

¿Quién salva a los asalariados? Interpretación de la crisis subprime desde la perspectiva laboral

Who saves the wage earners? Interpretation of the sub-prime crisis from an employment perspective

Beethoven Herrera Valencia*

*Universidad Externado de Colombia

[HTTPS://DOI.ORG/10.22370/PE.2019.8.2527](https://doi.org/10.22370/PE.2019.8.2527)

Resumen

Al abordar la explicación de la crisis financiera estadounidense y su expansión por el mundo, la mayoría de los analistas y académicos se han concentrado en las prácticas financieras, la falta de regulación y los abusos de individuos e instituciones, pero han obviado el aspecto laboral como una explicación relevante. Parte de las vulnerabilidades de las economías que las crisis han hecho evidentes tienen que ver principalmente con factores de largo plazo, precisamente relacionados con las condiciones laborales en el mundo heredadas por las políticas de flexibilización del consenso de Washington. El artículo aborda en primer lugar la génesis de la crisis desde su perspectiva laboral, luego se presentan dos casos particulares –Estados Unidos y Latinoamérica– con especial énfasis en Colombia, y finalmente se exponen algunos resultados respecto de una nueva visión del trabajo y los posibles lineamientos desde la política laboral para enfrentar las crisis.

Palabras Clave: crisis financiera, mercado laboral, vulnerabilidades, política laboral, Colombia

Abstract

In addressing the explanation of the US financial crisis and its expansion throughout the world, most analysts and academics have focused on financial practices, the lack of regulation, and the abuses of individuals and institutions, but they've overlooked the work aspect as a relevant explanation. Some of the vulnerabilities of the economies that the crises have made evident have to do mainly with long-term factors, precisely related to the working conditions in the world inherited by the flexibilization policies of the Washington consensus. The article first addresses the genesis of the crisis from its labor perspective, then presents two particular cases -the United States and Latin America- with special emphasis in Colombia, and finally some results are presented regarding a new vision of work and possible guidelines from labor policy to face the crises.

Keywords: financial crisis, labor market, vulnerabilities, labor policy, Colombia

*beethovenh@hotmail.com

1. EL DETERMINANTE LABORAL DE LA CRISIS

Al abordar la explicación de la crisis financiera estadounidense y su expansión por el mundo, la mayoría de los analistas y académicos se han concentrado en las prácticas financieras, la falta de regulación y los abusos de individuos e instituciones, pero han obviado el aspecto laboral como una explicación relevante, porque solo lo han analizado desde la perspectiva de la pérdida de empleos y no desde la precariedad laboral engendrada por las políticas de flexibilización del consenso de Washington, como causantes de la reducción del ingreso de los trabajadores y de la consecuente dificultad para honrar las deudas hipotecarias debido a las mayores dificultades en la percepción de los ingresos de los trabajadores.

Sin embargo, algunos académicos han comprendido que parte de las vulnerabilidades de las economías que las crisis han hecho evidentes tienen que ver principalmente con factores de largo plazo, precisamente relacionados con las condiciones laborales en el mundo. No en vano elementos como la regulación y las reformas financieras han tomado décadas y son un cúmulo de elementos cuya contradicción ha desembocado en numerosas dificultades para enfrentar la crisis. De manera análoga, dentro de ese conjunto de reformas se pueden identificar varias –diferentes a las financieras– que también han jugado un papel importante en la formación de la crisis, las reformas laborales y el consenso sobre el trabajo desarrollado a partir de los años setenta.

A continuación se presenta la interpretación de la crisis desde una perspectiva laboral que busca identificar la importancia de esos determinantes en los procesos de largo plazo que contribuyeron a la gestación de la crisis *subprime*. En primer lugar se aborda la génesis de la crisis desde su perspectiva laboral, luego se presentan dos casos particulares –Estados Unidos y Latinoamérica– con especial énfasis en Colombia, y finalmente se exponen algunos resultados respecto de una nueva visión del trabajo y los posibles lineamientos desde la política laboral para enfrentar las crisis.

1. 1. LA FORMACIÓN DE LA CRISIS: LA HISTORIA LABORAL

Como ya se mencionó, la crisis financiera en Estados Unidos se puso de presente en agosto de 2008 con la quiebra del Banco Lehman Brothers; sin embargo, su periodo de gestación incluyó un largo proceso de abusos de los bancos estadounidenses, que emplearon el mecanismo OTD para prestar dinero a quienes no podían pagar, esquema que les permitió distribuir el riesgo y lograr con ello una forma de negocio rentable. Los usuarios riesgosos, conocidos popularmente como la población NINJA porque no contaban con ingresos suficientes, trabajo estable ni otros activos significativos. La invención de la fórmula de prestar sin respaldo mediante hipotecas *subprime* —como se denominaron— y emplear esos activos como susceptibles de inversión, se convirtió en desproporcionada y puede ser catalogada como el desencadenante de esta crisis.

Los bancos prestaban a clientes riesgosos a fin de estimular la construcción de vivienda para quienes no podían obtenerla bajo el esquema convencional de crédito hipotecario. A partir de ese importante impulso, el sector inmobiliario estadounidense tuvo un repunte significativo en los últimos años, dinamizando los demás sectores productivos, reactivando la economía al generar empleo e ingresos, y permitiendo que el grupo de población NINJA pudiera tener ingresos suficientes para pagar su vivienda y demás deudas.

Dicha filosofía fue aceptada como viable, pero la práctica terminó por confirmar que una economía no puede construirse sobre la base de deudas acumuladas indefinidamente, tal y como se preveía en el esquema planteado por la banca estadounidense de OTD, mediante un proceso continuo de titularización y crecimiento de los precios de la vivienda. En realidad, el sector financiero estadounidense modificaba las hipotecas tóxicas o *subprime* al transformarlas en paquetes financieros mediante un proceso de titularización, para convertirlas en un *derivado* que pudiera ser vendido como activo de inversión, con un esquema distorsionado de incentivos sesgado hacia la toma de riesgos. Sin embargo, se logró cobrar jugosas comisiones por muchas de estas actividades que significaron un incremento en la vulnerabilidad de la economía.

Inversionistas de todo el mundo compraron inocentemente esos títulos confiados en la reputación que tenía el mercado financiero estadounidense y en las buenas notas de inversión dadas a estos activos por las calificadoras de valores. Desafortunadamente el sector financiero creció desproporcionadamente por encima de la dimensión del sector real de la economía, que es aquella que precisamente genera los ingresos que permiten pagar las deudas hipotecarias. Al final, descubrieron tardíamente que ese sistema resultaba altamente especulativo y con diversos vicios que terminarían por hacerlo insostenible. La cartera incobrable de los bancos se disparó, y la imposibilidad de recuperarla llevó al desplome del crédito, que llevó luego a la recesión por la caída del empleo, la inversión y el consumo.

1. 1. 1. DETERMINANTE LABORAL DE LA CRISIS

El proceso de crecimiento del sector financiero sobre el sector real había tomado varios años pasando desde la economía de posguerra hacia la liberalización bajo el Consenso de Washington. Hay que recordar que durante la posguerra se habían generado importantes cambios regulatorios en la economía, y el *New Deal* en Estados Unidos había optado por una mayor regulación de los mercados financieros con el fin de evitar crisis semejantes a la Gran Depresión; así, la regulación más característica de ese periodo fue la Ley Glass-Steagall. Pero como hemos mencionado, los cambios regulatorios no solo se dieron en materia financiera.

En primer lugar, el legado de la economía de posguerra y del *New Deal* consistió en un sistema regulado por instituciones dedicadas a la protección del consumidor –p. ej., de las instituciones financieras– y a la protección social de los trabajadores, que permitía vigilar la competencia empresarial y las condiciones laborales –p. ej., las sindicales–, sumado a una mayor participación del Estado en la economía en general¹. Esta mejora en las condiciones de la población obedecía a condicionantes políticos y económicos, como enfrentar riesgo de contagio del Comunismo ya consolidado en Rusia, y se apoyaba en una visión más ligada a la revolución keynesiana en los asuntos económicos.

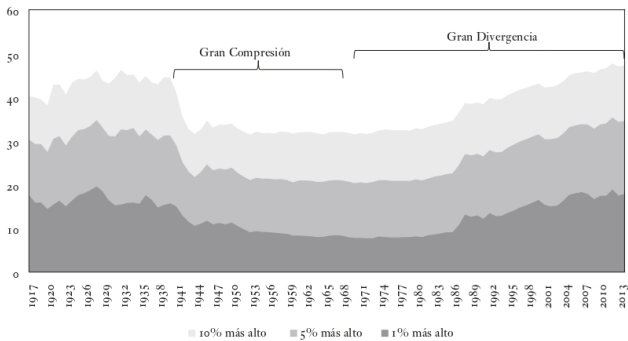
En segundo lugar, muchos países habían empezado a adoptar un modelo similar al de Estados Unidos, jugando un papel más importante la participación del Estado en la economía, en los procesos de planificación del desarrollo, en la regulación y la protección social, así como un significativo grado de intervencionismo en las condiciones macroeconómicas. Un renovado poder había permitido a los sindicatos promover relaciones más equitativas de salarios e ingresos y todo eso se había traducido en mayores niveles de ingreso a los trabajadores, y condiciones más equitativas para las clases más pobres frente a los estratos altos. El periodo de posguerra significó una importante mejora en los indicadores de distribución del ingreso. Los fundamentos de ese tipo de Estado de bienestar traspasaron las fronteras de Estados Unidos y Europa, y muchos países –incluida Colombia– adoptaron sus prácticas de regulación e intervención económica² más allá de las consideraciones financieras.

La posguerra significó en general una mejora en las condiciones de los asalariados; para Estados Unidos una descripción cuantitativa de ese periodo y los siguientes muestran una mejora particularmente importante asociada a la distribución del ingreso de los trabajadores. Noah (2013) señala que existen dos periodos que caracterizan la distribución del ingreso en Estados Unidos durante el siglo XX: el primero es la *Gran Compresión*, que abarca desde los años cuarenta hasta los años sesenta (todo el periodo de posguerra), en el cual la distribución del ingreso se hizo más equitativa en términos de la distribución del ingreso como consecuencia, en términos generales, de la consolidación del Estado del Bienestar; el segundo, denominado *Gran Divergencia*, abarca desde los años setenta hasta la actualidad y se caracteriza por que es un periodo en donde la distribución del ingreso se hace cada vez más inequitativa como consecuencia de las políticas asociadas al Consenso de Washington. En la Gráfica 1 se muestra esta distribución del ingreso, tomando en consideración la participación en los ingresos agregados del 10, 5 y 1% de la población en Estados Unidos; allí se describe la transición entre la *Gran Compresión* y la *Gran Divergencia*.

A la par con ese cambio en la distribución del ingreso³, hubo una

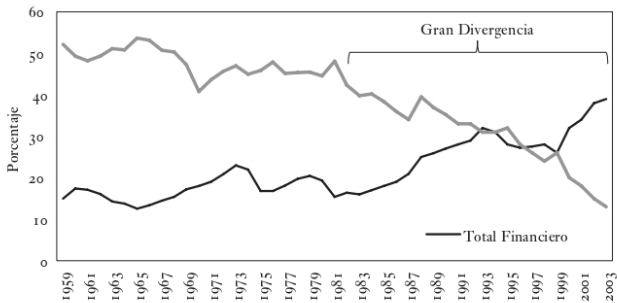
importante transformación en la participación de los beneficios empresariales de la economía estadounidense. En efecto, la participación de los ingresos por cuenta de la industria financiera como proporción de los ingresos totales de las empresas había empezado a cobrar una mayor relevancia desde inicios de la posguerra.

GRÁFICA 1
DISTRIBUCIÓN DEL INGRESO EN ESTADOS UNIDOS
SEGÚN PARTICIPACIÓN (%) DE LA POBLACIÓN DE MAYORES
INGRESOS SOBRE RIQUEZA E INGRESO EN DIFERENTES
PAÍSES DEL MUNDO (1917-2014)



Fuente: elaboración propia a partir de la base de datos de Piketty y Saez (2015).

GRÁFICA 2
PARTICIPACIÓN DEL SECTOR FINANCIERO VS. EL SECTOR
MANUFACTURERO EN ESTADOS UNIDOS
(BENEFICIOS NACIONALES)



Fuente: elaboración propia a partir de datos del Informe Económico Presidencial 2006, según Bellamy y Magdoff (2009).

El cambio de tendencia en la participación de los ingresos financieros frente a los manufactureros se empezó a evidenciar a partir de los años setenta. Ahora las ganancias financieras cobraban una mayor importancia frente a las de la industria manufacturera, aunque el punto de inflexión se dio hacia los años noventa cuando por primera vez durante la segunda mitad del siglo xx la participación de los ingresos financieros fue mayor que la de la industria manufacturera como participación en los ingresos de la economía estadounidense. En la Gráfica 2 se muestra esta distribución de las ganancias según sector, desde la década de los sesenta hasta ya entrada la primera década del 2000, allí se indica el punto de inflexión en la importancia de los ingresos generados a nivel nacional.

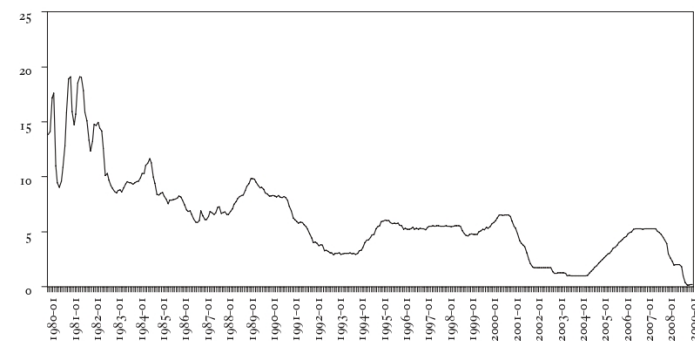
Como consecuencia, menores ingresos por cuenta de la manufactura frente a los financieros significaron menores recursos por salarios para los trabajadores de la industria manufacturera, de forma que las prácticas empresariales ya no se estaban abocando a consolidar los negocios industriales tradicionales, sino que migraban con frecuencia a ganancias financieras riesgosas, pero tal vez más de conseguir que aquellas logradas a través de la innovación y el desarrollo industrial. Así, las plazas de trabajo en el sector manufacturero, típicamente el mejor posicionado desde la perspectiva de los Sistemas de Seguridad Social, se vieron reducidas con respecto a otros tipos de tareas y reducidos sus ingresos frente al incremento de las ganancias financieras.

Otros sucesos fundamentales ocurridos durante los años ochenta y que es necesario tener en cuenta fueron, de un lado, el cambio en las políticas monetarias de Estados Unidos en el contexto de las crisis de la deuda latinoamericana, y de otro, los precios del petróleo luego de la crisis de la OPEP. Como consecuencia de los cambios de la década de los setenta, la FED, en cabeza de Paul Volcker, empezó a aplicar políticas contraccionistas frente a los brotes inflacionarios que vivía Estados Unidos durante ese periodo, pero la contracción monetaria no obtuvo el éxito esperado y fue necesario desplegar una política cada vez más agresiva en los comienzos de los años ochenta situando la tasa de intervención de

la FED por encima del 15%. Hacia mediados de ese década cambió su política de control de un agregado monetario (M1) hacia otro (M2), con el fin de mejorar la eficacia de las intervenciones de política, y lentamente hacia una transición de control de agregados monetarios a uno de control a través de las tasas de interés.

En el inicio del proceso de creación de la burbuja hipotecaria, la FED, ente regulador bancario en Estados Unidos había empezado a reducir sistemáticamente sus tasas de interés desde los años ochenta hasta entrada la década del 2000. La década de los noventa fue especialmente importante porque representa el periodo de mayor actividad de la titularización y de la operación con derivados financieros sofisticados. Durante la primera década del 2000, y liderada por Alan Greenspan, la FED bajó los tipos de interés con el fin de estimular el consumo de los hogares, de forma que se llegó a tasas del 1%. Como cabía esperar, los préstamos bancarios aumentaron de manera considerable, pero en cuanto la inflación comenzó a aumentar por el recalentamiento de la economía (en pleno auge de los precios inmobiliarios, de una importante inyección de crédito por la titularización y del flujo de capitales por cuenta de sofisticados instrumentos de inversión, entre otros motivos) la FED aumentó las tasas hasta cerca del 6% a fin de eliminar los brotes inflacionarios que se estaban gestando (cfr. Gráfica 3).

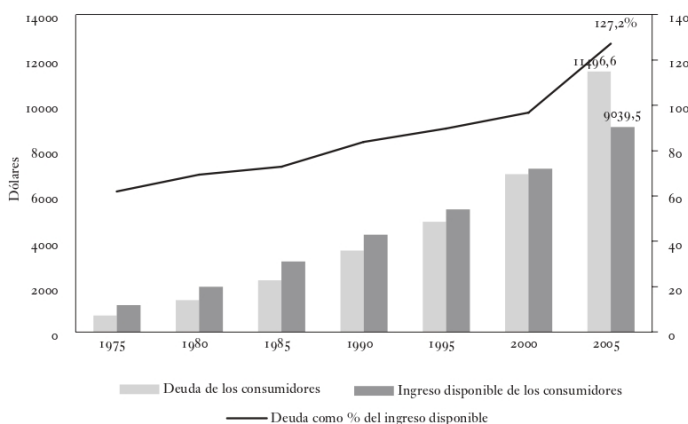
GRÁFICA 3
TASA DE INTERÉS EFECTIVA DE LOS FONDOS FEDERALES



Fuente: Reserva Federal (2009).

Por ese motivo las deudas adquiridas por los hogares (p. ej., las hipotecarias) sufrieron alzas importantes, haciéndose impagables para una buena parte de la población que las había adquirido. Ello, sumado a una mayor desigualdad del ingreso, desembocó en un considerable apetito por el endeudamiento y en menores ingresos empresariales por cuenta de la actividad manufacturera frente a un mayor afán por los ingresos de origen financiero, lo que condujo a que el precio de la vivienda estadounidense cayese de forma drástica, estallara la burbuja hipotecaria y se derrumbara el sistema de crédito basado en el OTD (Ferguson, 2010). La Gráfica 4 muestra el nivel de endeudamiento de los hogares frente a sus ingresos.

GRÁFICA 4
DEUDA DE LOS CONSUMIDORES EN VARIABLES SELECCIONADAS
COMO PORCENTAJE DEL INGRESO DISPONIBLE



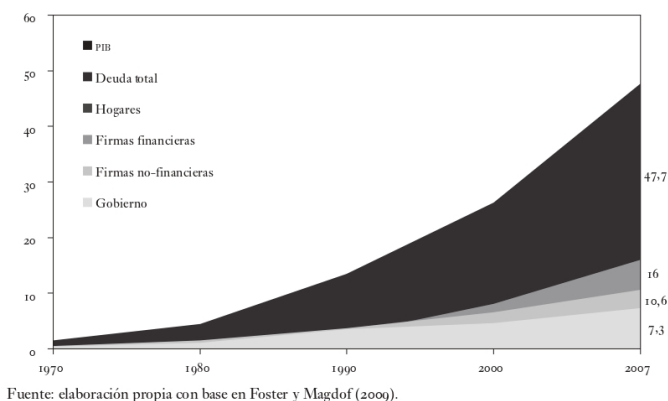
Fuente: elaboración propia con base en Foster y Magdof (2009).

De esta forma, los niveles de deuda de la economía estadounidense se empezaron a incrementar, y la tendencia de crecimiento de la deuda se hizo exponencial, particularmente el volumen de deuda de los hogares, seguido de la deuda de las firmas financieras y las no financieras, y en último lugar la del Gobierno. La Gráfica 5 señala la evolución de la deuda como porcentaje del PIB.

El contagio a nivel internacional no se hizo esperar y el pánico

se apoderó rápidamente de los mercados financieros. El choque fue tan fuerte e inesperado que tomó por sorpresa a muchas instituciones gubernamentales encargadas del control macroeconómico y financiero, así como a los inversionistas privados y a las personas en general. Pronto los mercados financieros internacionales se hicieron añicos y la economía real empezó a afectarse de manera contundente conforme la crisis empezaba a hacerse más clara.

GRÁFICA 5
DEUDA ESTADOUNIDENSE COMO PORCENTAJE
DEL PIB POR SECTORES



1. 1. 2. EL CONTAGIO DE LA CRISIS: EL MECANISMO LABORAL

El contagio de la crisis tuvo dos aspectos: por una parte varios organismos financieros de diversas naciones habían emitido papeles por el sector financiero estadounidense, en los que estaban representados préstamos hipotecarios en varios niveles de exposición al riesgo. Dichas emisiones terminaron teniendo un valor comercial nulo con la implosión de la burbuja, con lo cual varias instituciones financieras y bancarias incurrieron en pérdidas considerables, y otras quebraron.

Por otro lado, los hogares estadounidenses dejaron de consumir a los niveles enormes en que lo hacían antes de que estallara la crisis, de forma que las exportaciones de varios países, incluido Colombia, se vieron afectadas frente a una menor demanda de

Estados Unidos. Inicialmente, y según fuentes oficiales, se creyó que Colombia estaba blindada frente a la crisis (González, 2012), pero cuando esta explotó el sector exportador comenzó a tener pérdidas importantes por la baja en las ventas ante una demanda internacional disminuida.

Las remesas cayeron, porque una buena cantidad de colombianos que trabajaba en el sector de la construcción, el más afectado en Estados Unidos y en varios países europeos, dejaron de enviarlas; y es que aproximadamente el 5% de la población latinoamericana, equivalente a 28 millones de personas, vive y trabaja fuera del continente y envía una cantidad importante de remesas, pero luego de la crisis han disminuido por la caída en la producción en el mundo desarrollado, especialmente en Estados Unidos (Herrera, 2009).

Adicionalmente, a lo largo de las últimas décadas los países latinoamericanos se han caracterizado por no aplicar políticas contracíclicas: en las etapas de auge incurren en déficits, mientras que en las épocas de crisis tratan de ahorrar, lo que los ha obligado a aplicar ajustes fiscales y cambiarios rigurosos, además de políticas monetarias y crediticias restrictivas cuando se presentan procesos de desestabilización o crisis (Ocampo, 2009; Malagón y Ocampo, 2011).

Asimismo, se pudo observar que en países como España se ofrecía a los extranjeros residentes auxilios para que regresaran a sus respectivas naciones, renunciando a su residencia y con el compromiso de no volver en una década. Esta política permitiría disminuir la presión en las tasas de desempleo de los nacionales. Sin embargo, los foráneos se encuentran frente a una disyuntiva: buscar trabajo en la península o devolverse a su lugar de origen, en donde probablemente encuentren una situación laboral preocupante y tal vez peor a la que viven allí.

1. 2. EL COMPONENTE LABORAL EN LA GÉNESIS DE LA CRISIS

Hasta aquí hemos revisado el papel de la causa laboral en la gestación de la crisis. Ahora discutiremos el impacto que este determinante ha tenido en países como Estados Unidos —origen de la crisis—, así como en Colombia y los demás países de la región latinoamericana.

1. 2. 1 . EL CASO DE ESTADOS UNIDOS

De acuerdo con Krugman, como el mercado laboral se flexibilizó en el curso de varios gobiernos (los de Reagan o Bush en Estados Unidos, o el de Margareth Thatcher en Reino Unido) que privilegiaron formas de contratación como la tercerización, el *outsourcing*, las bolsas de empleo, las cooperativas y muchos otros, los trabajadores vinculados por estas vías no pueden organizarse, pues no les renuevan sus contratos, de forma que disminuye drásticamente su poder de negociación colectiva respecto de sus condiciones laborales, entre ellas, el salario, que paulatinamente ha disminuido porque se ajusta con una proporcionalidad menor que el aumento de los precios (Krugman, 2009).

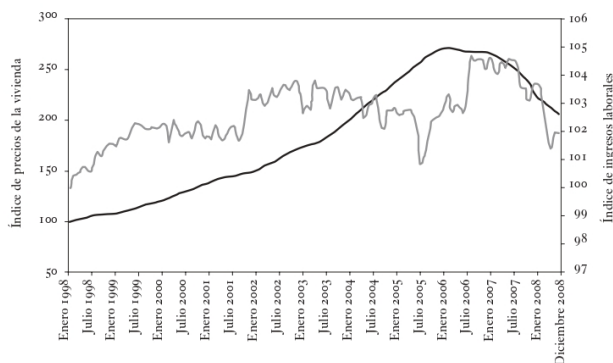
A pesar de que los trabajadores estadounidenses han aumentado su productividad en los últimos años, gracias en parte al avance de la tecnología, su ingreso no ha recibido un incremento proporcional y de hecho ha sucedido todo lo contrario, se ha reducido en términos reales, por lo cual encuentran dificultades para pagar sus deudas, entre ellas las hipotecarias. En la Gráfica 6 se puede observar la evolución del ingreso por hora en los Estados Unidos desde los años sesenta hasta ya casi entrado el siglo XXI, evidenciándose un persistente incremento de los ingresos por hora de los trabajadores en los inicios de los años setenta, y a partir de allí una persistente reducción, que solo repunta hacia finales de la década de los noventa.

Ese cambio estuvo asociado también a la pérdida de los beneficios que los trabajadores tienen en los Sistemas de Protección Social. En ese sentido, comenta Stiglitz (2009a) que hacia 2009 las cuentas de retiro de los trabajadores fueron devastadas y hoy en día solo valen la mitad; el valor de sus casas ha caído dramáticamente entre un 20 y un 50%; el dinero que ahorraron para educación y retiro se ha evaporado constituyendo una enorme pérdida de riqueza para los hogares (cfr. Gráfica 7). La globalización, que tantas ventajas ha traído, tiene entre sus desventajas el incremento de la desigualdad aún más en tiempos de crisis—, en donde las personas con menos recursos terminan transfiriéndolos a los más adinerados, lo que resulta en que las personas más ricas tienen más dinero pero consumen menos comparativamente con los trabajadores normales,

convirtiéndose en causa para una demanda agregada mundial cada vez más baja conforme crece la desigualdad. A diferencia de las personas adineradas, los trabajadores normales tienen restricciones de liquidez para aumentar sus niveles de consumo por lo que deben acudir a los créditos; fue así como los consumidores estadounidenses del común terminaron viviendo más allá de sus posibilidades mediante préstamos que incluían, entre otras cosas, las hipotecas, aunque también el consumo.

Así, la burbuja se empezó a alimentar, consolidando la fragilidad financiera previa a la crisis. Como se observa en las Gráficas 6 y 7, el aumento del índice de precios de la vivienda a partir de 2004 se cruza con la disminución del ingreso de los trabajadores, deprimido por las mencionadas políticas de flexibilización.

GRÁFICA 6
ESTADOS UNIDOS: ÍNDICE DE PRECIOS DE LA VIVIENDA
E ÍNDICE DE INGRESOS LABORALES PROMEDIO SEMANALE:

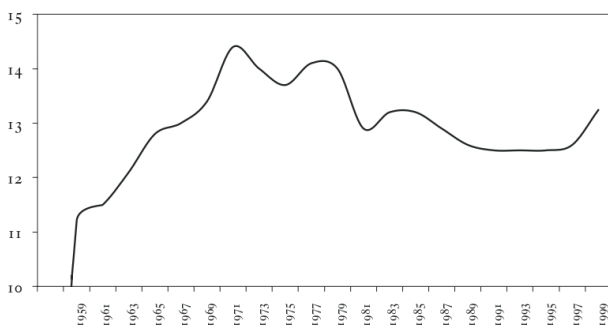


Fuente: tomado de de OFT con elaboración de SyP y el U.S. Labor Statistics.

Stiglitz comenta que la flexibilización laboral practicada desde los años setenta confirmó varias problemáticas: no existe evidencia certera de que conduce siempre a mejores resultados⁴; los trabajos relativos a la información asimétrica o imperfecta, y de mercados incompletos sugieren que los mercados en la vida real raramente son eficientes, y la flexibilización laboral termina por llevar, en últimas, a una demanda agregada deprimida, similar a lo ocurrido durante la Gran Depresión.

Para evitar la desestabilización de la economía deben existir estabilizadores automáticos, por ejemplo, seguridad social, seguro al desempleo y otras formas de protección que le permita a los asalariados tener medios para sobrevivir y dinero para gastar alimentando la economía. Como respuesta, el ahorro de los asalariados ha aumentado para hacer frente a esas omisiones que ahora deben honrar con recursos propios, de forma que el consumo se deprime también por ese medio. En general, todos estos efectos conducen a que las economías sean inestables y menos aptas para sobrellevar tormentas económicas o turbulencias financieras.

GRÁFICA 7
INGRESO PROMEDIO POR HORA EN ESTADOS UNIDOS
(US\$ DE 1999)



Fuente: Secretaría del Trabajo. Oficina de Estadísticas Laborales.

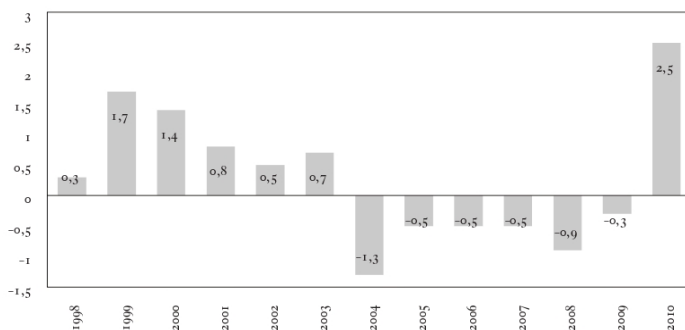
En el caso colombiano resulta claro que la adopción del sistema UPAC a inicios de los años setenta permitió indexar los ahorros de acuerdo con la inflación para mantener su valor en términos constantes, pero suponía que para ser sostenibles, los deudores de créditos hipotecarios debían ver incrementados sus ingresos a la par con el aumento de la inflación.

Sin embargo, ello no ocurrió porque en cuanto llegó la ola de contagios proveniente de la crisis asiática, el sistema financiero era vulnerable frente a esas nuevas condiciones internacionales que golpeaban al país –como se vio en la sección 4–, porque en cuanto el aumento de la inflación comenzó a afectar al sistema UPAC en los años noventa, las autoridades monetarias decidieron desvincular el

cálculo del UPAC de la inflación –y con ello las tasas de crecimiento de los salarios de los trabajadores– y en cambio lo vincularon de manera creciente a la tasa de interés bancaria (DTF) –cuyo comportamiento lo rigen factores diferentes al de los salarios–, que una vez llegada la crisis aumentó a niveles sin precedentes durante algunas semanas de 1999, causando numerosos estragos y daños económicos que se constituirían en la peor crisis vivida por el país hasta la fecha.

Por supuesto que esa contradicción entre el aumento persistente del costo de los créditos y el rezago del ingreso de los asalariados condujo a la quiebra del sistema en cuanto las vulnerabilidades macroeconómicas se hicieron visibles con el contagio de la crisis asiática. Si bien la crisis ha tenido una causa financiera en Estados Unidos, la política laboral que este país ha impulsado contribuye a generar la recesión. De hecho, a partir del año 2004 el crecimiento real de los salarios fue negativo con respecto a la década de los noventa, como se ilustra en la Gráfica 8.

GRÁFICA 8 -
DESARROLLO DE LOS SALARIOS REALES
BRUTO DE SALARIOS POR HORA MENOS LA INFLACIÓN,
CAMBIO DESDE EL AÑO ANTERIOR

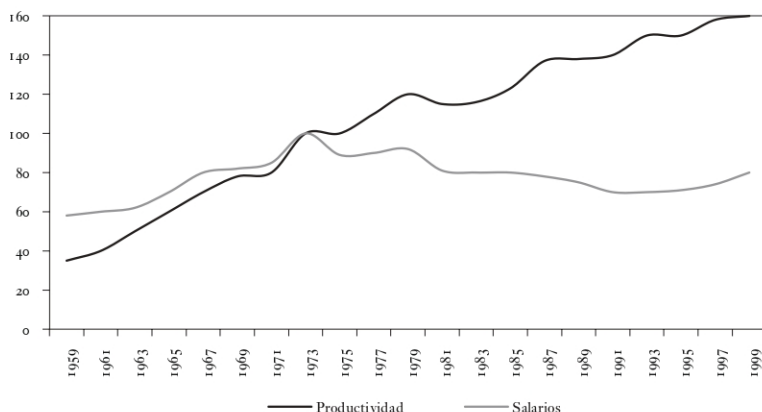


Fuente: elaboración propia con base en Frankfurter Rundschau (2010).

El resultado para Estados Unidos fue una importante divergencia entre la productividad y los salarios pagados, caso similar a lo ocurrido en momentos previos a la Gran Depresión donde buena parte de la productividad de los trabajadores no se asignó a los

salarios sino que el excedente fue a parar a las arcas de las firmas, que luego lo invirtieron de manera especulativa en la bolsa de valores estadounidense, lo que podría haber ayudado a profundizar la crisis; en últimas, todo depende de la explicación a la que se recurra.

GRÁFICA 9
PRODUCTIVIDAD Y SALARIOS ESTADOS UNIDOS (1959-1999)
ÍNDICE 1973 = 100



Fuente: Informe Económico del Presidente (1999).

En esta misma línea, Krugman (2009) señaló que una forma de corregir el problema ya en ciernes de la crisis *subprime* era acrecentar el poder de negociación de los asalariados facilitando la formación de sindicatos, permitiendo que aumentaran los salarios y el empleo de la clase media. La solución adoptada fue devolver el poder de negociación a la clase trabajadora, con lo cual los sindicatos se fortalecieron y el ingreso laboral aumentó nuevamente hacia 2010 (cfr. Gráfica 8). De hecho Barack Obama, siguiendo el argumento de Krugman, buscó nivelar el salario de hombres y mujeres en Estados Unidos, además de catalogar a los sindicatos como parte de la solución y no parte del problema, como sí lo habían declarado Reagan y Bush (*El Informador*, 2009). Además, Obama trató de eliminar la figura legal que permite a las empresas realizar campañas en contra de la afiliación a los sindicatos afectando el derecho a la asociación.

Como consecuencia, si aumentaba el ingreso de los trabajadores, estos podían pagar sus deudas, y de esa manera el sector bancario también se vería fortalecido pudiendo incidir de manera más saludable en la economía al inyectar la liquidez que solicitan, lo que se traduce en mejores y mayores niveles de inversión a lo largo de la economía y la sociedad.

1. 2. 2. EL CASO DE COLOMBIA

En el caso de Colombia, si bien existen importantes similitudes con el de Estados Unidos, es claro que no representa con exactitud el mismo escenario. Y aunque muchas de las conclusiones en materia laboral sobre la crisis obtenidas para el caso estadounidense son aplicables al caso colombiano (p. ej., los procesos de desigualdad del ingreso, el deterioro de la capacidad sindical y el elevado endeudamiento o las discusiones en torno a la flexibilización), pueden ser comprendidas en un entorno mucho más amplio. El determinante laboral de la crisis no es completamente análogo en el caso colombiano, debido principalmente a que el mercado laboral -al igual que el de los países en desarrollo- tiene importantes complejidades, lo cual supone adoptar una interpretación algo distinta para entender las causas y consecuencias de la crisis.

El aspecto central en este punto es recordar que el determinante laboral de la crisis en el caso colombiano tiene algunas causas diferentes, porque al no ser este país el origen de muchas de las crisis que lo afectan, es necesario entender las consecuencias de estas crisis a través del efecto contagio. Sin embargo, los procesos señalados durante la gestación de la crisis también pueden ser estudiados desde la óptica de creación de vulnerabilidades económicas como el determinante laboral, porque, como señala Stiglitz (2009a), los mecanismos de protección a los asalariados representan, en últimas, mecanismos de estabilidad de las economías que les permiten tener un mayor margen de control en casos de desestabilización, transición o crisis.

También se debe considerar que los países desarrollados poseen dinámicas de evolución diferentes a las de los países en desarrollo,

por lo que cabe esperar que aquellos sean descritos a partir de modelos ligeramente diferentes de los que se emplean para comprender el funcionamiento de los países desarrollados. En el caso colombiano, y como pudo observarse en la sección de crisis y fraudes financieros, la regulación y la articulación de la política macroeconómica definió buena parte de las vulnerabilidades asociadas al crédito –semejante al caso estadounidense–, si bien no estaban ligadas a productos financieros complejos, sino a contradicciones de la arquitectura del crédito en el país.

De esta forma, comprender algunas de estas diferencias ayudará a entender mejor las vulnerabilidades del país y compararlas con las lecciones aprendidas del caso estadounidense frente al determinante laboral de la crisis.

Un primer elemento que diferencia a estos países es la informalidad laboral. En ese sentido, Clavijo et al. (2015) señalan los elevados niveles de informalidad en el mercado laboral colombiano, y muestran que según criterios del DANE la informalidad se ubicó cerca del 50% durante los años 2012-2014, si bien también concuerdan en que este nivel de formalización puede situarse por encima del 33% y llegar hasta el 44% entre 2012 y 2015 considerando la proporción de cotizantes a partir de la información de la Planilla Integrada de Aportes Laborales –PILA– que registra el vínculo de los trabajadores con el sistema de seguridad social frente a la Población Económicamente Activa –PEA–. En opinión de estos autores, el elevado nivel de informalidad está ligado a los altos costos laborales y a un salario mínimo alto respecto al nivel internacional. Por su parte, Posada y Mejía (2012) consideran que esta informalidad está asociada a las mejores respuestas de los individuos frente a los incentivos que ofrece la informalidad, esto es, la ventaja de evitar incurrir en costos adicionales apostando a estar en el sector informal, estas dificultades terminan generando costos e ineficiencias a nivel agregado.

Por otro lado, Hamann y Mejía (2012) recuerdan que la informalidad puede ser relevante para las empresas –y sus empleados– cuando resultan ser de emprendedores y deben decidir entre sus costos y el acceso a los mercados de financiamiento para su actividad. Este escenario constituye un importante factor diferenciador de

las condiciones laborales, porque el mercado laboral tendrá una dinámica de generación de ingresos, endeudamiento y apoyo estatal mucho más característico en el caso de ser empleos formales.

Ahora bien, aunque hay un más o menos amplio conjunto de explicaciones sobre la informalidad en Colombia, no hay un consenso sobre las causas que le dieron origen, que bien podría tener raíces económicas profundas y algunas sociales de carácter histórico de largo periodo de incubación.

Otro importante elemento diferenciador ha sido la relación entre las tasas de interés y el crecimiento de la economía. Como se puede observar en la Gráfica 10, las tasas de interés presentan una relación negativa con el PIB, en la medida en que cuando el PIB crece la DTF a noventa días suele disminuir y viceversa. Esta característica puede ser comprendida como parte de la política macroeconómica de las autoridades monetarias, y como un indicador de las condiciones de la cartera de los bancos y de liquidez en la economía. Es un mecanismo que ha servido para controlar la economía, pero también –en caso de incoherencias institucionales en las políticas– para profundizar las dificultades económicas por cuenta del encarecimiento de la liquidez y las deudas.

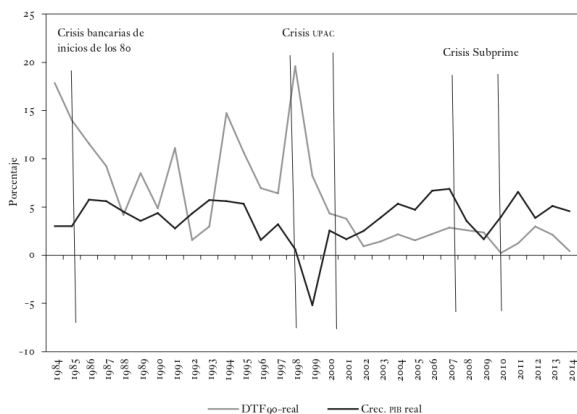
Como se muestra en la Gráfica 10, algunos cambios en las tasas de interés han sido coincidentes con los escenarios de crisis que ha soportado la economía colombiana en los años ochenta y finales de los noventa, periodos caracterizados por ser en buena medida procíclicos. Mientras que hacia finales de la década del 2000, durante el coletazo a la economía colombiana por cuenta de la crisis de 2008, el comportamiento de ambas series se caracterizó por ser más anticíclico. Cabe mencionar que la DTF fue la tasa objetivo de política monetaria durante buena parte del último cuarto del siglo XX, y fue solo hasta la crisis del sistema UPAC cuando las tasas de intervención del Banco de la República migraron hacia un nuevo esquema.

En la Gráfica 10 se pueden observar los periodos de crisis económica, la relación entre las tasas de interés y las condiciones de crecimiento de la economía, el PIB frente a la DTF real, y la relación entre las crisis más relevantes de Colombia.

En ese sentido, como se mencionó en la sección de la crisis UPAC, hacia finales de los noventa el incremento de la DTF llevó a un aumento en el valor de la deuda hipotecaria medida en unidades UPAC, lo que indujo una importante pérdida de riqueza para los hogares, que ahora debían pagar incluso valores superiores de deuda a los originalmente pactados en sus créditos. Muchas familias perdieron sus viviendas y numerosas entidades bancarias debieron ser intervenidas, el gobierno tuvo luego que asumir esas pérdidas mediante un plan de saneamiento bancario que llevó al país a asumir una deuda importante durante varios años evidenciada en el balance fiscal de la nación.

Adicionalmente, otra dinámica que empezó a gestarse poco antes de la crisis del sistema UPAC, fue un creciente desplazamiento de la cartera productiva frente a la inversión en renta fija. Es decir, frente a un mayor atractivo de ganancias seguras mediante inversiones financiando la deuda pública, la cartera productiva se iría reduciendo y habría menores niveles de apalancamiento de inversión productiva mediante crédito, pocos años antes que estallara la crisis del sistema UPAC. La Gráfica 11 muestra estas tendencias para el periodo 1995-2000.

GRÁFICA 10
DTF REAL A NOVENTA DÍAS VS. CRECIMIENTO
DEL PIB COLOMBIA (BASE 2005)



Fuente: elaboración propia con base en datos del Banco de la República y el DANE.

Estas breves descripciones pueden poner en claro algunas coyunturas críticas de la economía colombiana que el mercado laboral ha debido absorber con importantes dificultades para los hogares. Por último, deben señalarse algunas consideraciones sobre el determinante laboral en el caso colombiano ligado a los empleos industriales y agrícolas, típicamente los mejor protegidos desde el punto de vista de los sistemas de protección social.

GRÁFICA 11
PORCENTAJES DE CARTERA PRODUCTIVA VS. INVERSIÓN
EN RENTA FIJA EN COLOMBIA



Fuente: elaboración propia.

Herrera (2015) destaca que según la ANDI la industria colombiana se ha deteriorado de manera importante, en la medida en que una apertura comercial como la realizada durante los últimos años, sin preparar el aparato productivo, significó una inmersión abrupta en el comercio internacional, por lo que la industria nacional se vió rezagada y golpeada, entre otras cosas porque al no haberse reconocido la enfermedad holandesa, no hubo acciones para contrarrestarla y ahora la industria resiente los efectos de la ausencia de medidas.

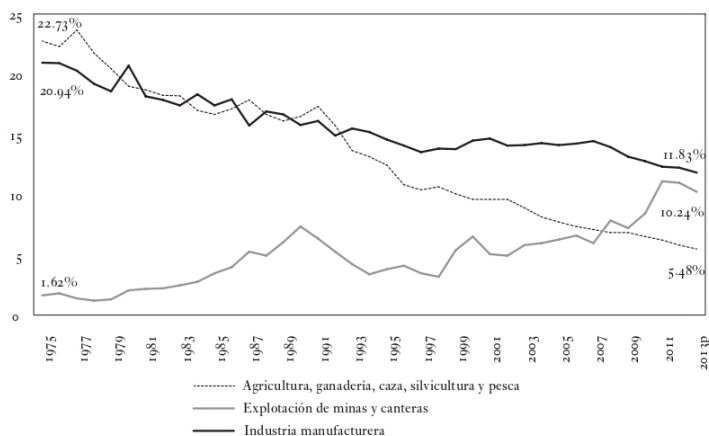
Asimismo, Herrera (2016) señala que la inserción internacional del sector agrícola también ha sido desfavorable, a pesar de las recientes decisiones de la OMC sobre la eliminación de los subsidios y subvenciones a las exportaciones agropecuarias hacia 2013,

con aplicación gradual a partir de 2016 y 2018 para países en desarrollo. Este acuerdo incluye elementos como la seguridad alimentaria y salvaguardias especiales en caso de deterioro de las condiciones de los productos, lo que supone una importante mejora para el acceso de los productos de la periferia hacia los mercados del centro, por cuanto reducirá la capacidad de estos últimos a introducir barreras técnicas al comercio.

Rafael Mejía, presidente de la Sociedad de Agricultores de Colombia –SAC–, pone en evidencia el deterioro del sector agrícola colombiano. “Entre enero y septiembre de 2015, el área cultivada de trigo cayó 42,9%; la cebada 41,3%; el sorgo 36,7%; el algodón 22,8%; el tabaco 13,1%; la soya 8,8%; el frijol 8,2%, y las hortalizas el 4,4% (ibid)”. Mientras que el valor de los *commodities* registra valores históricamente bajos, las exportaciones colombianas registran además pérdidas del valor por 6,4% aunque el volumen exportado se ha incrementado en 9,3%, todo ello sumado a importantes dificultades y retos estructurales del sector rural como por ejemplo una alta concentración del territorio, altos índices de violencia y falta de infraestructura productiva adecuada como lo señalan PNUD (2011) y Ocampo (2014).

La Gráfica 12 muestra los indicadores industriales y agrícolas en los cuales se ve un importante deterioro como participación en el PIB que por tratarse de economías de enclave tiene un impacto reducido en el empleo, aunque el sector minero energético ha mostrado un incremento en su participación. La pregunta que suscita este comportamiento está relacionada con la capacidad de generar ingresos para los asalariados, cuando hay un importante deterioro en los sectores que tradicionalmente han sido mayores generadores de ingresos y estabilidad frente a los trabajadores.

GRÁFICA 12
PARTICIPACIÓN EN EL PIB DE LOS SECTORES AGRÍCOLA,
INDUSTRIAL Y MINERO



Fuente: elaboración propia con base en DANE.

Cabe aclarar que en Colombia el sector servicios ha sido un importante motor para el desarrollo—incluido el del sector financiero—, así como el reciente Plan de Transformación Productiva —PTP— que espera convertir en sectores de clase mundial a la industria y el agro como ejes de esas iniciativas; es por ello que no se puede negar la existencia de iniciativas que promueven la industria, el agro y los servicios desde los gobiernos recientes. Así como otras desde el Ministerio de Trabajo que prometen mejorar la formalización del empleo y la protección a los trabajadores.

Pero a pesar de que numerosas carteras del Gobierno están trabajando en fortalecer la creación de rentas e ingresos para los trabajadores, así como la formalización y la creación de empleos dignos, aún queda mucho espacio para la mejora del mercado laboral, al igual que para mejorar las políticas industriales implementadas por los gobiernos, que en un contexto de alta volatilidad internacional y las pocas perspectivas de crecimiento mundial se pueden ver castigadas.

1. 3. NADIE ESTÁ COMPLETAMENTE BLINDADO

Los canales por los cuales esta crisis ha afectado la economía de todas las naciones son múltiples, donde el más directo ha sido el de los mercados financieros. Los flujos financieros que eran fuertes en otros años se encaminan ahora por la vía contraria, porque el acceso al financiamiento se ha convertido en un problema para varios países en desarrollo y también en fuente de una detenida observación por las autoridades. Otro canal por el que se ha transmitido la crisis es el comercial, pues las exportaciones de los países subdesarrollados cayeron en un porcentaje muy importante, debido a que estaban compuestas por materias primas no procesadas, muy vulnerables a la caída de los precios por cuenta de la desaceleración de la economía mundial.

Así, Colombia se ha visto afectada por la caída de sus exportaciones globales. Al tomar como referentes los tres principales destinos internacionales de sus ventas, se observa que las exportaciones a Estados Unidos cayeron por efectos de la crisis. Por otra parte los dos destinos siguientes de las exportaciones colombianas que eran Venezuela y Ecuador se han afectado por los roces políticos y el deterioro de sus economías.

Igualmente, existen impactos en las remesas que se reciben y en las fuentes de trabajo. Cuando cae el empleo los primeros afectados son los trabajadores inmigrantes, quienes se ven perjudicados por las medidas proteccionistas aplicadas en varios países. A pesar de que en la cumbre del G20 realizada en noviembre de 2008 los diversos mandatarios se comprometieron a no imponer políticas proteccionistas en sus países, su palabra no ha sido cumplida al pie de la letra por cuenta de las presiones que existen al interior de sus naciones (Stiglitz, 2009a).

La acumulación de críticas vertidas en los últimos años acerca de las deficiencias del FMI en el cumplimiento de sus tareas de asegurador de la liquidez mundial obligó a dicha institución a reconocer en la Cumbre del Grupo de los 20, reunida el 2 de abril de 2009 en Londres, que en efecto había estado más pendiente de lo que sucedía en los países subdesarrollados, y dejado de lado

auditar el comportamiento de las potencias donde precisamente se había gestado la recesión económica, naciones que habían mantenido severos déficits fiscales o externos. La vigilancia excesiva sobre políticas que podían desestabilizar a los países emergentes, hizo que se desviara la atención de las políticas que en realidad podían ser dañinas para el entorno internacional (Agencia AP, 2009)

El proteccionismo tradicional que ha marcado las políticas de las potencias económicas (y que se expresa en el mantenimiento de cuotas, subsidios y barreras aduaneras sanitarias y fitosanitarias aplicadas de modo unilateral), se ha agravado ahora con campañas para comprar solo, o preferencialmente, bienes nacionales como condición para otorgar las ayudas gubernamentales. Y todas las amonestaciones de la OMC o las promesas de los gobiernos de no vincular los planes de rescate con condiciones de protección del mercado interno se han quedado en el campo declarativo.

Estados Unidos aplicó en 2009 una política comercial encadenada al plan de salvamento económico promulgado por Barack Obama, denominada “compre americano”, en la que los empresarios que reciben recursos del plan de salvamento deben utilizar exclusivamente materias primas y maquinaria estadounidense.

Pese a que esta política viola claramente los acuerdos internacionales de la Organización Mundial del Comercio –OMC–, el gobierno estadounidense afirma que se ha ajustado a cabalidad a los acuerdos pactados con esta organización. Es así como los bancos que han recibido ayudas han limitado la contratación de trabajadores foráneos, sin importar cuán calificados sean, distorsionando aún más el panorama laboral en general. De esa forma, Estados Unidos muestra que tratará de no perjudicar las relaciones comerciales con los países desarrollados, mas no con los subdesarrollados (Portafolio, 2009).

1. 4. LA RESPONSABILIDAD DE LAS INSTITUCIONES PÚBLICAS

La crisis comenzó en Estados Unidos, luego tocó a Europa y después a las naciones subdesarrolladas, lo cual permite concluir que las bondades de la globalización y la integración logradas también

conducen a que los males se diseminen con gran rapidez. La globalización ha permitido que Estados Unidos haya exportado sus hipotecas tóxicas al resto del mundo, por lo que se puede afirmar que la crisis se gestó en Estados Unidos, no solo porque exportó a los demás países sus hipotecas tóxicas, sino porque también envió su filosofía desregulatoria que incentivó a comprar dichas hipotecas y además se aseguró de que los reguladores no las frenaran (Stiglitz, 2009b). La recesión comenzó en Estados Unidos pero afectó a los países en desarrollo que manejaron –retrospectivamente– más responsablemente sus economías.

Aunque los países pobres y en desarrollo aplicaron en épocas recientes mejores políticas monetarias y marcos regulatorios pertinentes, ello no sirvió de nada pues ahora los países desarrollados les exportan sus crisis. Países que después de haber experimentado severas crisis de endeudamiento, inestabilidad macroeconómica e hiperinflación, gozan ahora de mayor solidez en sus fundamentos económicos, ahora se ven afectados por la caída de sus exportaciones debido a la recesión en las metrópolis, y porque, adicionalmente, los gobiernos de los países desarrollados están entregando generosos planes de rescate a sus bancos y empresas, en tanto que los gobiernos de los países en desarrollo no tienen igual capacidad para otorgar planes equivalentes a las empresas en dificultades, lo cual se agrava por la asimetría ya existente en el comercio internacional, y por la persistencia de cuotas y subsidios en las economías desarrolladas.

El proceso de desregulación de la economía estadounidense comenzó desde el mandato de Jimmy Carter y se profundizó en el gobierno de Ronald Reagan en seguimiento de la generalización de las ideas del consenso de Washington coronado con el Premio Nobel otorgado a Milton Friedman; a partir de entonces la creencia en la virtud auto-reguladora del mercado se volvió un dogma indiscutible. La llegada de Paul Volcker a la presidencia de la Reserva Federal coincidió con la puesta en marcha del monetarismo que explica los fenómenos inflacionarios con una causa fundamentalmente monetaria. La consecuencia de esta tradición en la política económica

es que la solución única a la inflación es el control de la oferta monetaria para lo cual se utilizan las tasas de interés como instrumento clave (y a veces único) de política económica. Así, la regulación implantada en la Reserva Federal sugería una importante influencia política ligada a varios sectores económicos.

En esa línea, el ex presidente de la Reserva Federal, Alan Greenspan, afirmó en un discurso en el Senado estadounidense que los mercados financieros funcionaban perfectamente sin necesidad de la regulación (Reina, 2016), al mismo tiempo que se imponía la flexibilización laboral todo facilitado por las nuevas tecnologías de la información aplicadas a la infraestructura financiera. La economía actúa de forma flexible, abierta, auto-correctora y dinámica. La ‘mano invisible’ de Adam Smith funciona actualmente, decía el Presidente de la FED, solo que lo hace de manera internacional (Greenspan, 2008).

Los riesgos de que la autorregulación no funcionara como se postulaba fueron advertidos desde hace varias décadas. Carmen Reinhart y Kenneth Rogoff, Nouriel Roubini y otros fueron muy claros en sus advertencias al respecto (Ferguson, 2010), pero su posición fue desechada por la corriente dominante y por los funcionarios de la entidades encargadas. Con la crisis financiera que involucró a las empresas del sector de alta tecnología (crisis punto com), la ortodoxia aceptó que sería conveniente aumentar la regulación en varios mercados, pero se actuó en contravía de lo afirmado, pues el sector financiero no fue supervisado cabalmente y se abrieron paso algunas desregulaciones más amplias (Ocampo, 2008).

Los países del sudeste asiático sufrieron también los efectos de la crisis, aunque en una menor proporción. Cuando los banqueros estadounidenses intentaron vender sus derivados en dicha región, los asiáticos actuaron con cautela pues no compraron aquellos papeles que no pudieron ser explicados por los estadounidenses (Stiglitz, 2009b), aunque China y Japón acumularon sumas billonarias de títulos del tesoro estadounidense acerca de cuya solidez y confiabilidad abrigaban serias dudas hacia 2010.

1. 5. UNA NUEVA CONCEPCIÓN DEL TRABAJO

La economía neoclásica muestra el trabajo como un factor de producción similar a los demás, pero resulta obvio que el trabajador no puede compararse con el acero pues aquel puede responder a estímulos en tanto que el material es inerte. Esta diferencia explica por qué las políticas laborales que tratan al trabajador como un activo cualquiera desconocen las ventajas de otorgar estímulos a la productividad de los trabajadores y las ventajas de un buen ambiente laboral para su rendimiento (Stiglitz, 2002).

Aunque puede considerarse atrevido sostener que el diseño de la teoría neoclásica tiene un tinte político definido, es posible hallar en algún punto una relación entre teoría e ideología: por ejemplo, otorga prelación a la eficiencia por encima de la equidad, así, aunque los sindicatos luchaban por sus salarios y por la igualdad en términos económicos, la flexibilización laboral logró que su poder de negociación disminuyera, empeorando las condiciones salariales de la masa trabajadora.

Entonces surgieron tensiones sociales y protestas que condujeron a la entronización de regímenes opuestos al ideario neoliberal, de modo que la aplicación de políticas que favorecían exclusivamente las condiciones de la inversión terminaron por volverse contra el propósito perseguido (Stiglitz, 2002).

Como resultado de la crisis los países industrializados están proveyendo subsidios a sus empresas. De acuerdo con Stiglitz, si bien los aranceles pueden constituir una distorsión negativa al comercio, una alteración peor pueden ser los subsidios que otorgan los países (2009b). Dadas esas condiciones, ¿puede alguna entidad financiera de un país subdesarrollado competir con una compañía de un país desarrollado que recibe una cantidad considerable de recursos del Estado?

En ese orden de ideas se presenta un problema de riesgo moral en los dirigentes empresariales que justifican sus ingresos sobre la base de que realizan labores muy complicadas que solo pueden hacer un pequeño grupo de personas con un gran sentido de la responsabilidad. Cuando sus empresas caen en desgracia, culpan

a la mala suerte y no al mal proceder que habían tenido desde un principio. Ante esta situación solicitan rescates financieros que son finalmente dados para que la crisis no sea más profunda, y por esa vía los contribuyentes terminan financiando las bonificaciones de los altos ejecutivos de esas empresas (Dowd, 2008).

1. 6. LA REGULACIÓN DEFICIENTE Y LOS PLANES DE RESCATE: ¿QUIÉN SALVA A LOS ASALARIADOS?

Estados Unidos generó la crisis financiera global por su mala regulación y sus malas prácticas financieras, sin embargo, todo el dinero está fluyendo hacia las instituciones creadoras de tal situación debido a que el gobierno estadounidense ha otorgado garantías para que eso suceda.

Los paquetes de estímulo son necesarios para la economía mundial, pero el escenario en el que se están tomando las decisiones viene siendo nacional. Se presenta entonces una disyuntiva entre la acción global y el nivel local para la toma de decisiones, pues cada país debe mirar los costos y beneficios de un paquete de estímulo diseñado para atender las necesidades de la economía nacional, mas no de la global. De ese modo, el estímulo total será insuficiente si no se hace de manera coordinada.

No obstante, si esos rescates son necesarios deben ser utilizados responsablemente, pues hasta ahora los banqueros (los mismos responsables de las prácticas abusivas que condujeron a la crisis) se han apresurado a tomar gran parte de los recursos de esos planes de rescate para pagarse sus bonificaciones.

Si se quiere ver desde otro enfoque, se pueden tomar los multiplicadores que indican cuánto PIB es generado, o cuántos trabajos son causados por cada dólar de los recursos destinados al estímulo fiscal. Sin embargo, hay una diferencia notoria entre el multiplicador local y el global, y es que mientras que en el multiplicador local se puede mostrar el efecto de las fugas porque hay dinero que puede transferirse de una economía a otra, en el multiplicador global no ocurre este fenómeno. Es así que en una economía abierta el dinero que se gasta va a otros países y se

mantiene dentro de la economía global, con lo que el multiplicador global es mayor pero el local es pequeño en términos relativos. Como conclusión, el estímulo resultará insuficiente (Stiglitz, 2009a).

Entonces, la cuestión a la que debe responder cada país al momento de diseñar un paquete de rescate es cómo puede obtener el mayor beneficio, pero no cómo puede el mundo entero obtener las mejores utilidades. Así que mientras los estímulos se queden en el nivel nacional, el impacto global es reducido, dejando un beneficio subóptimo (Stiglitz, 2009b).

Dado lo anterior, los estímulos otorgados en Estados Unidos son muy pequeños y con un diseño poco satisfactorio, pues se debe vislumbrar qué más está pasando en la economía. Otro factor grave del impacto social negativo de la crisis es que todas las sociedades tienden a darse estabilizadores automáticos, financiados en épocas de normalidad y bonanza para que operen como factor de balance y recuperación en épocas de crisis. Ese es el papel que juegan el seguro de desempleo, la red de protección social con coberturas para salud, accidentes de trabajo, pensión y acceso garantizado a los servicios públicos fundamentales.

En las épocas de crisis deben entrar a operar dichos estabilizadores automáticos, pero resulta que han sido debilitados a lo largo de las últimas décadas mediante un nuevo consenso sobre el trabajo. Así, los seguros al desempleo y la protección social han sufrido reformas que los han debilitado y es por ello que en esta coyuntura de crisis no pudieron operar como factores de balance para los efectos socialmente negativos (Stiglitz, 2009a). Cuando se entra en una recesión económica dicho gasto aumenta y actúa como un estabilizador natural de la economía, pero con el neoliberalismo los impuestos han sido enfocados regresivamente y se ha pasado a sistemas de seguridad social de ahorro individual sin solidaridad, de forma que los estabilizadores se han convertido más bien en desestabilizadores sociales, pues ya no existe dicha protección frente a los riesgos de una recesión económica.

La crisis ha permitido poner en evidencia que algunas de las políticas que se aplicaron en épocas recientes y que se defendían

como válidas y eficaces no responden a esa calificación positiva. Un caso típico es la tendencia de los gobiernos liberales, republicanos y conservadores a reducir los impuestos a la renta y a las grandes empresas con el argumento de que ello estimulará la inversión y por ende el empleo y el crecimiento.

Pero como ha mostrado Krugman, durante la presidencia de Bill Clinton se tuvieron tasas impositivas sobre la renta cercanas al 40%, mientras que en el gobierno de George W. Bush dichos impuestos estuvieron promediando el 35% y la economía creció más cuando las tasas fueron más elevadas y no creció tanto cuando se redujeron dichos impuestos bajo el gobierno Bush. Lo que se está haciendo bajo este esquema es implementar un sistema impositivo con tendencia regresiva, pues los más acaudalados no están aportando lo correspondiente para financiar las políticas públicas; además, las desigualdades están aumentando porque los opulentos no aportan lo debido, y los pobres no reciben auxilios suficientes y su movilidad social es muy escasa.

Los estadounidenses han visto cómo sus cuentas de ahorro se están erosionando de forma que contarán con pocas reservas en el futuro, así que han tenido que comenzar nuevamente con sus procesos de ahorro, lo que en el largo plazo es conveniente pero no lo es en el corto plazo. Dicha dinámica ha causado una transformación en la demanda agregada, pues si la gente ahorra más, gasta menos y esto es lo que ha ayudado a debilitar la economía en un marco global y muestra que los estabilizadores automáticos se han convertido en todo lo contrario, desestabilizadores de la economía (Stiglitz, 2009a).

En términos laborales los paquetes de estímulo han resultado insuficientes pues no han tenido una dimensión proporcional al tamaño de la crisis, y excepto el plan adoptado por el gobierno de China, los demás han sido calificados de limitados. Es por eso que para 2010 se esperaba que Estados Unidos tuviera todavía un elevado desempleo, y como la dinámica estadounidense se replica en varios países, desarrollados y subdesarrollados, la perspectiva del panorama laboral a nivel mundial se recibe con un optimismo

moderado.

La economía estadounidense necesita crear nueve millones de empleos para compensar las pérdidas laborales causadas por la crisis, pero si retoma un ritmo de crecimiento del PIB de 2,5%, como estiman los analistas, solo logrará crear tres millones de nuevas plazas laborales.

Una de las posibles soluciones que propone Stiglitz radica en que una parte de los planes de salvamento económico se destine a los países en vías de desarrollo, como exigió el FMI en la recesión de finales de la década de los noventa, cuando condicionó la ayuda económica a ciertas políticas que a la postre profundizaron la crisis pues no se puede concebir una recuperación total de la economía si las naciones rezagadas están en condiciones desfavorables.

Otro problema subyacente es la forma en que los países han actuado frente a la crisis económica, optando por acumular una gran cantidad de reservas, lo que en términos nacionales es correcto, pero en el contexto global puede ser un problema porque dichas reservas constituyen ingresos que no son gastados y frenan la demanda agregada global, agravando uno de los problemas principales de la crisis actual, la baja en la demanda.

CONCLUSIONES

El sistema financiero colapsó y debe ser reformado, pues estaba basado en una dinámica en la cual los consumidores estadounidenses gastaban más de lo que tenían, y todo lo financiaban a través de préstamos bancarios. Evidentemente ese esquema desencadenó una burbuja que explotó, como era previsible, lo cual había sido advertido por diversos analistas.

En general los estímulos que se han otorgado tienen un enfoque de corto plazo, por lo que las preocupaciones sobre lo que va a pasar en unos años son latentes, pues no se está haciendo una labor concreta para reemplazar las fuentes que impulsaron la demanda agregada desde el año 2000.

Las tendencias políticas que han dominado a Estados Unidos en los últimos años desencadenaron la flexibilización laboral. Con

posterioridad, ese manejo se vio reflejado en la disminución del poder de negociación de los sindicatos, por lo que las condiciones salariales de la clase trabajadora estadounidense sufrieron un deterioro en sus ingresos, y su capacidad de pago disminuyó severamente. Lo anterior significó que bajo un ambiente en el que las deudas en general del público estadounidense estaban en un nivel bastante alto, la cartera crediticia y en especial la hipotecaria se disparó (Stiglitz, 2009a).

Las soluciones a dichos inconvenientes deben ser sistémicas: fortalecer el sistema de protección social para que llegue a la universalidad e implementar un sistema educativo aún más eficiente que exige la utilización de más recursos, son alternativas que en un futuro mejorarán el nivel de vida de la población. Del mismo modo se hace indispensable mejorar el poder de negociación de la clase asalariada, lo que requiere el estímulo hacia una formación de sindicatos (Stiglitz, 2009a). No es casual que frente a las protestas de “Ocupar Wall Street” y a las denuncias de políticos como el demócrata Bernie Sanders, se hayan elevado los salarios en WalMart, Mc-Donald y los Estados de California y Nueva York, al mismo tiempo que el presidente Obama decretaba el aumento de los salarios de los empleados públicos.

El costo de lograr un sistema de seguridad social con cobertura universal no es grande, pues quienes demandan más servicios sanitarios ya están asegurados. Quienes no están afiliados a dicho esquema son por lo general las personas más jóvenes que tienen empleos de baja calidad, mayormente temporales, que no les permiten acceder al sistema.

El primer plan de rescate diseñado para la crisis económica estaba integrado por una gran cantidad de recursos que fueron entregados a los directivos de los principales bancos afectados, quienes optaron por repartir gran parte del dinero entre ellos (¡aprobándose para ellos mismos bonificaciones por su supuesto buen manejo!), y dejando de lado el verdadero propósito de la ayuda que buscaba inyectar liquidez de manera eficiente al mercado estadounidense. La crisis económica ha hecho que el comercio internacional

desacelere su marcha, ante lo cual una gran cantidad de países ha optado por dinamizar su mercado interno, que en muchos casos se había descuidado. De esa forma se ha vuelto a revisar la infraestructura nacional, no con el objeto de buscar salidas hacia el exterior, sino con el objetivo de comunicar regiones y generar empleo (Herrera, 2009).

Analizando la crisis económica en un contexto histórico de larga duración, se puede observar que los orígenes de la recesión provienen de la década del sesenta, cuando las políticas keynesianas que habían sacado a la economía mundial de los efectos de la Gran Depresión comenzaron a ser abandonadas. Así, “después de la Segunda Guerra Mundial y de la instauración de un mundo bipolar se estableció un pacto que implicaba salarios reales crecientes, pleno empleo, derechos sociales y laborales, seguro de desempleo, educación obligatoria y gratuita, sanidad pública, pensiones por invalidez o jubilación, y se edificaron los llamados Estados del Bienestar” (Zufiaur, 2008, p. 6). De igual forma tales acuerdos llegaron a fortalecer los sindicatos y su poder negociador.

Con la implementación de las políticas del consenso de Washington se adoptaron estrategias para reducir los costos laborales en detrimento de la clase asalariada. El mercado se declaró como la panacea y la actuación del Estado en la economía fue catalogada de nociva, de forma que se abandonó el Estado del Bienestar. Adicionalmente se dieron varios fenómenos: la productividad siguió su senda creciente mientras que los salarios presentaron caídas en términos reales.

En ese orden de ideas, la apertura parcial de fronteras ha permitido que se movilicen ciertos negocios hacia lugares donde la mano de obra es barata, generando una presión hacia la baja de los salarios a nivel mundial, puesto que las diferentes naciones buscarán atraer la inversión a cualquier precio, así sea disminuyendo sus salarios en términos reales. Es también importante mencionar que a nivel global se presenta un exceso de mano de obra y ello ha estimulado la xenofobia y las prácticas excluyentes en contra de la mano de obra extranjera.

El paradigma neoconservador

... también se ha caracterizado por la progresiva sustitución de la idea de igualdad por la de no discriminación. Sin duda, para que haya igualdad no tiene que haber discriminación. Pero, igualmente, la igualdad tiene otros componentes –el poder de los trabajadores para influir en la distribución de la riqueza, la enseñanza pública para propiciar la igualdad de oportunidades, un sistema fiscal progresivo para financiar servicios esenciales de calidad– que han sido arrinconados en las prioridades políticas (Zufiaur, 2008, p. 7).

REFERENCIAS:

- Agencia AP (7 de marzo de 2009). *El Espectador*. Disponible en [<http://www.elespectador.com/noticias/negocios/articulo/125072-el-FMI-acepta-mea-culpa-no-anticipar-crisis-economica>], consultada el 17 de agosto de 2009.
- CLAVIJO, S.; A. VERA, A. RIOS y E. CUÉLLAR (septiembre de 2015). “Cotos no salariales en Colombia: pos-Ley 1607 de 2012”, *Carta Financiera*, 12-19.
- DOWD, K. (2008). *Moral Hazard and the Financial Crisis*, Centre for Risk & Insurance Studies.
- El Informador (febrero de 2009). Obama devuelve poder e influencia a los sindicatos, 17 de enero. Disponible en [<http://www.informador.com.mx/internacional/2009/74782/6/obama-devuelve-poder-e-influencia-a-los-sindicatos.htm>].
- FERGUSON, C. (dir.). (2010). *Inside Job* [película].
- FOSTER, J. B. y F. MAGDOF (2009). *The great financial crisis: causes and consequences*, NYU Press.
- GONZÁLEZ, J. I. (12 de diciembre de 2012). “Economía: fragilidad estructural y pésimo uso de las regalías”, Razón Pública. Disponible en [<http://www.razonpublica.com/index.php/econom%C3%ADa-y-sociedad/3469-economia-fragilidad-estructural-y-pesimo-uso-de-las-regalias.html>], consultada el 10 de enero de 2016.

- GREENSPAN, A. (2008). *La era de las turbulencias: aventuras en un nuevo mundo*, G. D. Gallardo (trad.), Barcelona, Ediciones B.
- HAMANN, F. y L. F. MEJÍA (2012). “Formalizando la informalidad empresarial en Colombia”, en L. E. Arango y F. HAMANN (eds.). *El mercado de trabajo en Colombia: hechos, tendencias e instituciones*, Bogotá, Banco de la República.
- HERRERA, B. (2009). *Crisis financiera y su impacto en Centroamérica. Incidencia en los trabajadores*, Bogotá, Inédito.
- HERRERA, B. (5 de mayo de 2015). “Bretton Woods alternativo”, *Portafolio*. Disponible en [<http://www.portafolio.co/opinion/analisis-beethoven-herrera-bretton-woods-alternativo>], consultada el 18 de febrero de 2016.
- HERRERA, B. (11 de enero de 2016). “Reforma al FMI: tardía e insuficiente”, *Portafolio*. Disponible en [<http://www.portafolio.co/columnistas/reforma-al-FMI-tardia-e-insuficiente>], consultada el 20 de marzo de 2016.
- KRUGMAN, P. (2009). *De vuelta a la economía de la gran depresión y la crisis del 2008*, Norma.
- MALAGÓN, J. y J. A. OCAMPO (2011). “El tamaño del Estado y su impacto redistributivo en América Latina”, *CAF Working Papers*.
- NOAH, T. (2013). *The Great Divergence: America's Growing Inequality Crisis and What We Can Do about It*, Bloomsbury Press.
- OCAMPO, J. A. (10 de octubre de 2008). “El colapso del sistema financiero mundial”, *El Espectador*.
- OCAMPO, J. A. (2009). *La crisis internacional y su impacto en la región latinoamericana*, Flacso.
- OCAMPO, J. A. (2014). *Misión para la transformación del campo*, DNP.
- PIKETTY, T. y E. SAEZ (2015). “The World Wealth and income Database”, *The Database*. Disponible en [<http://www.wid.world/#Database>], consultada el 10 de enero de 2015.
- PNUD. (2011). *Colombia rural: Razones para la esperanza*, PNUD.

- Portafolio* (11 de agosto de 2009). “Cláusula ‘Buy American’ no afecta el comercio con México y Canadá, dice Barack Obama”, *Portafolio*. Disponible en [http://www.portafolio.com.co/internacional/euycanada/ARTICULO-WEB-NOTA_INTERIOR_POR-TA-5817267.html], consultada el 10 de enero de 2016.
- POSADA, C. E. y D. MEJÍA (2012). “Informalidad: teoría e implicaciones de política”, en L. E. ARANGO y F. HAMANN (eds.). *El mercado de trabajo en Colombia: hechos, tendencias e instituciones*.
- REINA, M. (10 de enero de 2016). “Los economistas al banquillo”, *Portafolio*. Disponible en [<http://www.portafolio.co/archivo/documento/CMS-5053187>], consultada el 10 de enero de 2016.
- STIGLITZ, J. (2002). *El malestar en la globalización*, Taurus.
- STIGLITZ, J. (2009a). Discurso en la Presentación del Premio al Trabajo Decente, en OIT (ed.), Génova, OIT.
- STIGLITZ, J. (2009b). “Regulation and failure”, *New Perspectives on Regulation*, 11-23.
- ZUFIAUR, J. M. (2008 de diciembre). “¿Cómo hemos llegado a esto?”, *Revista Unión*.

NOTAS DE PÁGINA

¹ Este cambio se estudia con más detalle en la sección de la crisis UPAC

² Muchos profesionales estadounidenses viajaron a Colombia para asesorar la implementación de políticas de new deal como, por ejemplo, LAUCHLIN CURRIE.

³ Este efecto también señala la distribución de la riqueza de los individuos. Para más detalles cfr. The World Wealth and Income Database.

⁴ SAMUELSON afirmaba que los salarios rígidos eran necesarios para que la economía funcionara como sugerían los clásicos, y SMITH entendía el papel de la competencia imperfecta, con lo cual sabía que los mercados no eran en general eficientes.

FECHA DE RECEPCIÓN DEL ARTÍCULO: 18 DICIEMBRE DE 2018

FECHA DE ACEPTACIÓN: 30 MARZO DE 2019

VERSIÓN FINAL: 10 ABRIL DE 2019

