corregimos este sesgo, así como el efecto de la duración del trabajo, constatamos que la brecha entre Estados Unidos y Europa se reduce. Julian Callow, economista de Crédite Suisse First Boston, hizo estos cálculos para el periodo 1996-2001. Muestran que la productividad horaria progresó 1,8% por año en Estados Unidos contra 1,4% en Europa: tal diferencia puede muy bien explicarse por el crecimiento más rápido en Estados Unidos.

La imbricación compleja de la economía mundial

La cuestión del déficit externo americano está estrechamente ligada a la del análisis de las ganancias de productividad, ya que estas últimas son la base objetiva de una

rentabilidad superior, capaz de reproducir la atractividad de Estados Unidos. Podemos por lo tanto imaginar dos escenarios polares. El primero es la prolongación de la situación actual, donde las ganancias de productividad más rápidas y la rentabilidad superior continuarían atrayendo los capitales necesarios para el financiamiento del déficit comercial de Estados Unidos. Esta configuración es sin embargo difícilmente sustentable: implica en efecto el mantenimiento de un diferencial de crecimiento entre Estados Unidos y el conjunto de Europa-Japón, dicho de otro modo un desequilibrio creciente de la economía mundial. Esto tendría en primer lugar como consecuencia tensiones sociales crecientes en Europa o en Japón. Además, el déficit comercial no es sólo el indicador de la supremacía estadounidense impuesta al resto del mundo; también es, en última instancia, la medida de una competitividad frágil de su economía, enfrentada a una competencia creciente en el mercado mundial. La paradoja es entonces la siguiente: el crecimiento mediocre impuesto a Europa y a Japón tendrá como contrapartida la constitución de su competitividad a partir del bloqueo salarial más que de la productividad.

La supremacía real de la economía de los Estados Unidos es por cierto en gran parte una ilusión. En un artículo sintético, Will Hutton[3] insiste en el hecho de que fuera del complejo militar-industrial, « nos resultaría difícil citar a un sector de alta tecnología donde las empresas estadounidenses puedan pretender una superioridad sistemática sobre sus competidores europeos ». Ellos están distanciadas en materia de tecnología, de inventividad o de innovación en los sectores que van « del automóvil al aeroespacial, del gas industrial a los teléfonos celulares ».

El aumento de la potencia de China es otro motivo de inquietud que domina el debate económico en Estados Unidos. Representa hoy cerca de la mitad del déficit comercial norteamericano, y esta proporción no hace más que aumentar. Entre 1970 y 2002, las exportaciones chinas se multiplicaron por 140, y su competitividad está asegurada por el anclaje del yuan al dólar, que es uno de los objetivos del gobierno estadounidense, mucho más cuando la competencia china comienza además a tocar a los sectores de alta tecnología. Discutimos mucho sobre la deslocalización y la desindustrialización, aún cuando lo esencial de las pérdidas de empleos manufactureros se explican por las ganancias de productividad y las reestructuraciones.

Dicho de otro modo, Estados Unidos no domina en función de los resultados [performances] intrínsecos de su economía, sino gracias a su capacidad de « fijar » la acumulación de capital a escala mundial que depende en última instancia de relaciones de fuerzas de naturaleza política. Esta afirmación hegemónica no es ilimitada, y es por esto que hay que considerar un segundo escenario donde la competitividad, y la balanza comercial, fueran reestablecidos por una baja del dólar en relación a las otras divisas, especialmente el euro.

La baja imperial del dólar

Este escenario está además muy comprometido, y se expresa principalmente por las presiones ejercidas sobre China para que el yuan sea revaluado. En relación al euro, el movimiento de baja del dólar condujo de aquí en adelante a una devaluación considerable (del orden del 40% en relación a su punto más alto de hace un poco más de tres años). Si nos remontamos en el tiempo, remarcamos que la tasa de cambio del dólar en comparación con la del euro (o de las monedas europeas de antes) conoció

fluctuaciones muy importantes. Para apreciar mejor su amplitud, hay que tener en cuenta la inflación respectiva en Europa y en Estados Unidos; podemos calcular así una tasa de cambio real, y compararla con la tasa de cambio efectivo para identificar las fases de « sub valuación » y de « sobre valuación» del dólar en relación al euro (o a una canasta de monedas equivalente antes de su creación). Estas apreciaciones son evidentemente relativas según el periodo de referencia tenido en cuenta, que aquí es el año 1986 (gráfico 3).

Podemos distinguir varias fases, partiendo de 1971, cuando el dólar se liberó de su definición en relación al oro. Comenzó entonces a bajar en relación a las otras monedas, hasta que el shock financiero de 1979, marcado por un aumento muy fuerte de las tasas de interés americanas, lo hizo subir nuevamente. En cinco años, el curso real del dólar se rectifica y recupera más o menos su nivel de 1971. Pero esta apreciación del dólar tiene inconvenientes, y Estados Unidos decide ponerle fin imponiendo a sus socios europeos y japoneses los acuerdos del Plaza de 1985, que hacen bajar brutalmente el dólar, de manera que los productos norteamericanos recuperan su competitividad perdida. La baja continúa durante una decena de años, luego el dólar vuelve a subir a partir de 1996-97, hasta la recesión del 2000. Para esta fecha interviene un nuevo giro que abre un alza sistemática del euro. Hoy la tasa de cambio real del dólar está en su punto más bajo jamás registrado desde hace al menos medio siglo.

La amplitud de estas fluctuaciones escapa a las determinaciones estrictamente económicas. Podemos interpretarlas como el resultado de una contradicción en las modalidades de la dominación norteamericana: Estados Unidos tiene la necesidad de un dólar fuerte en tanto potencia financiera y monetaria dominante, pero más bien de un dólar débil en tanto potencia económica y comercial. Las alzas y las bajas sucesivas del dólar pueden entonces explicarse por la prioridad relativa concedida a estas dos maneras de afirmar su supremacía. Las fases de alza corresponden a la voluntad de restaurar esta supremacía sobre la economía mundial cuando esta se ve amenazada en el plano financiero, mientras que las fases de baja permiten reestablecer su competitividad y consolidar las posiciones adquiridas. Cada periodo de alza se remite sin embargo a coyunturas particulares: la fase 1980-1985 corresponde al giro neoliberal destinado a limpiar una economía mundial en crisis, poniéndola en el corset de la disciplina financiera; la fase 1996-2000 corresponde como tal a un doble fenómeno: el despegue de la « nueva economía » y el retorno de los capitales escaldados por la crisis financieras a repetición en los países emergentes.

La integración creciente de la economía mundial tiene como consecuencia una sensibilidad creciente del crecimiento europeo a la tasa de cambio del euro en relación al dólar. Se trata de una variable eje que no sólo juega sobre los intercambios bilaterales entre Estados Unidos y Europa sino que contribuye a determinar sus resultados [performances] respectivos sobre el conjunto de los mercados terceros. Una baja del dólar en relación al euro hace más competitivos a los productos norteamericanos, no sólo en el mercado europeo sino en el conjunto del mercado mundial. Es por esto que constatamos en el último decenio una correlación estrecha (y que no existió antes) entre el diferencial de crecimiento Europa/Estados Unidos y la tasa de cambio del euro en relación al dólar. Cuando este último baja, la brecha entre el crecimiento en Europa y en Estados Unidos se agranda en beneficio de este último.

Estados Unidos de esta manera trasladó la disminución del crecimiento hacia Euroland

que, luego de los años de mejoras (1997-2000), se ve nuevamente sumergida en una coyuntura mediocre y que retorna hacia la baja. Este movimiento de las tasas de cambio se combina con las políticas económicas desastrosas llevadas a cabo en Europa. El gran entusiasmo de la « Estrategia europea para el empleo » se disipó, y el Pacto de estabilidad económica resultó impracticable. La insistencia en llevar adelante políticas de austeridad salarial cada vez más duras (bajo el pretexto de la competitividad) tuvo éxito en amortiguar el mercado interno, las bajas de impuestos a los ricos no doparon el consumo de manera durable. La debilidad de la inversión no permite renovar con ganancias de productividad suficientes, a pesar de una política sistemática de reestructuraciones de firmas europeas.

Este contraste entre la coyuntura de Estados Unidos y la de Europa subraya la débil integración del capitalismo europeo en dos puntos. Cada uno de los países de la Unión Europea se posiciona de manera diferente en relación a la configuración del conjunto, y asistimos a un comienzo del estallido de sus trayectorias: algunos pueden salir mejor del apuro (especialmente el Reino Unido y los pequeños países) en relación a los países del « corazón » europeo (Francia, Alemania e Italia), y este fenómeno es un obstáculo suplementario para la coordinación de sus políticas económicas. Vemos también que aparece una brecha creciente entre las economías nacionales y los grupos mundiales, especialmente en materia de acumulación del capital. Los grandes grupos son hasta un cierto punto indiferentes a la morosidad del mercado europeo en la medida en que invierten y venden en otros mercados. Sus intereses tienden pues a estar cada vez más disociados de la salud relativa de la economía europea, y es de esta manera que podemos comprender cómo pueden escapar a las contradicciones de la política económica europea. Esto puede parecer suicida, pero es el mercado mundial el que sirve de escapatoria.

El precio del petróleo

2004 ha registrado un alza significativa del precio del petróleo. A pesar de que fluctuó alrededor de \$30 el barril a lo largo de todo el 2003, alcanzó los \$50, antes de volver a descender a cerca de \$40. Esta evolución impresionante debe sin embargo ser puesta en perspectiva. El curso del petróleo tuvo dos peldaños, en 1973-74 luego en 1979, que corresponden a lo que llamamos en esa época los « shocks petroleros » : el precio del petróleo fue llevado progresivamente a cerca de \$20. Luego una nueva alza se desarrolló a partir de 1999, y ésta condujo el precio del barril al doble y se situó nuevamente en la cima alcanzada a principios de los años '80.

Pero esta evolución del precio del petróleo debió ser corregida de la inflación, ya que todos los precios también aumentaron. Por lo tanto hay que convertir el curso pasado en dólares del 2004, si queremos hacer posible la comparación en el tiempo. Esto deja entonces lecciones diferentes. El precio real del petróleo hoy en día no hace más que regresar al nivel obtenido entre los dos shocks petroleros de 1973 y 1979 (gráfico 5). Debe agregarse otro correctivo en lo que concierne a la Unión Europea en el periodo reciente: estos países pagan el petróleo en dólares, de manera tal que la baja del dólar en relación al euro compensa en parte el alza del precio del petróleo formulado en dólares. Constatamos entonces que esta alza es relativamente débil y que, para Europa, el precio del barril es más o menos el mismo desde el 2000, fecha de la última suba significativa (gráfico 6). La invocación ritual del precio del petróleo para explicar las revisiones a la baja de las perspectivas de crecimiento deben pues ser relativizadas: el efecto global es

relativamente reducido a corto y mediano plazo. La cuestión de fondo, la de un enrarecimiento de los recursos, pesa como la espada de Democles sobre la economía mundial pero tiene un horizonte más lejano. En lo inmediato, el alza del precio del petróleo es más bien un arma que va a ser utilizada para obtener una revaluación del yuan que permitiría aliviar la factura de China, gran importador de petróleo, mejorando la competitividad de los productos estadounidenses.

El escepticismo en cuanto a los beneficios de la globalización está ganando las altas esferas de la economía dominante. Paul Samuelson, premio Nobel y teórico del enriquecimiento mutuo de las naciones gracias al comercio internacional, acaba de publicar un artículo en el que se expresan todas estas dudas[4]. Su punto de partida es la constante de la baja tendencial de parte de Estados Unidos en la producción mundial: estaba cerca del 50% inmediatamente después de la Segunda Guerra Mundial y se sitúa hoy entre el 20 y el 25%. Dicho sea de paso, la teoría liberal no garantizó para nada el mantenimiento del peso relativo de la economía de Estados Unidos. Es como si la teoría se volviera menos interesante a partir de que el momento de su puesta en marcha no conduce a su objetivo práctico. La melancolía del premio Nobel proviene del hecho que el progreso técnico en China concierne ahora a los sectores en los cuales Estados Unidos disponía de ventajas comparativas más netas. Eso dice mucho de lo absurdo de la teoría, que postulaba pues la ausencia de avance tecnológico, y sobre los vínculos estrechos que ella consideraba con los intereses de la potencia dominante. Ciertamente, el artículo de Samuelson ha dado lugar a enérgicas protestas de los doctrinarios del libre cambio, entre ellos Jadish Bhagwati (por otro lado, autor de un himno a la globalización)[5] pero da cuenta de una toma de conciencia naciente a propósito de los efectos retorno de esta globalización sobre la economía de EE.UU.

Todo esto quiere decir que la configuración actual de la economía mundial está acompañada de una profundización de las contradicciones ligadas al proceso de la globalización capitalista. El « Imperio » está en realidad profundamente dividido, y podemos ver la expresión moderna de la ley del desarrollo desigual y combinado. Vemos en efecto aparecer una doble línea de fractura en el seno de las zonas de esta economía mundial: entre Estados Unidos y las otras economías dominantes, alrededor de la baja del dólar; y entre economías dominantes y « países emergentes ». Estos últimos amenazan la estabilidad del conjunto de la economía mundial ganando partes del mercado y logrando aumentar el precio de las materias primas, principalmente el del petróleo.

El capitalismo hoy está liberado de sus « trabas » : la circulación de capitales es más o menos libre, y las conquistas sociales ya han retrocedido ampliamente en todo el mundo. Desde este punto de vista, la influencia de las finanzas no debe ser comprendida como una forma de parasitismo que impedirá al capitalismo funcionar correctamente. Se trata al contrario de un dispositivo que permite el establecimiento tendencial de un mercado mundial, donde los salarios son puestos directamente a competir y sometidos a las exigencias de rentabilidad que se oponen a la satisfacción de las necesidades sociales no rentables. Gracias a las finanzas, el capitalismo contemporáneo se acerca a un funcionamiento « puro » en el sentido que se desembaraza progresivamente de todo lo que podría encuadrarlo o regularlo. Este movimiento no sabrá auto-reformarse e implica una redistribución regresiva de la riqueza. Es por esto que las construcciones que apuntan a separar la paja del trigo –por ejemplo el « buen » capitalismo productivo del « mal » capitalismo financiero – o imaginar un capitalismo a la vez hiper-competitivo y

más igualitario, rebelan pues una utopía reformista que no corresponde a su curso actual.

La paradoja de la globalización podría entonces ser enunciada de esta manera: mientras más logra el capitalismo modelar la economía mundial a su conveniencia, más crecen las tensiones. El capitalismo mundial está hoy instalado en una fase de inestabilidad duradera. Y la cuestión fundamental es saber si esta inestabilidad se va a desembarañar según el eje de los conflictos inter-capitalistas o el de los enfrentamientos sociales.

Notas

[1] « Les enjeux de la réduction du déficit de la balance courante des Etats-Unis », Perspectives économiques de l'OCDE n° 75, cap. 5 <http://gesd.free.fr/ozusbal.pdf>

[2] sobre este punto, ver François Lequiller, « The new economy and the measurement of GDP growth », documento de trabajo INSEE G2001/1, febrero 2001 <http://gesd.free.fr/lequill.pdf>

[3] Will Hutton, « The American Prosperity Myth », The Nation, September 1, 2003 <http://guesde.free.fr/hutton04.pdf>

[4] las principales partes de este dossier están disponibles en el sitio: <http://hussonet.free.fr/mondiali.htm>.

[5] In Defense of Globalization, Oxford University Press, 2004.

Fuente: Revista Inprecor (Francia) enero-febrero 2005

Traducción de Victoria Rouge, especial para Panorama Internacional