

## ¿Crisis internacional o crisis del capitalismo?

Daniel Hawkins  
*Universität Kassel*

### Resumen

La presente recesión, que se inició en los sectores financieros e inmobiliarios en 2007, tiene sus raíces en las reconfiguraciones masivas, implementadas en vísperas de la crisis de sobreacumulación de los años setenta. Estas transformaciones tuvieron como objetivo romper el consenso del modelo keynesiano de regulación tripartita y su asociación con el Estado de bienestar. Como tal, el orden financiero neoliberal pos-1970 se puede entender como un proyecto de clase, el cual intentó imponer, de nuevo, la dominación del capital financiero sobre las esferas políticas y económicas. Examinar los vínculos entre la presente crisis y los cambios estructurales de gobernanza durante los últimos 30 años, principalmente en Estados Unidos, nos ayuda a detectar las fallas del modelo especulativo, al igual que sus dimensiones e impactos de la configuración de las clases sociales. Sin embargo, a pesar de la supuesta muerte ideológica del neoliberalismo, las políticas gubernamentales de la administración Obama no parecen moverse más allá de la pasada época hegemónica del sector financiero.

### Palabras clave

sector financiero • *hedge funds* • derivados • crisis del sector inmobiliario • re-regulación financiera • recesión • depresión • autonomía estatal • proyectos de clase • clases sociales • doctrina monetaria

## International Crisis or Capitalism in Crisis?

### Abstract

The present global recession that sprung out of the US banking and Real Estate sectors in 2007 has its roots in the massive State and financial upheavals implemented in the face of the 1970s crisis of over accumulation. These transformations had as their objective the renegeing of the Keynesian, tripartite model of regulation and its association with the 'Welfare State'. As such, the post-1970 neo-liberal financial order can be best seen as a 'class project' to reassert the dominance of grand capital, especially financial capital, both in the political and economic fields. Examining the intricate links between the present crisis and the structural governance changes enacted over the past 30 years, principally in the United States, the fallacies of ultra-growth and the speculative model become obvious as do their class dimensions and impact. However, despite the seeming ideological death of neo-liberalism, on close inspection, the policies so far enacted by the Obama administration make no concerted move out of the past era of financial sector hegemony.

### Keywords

financial sector • *hedge funds* • derivatives • subprime crisis • financial re-regulation • recession • depression • State autonomy • class projects • social classes • monetary doctrine

**Daniel Hawkins** es candidato a doctorado en Ciencias Políticas de la Universidad de Kassel, Kassel, Alemania.  
*[danhawkins@uni-kassel.de](mailto:danhawkins@uni-kassel.de)*

# ¿Crisis internacional o crisis del capitalismo?

Daniel Hawkins  
*Universität Kassel*

## INTRODUCCIÓN

Definitivamente, la crisis global económica que surgió hace poco más de dos años pulverizó, primero, los sistemas financieros de los países más avanzados en cuanto a los flujos, y luego golpeó fuertemente al desarrollo económico mundial. Muchos han asociado los orígenes de esta crisis con la burbuja del sector inmobiliario estadounidense (Ferguson 2008; Greenspan 2010) pero pocos han ido más allá para examinar cómo la crisis financiera tiene sus raíces en los cambios regulatorios, principalmente del Estado norteamericano, los cuales empezaron en la década de los setenta. Pero más que un mero cambio político que buscó abrir el camino al sector financiero para que éste creciera de manera asombrosa, tales reconfiguraciones se deben entender como parte de una nueva estrategia de clase, impulsada por la dominación estructural del sector financiero y promovida por las clases dominantes a través de su proyecto, el neoliberalismo financiero. Indagar sobre las raíces políticas de este proyecto, enfocando principalmente en la economía estadounidense, nos ayudará a comprender los orígenes de la presente crisis y también la forma en que ésta ha impactado de manera desigual, no sólo a la sociedad estadounidense sino también a otras esferas sociogeográficas de la economía mundial.

Este artículo, retomando la perspectiva del materialismo histórico, demostrará la forma tan cercana, pero a la vez tan dialéctica, de las relaciones entre las esferas económicas y políticas, que se puede evidenciar en los orígenes y manifestaciones de la crisis global de los años más recientes. La primera sección se enfocará en los vínculos del proyecto político del neoliberalismo financiero y las muy frecuentes crisis que han aparecido en el período de posguerra (después de 1945), y luego analizará las bases de la relación entre el Estado norteamericano y el capital. Como parte de un análisis histórico, el autor ofrece una breve ilustración del surgimiento del sector financiero en la economía estadounidense, consolidando su presente hegemonía en dicha sociedad. Siguiendo esta línea, el autor analizará la caída del sector inmobiliario estadounidense como muestra del fracaso del ficticio modelo de crecimiento

financiero. ¿De qué manera se puede entender el surgimiento del proyecto neoliberal como una estrategia de la clase dominante para aumentar su riqueza y debilitar la posición material de las fuerzas sociales de oposición? Esta pregunta será el enfoque general de las últimas secciones del artículo, como una manera de ilustrar las manifestaciones materiales de dicha estrategia y para aclarar la forma como se ha marcado una captura relativa de la esfera política e ideológica del país estadounidense. Como parte de este enfoque, se ofrecerá una breve explicación del concepto de clase social, observando sus rasgos teóricos y sus principales aportes a las ciencias sociales y políticas. Para poder entender la presente crisis en sus dimensiones económicas, políticas y sociales será de gran ayuda demostrar cómo se han ido borrando las líneas entre el Estado y el gran capital. Tal tarea es fundamental para las luchas presentes y futuras en la reconquista de la política, ya que revelará la dinámica de los intereses y poderes financieros, lo cual permitirá posteriormente tomar decisiones acertadas de manera más democrática respecto al rumbo económico de la humanidad.

#### **CRISIS CAPITALISTAS Y LA INESTABILIDAD DEL PROYECTO FINANCIERO NEOLIBERAL**

La crisis capitalista actual no se debe confundir con una crisis general del propio capitalismo, ya que el modo de producción capitalista es, ante todo, una expresión de la contradicción interna, en su forma más contundente, entre el valor de uso y el valor de cambio, que implica una relación tensionante entre lo político y lo económico. Así, cada momento de desarrollo capitalista también tiene sus contradicciones y conflictos, los cuales, en coyunturas específicas, se expresan en una crisis particular con evidencias propias, aunque todas ellas llegan a formar parte del mismo cuerpo.

Se ha estimado que desde 1970, la década en la cual empezó la expansión de redes institucionales financieras en Estados Unidos, mal conocida como la ‘desregulación financiera’, ha habido 378 crisis financieras en el mundo, comparadas con 56 crisis durante el período de 1945-1970, asociadas con las regulaciones monetarias internacionales de Bretton Woods (Harvey 2009). En el caso de EE. UU., desde el fin de la Segunda Guerra Mundial ha habido 10 recesiones nacionales, seis de las cuales surgieron a partir de 1973 (Sum, Khatiwada et al. 2009).

A manera de hipótesis inicial, se puede decir que la época de regulación ventajosa del sector financiero (Panitch y Konings 2009, 69) y apertura económica ha ocasionado una gran inestabilidad al sistema capitalista mundial. Pero, aún más, como plantea la epistemología marxista, en la investigación científica social es muy importante distinguir entre el “nivel de apariencias’

y la realidad social oculta que produce dichas apariencias” (Wright 1978, 11). Entonces, se debe indagar sobre la forma en que el aumento de la cantidad de crisis financieras y recesiones se ha estado relacionando con una nueva estrategia de clase y de aglomeraciones de poder, para así entender mejor, no sólo el contexto económico actual, sino también distinguir las clases que más beneficio obtienen de dicha estrategia.

## EL ESTADO Y LA PROTECCIÓN DEL CAPITAL

Para comprender la relación entre el Estado capitalista y el mercado capitalista no basta con analizar el grado de regulaciones que el primero ejerce sobre el segundo. La relación entre ambos se explica, más que todo, por la protección a la propiedad privada que el Estado les garantiza a los capitalistas y, más pertinente para nuestro tiempo, a los inversionistas y accionistas (Panitch y Gindin 2005). El Estado imperial de EE. UU. surgió, a principios del siglo XX y, más que todo, a partir de 1936 (O'Brien y Williams 2004), no sólo como la economía más acelerada y productiva del mundo, sino también como el Estado que más responsabilidad asumió para proteger el capital (Harvey 2003; Panitch y Gindin 2005). En los tiempos de la Gran Depresión y del pacto de Roosevelt (*The New Deal*), se dio inicio a reformas que ampliaban el sistema de bienestar nacional y promovían una política de relativa consolidación y cooperación con el movimiento sindical; pero aún el sector privado mostró confianza en la garantía del Estado para proteger sus inversiones, y siguió prestando dinero a las múltiples agencias gubernamentales que se fundaron en esta época.

Los países europeos de occidente (sobre todo, Inglaterra, Alemania y Francia) iniciaron una pelea económica intrainperial, estableciendo zonas de comercio protegidas, cambiando el valor de sus monedas como táctica para promover ventajas comparativas frente a las otras economías y restringiendo la movilidad de capitales, al tiempo que el Estado norteamericano adoptó una estrategia de internacionalización que, sobre todo después de la devastación que dejó la Segunda Guerra Mundial, se basó en el poder del dólar como única moneda internacional que se pudo intercambiar por oro (Régimen de Bretton Woods). Aunque este sistema regulatorio surgió como un pacto negociado entre las naciones de la alianza de la Segunda Guerra Mundial, realmente éste fue un diálogo entre Estados Unidos e Inglaterra<sup>1</sup>, que terminó apoyando fuertemente los intereses del Estado norteamericano (James 1996; O'Brien y Williams 2004, capítulo 4). De ahí en adelante, aunque en EE. UU. hubo más

---

1 En efecto, aunque en las negociaciones de Bretton Woods (julio de 1944) participaron 44 países, en realidad, el protagonismo lo tuvieron los dos negociadores principales: de un lado, Harry Dexter White, economista de EE. UU., y del otro lado, John Maynard Keynes, economista de Inglaterra.

distribución de la riqueza que anteriormente, el sector financiero no se quedó atrás en sus niveles de apropiación de riqueza: “entre 1945 y 1952 el crecimiento promedio anual de ganancias financieras fue de 18%, comparado con el 11% en el sector productivo; de 1953 a 1969 la comparación fue de 7,5% contra 4,5%” (Panitch y Gindin 2005, 53).

La crisis de sobreacumulación de la década de los setenta, que restringió las ganancias de capital en sus aspectos productivos y financieros, generó un aumento sustancial de las tasas de inflación y una presión de la competencia, lo cual empezó a enfrentar a los principales sectores productivos de la economía norteamericana, sobre todo el sector automotor (Scherrer 2001). Adicionalmente, esta crisis se combinó con el bajo valor real de monedas como el yen (de Japón) y el marco (de Alemania), lo que les daba aún más competitividad para sus exportaciones hacia el mercado norteamericano. Con esto, la táctica de mercadeo del Estado norteamericano se vio forzada a cambiar. El presidente Nixon, unilateralmente, desvinculó el dólar del régimen de Bretton Woods (en 1971 y 1973), y empezó un proceso complejo en el cual las regulaciones financieras se ampliaban en unos aspectos y se fracturaban en otros, planteando así la base para una drástica reconfiguración de asimetrías de clase.

### **SURGE EL SECTOR FINANCIERO**

El sector financiero, en un esfuerzo para establecer su jerarquía en el mercado mundial, empezó un proceso de innovación, del cual lo que tuvo más resonancia, en el siguiente período, fue la creación de las *securities* (Hoogvelt 1997). Con el surgimiento de este mercado, que abrió el espacio para los *hedge funds* y derivados, la práctica del comercio financiero se transformó profundamente; ahora no sólo se podía depositar dinero en un banco, sino que también se podía comprar una ‘acción’ financiera e intercambiable en un banco u otro tipo de nueva institución financiera, y éstos podían revender las deudas de sus clientes y las de otras instituciones. El sector financiero estadounidense y europeo creció en magnitudes previamente inimaginables. Como afirman Panitch y Gindin (2005, 58), “Los activos de las oficinas de bancos extranjeros en EE. UU. aumentaron hasta ocho veces en los setenta (coincidiendo con el crecimiento del mercado del eurodólar), mientras que los activos de los bancos norteamericanos en el exterior aumentaron casi siete veces, y los flujos de portafolios de los países del Grupo de los 7 aumentaron once veces”.

Cabe anotar que el surgimiento del poder del sector financiero tuvo lugar al lado del debilitamiento del movimiento sindical. Mientras que el modelo corporativo de trilateralismo había acordado una posición de fuerza relativa con los trabajadores de la industria, el nuevo modelo, de apertura económica y desregulación y re-regulación financiera, generó una batalla en contra de los

trabajadores, como mecanismo para fracturar los compromisos hechos durante la época de posguerra. En los dos países que dominaban la esfera financiera —EE. UU. e Inglaterra— esta batalla tuvo su expresión más fuerte a principios de la década de los ochenta, con las políticas de Thatcher en Inglaterra contra los mineros y de Reagan en EE. UU. contra los sindicalistas del sector de la aviación. En la región de América Latina, el conflicto de clases se volvió aún más sangriento, expresado por los regímenes militares del sur del continente y la promoción de intereses del capital transnacional y la fuerte represión de movimientos sindicales y otros movimientos cívicos, sobre todo en Chile, Argentina, y Brasil (véanse Miliband 1973; O'Donnell 1988).

En Colombia, en el período de posguerra, aunque la política antisindical nunca estuvo totalmente ausente de las políticas estatales, con la muerte del régimen bipartidista institucional (el Frente Nacional), la represión contra los sindicatos y el movimiento obrero se incrementó, tanto cualitativa como cuantitativamente. A pesar de que el gobierno de Alfonso López Michelsen (1974-1978) tuvo inicialmente el soporte de la Confederación de Trabajadores de Colombia (CTC), y aunque se otorgó la personería jurídica a la CSTC y la CGT, su política de represión laboral y social no se hizo esperar. El Paro Cívico Nacional del 14 de septiembre de 1977 dejó 19 muertos en Bogotá, miles de detenidos a todo lo largo y ancho del país, incontables heridos y cientos de despedidos (Rivera Cárdenas 2006, 236). Luego, en 1978, con la elección de Julio César Turbay, el planteamiento de una política en contra de las expresiones sociales y de oposición a la política del Gobierno se institucionalizó con el Estado de Sitio (Estatuto de Seguridad) (Mejía Cabrera 2005).

### **LA HEGEMONÍA DE LA DOCTRINA MONETARIA**

Volviendo al contexto estadounidense, al lado de la represión contra el trabajo organizado, el Estado, no sólo en su territorio sino también en los contornos de su dominación, montó su política imperial financiera. El 'Choque de Volcker' en 1979 fue la expresión del final de una política norteamericana keynesiana. El entonces jefe del Banco de la Reserva Federal de EE. UU., Paul Volcker, impulsó dramáticamente el aumento de las tasas de interés para limitar el crecimiento de la oferta monetaria y, subsecuentemente, bajar la tasa de inflación, como estrategia para quebrar el movimiento sindical del país (Harvey 2006: Pantich y Gindin 2005). El efecto regional de esta política unilateral fue el asombroso endeudamiento de muchos países de América Latina, especialmente Brasil y México, por el cambio de los tasas de interés sobre sus préstamos en dólares americanos. Esta situación impactó, negativamente, en los niveles de desempleo regional y, más profundamente, en la capacidad de los gobiernos para implementar políticas macroeconómicas anticíclicas, por las consecuentes 'condi-

cionalidades' que les imponían la tesorería norteamericana y las instituciones financieras multinacionales (FMI, BM Y BID). De ahí nació la llamada 'Crisis de la Deuda', que convirtió la década de los ochenta en una década perdida para la mayoría de los países de la región, incluido Colombia, aunque no de manera tan drástica como en otros países, básicamente debido a que, por lo menos hasta este momento, se creó una política macroeconómica relativamente cautelosa (Berg y Sachs 1988; Ocampo 2004; Ocampo et al. 2007).

Llegó la década de los noventa y la política financiera neoliberal ya había constituido su hegemonía política e ideológica. En América Latina el desespepo de implementar políticas de flexibilización laboral, la desregulación del sector financiero y los recortes en los gastos públicos destinados a sectores sociales como educación, salud, pensiones, y privatizaciones masivas fueron parte de los paquetes agrupados bajo el Consenso de Washington. Como estrategia de clase, tales políticas son explícitas en la forma como se privilegiaba el capital transnacional por encima de las empresas industriales nacionales (sobre todo las microempresas y las empresas pequeñas y medianas) y, más aún, por encima de los trabajadores y grupos marginales de la región. Pero al lado del privilegio al capital financiero y transnacional, tales políticas, con su enfoque de un crecimiento especulativo, iban inflando una burbuja económica que, cuando explotó, dejó bien expuesta la falencia del neoliberalismo; en la práctica, al menos, tal modelo de crecimiento resultó ficticio.

## **EL CONTEXTO DE HOY: CRISIS INTERNACIONAL Y LA FINANCIACIÓN DE LA SOCIEDAD NORTEAMERICANA**

Acelerando el análisis y llegando a finales de 2007, la economía estadounidense entra en una crisis económica no vista desde la época de la Gran Depresión, cuando este país, a pesar de todo, tuvo un gran superávit comercial y un aparato productivo más grande que el de cualquier otro país. En la actualidad, la economía norteamericana tiene una situación muy distinta a la de los años treinta. El país ahora está profundamente endeudado por su astronómico déficit comercial<sup>2</sup> y sumido en el déficit generado por los gastos militares asociados con la invasión y ocupación de Iraq y la guerra en Afganistán. Pero la gran diferencia de la situación presente, comparada con la de hace 70 años, es la incorporación tan cercana y dependiente que la sociedad norteamericana tiene con el sector financiero.

El cambio gradual de la ética puritana y frugal de la sociedad norteamericana que predominó en los siglos XIX y XX hacia una ética o comportamiento

2 Para el día 22 de mayo de 2009, este déficit comercial llegó a una suma casi inentendible: USD 235 616 494 000. Véase [www.americaneconomistalert.org/ticker\\_home.asp](http://www.americaneconomistalert.org/ticker_home.asp).



cultural que se enmarcó en el consumo y el materialismo es el factor más importante para entender los antecedentes de la crisis; incluso, más aún, de la indudable hegemonía financiera de Wall Street de los últimos treinta años. El Sueño Americano y las políticas institucionales que lo han promovido se basan en la integración generalizada de la sociedad en los circuitos del capital financiero; así, los trabajadores reciben su salario en una cuenta bancaria o tienen sus ahorros de pensión invertidos en la bolsa de valores o son los consumidores que compran con sus tarjetas de crédito, y aún más, los que están altamente endeudados por hipotecas de su casa o su carro (Panitch y Gindin 2005; Panitch y Konings 2009). Considerado este factor, derivado del vínculo tan estrecho entre la sociedad de un país con un modelo neoliberal —basado en varios componentes: la competencia, la movilidad de capital, la presión sobre los costos laborales y el crecimiento sustancial de los servicios financieros—, se pueden deducir las fuertes raíces culturales, el dinamismo, la larga duración y la hegemonía ideológica que ha tenido el sector financiero sobre la sociedad misma. Pero es aquí también, en la desolación o incertidumbre social, desde la perspectiva dialéctica del materialismo histórico, donde se pueden entender las raíces de la presente crisis y, sobre todo, su expresión más ilustrativa, el *Subprime Crisis* (la crisis del sector inmobiliario).

### EL GOLPE QUE TUMBÓ AL SECTOR INMOBILIARIO

La crisis del sector inmobiliario en EE. UU., después de haber mantenido un estado de crecimiento vertiginoso por años, se reveló públicamente en el verano de 2007, cuando muchos de los bancos norteamericanos y europeos fueron golpeados por una caída rápida en el valor de sus *securities* hipotecarias (*mortgage-backed securities*), que ellos mismos habían diseñado (Blackburn 2008, 63). Como estas *securities* se constituyeron en una porción muy importante del total de capital accionario que tenían estos bancos, hubo una alarma en el sector financiero y una estrangulación de fondos de préstamos que ocasionó un agotamiento del crédito. El grado de impacto de tal evento se evidenció cuando los más grandes institutos financieros de Wall Street perdieron USD 175 mil millones en capital, entre julio de 2007 y marzo de 2008. Un poco después, uno de los ‘gigantes’ de la industria bancaria norteamericana, Bear Stearns, fue ‘rescatado’ por J. P. Morgan Chase, con la ayuda de la Reserva Federal, que le garantizó USD 29 mil millones (Blackburn 2008).

Para entender la sorpresa que causó la dramática caída del mercado inmobiliario, y sobre todo en el sector residencial, a pesar de que muchos lo habían adivinado (Harvey 2003 y 2006), vale la pena mirar el comportamiento histórico de este sector en EE. UU. Entre 1950 y 2000, los precios de la vivienda tuvieron incrementos anuales promedios de 4,4%, en una época de expansión

urbana, con una población demográficamente más vieja que en períodos anteriores y una institucionalización de agencias gubernamentales y privadas que ofrecían hipotecas de vivienda. Pero comparadas con el período de ‘bonanza’ en precios de vivienda (entre 1997 y 2006), tales tasas de crecimiento fueron muy reducidas. De acuerdo con el Chase-Shiller 10-City Index<sup>3</sup>, en este período de nueve años, los precios de la vivienda aumentaron anualmente en un promedio de 19,4%, basados en la manía cultural de ser propietario y la expansión de líneas de crédito para comprar vivienda, muchas de las cuales no se correspondían con la capacidad de pago que tenían los prestatarios. Cuando el mercado se cayó, los hipotecados se quedaron con unas viviendas cuyos valores ‘reales’ eran muy inferiores al valor de la hipoteca; ¿el resultado? Más de dos millones de ‘ciudadanos’ norteamericanos terminaron en la calle, sin casa, y por lo general, sin una ayuda sustancial del Gobierno. Al lado de estas personas, que son la personificación del sufrimiento en esta crisis, aún quedan otros 15,4 millones de personas que deben más de lo que sus viviendas valen en el mercado actual (The New York Times 2009). Pero más allá de revisar el número de afectados por esta caída tan desbordada de los precios inmobiliarios, es necesario indagar sobre cuáles son las clases sociales que están siendo más impactadas por dicha crisis inmobiliaria y por la recesión que se produce desde allí.

### **LAS FISURAS NEBULOSAS DE CLASE DETRÁS DEL NEOLIBERALISMO FINANCIERO**

Para ofrecer un análisis integral de los aspectos más enigmáticos de la ‘recesión-depresión’<sup>4</sup> que agota la economía norteamericana de hoy es necesario ir más allá de la ilustración superficial de la caída del sector inmobiliario e indagar sobre los vínculos de esta caída y la política financiera neoliberal que empezó en la década de los setenta. Este propósito se puede cumplir a través de un análisis clasista que evidencia quiénes han ganado y quiénes han perdido por tal trayectoria y de qué modo esta lucha se enmarca en las políticas estatales para enfrentar dicha crisis.

El principal beneficio de un análisis de clase es que va más allá de las manifestaciones de cambios económicos y políticos, y busca indagar sobre la

3 Ese índice es una base de datos que mide los precios de la vivienda en diez de las ciudades norteamericanas más grandes.

4 Aquí se usa el término ‘depresión’ en vez de ‘recesión’ para denotar la escala tan enorme de la presente crisis, la cual —con respecto a las tasas de desempleo, la caída industrial, del consumo y de crédito— muestra un desempeño mucho más negativo, en términos reales, que cualquiera de las diez recesiones que se dieron después de la Segunda Guerra Mundial en EE. UU. Véanse Petras 2009 y Sum, Khatiwada et al. 2009.

manera como tales eventos impactan de forma desigual a los distintos grupos —o clases— de la sociedad. Aunque muchos académicos argumentan que el concepto de clases sociales no tiene pertinencia en un mundo posindustrial, donde el trabajo flexible e incluso informal tiende a desdibujar las distinciones de clase, tal perspectiva no alcanza a captar la dinámica cambiante de un análisis de clase. O en otras palabras, se tiende a caer en la trampa de negar, implícitamente, las *variabilidades* en el proceso de abstracción relacionado con el modo de producción estudiado, sea cual sea. En vez de hacer un análisis fluido e históricamente específico, como proponía Marx, se hacen abstracciones basadas en una concepción de la sociedad muy estática y sin un dinamismo propio. Muchas veces, incluso, negar la pertinencia del concepto de clases sociales obedece más a argumentos ideológicos que teóricos<sup>5</sup>; la histórica asociación de ‘clases’ con Marx y el marxismo tiende a perjudicarlo como un concepto útil para indagar por la relación entre cambios productivos y políticos y las oportunidades de trabajo, acumulación, y la vida de los miembros de la sociedad (Grusky y Sorensen 1998). Tal línea resulta errónea; teniendo en cuenta la variedad de perspectivas de ‘clase’ que han desarrollado las ciencias sociales (Crompton 2010) al lado de la gran diversidad de análisis de clase marxistas<sup>6</sup>, se tienen las perspectivas de clase asociada con el gran sociólogo Weber, junto con las perspectivas que subrayan las condiciones culturales de clase, conocidas como la perspectiva de ‘estratificación’ de clases (Wright 1985, 2005 y 2009).

Si uno quiere indagar sobre la inequidad socioeconómica e incluso política, igual que en la pobreza, el concepto de clase resulta de gran importancia (Crompton 2010; Portes y Hoffman 2003; Wright 1994). Diferenciar las clases sociales exige un análisis de las divergencias de acceso al poder, sea político o económico, e implica una dirección analítica que trate de entender cómo ciertos grupos sociales influyen en el orden social (Portes y Hoffman 2003, 43).

El autor se opone a adoptar un análisis de clase basado en el marxismo clásico, el cual se enfoca principalmente en la relación de cada individuo con respecto a los medios de producción, distinguiendo entre los dueños de los medios (los capitalistas) y los que no poseen propiedad productiva, y que,

5 Por ejemplo, véase Bishop y Green 2010 (*The Road from Ruin: How To Revive Capitalism & Put America Back on Top*), que, además de argumentar a favor de las ‘burbujas económicas’, critica la perspectiva materialista de Marx y a los marxistas en términos muy ideológicos y poco teóricos.

6 Incluso, en la tradición marxista se pueden encontrar cuatro formas de entender las relaciones de clase, cada una de las cuales marca el punto de entrada de cada análisis: la primera se basa en la ‘propiedad’; la segunda se basa en el ‘poder’; la tercera subraya la ‘conciencia’ y la cuarta se basa en la ‘plusvalía’, e indaga sobre su producción, apropiación y distribución. Véase Resnick y Wolff 2006.

por tanto, tienen que vender su ‘fuerza de trabajo’ como único mecanismo para sobrevivir en una sociedad capitalista, en la cual no se tiene acceso a los medios de subsistencia agrícola. Tal perspectiva, claramente, no puede captar la diversidad de las clases sociales contemporáneas, y habrá que expandir las bases de distinción de clase. Lo que uno debería resaltar en un análisis clasista es cómo las relaciones de ‘explotación’ en la producción se combinan con las relaciones de ‘dominación’ política, para así diferenciar entre las ‘ubicaciones de clase’ de cada individuo. Esto implica combinar un análisis weberiano que se enfoque en cómo los conflictos de distribución de valor afectan de manera desigual las ‘oportunidades de vida’ con un análisis marxista que se concentre en los conflictos de distribución y los conflictos de producción (Wright 2005 y 2009). Sólo así puede uno entender las dinámicas en las (relaciones de las) luchas entre clases sociales antagónicas y sus propias relaciones con el Estado, la entidad social que condiciona el acceso a la esfera política formal. Por supuesto, la ‘clase’ como concepto analítico no puede explicar todos los fenómenos sociales de cualquier época histórica, pero tampoco debería menospreciarse como si fuera una herramienta demasiado antigua que sólo sirve para entender unos procesos ya pasados.

La fascinación sociológica con las identidades políticas y culturales como base para entender el (los) rumbo(s) de la sociedad, además de fragmentar las posibilidades de las luchas reivindicativas basadas en la conciencia de clase, también, por el hecho de enfocarse principalmente en la esfera política, deja de lado la importancia que tiene la esfera material para reproducir y aumentar las desigualdades socioeconómicas (Crompton 2010; Hobsbawm 1996; Panitch 2008). Por el carácter de este texto, el autor no ofrecerá un análisis expansivo de clase, sino que más bien ha optado por concentrarse en identificar cómo los cambios contemporáneos en procesos materiales —específicamente, el surgimiento de la hegemonía financiera— han impulsado la concentración de la riqueza nacional en EE. UU., un factor que luego promovió una concentración en el poder político, algo que se manifiesta en la tibia actuación de los últimos dos gobiernos federales (primero el de George W. Bush y ahora el de Barack Obama) frente al sector financiero privado. Así, el autor utilizará una distinción de clase meramente económica, no porque crea que las clases poco tienen que ver con los procesos políticos y cognitivos, sino porque ésta será la forma más eficaz de demostrar la manera tan asombrosa como se ha ido concentrando la riqueza nacional en las clases dominantes de EE. UU.<sup>7</sup>

---

7 Las clases dominantes incluyen, en este análisis, a los *capitalistas* —los dueños de grandes medios de producción, al igual que a los empleadores de empresas privadas de tamaño grande y mediano—; a los *altos ejecutivos* —administradores de empresas privadas y públicas de tamaño grande y mediano y de institutos estatales—; y a los *profesionales*

## **SURGE EL NEOLIBERALISMO Y AUMENTA LA CONCENTRACIÓN DE LA RIQUEZA**

En términos de riqueza nacional, la época financiera neoliberal ha implicado una gran transformación en el modelo distributivo del país, evidenciando que, detrás de la retórica del mercado libre y el desarrollo para todos, se esconde un proyecto de clase que busca restablecer la concentración de riqueza del período anterior al keynesianismo. Primero que todo, este proyecto se ha basado en un ataque contra los trabajadores. En EE. UU., los salarios ‘reales’ han estado estancados durante los últimos 25 años (Harvey 2009), al mismo tiempo que las ganancias del sector más rico del país, el percentil uno más alto de la población, han aumentado su distribución de la riqueza nacional continuamente: “Antes de la Primera Guerra Mundial este sector recibía aproximadamente el 16% de los ingresos totales. Este porcentaje cayó rápidamente durante la guerra y en los sesenta se había reducido a 8%, un valor bajo que se mantuvo durante tres décadas. En la mitad de la década de los ochenta su porcentaje subió dramáticamente y al terminar el siglo alcanzó 15% de los ingresos totales” (Duménil y Lévy, citado por Harvey 2006, 13). Otro estudio muestra, más explícitamente aún, la manera en la que las clases más ricas del país se han beneficiado de la integración económica mundial desde los noventa, mientras que los sectores de la población más vulnerables han visto empeorar su situación material.

Economistas del Centro de Estudios del Mercado Laboral (Center for Labor Market Studies) de la Universidad Northeastern de Boston, a través de una investigación de la distribución de riqueza en el país, entre 1994-2004<sup>8</sup>, subrayan que el 25% de los hogares más pobres en la escala de distribución de riqueza no obtuvo una tasa positiva en ninguno de los cuatro años del estudio, y que en este período de 10 años sufrieron una pérdida ‘neta’ de su valor (llegando a una tasa de USD 1400 para 2004). El otro 75% de hogares incrementó su riqueza, en el mismo período, en forma muy desigual, con los 25% de hogares con más riqueza “captando casi 70% del total de riqueza ‘neta’ en EE. UU.” en 2004 (Sum, Forsell et al. 2009, 8).

Entonces, se puede aclarar que, sobre todo a partir de la crisis de los setenta, considerando principalmente a EE. UU. pero teniendo en cuenta esta tendencia global, los más ricos empezaban a obtener más riqueza, mientras que la mayoría de trabajadores empeoraban en términos relativos de ingreso, y los

---

*universitarios* —trabajadores de la élite con altas calificaciones empleados por empresas privadas y públicas, con posiciones de alta responsabilidad—. Véanse Portes y Hoffman 2003 y Poulantzas 1973.

8 Ellos analizaron el promedio real de riqueza en los hogares en cada percentil de la distribución de riqueza y el percentil más alto de la distribución en 1995, 1998, 2001 y 2004. Véase Sum, Forsell et al. 2009, 7.

más pobres, en términos absolutos. Tal resultado no estuvo relacionado con una caída de la productividad laboral. De hecho, el crecimiento entre 2002 y 2006 se basó en una bonanza irreal de consumo, estimulada, de un lado, por productos baratos importados de China, pero más importante aún fue el incremento del endeudamiento personal, que seguía la tendencia de los últimos años<sup>9</sup>. En este mismo período de crecimiento del consumo ficticio, los niveles de inversión y de ganancias del sector productivo del país eran bastante flojos, y la compensación para los empleados, aún más reducida (Brenner 2006). Y, más allá del endeudamiento personal, la economía misma había aumentado sus tasas de endeudamiento, pasando de 255,3% del PNI en 1997 a 352,6% del PNI de 2007 (Blackburn 2008, 66). El endeudamiento se desbordó en algunos sectores principales: para febrero de 2008, el endeudamiento total de hipotecas era de 11 mil billones; el de tarjetas de crédito llegó a casi USD 1000 billones; para el sector automotor era de USD 700 mil millones (Blackburn 2008, 71). Evidentemente, la forma en que la economía norteamericana seguía creciendo, a pesar de su debilidad productiva y estructural, era a partir del engaño del sistema crediticio.

Los trabajadores, como gran fuente de demanda nacional, compraban con la ya casi universal 'tarjeta de crédito', que era el primer enlace con el sistema financiero. Su segunda vinculación, ya mencionada, fue a través de la seducción del Sueño Americano, basado sobre todo en el deseo de tener vivienda y carro propios, y, de esta manera, mostrarse como 'propietarios' (Panitch y Konings 2009). Con semejante aumento en el valor de las viviendas, los que solicitaron préstamos pudieron seguir la práctica de endeudamiento sin medir las consecuencias a largo plazo. Fue sólo con el desbordamiento del mercado inmobiliario y el desespero del sector financiero de recaudar sus fondos mal prestados que los prestamistas se dieron cuenta del grado de su situación. Pero la verdadera integración de los trabajadores al sistema financiero, y la que tal vez más daño hizo a los movimientos alternativos, que buscaban un régimen posneoliberal y antifinanciero, empezó con sus fondos de pensiones. Mientras más trabajadores se integraban a los fondos privados de pensiones, sobre todo en los países 'desarrollados', más que todo durante la segunda fase de privatizaciones que se llevó a cabo en la administración neoliberal de Clinton, más se fragmentó la colectividad y solidaridad de clase de los trabajadores.

La integración económica mundial y la rápida expansión productiva de países 'en vías de desarrollo' abrieron la posibilidad de ahorros globales que

---

9 De acuerdo con David Harvey, en los últimos veinte años los hogares norteamericanos han aumentado tres veces su nivel de endeudamiento, pasando de USD 40 000 a USD 120 000. Véase Harvey (2009).

requerían los mercados de bolsas de valores, particularmente los de Nueva York y Londres. Los gigantes de Asia (China e India) empezaron un período de crecimiento económico asombroso, que se basaba en la sobreexplotación de su fuerza laboral (en términos marxistas, la ‘superexplotación’) en el sector manufacturero. Muchos de los superávits obtenidos se invertían en los bonos del Tesoro de EE.UU., estimulando así la liquidez y supuesta fortaleza del sistema financiero norteamericano y también del londinense.

En América Latina la reaparición de un régimen económico extractivo fomentó, al lado de los altos precios internacionales de productos primarios, más liquidez de dólares e incrementos del crédito, combinados con los altos precios del petróleo y la dependencia estructural de los regímenes clientelistas del Medio Oriente; de esta forma, la bonanza financiera siguió. Pero la traición clasista de los trabajadores formales, engañados para que aplaudieran las ganancias especulativas de sus fondos de pensiones, sin pensar en el efecto que tales ganancias tendrían con respecto a los despidos de miles de trabajadores (en los países ‘desarrollados’) y las condiciones inhumanas de la fuerza laboral en las otras regiones, era algo nuevo, que ayudó a individualizar, aún más, la previamente débil, pero existente, colectividad que los movimientos de trabajadores nacionales tenían. Esta actitud se enmarca en la dominancia ideológica del sector financiero, que pasó de ser villano, por la presión de bajar los salarios, a mejor amigo, por los rendimientos especulativos que prometía a través de la explotación de la fuerza laboral. Es aquí, precisamente, en donde se encuentra la clave para entender el contexto político de hoy, por lo menos en EE. UU.

### **CAE LA IDEOLOGÍA NEOLIBERAL PERO NO SU PROGRAMA POLÍTICO**

La situación económica de hoy en EE. UU. es muy preocupante. Las palabras del presidente Obama —cuando, en marzo de 2009, dijo que “es la peor recesión desde la Gran Depresión”— parecen estar más en concordancia con la realidad económica que las de muchos de los miembros de su gabinete, que hablan de una recesión que muestra signos de recuperación. Inicialmente, el sector industrial cayó más de 6% (Petras 2009) y el Producto Nacional Bruto (PNB) llegó a una tasa negativa de 2,4% para 2009, de acuerdo con la Oficina de Análisis Económico (Bureau of Economic Analysis). En cuanto al desempleo, la situación es devastadora para una economía que necesita una fuerte demanda y más recursos tributarios para financiar los programas de estímulo que se espera del Gobierno. Se han perdido 5 133 000 trabajos asalariados y no agrícolas desde diciembre de 2007 hasta marzo de 2009 (Sum, Khatiwada et al. 2009, 2). Y el número de trabajadores subempleados llega a la escalofriante cantidad de 9 millones. Esta magnitud de despidos y contracción del mercado laboral no se había visto desde la Segunda Guerra Mundial, y la recesión-depresión

actual ha sacrificado 5,7% de los trabajos formales en el país. Para la población afroamericana, la situación laboral es más tenaz aún; ellos han perdido más de 9% de los trabajos asalariados que tenían antes del inicio de la recesión, a finales de 2007 (Sum, Khatiwada et al. 2009, 4). La tasa de empleo de los jóvenes en marzo de 2009 fue la más baja en la historia desde el final de la Segunda Guerra Mundial (Sum, Khatiwada et al. 2009).

El fuerte golpe que dan a la demanda y el consumo del país las tan altas tasas de endeudamiento, combinado con el desempleo, el subempleo y las proyecciones tan débiles de estabilidad de empleo para el cercano futuro, causa preocupación por la incapacidad que tenga la economía para iniciar una recuperación. Mientras tanto, las acciones de la administración Obama, a pesar de mucha retórica que va en contra de las malas prácticas de las instituciones financieras, parecen seguir la línea ortodoxa de enfocar su estrategia de rescate, en vez de castigo, en el sector financiero, dejando relativamente olvidadas las otras esferas de la economía.

### **RETOMANDO LAS POLÍTICAS RECIENTES**

La administración de George W. Bush, a través de la Reserva Federal, implementó unas políticas monumentales para tratar de estabilizar el sector financiero. Cuando el grado de la crisis se asumió, el Gobierno empezó su estrategia. Metió billones de dólares a los mercados financieros globales, en beneficio de los bancos más grandes del mundo; se nacionalizaron, de nuevo, agencias gubernamentales privatizadas por la administración de Jimmy Carter en 1977 —la de más importancia, Freddie Mac— y la compañía de seguros más grande del mundo —AIG—, y se impulsó la toma y venta rápida de Washington Mutual; se dio una garantía ‘de cobija’ para los USD 3,4 mil billones de fondos de depósito mutual; se prohibió la especulación a corto plazo de acciones financieras; y, finalmente, el gurú financiero de Bush, Henry Paulson, formuló su ‘programa de alivio para activos en problemas’ (Troubled asset relief program [TARP]), que se basó en fondos de USD 700 billones (Panitch y Gildin 2005).

Con la llegada de Obama y el aumento de la crisis, el enfoque hacia el sector financiero continuó. Su paquete de USD 500 billones para aliviar los bancos en problemas (sobre todo los más grandes, por ejemplo, el Citibank) creó una situación en la que los fondos nacionales, obtenidos por el sistema tributario, se meten a los bancos, sin hablar de nacionalizarlos, como una compensación de las acciones tóxicas que tienen los bancos como base de su capital. Al evaluar tal esquema, el ganador del Premio Nobel de Economía Joseph Stiglitz dice que este plan, hecho por Timothy Geithner, da como resultado “la privatización de ganancias y la socialización de pérdidas. Es una ‘alianza’ en la cual un socio roba al otro. Y las ‘alianzas’ con el sector privado bajo control tienen



incentivos perversos, peores, aún más, que aquellos que nos metieron en este desorden originalmente” (Stiglitz 2009). Aquella línea de considerar las políticas muestra que la dominancia del proyecto financiero neoliberal, aunque en una crisis práctica, mantiene su poder persuasivo, y sus promotores son grandes protagonistas en el aparato estatal. Las personas detrás de los planes de rescate financiero de la administración Obama están muy vinculadas al propio sector, generando así un fuerte choque de intereses y mostrando cómo, en tiempos neoliberales, cada vez más la supuesta autonomía de los funcionarios gubernamentales es una ilusión y un discurso estatal ficticio.

La persona más cercana a Obama en su diseño de políticas económicas es Lawrence Summers, el director del Consejo Nacional Económico, que ganó, en 2008, más de USD 5 millones del *hedge fund* D. E. Shaw, y recibió otros USD 2,7 millones de compañías de Wall Street, por hablarles como invitado experto a quienes han obtenido fondos de rescate del Gobierno (por ejemplo, Citibank, J. P. Morgan). Otros miembros de la administración Obama ganaron millones de dólares en 2008 como empleados o directores de entidades financieras: David Axelrod, el hombre principal de la estrategia en la campaña presidencial de Obama, y ahora su consejero senior, tiene un capital de entre USD 7 y USD 10 millones y espera obtener otros USD 3 millones más de la venta de sus dos empresas de consulta. Michael Froman, el consejero nacional asistente para asuntos económicos internacionales, era, en 2008, empleado del Citigroup, del que recibió USD 7,4 millones en 2008. Thomas E. Donilan, consejero asistente de Seguridad Nacional, recibió en 2008, como abogado, USD 3,9 millones y contó entre sus clientes con Citibank, Goldman Sachs y Apollo (Zeleny 2009). Ellos, junto con Henry Paulson (secretario del Tesoro y ex director de Goldman Sachs), de la administración Bush, y otros que tenían fuertes vínculos con el sector financiero y las instituciones multilaterales de trayectoria neoliberal, por ejemplo, Timothy Geithner (el actual secretario del Tesoro, que trabajó por mucho tiempo con el FMI), dan luz sobre la verdadera preferencia y los intereses materiales por salvar, no sólo al sector bancario del país sino también su ‘autonomía’ para actuar como quieran. Mientras tanto, a pesar de la caída de los tres grandes del sector automotor (General Motors, Chrysler y Ford), grandes fuentes de empleo, la atención de la administración Obama ha sido poca, y más proactiva en reestructurar el sector, dirigiendo el proceso como no lo ha hecho con los bancos.

La crisis del sector automotor, que ha diezmando poblaciones de obreros en regiones del país, sobre todo en Detroit, por los miles de despidos, significó una inyección inicial de fondos nacionales muy inferiores a los que la administración dio a los bancos, llegando inicialmente a USD 14 billones y terminando en junio de 2009 con fondos totales de USD 50 billones. La prensa nacional e internacional culpó a los ‘altos’ salarios de los obreros sindicalizados en la UAW

(United Auto Workers), a pesar de que las diferencias en costos laborales entre los tres gigantes y sus competidores coreanos y japoneses son, principalmente, las grandes diferencias en obligaciones pensionales, no por el costo de la hora de trabajo, sino también teniendo en cuenta que el sindicato negoció un acuerdo con la firma, en 2006, que ajustaba los salarios y prestaciones para los nuevos trabajadores a niveles de los otorgados en plantas domésticas de firmas extranjeras (Hernández 2009).

Al comienzo del mes de junio de 2009, General Motors hizo lo inevitable, declarándose en bancarrota, con deudas de USD 172 billones. La administración Obama actuó para nacionalizar la empresa, tomando 60% de sus acciones. Sin embargo, Obama también prometió una reestructuración masiva de la firma, la cual incluirá el despido de 21 000 trabajadores sindicalizados, el cierre de entre 12 y 20 fábricas y la liquidación de hasta 40% de los 6000 puestos de ventas vinculados a la firma (Sanger 2009). Además, él ha reiterado en numerosas ocasiones que la nacionalización de la empresa no será de larga duración y se basará en la búsqueda de devolver una firma competitiva en los niveles doméstico e internacional.

Más allá del ‘salvamento’ de la (hasta 2008) firma automotriz más grande del mundo<sup>10</sup>, la administración Obama ha buscado un camino que promueva la competitividad financiera de la empresa, en vez de la estabilidad laboral de los 91 000 trabajadores de General Motors en el país. Entonces, se repite la misma historia de los últimos 10 años, en la cual la firma intenta una reestructuración superficial lanzando un ataque en contra de los trabajadores. Aunque las ganancias de la empresa disminuyeron a partir de los años setenta, terminando con pérdidas, por primera vez en sesenta años, en los ochenta, el institucionalismo del trilateralismo no dejó que los trabajadores y su gran sindicato sufrieran todos los males solos. Sin embargo, con la creciente dominación neoliberal financiera en los noventa, el ataque frontal de las fuerzas más débiles no se demoró en llegar.

En 1998 la situación se agudizó con los despidos masivos de trabajadores de GM en Flint (Michigan), lo cual ocasionó una huelga. En 2000, la sobreacumulación de capital de la empresa y las ventas estancadas impulsaron el despido de 10 000 trabajadores norteamericanos y europeos. Esto se combinó con la reducción en un 25% de la producción de la firma en Europa en 2001 y más despidos en 2004 (12 000 puestos).

Llega noviembre de 2005 y, en EE. UU., GM cierra nueve plantas y se hacen públicos planes para proveer 30 000 puestos de trabajo en este país, además

---

10 A partir de 2008 Toyota se convirtió en la empresa del sector automotor más grande del mundo.

de acordar con la UAW una reducción significativa de pagos de salud y de pensiones para los jubilados. En 2006, la firma vendió su brazo financiero, GMAC, a Cerebus Capital Management, Citigroup y Aozora, y luego, unos meses después, se convirtió en banco y solicitó de la Reserva Federal USD 6 billones (Hernández 2009).

Con la lucha de clases ya bien librada, y el pacto keynesianista siendo ya una cosa del pasado, se pensó que la firma entraría pronto en una nueva época de ganancias jugosas. Pero como el rediseño de GM no se basó en otra cosa que en atacar los logros obtenidos por los trabajadores a partir de años de lucha continua, tal cambio no llegó. Las estrategias de mercadeo habían fracasado; la obstinación de seguir produciendo camiones y carros de lujo que gastaban grandes cantidades de gasolina en tiempos de exorbitantes precios de combustible sólo llevaba a la empresa a su desbordamiento. Mientras tanto, las filas de trabajadores fieles a esta empresa enigmática de su país experimentaron la traición por parte de los altos ejecutivos, que no buscaban sino su propia fortuna, y por las administraciones nacionales, que se preocupaban por la competencia de la empresa, que se mide en la bolsa de Nueva York, y no por la situación de su fuerza laboral. Además, la rigidez que ha implementado la nacionalización de GM, controlada por el zar del sector automotor, el banquero Steven Rattner, ha sido muy distinta de la tibia regulación que la administración ha promovido con el sector financiero. En efecto, aun después del escándalo de los bonos dados a los altos ejecutivos de AIG en marzo de 2009, que llegaron a USD 165 millones, el secretario del Tesoro, Timothy Geithner, rechazó con vehemencia la política de restringir las compensaciones dadas a los directores y principales empleados de los grandes bancos e institutos financieros que obtuvieron dinero como parte del TARP. Tales actitudes y prácticas ilustran la hegemonía aún estable del sector financiero en la esfera política de EE. UU.

En cuanto al impulso de grandes proyectos de infraestructura, que crearían empleos muy necesitados, la administración, excepto muchos discursos, no ha hecho mucho. A mediados de mayo de 2009, la representante de Connecticut en el Congreso de EE. UU., Rosa DeLauro, introdujo una ley que establecería un banco nacional de desarrollo de infraestructura, que usaría fondos públicos y privados para impulsar proyectos nacionales y federales, enfocándose en el empleo. Lastimosamente, la opinión pública y el apoyo al proyecto no se han hecho presentes. La intervención gubernamental para paliar la situación concreta de los millones de personas afectadas por la pérdida de casas o la imposibilidad de pagar sus deudas de vivienda, automóvil o tarjetas de crédito no ha llegado a los niveles necesarios, y parece que en vez de ayudar a los más afectados por la crisis de *Subprime* y endeudamiento personal, la culpa se echa

encima de los que tienen préstamos, por no cumplir con sus cuotas, y no de los bancos, por haber prestado sin medir los riesgos evidentes. La administración, en marzo de 2009, implementó su gran plan de 'Anti-foreclosure' (Plan de Salvamento del Embargo), que pretendió prevenir el embargo de cuatro millones de casas. Sin embargo, los USD 75 billones que constituyen el plan son meros incentivos a las entidades prestamistas para que ellas, voluntariamente, disminuyan los pagos mensuales de las hipotecas de quienes enfrentan problemas de cumplimiento de los pagos oficiales. Desde marzo, de acuerdo con el Departamento del Tesoro, sólo unas 100 000 personas con hipotecas han acudido a una modificación de sus planes de pago (The New York Times 2009). El problema principal del Plan, al lado de su naturaleza voluntaria, es que no se basa en la búsqueda de una reducción del balance principal de la hipoteca, y entonces no ofrece una ayuda sustancial a los miles de propietarios que están en proceso de tener sus casas embargadas.

### EN CONCLUSIÓN

Ahora, entonces, tenemos una situación muy compleja e incluso paradójica. Mientras que muchos esperan la reconfiguración de fuerzas de clase, con los trabajadores y los sectores excluidos haciendo sentir su fuerza de oposición en contra de la hegemonía política, económica, e ideológica del sector financiero y el programa neoliberal, en la práctica estatal tal oposición parece no desempeñar un papel muy importante. La UAW, en vez de oponerse a la estrategia del Gobierno que favorece a los bancos, se une a una negociación con los gerentes de las empresas que busca acudir a los fondos del Estado, haciendo reformas y concesiones, y no yendo en contra de las malas prácticas adoptadas por las empresas en su lucha por involucrarse, cada vez más, en el sector de especulaciones financieras, y no en la producción. Hasta ahora, no tenemos una coyuntura que promueva una nueva época de socialismo o, al menos, capitalismo de regulación fuerte, y mucho menos una que proponga el empleo pleno y la ecología como rasgos primordiales del desarrollo. Al contrario, los trabajadores sindicalizados del sector industrial de EE. UU. han sido atacados por el movimiento ecológico por sus malas prácticas ambientales, mientras que el sector financiero y sus políticos de bolsillo se escapan de una crítica profunda. El camino que apenas se visualiza a través de las nubes perturbadoras de la presente crisis no será de muy fácil trayectoria, y parece obvio que, aun en tiempos de inestabilidad y fracaso económicos, las aperturas de nuevas coyunturas y reconfiguraciones de clase no son procesos naturales. La lucha apenas empieza, pero antes de que se lance, las supuestas neutralidades de la burocracia estatal y los políticos que la representan tienen que ser responsabilizados por las consecuencias que trajo la crisis; porque, al contrario de la

teoría clásica liberal, la gran fuerza del capital sólo se mueve cuando está protegida por los Estados que van detrás. Entender los rasgos históricos y de clase de esta relación es la primera tarea para abrir las puertas a un nuevo rumbo político y económico más democrático. Hemos cumplido con tal trabajo, lo que nos queda pendiente es lo difícil: plantear unas estrategias de cambio político que sean capaces de realmente democratizar el poder político, sacándolo del entorno del poder económico.

## Referencias

- Berg, Andrew y Jeffrey Sachs. 1988. *The debt crisis: Structural explanations of country performance*. Cambridge: National Bureau of Economic Research.
- Bishop, Mathew y Michael Green. 2010. *The road from ruin. How to revive capitalism & put America back on top*. Nueva York: Crown Business.
- Blackburn, Robert. 2008. The subprime crisis. *New Left Review* 50: 63-106.
- Brenner, Robert. 2006. *The economics of global turbulence*. Londres y Nueva York: Verso.
- Crompton, Rosemary. 2010. Class and employment. *Work, Employment & Society* (24) 1: 9-26.
- Ferguson, Niall. 2008. *The ascent of money: A financial history of the world*. Londres y Nueva York: Allen Lane.
- Greenspan, Alan. 2010. The crisis. Documento de trabajo. [http://www.brookings.edu/~media/Files/Programs/ES/BPEA/2010\\_spring\\_bpea\\_papers/spring2010\\_greenspan.pdf](http://www.brookings.edu/~media/Files/Programs/ES/BPEA/2010_spring_bpea_papers/spring2010_greenspan.pdf).
- Grusky, David B. y Jesper B. Sorensen. 1998. Can class analysis be salvaged? *American Journal of Sociology* 103 (5): 1187-1234.
- Harvey, David. 2003. *The new imperialism*. Nueva York: Oxford University Press.
- . 2006. *Spaces of global capitalism: Towards a theory of uneven geographical development*. Londres y Nueva York: Verso.
- . 2009. Opening speech at the urban reform tent. Documento presentado en el Foro Social Mundial, 29 de enero, en Belén, Brasil.
- Hernández, Alfonso. 2009. Acerca de la quiebra de General Motors. Notas Obreras. [http://notasobreras.net/index.php?option=com\\_content&view=article&id=219:quiebragem](http://notasobreras.net/index.php?option=com_content&view=article&id=219:quiebragem).
- Hobsbawm, Eric. 1996. Identity politics and the left. *New Left Review* I 217: 38-47.
- Hoogvelt, Ankie. 1997. *Globalization & the postcolonial world: A new political economy of development*. Baltimore: Johns Hopkins University Press.
- James, Harald. 1996. *International monetary cooperation since Bretton Woods*. Washington y Nueva York: IMF, Oxford University Press.

- Mejía Cabrera, María Alicia. 2005. *El sindicalismo en Colombia: una historia para resurgir*. Bogotá: Nomos.
- Miliband, Ralph. 1973. The coup in Chile. *The Socialist Register* 10: 451-474.
- O'Brien, Robert y Marc Williams. 2004. *Global political economy: Evolution & dynamics*. Nueva York: Palgrave.
- O'Donnell, Guillermo. 1988. *Bureaucratic authoritarianism: Argentina, 1966-1973, in comparative perspective*. Berkeley, Los Ángeles y Londres: University of California Press.
- Ocampo, José Antonio. 2004. *Entre las reformas y el conflicto: economía y política en Colombia*. Bogotá: Norma.
- Ocampo, José Antonio, Carmen Astrid Romero Baquero y María Ángela Parra. 2007. La búsqueda, larga e inconclusa, de un nuevo modelo, 1981-2006. En *Historia económica de Colombia*, ed. José Antonio Ocampo, 348-418. Bogotá: Planeta, Fedesarrollo.
- Panitch, Leo. 2008. *Renewing socialism, transforming democracy, strategy & imagination*. Londres: Merlin Press.
- Panitch, Leo y Sam Gindin. 2005. Finance and American empire. *Socialist Register* 41.
- Panitch, Leo y Martijn Konings. 2009. Myths of neoliberal deregulation. *New Left Review* 57: 67-83.
- Petras, James. 2009. Latin America: Perspectives for socialism in a time of a world capitalist recession/depression. *Critique* 37 (3): 441-463
- Portes, Alejandro y Kelly Hoffman. 2003. Latin American class structures: Their composition and change during the neoliberal era. *Latin American Research Review* 38 (1): 41-82.
- Poulantzas, Nicos. 1973. On social classes. *New Left Review* I 78: 27-54.
- Resnick, Stephen y Richard Wolff, eds. 2006. *New Departures in Marxian Theory*. Nueva York: Routledge.
- Rivera Cárdenas, Miguel Eduardo. 2006. Treinta años de sindicalismo en Colombia: vicisitudes de una transformación. En *En la encrucijada: Colombia en el siglo XXI*, ed. Francisco Leal Buitrago, 233-260. Bogotá: Norma, Uniandes.
- Sanger, David E. 2009. Bankrupt G.M. says it owes \$172 billion. *The New York Times*, 1 de junio.
- Scherrer, Christoph. 2001. Double hegemony? State and class in American foreign economic policymaking. *Amerikastudien* 46 (4): 573-591.
- Stiglitz, Joseph. 2009. Obama's ersatz capitalism. *The New York Times*, 31 de marzo.
- Sum, Andrew, Tess Forsell, Ishwar Khatiwada, Sheila Palma y David Lane. 2009. Wealth in America: Who gets what and how wealthy were the Forbes 400 richest billionaires in 2008 relative to America's bottom half?

- Documento de trabajo del Center for Labor Market Studies, Northeastern University.
- Sum, Andrew, Ishwar Khatiwada, Joseph McLaughlin y Sheila Palma. 2009. The economic recession of 2007-2009: A comparative perspective on its duration and the severity of its labor market impacts. Documento de trabajo del Center for Labor Market Studies, Northeastern University.
- The New York Times. 2009. Foreclosures: No end in sight. *The New York Times*, 1 de junio.
- Wright, Erik Olin. 1978. *Class, crisis and the state*. Londres: New Left Books.
- . 1985. *Classes*. Londres: Verso.
- . 1994. *Interrogating inequality: Essays on class analysis, socialism and marxism*. Londres: Verso.
- . 2005. Foundations of a neo-marxist class analysis. En *Approaches to class analysis*, ed. Erik Olin Wright, 4-30. Cambridge, Nueva York: Cambridge University Press.
- . 2009. Understanding class: Towards an integrated analytical approach. *New Left Review* 60: 101-116.
- Zeleny, Jeff. 2009. Financial industry paid millions to Obama aide. *The New York Times*, 3 de abril.

• • •