

Una crisis duradera

Charles-André Udry

Una desaceleración profunda golpea a las mayores economías capitalistas, multiplicando así los elementos de retroacción entre todos los factores motores de una crisis histórica.

Cuando ya ha empezado la segunda fase de la crisis económica mundial –una severa recesión golpea al conjunto de la economía mundial, en sus diversos departamentos–, lo que apareció como una crisis financiera está lejos de haber terminado. No ha sido un simple sobresalto bursátil que permita hacer creer que el enfermo ha salido de un coma, atribuido por los medios de comunicación a una indigestión de “productos tóxicos” por banqueros demasiado “ávidos”.

Horizonte 2012

Dos imágenes norteamericanas ilustran, a su manera, el curso actual de esta crisis: las decenas de miles de carteles plantados delante de casas individuales con la inscripción *Forclosure* (embargo, luego venta por embargo) o *For sale* (en venta); y las colas de asalariados sin empleo, de la industria y de los servicios, ante las oficinas de empleo.

En febrero de 2009, había un total de 3,8 millones de casas familiares marcadas con esos carteles. Hay que añadir un stock dos veces superior si se tienen en cuenta todas las “unidades habitables”, desde el estudio al apartamento de lujo. El 40-45% de las ventas son consecuencia de embargos o de dificultades para hacer frente al servicio de los préstamos hipotecarios. Continúa la caída de precios en el sector inmobiliario, aunque con diferencias entre regiones. Durante los años 1920, los precios de la vivienda cayeron un 19%; a finales del 2008, el retroceso respecto al pico de 2006 es del 30%. Y no se ha acabado: se prevé una cifra del 40% ¹. Como consecuencia del repliegue de los precios y la baja de los tipos de interés, muchas familias “entregan” las llaves. De esta forma no tienen que pagar las hipotecas. Pero con ello empujan a la baja los precios del stock inmobiliario en venta. La burbuja no se ha acabado de desinflar, ni mucho menos.

Los préstamos hipotecarios *subprime* –préstamos concedidos sin ninguna condición ²– van a ir reduciendo lentamente su carga explosiva: su total se estimaba hace un año en 1,3 billones de dólares. Se perfilan en cambio, con amenazas muy concretas hasta 2012, las renegociaciones de los préstamos Alt-A: préstamos concedidos a personas solventes, aunque “con perfil arriesgado”. Léase: que pue-

¹ Fuente: *Credit Suisse*.

² Ver a este respecto el destacado documental *House of Cards*, de David Faber, para la cadena económica CNBC-WSJ.

den perder su empleo, tener un problema de salud, etc. Su total se estima en un billón de dólares. Estas renegociaciones de préstamos alcanzarán sus volúmenes más importantes durante los años 2010-2012. Lo mismo que los préstamos “*option adjustable rate*” (préstamos cuyo tipo puede ser revisado), que también ocuparán un lugar de honor entre 2010 y 2012; su total se estima entre 0,5 y 0,6 billones de dólares. Ahora bien, según datos del Tesoro americano, durante las renegociaciones del último trimestre de 2008 se ha constatado una insolvencia de los deudores que alcanza el 55%. A finales de 2008, el 12% de los préstamos hipotecarios deban lugar a impagados o a embargos.

En una palabra: aún teniendo en cuenta la caída de los precios inmobiliarios, hay todavía centenares de miles de millones de dólares que se van a “convertir en humo” y que aumentarán la toxicidad de los activos adquiridos por diversos tipos de inversores a escala mundial. Al menos hasta 2012. Ya que el inmobiliario constituye el sustrato más importante de los diversos productos tóxicos, sobre todo los MBS (*mortgage-backed securities*: títulos obligatorios vinculados a préstamos hipotecarios).

Una parte –si los préstamos están garantizados por las agencias Fannie Mac y Freddie Mac– repercutirá sobre el presupuesto federal y por tanto, en última instancia, sobre los asalariados-contribuyentes. En efecto, ambas agencias, que se habían aventurado fuera de sus territorios reglamentarios de caza, han tenido que ser nacionalizadas en setiembre de 2008 ^{3/}. Otra parte pesará sobre los balances de los bancos, de los fondos de pensiones, etc. Lo que, por lo general, también recaerá sobre los asalariados contribuyentes, porque la “ayuda” de Estado a los bancos se ha vuelto moneda corriente y las pérdidas de los fondos de pensiones son pagados, *cash*, por los jubilados, hoy y mañana.

Para completar, en parte, este cuadro, hay que extenderlo al violento aplastamiento del sector inmobiliario comercial. Incluso ha proporcionado una base para la emisión de un volumen considerable de *mortgage-backed securities*. Un ejemplo: una de los edificios de prestigio de Boston –la John Hancock Tower– ha sido vendida en subasta por 600 millones de dólares; había sido comprada en 2006 por 1.300. No es difícil imaginar las sacudidas que el hundimiento de este segmento del mercado inmobiliario van a provocar en la cadena de los préstamos *titulizados* [véase en recuadro la definición de *titulización*]. La regresión de este sector inmobiliario comercial se va a acentuar, bajo los efectos de una recesión larga y de una recuperación muy lenta. A esto se añaden los choques por venir en el segmento de los *Credit Default Swaps* [ver su definición en recuadro]. Según un estudio de la banca Morgan Stanley, los volúmenes de estos instrumentos cuando llegan a su madurez van a crecer fuertemente en 2012 y 2013, alcanzando los 3,2 y 3,3 billones de dólares respectivamente. En 2010 y 2011, estos volúmenes llegarán a 1,3 y 1,6 billones respectivamente. Nadie, ni siquiera a nivel de la Fed, es capaz de prever las sacudidas que pueden derivarse (*Financial Times*,

^{3/} Ver Aglietta, M. y Rigot, S. (2009) *Crise et rénovation de la finance*. París : Odile Jacob, págs. 111-116.

11/03/09). Va a continuar a degradación de los activos bancarios y del balance de algunas grandes empresas, incluso fuera del sector clave del automóvil. La retención del crédito ni mucho menos ha terminado. Los mecanismos de contagio, más allá de una volatilidad a corto plazo, van a manifestar todos sus efectos mórbidos.

“Esta ‘guerra industrial y competitiva’ entre grandes capitales se gana por ‘generales’ que despiden y ‘reclutan’ en campos de batalla mundiales”

El paro se instala

Este breve ojeada a una crisis inmobiliaria que va a continuar no tiene sentido si no se añade, seguidamente, la explosión del paro y sus consecuencias **4**. *The Economist* (14/03/09) habla de una “crisis mundial” de empleos. No se puede ser más exacto.

Quedémonos en Estados Unidos. La recesión comenzó oficialmente en Estados Unidos en diciembre de 2007. La destrucción de empleos conoció un ritmo rápido, con una acentuación desde setiembre de 2008. El informe encargado por la OCDE –*Perspectivas económicas*, marzo 2009– confirma otros estudios. Se afirma: “*El empleo ha bajado más que en el pasado*”. Afirmación hecha en base a una comparación entre las seis últimas recesiones **5**. Y en el capítulo dedicado a la economía de Estados Unidos, la OCDE prevé una tasa de paro del 10,5% para finales de 2009; puede resultar “optimista”.

Si se tiene en cuenta el trabajo a tiempo parcial involuntario (que alcanza los 9 millones en marzo de 2009), la tasa de paro y de “subempleo” alcanza ya el 14,8% en febrero de 2009 y el 15,6% en marzo de 2009. Sólo en el sector manufacturero se han liquidado 1,5 millones de empleos entre diciembre de 2007 y marzo de 2009, de los cuales un millón en los últimos seis meses. En la construcción, de febrero de 2007 (el pico) a marzo de 2009, se han destruido 1,3 millones de empleos.

Hay que llamar la atención sobre un dato alarmante de lo que está pasando en Estados Unidos y en general en el conjunto de países de la OCDE. En el marco de esta depresión naciente, se tensa la relación entre las ofertas de empleo y el número de desempleados. En Estados Unidos, en diciembre de 2007, era de 1,7 parados por cada oferta de empleo. En febrero de 2009 ha pasado a 4,1. Dicho de otra forma, había 9,5 millones de parados más que el número de ofertas de empleo **6**. Por lo que engrosarán las filas de trabajadores y trabajadoras que caerán en el paro de “larga duración” (27 semanas al menos): 3,2 millones en marzo de 2009, con un aumento de 1,9 millones desde diciembre de 2007.

4/ Ver en la página web alencontre.org el artículo de fecha 16 de marzo de 2009, sobre la evolución del desempleo en Estados Unidos.

5/ Ver el informe de la OCDE, capítulo 2, Estados Unidos, pág. 69.

6/ Economic Policy Institute, 7/04/2008, estudio de H. Shierholz.

El efecto sobre el aumento de “desanimados” es casi mecánico. Son aquellos y aquellas que no buscan ya un empleo porque no creen que puedan obtenerlo. No son contabilizados entre los parados. La encuesta específica los evalúa en 685.000 en marzo de 2009, 284.000 más que un año antes **/7**. El consumo de los hogares domésticos no está próximo a recuperarse en marzo de 2009, ni después.

La confluencia entre la incapacidad de hacer frente a los pagos de la deuda hipotecaria, por una parte, y el choque del desempleo, por otra, se traduce en un alza de las quiebras personales (ante la justicia). Han aumentado un 118% –de 2006 a 2008– en los 16 Estados en que el declive de los precios de las casas unifamiliares (HPI) ha sido más pronunciado. A este factor hay que añadir, para comprender el rápido aumento de esta forma de destitución social: la pérdida del empleo, los “problemas de salud” (ruinosos) y los impagos en tarjetas de crédito. Para el *Economic Policy Institute* (Washington) éste es el índice de que la “red de seguridad social” para un período de dificultad debería estar vinculado a su casa, por lo menos a su valor supuesto **/8**. Esta es la traducción concreta de la reducción máxima del salario social en Estados Unidos.

Además, en 32 Estados, los trabajadores a tiempo parcial involuntario no cobran ningún subsidio. Estos son inferiores a los que había en los años 1970 **/9** y el número de parados que no reciben indemnizaciones supera por poco el 50%. Fuera de algunos ajustes –considerados “escasos” por el semanario de la *City*– la política de la administración Obama funciona, de hecho, a favor de la “flexibilización” del mercado de trabajo.

Dos tests

Se anuncian dos pruebas. La primera: los aparatos sindicales –comprometidos financieramente en la campaña de Obama– esperan que se apruebe una ley que permita a los sindicatos, una vez reunidas las firmas del 51% de los asalariados de una empresa, que ésta deba firmar un acuerdo contractual en el plazo de 120 días, a falta del cual habrá un arbitraje “gubernamental”. Esto suprimiría los “votos con papeletas secretas” que han supuesto un gran debilitamiento de los sindicatos (aunque no sólo por esta razón). La patronal viene desarrollando desde hace años una verdadera “industria antisindical” y de intimidación. Pero distintas fuentes apuntan a un “compromiso” **/10**, esto es, que se mantendrán los obstáculos legales a la presencia sindical reconocida en el lugar de trabajo.

El segundo test tendrá lugar en la industria automovilística. Hay muchos indicios que hacen prever medidas para abrir la vía a una declaración de quiebra de GM. Esta empresa sería puesta –en su totalidad o en parte– bajo la “protección del capítulo 11”. Dicho de otra manera, una técnica que permite reestructurar una

7/ Bureau of Labor Statistics, “The Employment Situation: March 2009”, 3/04/2009.

8/ Economic Policy Institute, “Housing collapse drive up consumer bankruptcies”, estudio de N. Mahalia, 8/04/2009.

9/ *The Economist*, 14/03/2009, pág. 66.

10/ *Business Week*, 23/03/2009, pág. 24. Este tema se amplía en el 2º capítulo de este artículo, pp21 y sgs.

empresa –bajo la protección de un juez– imponiendo “sacrificios” a los asalariados, tanto en empleos como en salarios, tiempo de trabajo, jubilaciones, seguro médico. Es un dispositivo ya empleado en el pasado en la siderurgia, en las compañías de aviación y en algunos subcontratistas del automóvil. Dicha medida –estudiada por una *task force* especial– podría articularse con la cooptación material de la cúspide del aparato del sindicato (UAW) en el proceso mismo de “reestructuración”.

Si este plan sigue adelante, será la demostración de que para la administración Obama –y su entorno ligado al gran capital financiero– la respuesta a una crisis de superproducción estructural en un sector industrial clave pasa por alinearse con las condiciones de trabajo y de salarios más duras, por despidos masivos y la destrucción final de bastiones obreros con una larga historia, que se remonta a los años 1930, aunque el hilo rojo que conecta con el presente sea muy tenue. Al mismo tiempo, se mostrará la destrucción de capital ficticio (obligaciones, acciones desvalorizadas de GM, créditos podridos), de capital real (fábricas, máquinas, etc.) y de capital variable (asalariados echados al paro), como es propio de una crisis capitalista.

Algunos dentro del movimiento obrero proponen una alternativa a este método. Se considera creíble y responde a las necesidades sociales y ambientales, apoyándose en una asunción directa de la reestructuración por parte de las instancias públicas y los trabajadores ¹¹. Emprender semejante movimiento chocaría frontalmente con las decisiones de los sectores dominantes en Estados Unidos y plantearía de hecho la cuestión de la propiedad privada.

En el terreno del empleo, el gran capital –con dudas y ajustes– determina sus decisiones a partir de un “entorno productivo” mundializado. Una parte mayoritaria de las y los trabajadores debe estar sometida a relaciones de trabajo que obedecen –según normas militares modernas– a las exigencias de una profunda reorganización de las cadenas productivas transnacionalizadas, a un nuevo salto en la concentración y centralización de los capitales (fusiones, rescates, subcontratos, etc.), así como a un nuevo despliegue espacial de los “factores” productivos (relocalización / deslocalización).

¹¹/ Sobre este tema, ver las contribuciones alternativas de Sam Gindin, economista y antiguo asesor del presidente del Sindicato canadiense de trabajadores del automóvil, profesor en la York University (“The Auto Crisis: Placing Our Own Alternative on the Table”, publicado por *Socialist Project*); así como las de Mark Brenner, Misha Gaus, Jane Slaughter (“Restructure the Big 3, but not with Bancruptcy”, publicado en *Labor Notes*). De hecho, proponen hacerse cargo de las fábricas y de los subcontratistas y su reorganización productiva, bajo control de los trabajadores, en el marco de proyectos que respondan a las necesidades de los asalariados y de la población y a las exigencias medioambientales (transportes públicos, renovación de infraestructuras, producción de equipos para energías renovables).

“La Administración Obama es verdaderamente un ejemplo a seguir para los socio-liberales de Europa. Al menos es lo que piensa una fracción mayoritaria de la patronal en el mundo”

Esta “guerra industrial y competitiva” entre grandes capitales se gana por “generales” que “despiden” y “reclutan” en campos de batalla mundiales, sobre todo en este contexto de crisis duradera y de paro persistente, que aún promete aumentar más en 2010-2011.

La publicación del informe de la OCDE sobre el reparto entre “empleo formal” –1.200 millones en todo el mundo– y el “empleo informal” –1.800 millones– supera el símbolo de la yuxtaposición. De hecho, la más estrecha imbricación entre estas dos formas de trabajo –complementarias en diversos aspectos, incluso en los países industriales– es una de las componentes del intento de reconfigurar los rasgos de la socialización del trabajo a escala mundial. Hay que entender la referencia a “lo informal” en todos sus degradados, desde las “incertidumbres” construidas de las relaciones de trabajo, pasando por su personalización/individualización, hasta las diversas modalidades del trabajo inmigrante (en Europa, en Estados Unidos, y también en China).

Crisis de sobreproducción y de sobreacumulación

La fase actual de la crisis del capitalismo mundializado hace resaltar la fuerza de las tendencias a la sobreproducción. De forma más o menos acentuada, estas tendencias existen desde hace mucho tiempo. Esta crisis de sobreproducción sale a la luz, ramo a ramo, con fuerza. Revela las interconexiones entre sectores, así como las nuevas disposiciones geográficas de la vasta red productiva internacionalizada construida en estos últimos 25 años. En Estados Unidos, las capacidades de producción en el conjunto de la industria manufacturera están siendo utilizadas a un nivel por debajo del 68%, la tasa más baja desde el establecimiento de la serie estadística en 1948. Otro ejemplo: la utilización de las capacidades europeas de producción de acero alcanza justo el 50% en enero de 2009, según la World Steel Association (WSA), deprimiendo la tasa de ganancia.

El retroceso mismo del comercio mundial –con un hundimiento sorprendente en el último trimestre de 2008 en casi todos los sectores y en todas las regiones– no puede ser sólo imputado a la contracción de los créditos a la exportación por bancos infectados. Este repliegue del comercio internacional muestra el peso adquirido en su seno por las cadenas mundiales de distribución. Éstas han estrechado las relaciones entre la actividad productiva y los intercambios a escala internacional.

Las dificultades para relanzar el “crecimiento” mundial, de hecho desde final de los años 1990, remiten a una crisis de sobreacumulación, esto es, a la dificultad de conseguir un proceso de acumulación de plusvalía que responda a las exigencias anticipadas de rentabilidad para las nuevas inversiones productivas. Esto ha conducido a masas de capitales hacia operaciones especulativas que, todavía ayer invisibles para algunos, estallan en forma de quiebras bancarias y de una extendida insolvencia. Por ello las necesarias intervenciones proteiformes de los Estados para reflotar bancos, aseguradoras, empresas y asegurar de esta forma las condiciones de reproducción del sistema.

En este contexto, el peso de las finanzas –con los múltiples instrumentos que se han desarrollado durante los últimos 25 años– refleja el doble movimiento de mundialización del capital (transnacionalización de la producción) y la necesidad conjunta de disponer de diversos medios para organizar este nuevo espacio productivo y los intercambios internacionales; en un momento en que la volatilidad monetaria no tenía comparación con el pasado, tras la desconexión de dólar del patrón oro, desde 1971 /12. Cubrirse (*to hedge*) ante “los riesgos” y disponer de instrumentos financieros para asegurarse derechos de emisión sobre la plusvalía futura han jugado un papel significativo en el desarrollo de la “industria financiera”

La ofensiva antiobrera en todas direcciones, así como la apertura de nuevos campos de inversiones (privatizaciones, etc.) han llevado a una desigualdad creciente del reparto de la riqueza producida entre capital y trabajo /13. Esto queda resaltado, bajo otro ángulo, si examinamos el reparto secundario de esta riqueza, la que se apropia el 0,1% de las familias más ricas. Es una ilustración de la concentración sin parangón de la riqueza /14. Ahora bien, este 0,1% de “verdaderos ricos” es un gran consumidor de productos financieros puestos a punto por los fondos de inversión (*hedge funds*).

La otra cara de la moneda es, lógicamente, la presión ejercida sobre las y los trabajadores para tener que acudir al crédito para sus diversas necesidades de consumo (viviendas, bienes duraderos, escolarización, salud, etc.). Para comprender su dimensión, es útil tener en cuenta dos datos:

1. La contribución de los gastos de consumo domésticos al crecimiento del PIB en Estados Unidos ha pasado del 66,0% en el período 1985-90, al 70,3% en 1990-95, a 74,1% en 1995-2000, para alcanzar el 77,3% entre 2000-2007. Una demostración del hecho de que Estados Unidos jugaba, a crédito, el papel de “consumidor mundial en última instancia”. Facilitaban así, por un ardid de la extensión desigual y combinada del capitalismo, el ascenso de China como “nuevo taller del mundo” y futura potencia de primer orden.
2. Esto ha sido posible gracias a un ratio deuda/renta de las familias que ha aumentado en 7 años tanto como en los 25 años anteriores. Durante este período, el “crecimiento a crédito” ha jugado un papel clave. Aunque el volumen de endeudamiento entre 2000 y 2007 ha sido muy grande en el 40% superior de las familias, el mayor aumento de la tasa de endeudamiento respecto a la renta corresponde al 20% de la parte inferior de la escala: +90% /15. “*Hasta hace poco, las familias podían utilizar el crédito para resolver los problemas de consumo en los altibajos del mercado de traba-*

12/ Ver McNally, D. “From Financial Crisis to World Slump. Accumulation, Financialisation and the Global Slowdown”, texto que aparecerá en *Historical Materialism*.

13/ Ver los artículos de M. Husson en la revista *La brèche*, nº 3 y 4.

14/ Ver el suplemento de *The Economist*, “Spare a dime? A special report on the rich”, 4/04/2009.

15/ McKinsey Global Institute, “Will US consumer debt reduction cripple the recovery?”, marzo 2009.

jo. Esto ya no es el caso”, concluye el Mc Kinsey Global Institute. Dicho de otra forma, deuda y paro se conjugan para imponer una “disciplina de hierro” a los asalariados.

No habría que olvidar, en ningún caso, que los grandes utilizadores de crédito –ocasionando la fragilización de toda la “arquitectura financiera”– han sido sobre todo los bancos y otros especialistas del capital inversión, que han hecho explotar el endeudamiento cuya amplitud se muestra cada día más enorme, con efectos depresivos acumulativos.

Reorganizar poder y producción

Toda crisis de una dimensión semejante –más allá de la coyuntura– desemboca en una reorganización de las modalidades de intervención y de dominación de las clases dominantes y de su Estado. Desde luego, no disponen de planes elaborados hasta los menores detalles. Por ahora, chapucean, avanzan a base de ensayos, errores y rectificaciones. Pero lo hacen siguiendo una línea: salvar ante todo a los bancos e intentar acompañar las reestructuraciones industriales para amortizar algunos costes sociopolíticos, con un tipo de compromiso diferente según la situación social y política de cada país.

La tensión entre el espacio transnacionalizado de valorización del capital y las instituciones estatales nacionales –cuya importancia se mantiene– exige también restaurar instrumentos de “gobierno” internacional. Una operación delicada porque las contradicciones interimperialistas afloran y las urgencias “nacionales” llaman a la puerta.

Además, retomando una metáfora de David Harvey, el sistema productivo mundial y el de sus principales zonas se mueven como placas tectónicas. China y su zona de influencia representan un elemento clave de dichos movimientos profundos en marcha /16.

En fin, hay que tener en cuenta cómo se ha construido históricamente la salida de la crisis para el Capital: reforzando un fuerte poder estatal; combinando represión de las luchas sociales “incontroladas” y cooptación acentuada de los aparatos sindicales o asociados; multiplicando leyes liberticidas, ya puestas en pie frente a los inmigrantes “clandestinos”; consolidando las fuerzas armadas y llevando a cabo intervenciones militares que, en su mayor parte, tienen que ver con planes de “mantenimiento del orden interior”. Por poner un ejemplo, no se pueden disociar las guerras llevadas en Irak, en Afganistan y en Pakistan, de la militarización de la frontera Mexico-Estados Unidos.

De esta manera, deberán articularse “frentes amplios” para la defensa de los derechos democráticos e iniciativas que sirvan para dar credibilidad a respuestas socialistas y democráticas frente a un sistema que ha mostrado su agotamiento y su violencia social y simbólica contra la más amplia mayoría de la población.

Marzo 2009

16/ Ver las notas sobre China disponibles en la página web alencontre.org, desde el 5/5/ 2009.

El “ejemplo” Obama y General Motors

1. Indicábamos en nuestro artículo anterior que uno de los test del desarrollo de una crisis duradera –la recuperación será muy lenta y la destrucción de capitales enorme– se manifestará en el sector del automóvil en Estados Unidos. El lunes 1 de junio, GM (General Motors) se declaraba en quiebra.

De hecho, la crisis de sobreproducción existe desde hace años en el sector del automóvil, no sólo en Estados Unidos, sino a escala mundial. Incluso en el caso de recuperación económica, las capacidades instaladas mundialmente, que son actualmente de 70 millones de unidades, jamás serán utilizadas. Serán destruidas, según las exigencias de la ley del valor, tan eficazmente expuestas por Marx.

La generalización del *leasing* y la creación de múltiples bancos –controlados a menudo por los grandes constructores– debían asegurar la demanda a crédito. Esta demanda era estimulada por campañas publicitarias que movilizaban ingentes cantidades de dinero a escala mundial. A esto se añadía la obsolescencia acelerada de los modelos, en términos físicos y normativos.

En lo referente a la producción, la utilización de asalariados/as eventuales se había convertido en la regla a fin de debilitar la resistencia colectiva de los trabajadores y para asegurar “el ajuste más rápido del empleo” a las fluctuaciones de la demanda, con el pretexto de que el “cliente manda”.

La subcontratación en cascada tomó una amplitud sin parangón. La ofensiva multiforme contra el sindicalismo –no necesariamente contra los aparatos sindicales– se ha convertido en una característica de esta rama, en paralelo con la intensificación y la densificación del trabajo.

La crisis de conjunto del capitalismo mundializado, lógicamente y fisiológicamente, debía estallar con una fuerza máxima en el sector del automóvil. Algunas cifras permiten comprender las dimensiones de esta crisis, que va a perdurar.

Tomemos el ejemplo del automóvil en Alemania, país que con Suecia es el más dependiente del automóvil. El retroceso de la rama del automóvil en Alemania participa en un 0,8% de la contracción del Producto Interior Bruto (PIB) alemán en el cuarto trimestre de 2008 (calculado según el valor añadido, no la demanda final). Hay que añadir el 0,1% si se incluye la compresión de los servicios ligados a la venta: los concesionarios. El cálculo es sencillo: esto equivale al 33% del retroceso del PIB en el último trimestre de 2008 en Alemania.

Siguiendo con Alemania, contrariamente a una imagen engañosa, los constructores no realizan más que el 26% de la producción (calculada a partir de una desagregación sectorial que tiene en cuenta los consumos intermedios del sector). Los subcontratistas, el 33%. El resto de la producción del sector, en el sentido amplio, corresponde a otros 24 sectores que intervienen en la producción: desde el equipamiento eléctrico y electrónico, los plásticos... hasta el trabajo de los metales, en la fabricación de máquinas y equipamientos para extenderse a las actividades inmobiliarias (salas de presentación de vehículos) y a la imprenta (publicidad). Se

comprende, a partir de ahí, que las instituciones alemanas especializadas consideren que 2,6 millones de empleos estén ligados al automóvil. Esto sin tener en cuenta empleos ligados al “stock circulante”, es decir, a sectores como los seguros, las autoescuelas, la policía, la sanidad, la construcción de carreteras.

Existe un estudio para Francia que integra el total de los empleos inducidos por el automóvil (producción, venta, y “stock circulante”). Ha sido realizado por el CCFA (Comité de Constructores Franceses de Automóviles). El resultado es deslumbrante: el número de empleos inducidos por el automóvil en Francia representaría el 10,5% del total de los empleos. En Estados Unidos, el sector automóvil emplea directamente a 710.000 asalariados; según el criterio del empleo directo, el número de asalariados/as del automóvil es de 256.000 en Francia y de 860.000 en Alemania. Sin embargo, su parte relativa en el empleo disminuye más en Estados Unidos que en Alemania y en Francia.

En fin, no hay duda de que la crisis va también a golpear a los constructores japoneses (Toyota, Nissan-Renault, Honda) desde los meses de mayo-junio. El mito según el cual escaparían a la crisis del automóvil se basa sencillamente en un desfase en el tiempo y en una exageración de la tasa de reemplazo que proporcionaría Asia (China en primer lugar) a corto plazo, en relación al hundimiento de la demanda en Estados Unidos, en Europa y en el propio Japón.

No hay que proporcionar datos suplementarios para comprender el impacto de esta crisis generalizada sobre la explosión del paro y sobre la anticipación a la baja de los beneficios para diversos compartimentos del Capital. Es también fácil comprender por qué, en el momento en que los gastos llamados sociales son comprimidos, se han efectuado de forma generosa primas a la compra de nuevos vehículos, bajo la batuta del gobierno de “unidad nacional” (demócrata cristiano y socialdemócrata), en Alemania y en Francia.

2. Así pues, General Motors ha pedido al juez de quiebras aprobar el procedimiento de “cesión de sus activos más sanos” en un plazo de 30 días.

En la primera audiencia ante el juzgado de quiebras de Manhattan, el abogado del constructor automovilístico, Harvey Miller, ha “explicado” al juez Robert Gerber –que tiene todos los poderes gracias a este procedimiento– que una decisión rápida era necesaria para salvaguardar el valor (bursátil futuro) de GM. GM no estará ya listada en el DJIA (Dow Jones Industrial Average) –igual que el ex-primer banco mundial Citigroup– donde dominaba desde 1925 entre las 30 principales capitalizaciones bursátiles de Estados Unidos. Todo un símbolo de la dinámica declinante del capitalismo americano que, sin embargo, servía de modelo –hace menos de cuatro años– para economistas descerebrados que predicaban en lo que –fraudulentamente– se llama *Universidad*.

Para la Administración Obama y el lobby automóvil-financiero, hay que ir rápidamente al procedimiento de quiebra. Tan rápidamente como Chrysler, que ha sido autorizada a vender la casi totalidad de sus activos a un consorcio dirigido por Fiat.

El juez Gerber ha declarado que el procedimiento tenía por objetivo “*salvar a la empresa, salvar tantos empleos como podamos, tantos subcontratistas y concesionarios como podamos*”. Recupera así, para la galería, el discurso de Obama.

Sin embargo, GM cuenta con cerrar once fábricas y poner tres en paro técnico en Estados Unidos. La dirección de GM prevé, oficialmente, suprimir 21.000 de los 54.000 puestos de trabajo industriales sindicados actualmente ocupados en Estados Unidos.

En realidad, una cuenta más exacta, sobre la base de lo que aparece hoy en la prensa americana, muestra que 21.000 empleos (trabajadores pagados por hora) y 8.000 mensualizados (empleados) serán despedidos; los empleos suprimidos en los concesionarios –unos 2.100– son aún difíciles de estimar.

Sin embargo aquí es el término “sindicado” el más importante. La declaración de quiebra de GM marca el “último final” del sindicalismo americano de los años 30 y 40. El juez aceptará la validez de los planes de reestructuración de GM –como el de Chrysler– con la condición de que las concesiones ya hechas por los aparatos sindicales sean aún aumentadas.

Los fondos de pensiones de los trabajadores tanto de Chrysler como de GM –y mañana de Ford– se llenarán de acciones sin valor de Chrysler y de GM. Es seguro que esos fondos no podrán ya proporcionar rentas, a medio plazo. Y las rentas proporcionadas no han hecho más que bajar en términos de poder de compra.

El derecho de huelga será voluntariamente suspendido, como ya ocurre en Chrysler en el contrato en vigor hasta 2011. Una rama entera será des-sindicalizada. Así llegaremos al momento en que el Estado es propietario de alrededor del 70% de GM (en contrapartida de una inversión que, en total, se eleva ya a 50 millardos de dólares) y el sindicato que ha aceptado comprar, con sus haberes y créditos de los fondos de pensiones, acciones de GM, de casi el 18%.

La Administración Obama es verdaderamente un ejemplo a seguir para los socio-liberales de Europa. Al menos es lo que piensa una fracción mayoritaria de la patronal en el mundo. Ha comprendido perfectamente que la capacidad de la nueva Administración estadounidense de envolver en un discurso patriótico una ayuda masiva a la oligarquía financiera es un medio eficaz de neutralizar las luchas de resistencia y de impedir que puedan desembocar en una puesta en cuestión de los derechos dictatoriales ligados a la propiedad privada.

Por otra parte, el anuncio de declaración de quiebra y de la utilización del “*chapter eleven*” [capítulo 11 de la Ley de Quiebras de Estados Unidos: principalmente, permite al deudor mantener la administración de la compañía durante la reconversión] ha hecho subir 221 puntos de base la acción de GM que se arrastra en el fondo del cesto de las cotizaciones.

Esta subida es, ante todo, la traducción de la satisfacción de la “élite financiera” que considera que el obstáculo principal para un relanzamiento de la tasa de ganancia está constituido por los sindicatos, más exactamente, por sus conquistas históricas que no han podido ser aún totalmente liquidadas. Obama dando a un “equipo de especialistas” la gestión de GM da una señal clara: hay que atacar el obstáculo de un sindicalismo que no responde ya a las normas de la competencia mundializada.

Para esto, el estatuto de “propietario” dado a los sindicatos es útil. Como subraya un artículo de la CNBC, fechado el 2 de junio de 2009, “*la Administración Obama ha estructurado los planes de GM y de Chrysler para reducir la voz de los sindicatos en la gestión*”; a la vez que crean la idea de que “*el gobierno y los sindicatos comen la misma manzana*”. Son medidas así, con la ayuda del Estado burgués, las que deben dominar la escena económica y política a fin de asegurar la readecuación del capital que tiene su base en Estados Unidos en un futuro que verá reforzarse la competencia entre un número reducido de grandes grupos automovilísticos, que apuntarán también a mercados como el de China.

3. En lo que se refiere al compromiso de facilitar los procesos de sindicación en las empresas, todo indica que no serán mejorados por la nueva administración.

Un estudio de Kate Bronfenbrenner, fechado el 20 de mayo de 2009, –estudio hecho para el ala izquierda del Partido Demócrata, bajo los auspicios del *Economic Policy Institute* (EPI, Friefing Paper, 24 páginas) y del *American Rights at Work Education Fund*– demuestra que incluso los trabajadores que han obtenido, después de un voto secreto, el derecho a un contrato, están sin contrato en un 52% un año después de ganar la votación. ¡Y sólo 53.000 trabajadores obtuvieron el derecho a una representación y a un contrato colectivo sindical en 2007!

Una comparación es suficiente para explicar mejor la situación sindical actual. En 1970, 276.733 trabajadores obtuvieron por medio de votaciones bajo el control del NLRB (National Labor Relations Board) el derecho de organizarse sindicalmente en la empresa (es decir, de estar representados sindicalmente con reconocimiento patronal) y, por consiguiente, poder negociar para obtener un contrato colectivo. Hubo ese año 7.733 votaciones bajo el control del NLRB.

A esto se añadía el sindicalización en compañías aéreas que se organizaban según el Railway Labor Act. Desde entonces, tras las quiebras de compañías aéreas muy semejantes a la de GM (utilización del capítulo 11) el sindicato ha dejado de existir prácticamente en las compañías aéreas y los salarios han caído, empeorando a la vez las condiciones de trabajo.

Para comprender esta situación puede ser útil, y quizás necesario, recordar el sistema legal de sindicalización en EE UU. Según las leyes vigentes en EE UU para obtener el derecho a organizarse sindicalmente, ser reconocido por la patronal y poder firmar un contrato colectivo, hay que pasar por el proceso siguiente.

Un trabajador pide un documento de adhesión a un sindicato (*card check*). Lo hace firmar por sus compañeros de trabajo. Una vez que ha reunido la firma del 30% de los trabajadores de una unidad de trabajo (una empresa) existe formalmente una estructura para negociar un contrato. En ese momento, la patronal puede exigir un voto secreto para saber si los trabajadores de la empresa quieren o no la sindicalización de la empresa. La táctica de los militantes –frente a esta votación, controlada de hecho por la patronal– consiste en hacer firmar la lista sindical (*card check*) por más del 50%, o mejor aún, por el 60% de los trabajadores, con el fin de asegurarse un voto superior al 50%.

La patronal, desde que conoce el proceso de sindicalización, empieza campañas de amenazas que van del chantaje con el cierre de la empresa si hay sindicalización hasta el despido de los activistas sindicales, pasando por la intervención de grupos de profesionales (psicólogos, juristas, etc., que se dirigen a asambleas de trabajadores, que están obligados a escucharlos) especializados en campañas antisindicales. Es una práctica floreciente en EE UU. Su objetivo: obtener una mayoría contraria a la sindicalización de la empresa cuando tenga lugar la votación controlada por el NLRB.

El comité ejecutivo de los dos organismos que pidieron el estudio concluye así su resumen introductorio: “*Si las tendencias recientes continúan, no será necesario mucho tiempo para que no exista ya un mecanismo legal que proteja efectivamente el derecho de los trabajadores del sector privado a organizarse y negociar contratos colectivos*” (p.3). Esta tendencia no será invertida por la administración Obama y por la política presente de los aparatos sindicales.

La crisis del capitalismo americano desemboca en una nueva ola de ataques contra las y los asalariados. Esta constatación, realista, debería reforzar la determinación de los socialistas-revolucionarios a exponer en qué una crisis de época del capitalismo, en su radicalidad, da de nuevo una validez razonada a un combate decidido por un socialismo democrático.

2 de junio de 2009.

Charles André Udry es el editor de la revista La brèche.

Traducción: Redacción de VIENTO SUR.

Titulización

La titulización es un mecanismo que permite a los bancos e instituciones financieras transferir a los inversores, activos financieros tales como préstamos hipotecarios o créditos. Estos activos son transformados en títulos negociables en los mercados financieros por medio de una sociedad *ad hoc* creada a este efecto. Esta sociedad compra los activos y financia su adquisición emitiendo títulos negociables que son suscritos por inversores. La titulización ha permitido a las instituciones financieras transferir a terceros (¡incluso a otros bancos!) el riesgo adquirido al conceder créditos. El volumen de titulización, en 2008, representó en Estados Unidos más de 10 billones de dólares, y alrededor de 2,5 billones en Europa.

CDS (*Credit Default Swap*)

El CDS es un contrato financiero, asimilable a un contrato de seguro, que pretende protegerse de las bancarrotas de los prestatarios. El comprador de un CDS paga una prima anual a cambio de la cual el vendedor se compromete a compensar la pérdida de valor de un activo o el caso de fallido del prestatario. Pero, a diferencia de un asegurador clásico, el vendedor de CDS no está obligado a movilizar *ex ante* los fondos necesarios para cubrir la posible depreciación.

Los aseguradores de crédito –denominados *monolines*– jugaban a elevar la calidad de los tramos superiores (*seniors*) de los créditos titulizados. Así aumentaba la confianza de los inversores que compraban estos títulos: no sólo eran calificados como AAA por las agencias de calificación, sino que estaban dispensados de ser tan seguros como las aseguradoras. Sin embargo, ante la multiplicación de fallidos y el ataque masivo de los tramos *seniors* de los créditos titulizados –bajo los golpes de la caída duradera de los precios del sector inmobiliario– los aseguradores han sido presionados para satisfacer sus garantías. Desde entonces, su solvencia ha sido puesta en duda. Desde enero de 2008, la crisis alcanzó a este sector, lo que obligó al Tesoro americano (Paulson) a intervenir.

Ahora bien, las aseguradoras *monolines* desempeñaban también un papel clave en el aseguramiento de los CDS en los créditos a empresas. “Sus dificultades con el crédito titulizado han afectado también a su capacidad para asegurar el crédito en los CDS que garantizaban. Ahora bien, los CDS son instrumentos de transferencia del riesgo de crédito de las empresas. Por ello el precio de los CDS es la referencia en la determinación del coste del crédito. Un fuerte aumento de las primas pagadas para cubrir el riesgo de crédito gracias a la protección de los CDS repercute en el coste del crédito y tiene por tanto un efecto negativo en el conjunto de la economía haciendo más cara la financiación del sector privado” (Michel Aglietta y Sandra Rigot (2009) *Crise et rénovation de la finance*, Odile Jacob, 2009, p.67). Partiendo de las aseguradoras *monolines*, el contagio ha afectado al mayor asegurador del mundo: la compañía AIG (American International Group Inc.). Esta última, para aumentar sus beneficios, había comprado masivamente productos financieros (CDO, CDS) utilizando al máximo el incentivo de deudas (menor aportación posible de capital y deuda elevada). En setiembre de 2008, para evitar una quiebra de AIG de efectos devastadores, el Tesoro tuvo que nacionalizarla.