

00 Introducción

“Cuánto más cuantiosos los ingresos de los nobles, tanto mayor la aflicción del pueblo.” De una discusión ficticia entre el taoísta Ko Hung (284-363) y el filósofo Pao Ching-yen, quien quería liberar al mundo a través de una revolución anarquista

“El ejecutivo mejor pagado de un hedge fund de los Estados Unidos percibe en un año tanto como la totalidad de los maestros del Estado de Nueva York cobra en tres años.” Paul Krugman

Los ganadores del sistema

En la economía internacional, las evoluciones erróneas del neoliberalismo alcanzaron su punto culminante entre 1990 y el presente. Manifestaciones de una riqueza inconmensurable que se acumula cada vez más vertiginosamente en manos de una minoría y, por el contrario, situaciones de perturbadora pobreza, en la que quedó atrapada alrededor de la mitad de la población mundial, conmueven la conciencia de hombres y mujeres con espíritu social. La ostensible y profunda grieta, que existe en la comunidad mundial entre un pequeño grupo de privilegiados y una mayoría de desposeídos, es verificable no sólo en la relación entre países ricos y pobres. También impregna la distribución de ingresos y bienes en casi todas las poco menos de 200 naciones del orbe.

Numerosas crisis financieras, que comenzaron a partir de 1982 con el derrumbe de la solvencia de la mayoría de los Estados latinoamericanos, fueron padecidas paulatinamente por las más diversas regiones del globo. Estos acontecimientos dramáticos fueron la manifestación del tumor de la polarización en aumento, tanto en el amplio marco mundial como en el interior de cada país. Muchos gobiernos, sobre todo los de los países más poderosos, intentaron neutralizar la amenaza de la recesión con ayuda de un aumento explosivo de la emisión de moneda y bonos, medidas que contradicen absolutamente todas las leyes fundamentales de la ortodoxia del sistema económico libre. La consecuencia de esta política fue el surgimiento de diversas “burbujas” en los ámbitos tecnológicos, inmobiliarios y de las materias primas. Todas ellas explotaron después de pocos años y ocasionaron un daño enorme y cada vez mayor en las economías nacionales.

La verdadera dimensión de la catástrofe se volvió visible con toda claridad a partir de 2007, cuando en la cuna del capitalismo moderno, en los Estados Unidos de Norteamérica, las peores especulaciones dañinas arrastraron prácticamente a todos los sectores de la economía local al desastre, al mismo tiempo que contagiaban como una epidemia a amplios sectores de las estructuras productivas y financieras globalizadas. Pero aún en medio de esta etapa crítica, el rumbo no fue modificado. Ni a los dirigentes políticos ni a los economistas más influyentes

se les ocurrió que la distribución de la riqueza extremadamente unilateral debía ser combatida desde la raíz. Mientras tanto, lo acuciante de la situación era perceptible a simple vista.

En 2005, el patrimonio de los 8,7 millones más ricos de la Tierra llegaba a los 33.300 miles de millones o 33,3 billones de dólares (Gurtner en: Attac 2006: 102). Este monto se corresponde con aproximadamente tres cuartos de los servicios económicos totales de todos los países del planeta en aquel año, de acuerdo con estadísticas del Fondo Monetario Internacional. 8,7 millones de individuos, algo más del uno por mil de la población mundial: o sea, uno de cada mil pertenecería al club exclusivo de aquellos seres humanos, que monopolizan la riqueza producida por todos, que rigen sobre la economía y la política y que, además, a través de su dominio sobre los medios masivos de comunicación, deciden el significado y alcance de la democracia.

El periódico Frankfurter Allgemeine Zeitung (FAZ) , uno de los órganos de prensa más influyentes de Alemania, presentó a sus lectores a mediados de 2008 la noticia de que los ricos y súper-ricos habrían incrementado entretanto sus bienes aún más, de acuerdo con mediciones del norteamericano Banco de Inversiones Merrill Lynch y de la empresa consultora Capgemini. El valor neto de sus “patrimonios” se habría incrementado durante el año anterior en un 9,7% alcanzando los 40,7 billones de dólares. El que es tan rico, subrayaba la publicación, no necesita limitarse a las “variedades frágiles de inversión” tales como acciones, empréstitos o inmuebles. Él (y ella) tienen abierta a su disposición toda la gama multicolor de las así llamadas inversiones para coleccionistas: objetos de lujo tales como automóviles o yates (abarcaban el 16% de este tipo de inversiones), colección de obras de arte (16%), joyas (14%) o turismo de alta gama (14%). La inversión en el propio cuerpo fue contabilizada por la crónica bajo la rúbrica *wellness* y se estableció que alcanzaba el 10% de este tipo los inversores (FAZ, 25.06.2008).

En los últimos años apareció en el tope del ranking de los más grandes capitalistas del mundo un representante de América Latina: el mexicano Carlos Slim, cuya fortuna en 2008 fue calculada en 60 mil millones de dólares. Se colocaba así, de acuerdo a esta estimación, apenas un poco por debajo del hombre más rico del planeta, el fundador de Microsoft Bill Gates. Como consecuencia de las cuantiosas pérdidas en todas las bolsas mundiales en los meses sucesivos, ambos perdieron –como tantos otros integrantes de este ranking– una parte de su riqueza. Aun así, con su participación en prácticamente todos los sectores de la economía mexicana, Slim conservó con amplio margen el puesto número uno entre los empresarios latinoamericanos.

Los más ricos entre los ricos contaban individualmente con fortunas que superaban ampliamente el Producto Bruto Interno de muchos países de África, Asia y América Latina. El poder político, que se desprende de semejante patrimonio, es imposible de mensurar. Los gigantescos activos de los ricos y súper-ricos se fueron nutriendo por medio de ganancias de capital de toda índole y a través de herencias; en algunos casos, principalmente por ser miembros de consejos de administración e incluso de la clase gerencial más alta – pero también por medio de salarios fuera de todo límite. En contraposición a la remuneración que perciben las fuerzas laborales comunes, estos salarios descomunales se presentan

generalmente en el mundo burgués como bonificaciones o hasta incluso como indemnizaciones, como si la actividad a estos súper-asalariados les ocasionara un daño personal y, en consecuencia, tuvieran un derecho a reparación.

Entre los directivos más altos del capitalismo europeo, se encontraban en 2007 los CEO (Chief Executive Officers, los directores ejecutivos) de Porsche, Wendelin Wiedeking con un ingreso anual de 72,6 millones de euros, del Deutsche Bank, Josef Ackermann con 13,8 millones, y Siemens, Peter Löscher con 10,8 millones, entre los top ten del Viejo Mundo (Spiegel Online, 30.5.2008). La revista alemana ubicaba al CEO de la corporación farmacéutica suiza Novartis, Daniel Vasella, como el “mayor perdedor”. En lugar de los 22,2 millones de euros (su salario del año anterior), él “sólo” percibió 11,5 millones. Mal le fue también al colega Jochen Zeitz, director ejecutivo de la empresa de artículos deportivos Puma, que apenas pudo arañar los 7,2 millones, 5 millones menos que en 2006.

En promedio, el presidente o CEO de una firma del Stoxx 50 (lista de las 50 empresas más grandes de Europa que cotizan en Bolsa) ganaba en 2006 y 2007 casi exactamente 7 millones de euros al año, mientras que la remuneración en medianas y grandes empresas alemanas estaba entre 2 y 5 millones de acuerdo a la fuente citada. También en la Unión de Bancos Suizos (UBS) los directores ejecutivos gozaron del privilegio de percibir salarios principescos por millones de euros, aun cuando su consorcio ya acumulaba pérdidas por un monto de varias decenas de miles de millones de francos o dólares. Tanto aquí como en muchos otros países industrializados, numerosos ejecutivos de bancos y grupos económicos (y a pesar de que en parte habían fracasado miserablemente como directivos), fueron recompensados en su despido con indemnizaciones opulentas (“paracaídas de oro”), que siempre llegaron a cifras multimillonarias en monedas fuertes. En la jerga especializada también se las conoce como “compensaciones”.

Gran indignación provocaron noticias tales como la que circuló por la prensa mundial en julio de 2009 (Tagesanzeiger, 31.07.2009). El fiscal general de Nueva York, Edward Cuomo, dio a conocer que nueve de los bancos norteamericanos más grandes habían percibido hasta ese momento en total 175 mil millones de dólares como asistencia del Estado para no ir a la quiebra. Al mismo tiempo, sin embargo, los popes de esos mismos bancos se permitían pagarle a sus ejecutivos –que eran los responsables del aluvión de balances en rojo–, bonos y premios por un monto de 32,6 mil millones de dólares, dinero que provenía de esos fondos públicos, o sea, de los contribuyentes.

Según Ethos, una fundación helvética para desarrollo sustentable en la pequeña, pero económica y financieramente poderosa Suiza, el promedio de los salarios máximos en las 100 empresas más grandes que cotizan en Bolsa se ubicaba en 4,7 millones de francos, al cambio de entonces 3 millones de euros (SEK 2007: 8-10). En contraposición, el salario de un ministro del gobierno central ascendía a alrededor de 400.000 francos en el año. Los alcaldes del país alpino percibían entre 160.000 y 260.000.

Ciertamente todos estos pagos parecen casi modestos en comparación con las costumbres que imperan en los Estados Unidos. De acuerdo con cálculos del periódico británico Financial Times (FT, 12.03.2009), entre 1999 y 2008 los ejecutivos norteamericanos percibieron en promedio de 100 a 300 veces más que sus empleados. Incluso en 2008, cuando la economía y

el sector financiero de su país prácticamente estallaba en llamas, cada uno de los cuatro ejecutivos de los *hedge funds* norteamericanos más exitosos embolsaba más de mil millones de dólares (Neue Zürcher Zeitung, 26.03.2009), los 25 mejor pagados del sector alcanzaban en conjunto 11,6 mil millones. James Simons, el CEO de 70 años de la firma inversora Renaissance Technologies con 2,5 mil millones para él solo fue el Crespo del grupo. De esta manera, él “ganaba” 100.000 veces más que millones de padres de familia norteamericanos. George Soros también superaba los mil millones en bonificaciones y premios. En Europa, los contorsionistas financieros mejor pagados alcanzaban en el mismo año alrededor de 250 millones de dólares. Todos ellos, a uno y otro lado del Atlántico, “aprovecharon todo el abanico de trucos que suelen emplearse en los mercados” (NZZ), también para seguir acumulando dinero a mares, mientras las cotizaciones estaban en caída libre.

El mismo periódico, que es considerado portavoz de las altas finanzas y grandes empresas suizas, reveló el 23.10.2008, cómo los banqueros más importantes del país conseguían esos salarios gigantescos. Según lo expuesto, la “compensación total” de un director ejecutivo se componía de cuatro elementos: el salario básico, una bonificación según productividad (llamada *bonus*), la distribución de opciones accionarias y una serie de asignaciones adicionales. En el último año comercial, así detallaba el NZZ, los salarios básicos habrían representado como componente fijo el 17,8% (el año inmediatamente anterior llegó a sólo el 6,5%) de las remuneraciones totales percibidas por el escalón más alto de la pirámide gerencial administrativa y de dirección ejecutiva.

Estos pagos astronómicos se justificaron señalando que, al fin y al cabo, también los competidores (como los bancos de inversión norteamericanos) habrían abonado a sus jerarquías ejecutivas “indemnizaciones” similares. Este sistema salarial sería también defendible, porque los empleados de la UBS carecen de derecho tanto a aguinaldo como a compensación inflacionaria.

Desde los comienzos de la ola neoliberal (hacia fines de la década de 1970), la relación entre el salario mínimo y los ingresos absolutamente exorbitantes de los miembros de directorios y consejos administrativos se ha profundizado de manera absurda en muchos países. Por lo visto, el principio de capacidad y rendimiento no tuvo la menor relevancia en esta cuestión de enorme importancia social y política. Fueron derogadas y reemplazadas por “las nuevas leyes” de una economía de privilegios, donde la moral ha perdido toda valoración. En realidad, sólo se trataba de que los beneficiarios de este “New Finance System” se ayudaran unos a otros para alcanzar puestos, mandatos y aumentos salariales escandalosos.

Márgenes salariales de 1:100 a 300 y hasta de 1:400 (TA, 21.06.07), como los que existen en algunos bancos y corporaciones, no pueden ser considerados justos por ninguna persona con un mínimo de sentido de justicia. El especialista en ética económica Peter Ulrich exige, debido a ello (NZZ am Sonntag, 08.02.2009) “después de 200 años de un pensamiento centrado en la maximización de ganancias sin límite (...) una concepción nueva y radical de la dirección empresarial”. Otros, como el profesor de economía alemán Max Otte, señalan que personas con ingresos anuales de 50, 100 o 500 millones de dólares carecen de la posibilidad de gastar alguna vez semejantes sumas de dinero (Otte 2008: 131-133). Deben invertirlos en

alguna forma y, de acuerdo a la experiencia, las dejan fluir sobre todo hacia la especulación, o sea, hacia productos bursátiles de alto riesgo, porque de todas formas las posibilidades de inversión productiva escasean.

Tanta riqueza conduce inexorablemente a la soberbia. Y un ejecutivo soberbio fracasa una y otra vez (esto lo debió reconocer una vez hasta un periódico tan conscientemente entregado al capitalismo en cuerpo y alma como el *Neue Zürcher Zeitung* – NZZ, 02.02.2009). Así se dio a conocer que investigaciones calificadas habrían dado como resultado, que casi en la mitad de todas las fusiones y adquisiciones de empresas (M&A en la terminología especializada) se destruye valor (habría que agregar: y no en raras ocasiones por montos gigantescos). Como en este tipo de operaciones se ponen en juego cada año miles de millones de dólares, uno puede imaginarse, cuánto daño puede producir un cálculo equivocado y los delirios de grandeza de los ejecutivos. Por eso nadie debiera sorprenderse, de que justamente el CEO mejor pagado de Europa, Wiedeking de Porsche, tropezara con esta dificultad. Por su estrategia desmesurada y ambiciosa de fagocitarse al consorcio Volkswagen, puso a su propia empresa al borde de la quiebra.

Regreso al trabajo proletario

Con el enriquecimiento sin límite y sin moral de una ínfima minoría a finales del siglo XX y en los primeros años del siglo XXI, se dio simultáneamente un progresivo empobrecimiento de grandes sectores del resto de la población. Millones y millones de personas sufrieron la creciente presión sobre los salarios, el aumento de la exigencia en el rendimiento, la prolongación de la jornada laboral y el aumento del costo de vida. Numerosas empresas aprovecharon además su posición fortalecida tras el derrumbe del sistema comunista en la Unión Soviética y en el Este de Europa para bajar los salarios de las nuevas contrataciones laborales. En consecuencia, la masa de los *working poor* (cuyos ingresos, a pesar de tener un trabajo regular, no alcanzan para cubrir las necesidades mínimas que aseguran una vida digna) aumentó incesantemente, aun en los países ricos. Los neoliberales pusieron en tela de juicio o anularon directamente diversas conquistas sociales y democráticas que habían sido conseguidas en el siglo XX.

Específicamente se agudizó la competencia entre los trabajadores ocupados con ayuda de estrategias de flexibilización y el traslado de un número creciente de etapas del proceso productivo o administrativo hacia países con costos laborales inferiores. Gracias al portal revelador Wikileaks hoy se sabe, por ejemplo, que conocidas multinacionales norteamericanas productoras de textiles, con apoyo activo de su gobierno, hicieron presión sobre Haití (uno de los países más pobres del mundo) para evitar un alza de 24 a 61 centavos de dólar en el salario mínimo por hora de trabajo (*Süddeutsche*, 07.06.2011 y *Spiegel Online*, 15.06.2011). Las corporaciones extranjeras aprovechan la circunstancia de que a los paupérrimos haitianos se les paga alrededor de la treintava parte del salario mínimo vigente en los Estados Unidos. El jefe máximo de una de estas empresas explotadoras embolsa anualmente alrededor de 10 millones de dólares. Una familia tipo en Haití necesita unos 10 dólares diarios para poder sobrevivir con algo de dignidad.

A todos estos males se agregó el hecho de que, de acuerdo a la OECD (Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico, organismo conformado por los países

industrializados con sede en París), el trabajo en negro aumentó rápidamente en todo el mundo. A comienzos de 2009, la cantidad de la así llamada fuerza de trabajo informal (que carece de toda forma de seguridad social) se estimaba en alrededor de 900 millones de personas. Si a esa cifra se le sumaban aquellos trabajadores, que bajo condiciones precarias se desempeñaban en tareas rurales, se llegaba casi a los 2 mil millones. 700 millones de ellos vivían en la miseria –con un ingreso inferior a 1 dólar por día– y 1.200 millones ganaban menos de 2 dólares diarios (Ámbito Financiero, 09.04.2009).

En América Latina, el 57% de la población se habría desempeñado en la informalidad entre 2000 y 2007: más de dos tercios de la población total en Ecuador y Perú, casi la mitad en Argentina, Brasil, Bolivia y Paraguay, un poco menos en Venezuela y más de un tercio en Chile. La OECD pronostica un incremento del trabajo en negro de hasta un 66% a nivel mundial para el 2020.

Contrastes extremos manifiestos imperan también, por ejemplo, en Brasil – justamente uno de los países “nuevos ricos” del Tercer Mundo más festejados por la prensa burguesa. Allí, a pesar de los esfuerzos del gobernante Partido de los Trabajadores por una progresiva redistribución, el 95% de los hogares debieron subsistir con un ingreso total inferior a los 700 euros mensuales (Busch 2009:35), debiendo precisarse que una abrumadora mayoría de ese 95% de la población debió sobrevivir con una pequeña parte de ese monto. En aquellos años, el mismo país sudamericano contaba “cada día (...) con docenas de nuevos millonarios en dólares” (NZZ, 15.06.2011). En 2009, habrían existido en total 147.000, un 12 % más que el año anterior. Uno solo, el multimillonario Eike Batista, pudo convertirse en tres años en el hombre más rico de Brasil partiendo prácticamente de cero (Busch 2009: 91).

El capital entretanto no se conformó con las ganancias adicionales que se alcanzaron, en muchos países, gracias a los sueldos de hambre. Además de eso, empresas transnacionales se apoderaron de todos los derechos de propiedad intelectual y de conocimiento científico que se elaboraron socialmente en sus empresas y que, en algunos casos, hasta fueron financiados en parte con dineros públicos (Zeller 2004: 301-302). Con el registro de patentes, las corporaciones limitaron este saber cada vez más para su provecho exclusivo.

Se ejerció presión, sobre todo presión política, para reducir formas socializadas del salario como las cajas de pensión. Tales reformas se impusieron invocando los dogmas del neoliberalismo con la transformación del sistema jubilatorio en fondos, cuyo valor dependía del desarrollo bursátil. Presión también, a través del empeoramiento de los sistemas de salud y educación. Amplias franjas sociales se vieron privadas de facto de sus prestaciones públicas por las privatizaciones de estos servicios. En estas áreas de fundamental importancia hizo entrada un concepto grosero y simple de rentabilidad en lugar de una concepción de valores orientados comunitariamente.

Alrededor del año 2000, el que en un país tan desarrollado como Alemania o Gran Bretaña iba a parar a la “fosa” de una ocupación de baja remuneración, insegura y, debido a eso, precaria, tenía muy pocas chances de poder salir de esa situación. En décadas anteriores, el Estado de bienestar (*welfare state*) había contribuido mediante diversas conquistas para que los

contrastes de clase –y con ello, los conflictos– se mitigaran. Con contratos de trabajo que abarcaban a sectores completos de la economía y protegían al trabajador, al menos por un tiempo, contra los peores riesgos como el despido, y que además les asignaban ciertos derechos de cogestión y sistemas de seguridad social (enfermedad, invalidez, edad), se había puesto a disposición de los que dependían del salario y no poseían nada, algo de la “propiedad social”.

Después del colapso del comunismo y sobre todo después del estallido de la grave crisis capitalista estructural de 2007, la devaluación del trabajo, consecuencia de la política neoliberal, permitió amedrentar a la gente ante la amenaza del hundimiento social, la continuidad de condiciones precarias de vida y de trabajo y la exclusión del trabajo regular y correctamente remunerado (Dörre en: *Widerspruch* 2007:24). Muchos pueblos debieron contemplar inermes cómo se restablecían condiciones proletarias (e incluso subproletarios), que se creían superadas hace mucho tiempo. El trabajo remunerado sin protección legal se convirtió en una práctica cada vez más extendida tanto en el Hemisferio Norte como en el Sur. La humanidad se dividió cada vez más nítidamente en una clase con empleo fijo y otra, la de los ocupados precarios.

Los responsables de las viejas instituciones sociales estatales (donde aquellas existieron) quedaron indefensos frente a esta devastadora evolución. En parte de buena gana y en parte resignados, pusieron en práctica la divisa dictada desde arriba “seguro de desempleo únicamente contra prestación”. La –aparente– falta de recursos genuinos, o sea, de ingresos impositivos, parecía no dejar otro camino posible: las víctimas de la crisis “debían” ser obligadas a aceptar trabajo inestable y mal pago. El Estado, ampliamente dominado por el capital, no sólo toleraba en muchos lugares que los sometidos fueran exprimidos por parte de los empresarios mediante baja de salarios y aumento de las exigencias de rendimiento. También favoreció a los ricos burgueses con la acelerada emisión de bonos estatales, que si bien no eran demasiado rentables, fueron saludados por aquella clase privilegiada por tratarse de una posibilidad de inversión segura. En contraposición y en el mejor de los casos, para las clases sociales más bajas la situación empeoró aún más mediante el aumento de los impuestos indirectos (al valor agregado o al consumo). En muchos lugares hubo que aceptar aumentos en las primas de seguros y en aportes jubilatorios en simultáneo con una degradación en las prestaciones de esas instituciones (Demirovic en: *Widerspruch* 2006a: 80-81).

Empresarios y Estado desempacaron además otras armas diversas, no menos efectivas, tanto en países del Tercer Mundo como en algunos industrializados. Se cuentan entre ellas la prohibición de huelgas, la anulación de convenios paritarios, la ruptura de negociaciones, el impedimento o la revocación de derechos de cogestión y la multiplicación de trabajo temporal o de jornada reducida, de contratos laborales limitados y de expulsión de fuerzas laborales “excedentes” hacia un estatus laboral (sólo aparentemente) independiente.

Y todavía no fue suficiente: La domesticación del antiguo Estado social también se manifestó en las estadísticas de desocupación, que tanto en el Norte como en el Sur, en el Este como en el Oeste, fueron “maquilladas” y, por ende, falsificadas con absoluta naturalidad. Incluso algunos países, cuyas oficinas de estadística realmente gozan aún de credibilidad, han engañado en esta importante materia. Hace décadas que los políticos vienen calculando de

forma mínima la cantidad de desocupados, se quejaba uno de los periódicos más importantes de Alemania (Süddeutsche Zeitung, 26.05.2008). En las estadísticas oficiales de aquella nación no aparecen por lo menos 1,5 millones de personas, a pesar de que se encuentran indudablemente desocupadas.

A escala mundial, el neoliberalismo ha llevado transitoriamente hacia una aparente estabilidad económica – al precio de una catástrofe, cuya dimensión se hizo visible a partir de 2007. Durante casi una década se podría haber tenido la impresión de que se había puesto dique a la inflación (justamente en América Latina, donde en el pasado la población había sufrido frecuentemente alzas de precios galopantes). De capital importancia para esto, fue el hecho de que en el marco de la globalización bajo signo liberal, los sueldos experimentaron una nivelación hacia abajo. La competencia de los países con bajos salarios, de cuyas ofertas muchas empresas hicieron uso desvergonzadamente a través del traslado hacia allí de parte de sus procesos e instalaciones productivos, ejerció una presión cada vez más fuerte hacia abajo en los ingresos de trabajadores y empleados en el Hemisferio Norte.

La creciente demanda de materias primas de todo tipo –sobre todo resultado del ascenso económico de China– repercutió de manera (transitoriamente) positiva en las balanzas comerciales y de pagos de la mayoría de los países de América Latina. Debido a eso, se redujo después del cambio de milenio el problema del endeudamiento, que allí entretanto había alcanzado dimensiones alarmantes. Aisladamente, a través de medidas gubernamentales de naturaleza caritativa (como en Brasil bajo la presidencia de Lula da Silva, también en Argentina bajo los epígonos de Perón) y de instancias privadas, se pudieron alcanzar algunos éxitos en la lucha contra la pobreza – estos, sin embargo, sin garantía de continuidad y con considerables dudas sobre la credibilidad de las estadísticas oficiales.

A pesar de estos mejoramientos puntuales, los objetivos de desarrollo fijados por la ONU para el lapso entre 2000 y 2015 se encontraban todavía muy lejos promediando dicho período. De acuerdo con estimaciones privadas, que arrojaron resultados aún más dramáticos que aquellos de la OECD, pero que también se apoyaron en fuentes confiables (datos de la OIT, la Organización Internacional del Trabajo de la ONU), mil millones de personas debieron sobrevivir con menos de un dólar por día. Otros 2,5 mil millones tuvieron que arreglarse con 1 a 2 dólares (Niggli 2008: 20-21). Según el poder de compra del dólar en cada país, todos ellos vivieron –la mitad de la Humanidad– en la pobreza o (lo que podría ser válido para la mayoría de ellos) en una miseria sin salida. 2,4 mil millones carecían o disponían de una muy deficiente provisión de agua potable (NZZ Folio, 09.2006) y 2,6 mil millones echaban de menos dispositivos sanitarios adecuados (NZZ, 20.08.2008). Alrededor de 5.000 niños murieron de diarrea por día.

Ya no era necesario trasladarse con la imaginación al Tercer Mundo para divisar las consecuencias del neoliberalismo. 80 millones de norteamericanos ganaban a comienzos del siglo XXI demasiado poco como para poder mantener a una familia. En los Estados Unidos, cada quinto niño vive en la pobreza; uno de cada trece, en la miseria. Y además allí también se volvió válido aquello de que “pobre queda, quien pobre nace”. Mientras que en 2006 el

ingreso promedio del 20% de hogares más ricos llegaba a los 168.000 dólares, las familias del 20% más bajo alcanzaron apenas los 11.352 dólares en el mismo año (NZZ, 31.07.2008).

El caos reinante

La tormenta económica y financiera, que se abatió a partir de 2007 sobre los Estados Unidos primero y luego sobre amplios sectores del planeta, se venía formando desde varios años antes. Previo al desencadenamiento de la crisis, los contorsionistas financieros habían convertido una cantidad gigantesca de hipotecas en *securities* (es decir, en papeles negociables), habían formado paquetes y transformado, de esta manera, créditos (en su mayoría, de poco valor y por eso de alto riesgo) en una posibilidad de inversión aparentemente segura. Bancos y otras instituciones financieras de todo el mundo, pero sobre todo del hemisferio Norte, se abalanzaron sobre estos paquetes, cuya fiabilidad fue certificada casi como norma y de manera francamente fraudulenta por las calificadoras de rating Standard and Poor's, Moody's y Fitch con el sello de calidad más alto: AAA. Recién cuando ya fue muy tarde, se hizo público que, en la mayoría de los casos, este negocio con *securities* no era otra cosa más que una estafa colosal. Tanto en relación a los otorgamientos de créditos, como también en la adjudicación de ratings, la codicia y la negligencia habían prevalecido notoriamente en los círculos financieros.

En junio de 2007 se sacudió la primera gran institución financiera, el norteamericano Investmentbank Bear Stearns. La crisis de las hipotecas tomó así estado público y alcanzó en rápida secuencia al IKB y al Sachsen Landesbank en Alemania, al BNP Paribas en Francia, a los *hedge funds* Caliber Global Investment y Queen's Walk en Gran Bretaña, al Basis Yield Alpha Fund en Australia y muchos otros. Las cifras en rojo se multiplicaban llegando al principio a miles de millones, poco después a cientos de miles de millones y a billones. En algunos casos, la debacle llevó directamente a la quiebra, en otros, a la venta o a la baja masiva de acciones. Y también se sospechaba ya, que las pérdidas contabilizadas hasta ese momento representaban sólo la punta del iceberg (junge Welt, 15.09.2007).

Como en décadas anteriores, pero ahora de manera mucho más extendida y aumentada, el endeudamiento privado había explotado en los Estados Unidos de Norteamérica bajo las peores condiciones imaginables. En su afán de lucro, legiones de banqueros le habían endilgado créditos a millones de clientes que, en la mayoría de los casos, estos ni siquiera podían solventar en razón de su situación de ingresos y de patrimonio evidentemente precaria. Debido a los montos enormes de dinero prestado que se volcó al circulante, millones de hogares incrementaron su consumo a préstamo – hasta que semejante esplendor se derrumbó como un castillo de naipes.

Al final de este proceso espeluznante sólo quedaron arruinados propietarios de una única vivienda familiar, empresas llevadas a convocatoria, millones de trabajadores despedidos y una montaña descomunal de créditos podridos en los bancos del Norte.

En los años 2008 y 2009 el destino siguió su curso. Primero causó agitación un “crac bancario histórico” (NZZ, 16.02.2009): las acciones bancarias perdieron en poco tiempo más del 80%

de su valor. Con el derrumbe de Lehman Brothers cayó uno de los bancos norteamericanos más grandes, otros pudieron ser nuevamente rescatados del hundimiento sólo a través fusiones o fuerte intervención de los erarios estatales. Dineros públicos por cientos de miles de millones de dólares o euros fluyeron hacia la economía privada para restablecer a gigantes, que –como el Titanic– otrora tuvieron fama de indestructibles: en Inglaterra el Royal Bank de Scotland y el Lloyds Banking Group, en Alemania el Hypo Real Estate y diversos bancos provinciales, en los Estados Unidos la empresa de seguros más grande del mundo AIG, los financistas de hipotecas Fannie Mae y Freddie Mac, los megabancos JP Morgan Chase, Goldman Sachs, Morgan Stanley, Citibank y Bank of America, o sea, los cinco más grandes del país (NZZ, 10.06.09) – dineros públicos que habían sido negados para políticas sociales por los gobernantes con el argumento de que no estaban disponibles, que se debía ahorrar.

En abril de 2009, El Fondo Monetario Internacional (FMI) estimó que las pérdidas mundiales por papeles “podridos” y “venenosos” podrían llegar hasta el 2010 a los 4,1 billones de dólares y que de ese monto a los Estados Unidos le corresponderían 2,7 billones (El Cronista, 22.04.2009). Desde el cuartel general del FMI en Washington se anunciaba que la recuperación económica sería probablemente “larga y dolorosa” y que la estatización de bancos y corporaciones podría resultar inevitable. Muy rápidamente semejantes cálculos y pronósticos demostraron ser demasiado conservadores. Según estimaciones del Financial Times (en: El Cronista Comercial, 30.04.2009), los gobiernos de todo el mundo ya habían aportado 8,9 billones de dólares para mantener a flote a colosos tambaleantes. En Londres se temía que habría de ser necesario el triple de este monto para eludir un crac de todo el sistema.

Cuando a mediados de 2011 pareció que la crisis había pasado, fue posible que fuentes competentes hicieran un primer balance provisorio que permitiera comprender la verdadera dimensión de la debacle. Como numerosas instituciones financieras no podían ir a la quiebra en razón de su relevancia dentro del sistema (eran *too big to fail*), se llegó al punto de que “más de dos tercios de los 100 bancos más grandes del mundo recibieron ayuda estatal durante la crisis” (NZZ, 02.07.2011). El Hypo Real Estate de Alemania, por ejemplo, debió ser salvado del hundimiento con fabulosas garantías estatales por un monto de 142 mil millones de euros (op.cit.: 13.09.2010). Por otro lado y de acuerdo con estimaciones de expertos en el área, el paquete de ayuda de la Reserva Federal para la “aristocracia de Wall Street” habría alcanzado un volumen de alrededor de 1,2 billones de dólares (Bloomberg, 22.08.2011).

La recesión, que se abatió sobre extensas zonas del planeta, produjo una sensible baja en la recaudación impositiva de numerosos países, mayores erogaciones por desocupación y un rápido aumento del endeudamiento público. Poderosos agujeros financieros, también de varios billones, amenazaban desde las sombras cual bombas de tiempo, tanto a la seguridad social como a la asistencia sanitaria estatales. En todos estos aspectos, los Estados Unidos eran los peor parados.

Mientras en todas partes se perfilaba una evolución funesta, los negocios especulativos con todo tipo de papeles sospechosos y con materias primas (especialmente petróleo) se continuaron llevando adelante con todo vigor. Bancos de inversión y *hedge funds* habían

construido en los años anteriores depósitos de combustible únicamente con fines especulativos para poder acopiar el oro negro en épocas de alza de precios (Zeit, 01.05.2008). El juego con los contratos a término (en estos casos, no se trata de otra cosa que apostar por miles de millones en favor de ganancias rápidas y sin esfuerzo a costa de los consumidores finales) tomó cada vez mayores y más alocadas dimensiones. Ya a mediados de 2007, cuando la crisis se anunciaba con síntomas inequívocos, la burbuja de las operaciones especulativas en todo el mundo había alcanzado estimativamente los 700 billones de dólares, o sea, casi 10 veces más que el Producto Bruto Interno de todo el planeta.

Naciones enteras estuvieron bajo la amenaza de desaparecer en este remolino financiero. Islandia debió declarar, como Argentina seis años antes, su cesación de pagos de forma unilateral y –en contraposición al mencionado país sudamericano– estatizar prácticamente todo su sistema bancario. Irlanda, hasta poco antes el niño prodigio de la UE, festejado como el “tigre celta” por sus tasas de crecimiento sensacionales y por su extraordinaria imagen como deudores (¡en aquellos años los irlandeses debieron pagar a sus acreedores primas de riesgo inferiores a las de los alemanes!), cayeron en el término de pocos meses en una grave recesión y, como en los Estados Unidos, los valores inmobiliarios se desplomaron. En la “Isla Verde” también, el Estado tuvo que acudir como último salvador para preservar a los bancos más grandes del derrumbe total. Sus acciones perdieron entre el 95 y el 99% de su valor anterior.

A fines de 2009, Grecia también llegó “imprevistamente” al borde del precipicio. En pocas semanas la confianza del mundo financiero en el país helénico se había evaporado. El país umbral hacia el continente asiático pudo ser preservado de un colapso sólo a través de créditos de emergencia y garantías provenientes del círculo de la Unión Europea. A continuación, los montos que debieron ser puestos a disposición para el “rescate” del país insolvente –en realidad, para el rescate de los principales acreedores– fueron casi 10 veces más altos (hasta fines de 2011) que la suma calculada originariamente por las autoridades competentes.

En lugar de aceptar la bancarrota de Grecia como una consecuencia inevitable de largos años de mala administración económica por parte de Atenas, pero también de “errores de evaluación” presuntamente aceptados de forma consciente por parte de la dirigencia de Bruselas y en vez de realizar la quita de deuda necesaria, se creyó resolver el problema trasvasando cada vez más deuda en recipientes más grandes. Al final se transfirió gran parte al Banco Central Europeo, que debió comprar una cantidad enorme de papeles podridos de Grecia y otros países en crisis, arriesgándose así a convertirse en un *bad bank* (una especie de vertedero de semejante basura financiera).

En lo sucesivo debieron desplegarse diversos “paraguas de rescate” cada vez más grandes que ofrecieron, por otra parte, oportunidades de negocios lucrativos a las minorías ricas. Los bancos pudieron recibir dinero a muy bajo interés de los Bancos Centrales y prestarlo a intereses más altos, directamente o valiéndose de estaciones intermedias, a aquellos países que, por la crisis de la deuda, se vieron obligados a tomar créditos caros (Zelik 2011: 10).

Las autoridades políticamente responsables no quisieron percatarse de que un exceso de deuda (que entretanto llegaba a billones de euros y dólares) sobrepasaría la capacidad de bloques económicos tan opulentos como la UE, los Estados Unidos y Japón. En medio de este

temor a enfrentar la realidad, fueron patinando cada vez más profundamente en el dilema de tener que optar en algún momento entre deflación e inflación con sus respectivas implicaciones dramáticas (políticas de ajuste, desocupación, protestas y agitaciones por un lado; pérdida de poder adquisitivo y de bienes con iguales protestas y agitaciones por el otro). Portugal, España, Italia y hasta incluso Bélgica y Francia se revelaron en el mismo lapso como otros eslabones débiles en la cadena de la UE, igual que diversos estados federales tambaleantes y necesitados de ayuda en el caso de los Estados Unidos.

La gestión de la crisis se había esforzado hasta ese momento en trasladar los problemas de cada sector o país a un nivel superior con un grado de confiabilidad supuestamente mayor: los bancos fueron rescatados por los Estados; los países pequeños, por los grandes y estos por el Banco Central Europeo o la Reserva Federal, según el caso. “Esta estrategia llega a su fin”, sentenció el Frankfurter Allgemeine Zeitung a mediados de 2011. “La pérdida de confianza ha llegado entretanto a todas partes. La crisis se propagará en el próximo escalón al sistema social. Ya se verifican síntomas en la creciente desocupación, emigración y explosiones de violencia en los países especialmente afectados”. Si se busca una solución al problema del enorme sobreendeudamiento con políticas de ajuste, de recortes de deuda o de inflación, el resultado es siempre el mismo, “la reducción masiva de patrimonio e ingreso que se viene, va a provocar conflictos. Estos conllevan el potencial de alcanzar incluso al sistema político, al principio mediante una afluencia mayor hacia movimientos populistas como el Front National o el Tea Party” (FAZ NET, 20.08.2011).

Tal como había presumido el profesor de ética económica Peter Ulrich una década antes (Ulrich 1997: 387), surgía ahora la amenaza de “un fenómeno políticamente nefasto, un remolino en el que cada Estado se ve arrastrado a ofrecer ventajas comparativas de costos a corto plazo a las empresas establecidas en su espacio económico mediante 'condiciones marco más convenientes' (en especial, cargas impositivas, sociales y regulaciones medioambientales bajas). Esto produce el efecto, sin embargo, de ejercer presión de imitación en todos los restantes países a través del mecanismo de competitividad, en tanto quieran asegurarse su cuota en el mercado mundial.”

En medio de este mecanismo de destrucción, quedó ahí parado el Hombre, condenado a condiciones de vida y de trabajo cada vez más precarias, que había sido “separado del cargo” y que debía “capacitarse” para poder reaccionar de manera “flexible” a estas nuevas condiciones y “poder superar su propia inseguridad y, con esta nueva capacidad, ajustarse mejor al cambio de la organización empresarial y de las relaciones laborales” (Bischoff en: Prokla 2005: 529). Los problemas de la pobreza y el desempleo se convertirían así, en consonancia con los deseos de los neoliberales, en una cuestión de preocupación personal, mientras que en el tremendo enriquecimiento de una ínfima minoría y en la escandalosa diferencia social de los países nada podía ser modificado. Los no privilegiados debieron, en consecuencia, adaptarse de alguna manera y ver por sí mismos, cómo podrían sobrevivir.

¿Y ahora los Estados debían poner “billones sin fin” (jW, 31.01.2009) para el rescate de los aventureros y así endosar a la comunidad el peso completo de erróneas especulaciones financieras? ¿E incluso, como opinó alguna vez un observador de la escena financiera

norteamericana (Bill Bonner, *The Daily Reckoning*): “buying trash and paying cash”, comprando basura y pagando además al contado?

Los guardianes del sistema capitalista viraron en redondo de manera verdaderamente artística –y sólo aparente, sin embargo– en esta etapa del derrumbe amenazador. Precisamente aquellas instituciones norteamericanas que le habían reprochado todo el tiempo a los europeos “los experimentos socialistas” y que habían suprimido la mayor cantidad de regulaciones y limitaciones estatales en el intercambio comercial, en las inversiones, transferencias de capital e incluso en las operaciones de divisas para allanar el camino a las estrategias monopólicas de las corporaciones multinacionales (Schäppi en: *Widerspruch* 2008: 18-19), intervinieron masivamente en la economía de “libre” mercado de manera repetida y absolutamente arbitraria, despreciando el ordenamiento jurídico imperante. Estas manipulaciones no sólo se limitaron a estrategias de intereses cero y a una política fiscal, que provocaba cada año varios billones de dólares de déficit presupuestario. Abarcaron también –¡qué sacrilegio ordoliberal!– acciones directas de apoyo a bancos y corporaciones tambaleantes (*Welt Online*, 12.06.2009).

La vuelta en redondo fue, sin embargo, de naturaleza aparente, porque sus arquitectos subrayaban todo el tiempo, que las intervenciones estatales deberían durar sólo el tiempo suficiente como para superar la crisis, o sea, hasta que el daño billonario (ocasionado en la órbita privada) hubiera sido sobrellevado y, en el mejor de los casos, subsanado pública y colectivamente por el Estado, es decir, por todos los contribuyentes. Entonces, la ley natural del neoliberalismo (y del capitalismo, en general), la privatización de las operaciones y con ello, también de las ganancias, volvería a tener pleno vigor. Naturalmente todo esto era sólo una parte del programa de saneamiento. El otro consistía en el régimen (aquí ya esbozado) de despiadada flexibilización laboral, lo que significó casi siempre pérdida salarial, aumento de las horas de trabajo (o programas de trabajo reducido a costa del Estado) y reducción de prestaciones sociales. Semejantes paquetes fueron acompañados a menudo por mayores facilidades impositivas para los ricos y ataques a los sindicatos.

Que la vapuleada población reaccionara ante tales injusticias sociales, fue más que comprensible. En Escocia, Grecia, Islandia e Irlanda, grandes masas de afectados e indigentes protestaron contra los responsables de la crisis. En Francia planteles de empleados y obreros furiosos tomaron como rehenes a sus gerentes para poder exigir, en caso de cierres de fábricas y despidos programados, al menos, ciertas concesiones en forma de indemnizaciones o planes sociales. Tanto el pueblo español, después del regreso del conservadurismo al poder, como el portugués protestaron infatigablemente contra las duras medidas de “saneamiento” que les cargaron sobre los hombros. Aún en los Estados Unidos y otros países opulentos, se produce hacia fines de 2011, el despertar de una creciente resistencia contra el liderazgo neoliberal y sus enormes costos sociales.

“El caos es sólo un síntoma, una señal en el caso de un sistema histórico concreto, que existe desde hace 500 años y que, en cierto sentido, fue muy exitoso en coincidencia con sus propios principios”, escribió el sociólogo Immanuel Wallerstein en un diario alemán, apenas desatada la crisis en los Estados Unidos (*jW*, 27.10.2007). “Pero ya ha alcanzado su límite y no está en condiciones de aprovechar los mecanismos que lo mantendrían en equilibrio. Vivimos en una

época de grandes y tormentosas fluctuaciones, que presentan un carácter económico, político, cultural e intelectual. La gente se rompe la cabeza sobre lo que verdaderamente ocurre, está deprimida. Esto es normal, las personas no comprenden los procesos que se desarrollan a su alrededor. Ninguna de las cosas a las cuales nos aferrábamos, ninguna de las verdades que nos rodeaban, parecen ser ahora las mismas. Este es el motivo por el cual la gente se vuelve furiosa, frustrada y, naturalmente, insegura. Esto abarca tanto al ciudadano común como a las élites en la cima del poder. Vivimos en una época muy mala en relación a la seguridad personal y a la posibilidad de percibir antes alguna cosa cualquiera. Pero son también buenos tiempos, porque le dan mayor espacio a la creatividad humana. En períodos normales tenemos muy poco espacio para transformaciones auténticas, mientras que la época del caos fomenta su irrupción.”