

# NEW LEFT REVIEW 125

SEGUNDA ÉPOCA

NOVIEMBRE-DICIEMBRE 2020

## EDITORIAL

SUSAN WATKINS Política y pandemias 7

## ARTÍCULOS

JOHN GRAHL La dolarización de la eurozona 23

PERRY ANDERSON ¿Ukania perpetua? 41

SOPHIE PINKHAM Nihilismo para oligarcas 117

MARCUS VERHAGEN Velocidades de contemplación 139

## CRÍTICA

AARON BENANAV Asimetrías mundiales 149

LAURA KIPNIS Eros y Psique 164

JOHN-BAPTISTE ODUOR Un disidente pragmático 172

---

[WWW.NEWLEFTREVIEW.ES](http://WWW.NEWLEFTREVIEW.ES)

© New Left Review Ltd., 2000

Licencia Creative Commons

Reconocimiento-NoComercial-SinObraDerivada 4.0 Internacional (CC BY-NC-ND 4.0)

INSTITUTO  
**25M**  
DEMOCRACIA

**ts**  
d traficantes de sueños

SUSCRÍBETE

## CRÍTICA

Matthew Klein y Michael Pettis, *Trade Wars Are Class Wars: How Rising Inequality Distorts the Global Economy and Threatens International Peace*, New Haven (CT), Yale University Press, 2020, 288 p.

AARON BENANAV

### ASIMETRÍAS MUNDIALES

La cuestión del poder de clase ha regresado por sorpresa a la ciencia económica convencional en época de crisis. Se ha producido un intenso debate acerca de si el aumento de la participación en la renta del capital se debe al creciente poder «monopsónico» de las empresas –es decir, a la existencia de menos empresas ofreciendo puestos de trabajo– o al menguante poder de negociación de los trabajadores. El interés por la clase refleja a su vez un alejamiento de los modelos del agente representativo para centrarse en cambio en el examen de los conflictos que se despliegan en el mundo real. Thomas Piketty sostenía en *El capital en el siglo XXI* que la desigualdad creciente era un proceso automático, resultado inexorable de que «la rentabilidad es mayor que el crecimiento»,  $r > c$ . En *Trade Wars are Class Wars*, Michael Pettis y Matthew Klein conciben el asimétrico conflicto de clase de un modo más ligado a la agencia y las decisiones tomadas por los actores implicados en el mismo. Sostienen que bajo de las tensiones comerciales entre Pekín y Washington, que tantos titulares suscitan, se está librando un conflicto de clases de mayores consecuencias. En los países que presentan un superávit comercial, como sucede con China, los capitalistas están constriñendo las rentas de trabajadores y jubilados; los trabajadores de los países, por el contrario, que presentan un déficit comercial, como Estados Unidos, padecen, como resultado, un daño colateral. Las guerras comerciales de hoy son, de hecho, un «conflicto entre clases económicas».

*Trade Wars Are Class Wars* se beneficia de la experiencia directa de los autores. Pettis se formó y familiarizó tempranamente con los mercados bursátiles y de capitales de Wall Street durante la década de 1980 antes de trasladarse a China, donde combina la enseñanza en la Universidad de Pekín con un influyente blog, *China Financial Markets*; en 2013 publicó *The Great Rebalancing*. Su joven coautor es un periodista financiero, excolumnista de *FT Alphaville* y ahora colaborador de *Barron's*, el semanario de los inversores del Dow Jones. Sin embargo, el libro se distingue también por su amplio lienzo histórico y por un ambicioso alcance teórico. Su motor teórico lo proporciona, quizá de manera sorprendente, *Imperialism* (1902), la apasionada polémica antifinanciera de J. A. Hobson. En opinión de Hobson, el imperialismo británico de finales del siglo XIX estuvo guiado por la dinámica de clases interna de la economía británica. Los capitalistas se habían aprovechado de una clase obrera débil para constreñir el aumento de los salarios, haciendo así que el dinero fluyera, por el contrario, a los bolsillos de los rentistas del mercado de bonos de Londres. Como resultado de ello, los trabajadores no podían comprar buena parte de lo que producían, lo cual generó un escenario de sobreproducción, crisis y llamamientos cada vez más intensos a la instauración del socialismo. Al negarse a atajar el problema de raíz, los capitalistas respondieron al descontento creciente con la «conquista violenta», exportando al exterior el exceso de capital en lugar de distribuirlo en forma de salarios entre los trabajadores de su propio país. Durante un tiempo, sostenía Hobson, los extranjeros pudieron utilizar préstamos británicos baratos para comprar los productos que los obreros británicos no podían adquirir. La afluencia de crédito británico excedió con creces, sin embargo, la capacidad de los países extranjeros para devolver sus préstamos y ello tuvo consecuencias desestabilizadoras.

Pettis y Klein sostienen que esta perspectiva es aplicable de igual modo a la Alemania y la China contemporáneas: de nuevo, países con poblaciones trabajadoras infrarremuneradas exportan capital que recorre el mundo en búsqueda de inversión, propicia el crecimiento de burbujas de crédito y explota en forma de crisis. (Como ellos reconocen, esta opinión neohobsonista la había avanzado Kenneth Austin en un artículo de 2011, «Communist China's Capitalism: The highest stage of capitalist imperialism»). Articulan su argumento mediante la crítica de la teoría neoclásica del comercio, analizando en primer lugar los flujos financieros y, a continuación, el comercio mundial. La teoría canónica de la ventaja comparativa planteada por Ricardo asumía que el capital no saldría de su país de origen en busca de rendimientos más elevados en otras tierras. Pettis y Klein demuestran que no es la demanda de capital en el exterior, sino los sucesivos episodios de creación de crédito en el país de origen —«los auges y colapsos de la inversión en las grandes economías bancarias»—, lo que ha impulsado los ciclos de crédito

globales. En el siglo XIX, los cambios registrados en los tipos de interés, la liberalización bancaria y el ingreso de reparaciones de guerra en el Banco de Inglaterra promovieron las enormes olas de inversión internacional acaecidas en las décadas de 1820, 1830, 1860 y 1890, todas las cuales acabaron en crisis; los reajustes efectuados por la Reserva Federal desencadenaron inundaciones de dinero en las décadas de 1920, 1970 y 1990, provocando el crac de 1929, la crisis de deuda del Tercer Mundo en 1982 y la crisis financiera asiática en 1997. Si bien reconocen que tal actividad crediticia puede ser constructiva –señalando el crédito holandés exportado a Inglaterra en el siglo XVII y el inglés a Estados Unidos en el XIX–, sostienen que dichos flujos derivan típicamente de la búsqueda de beneficios por parte de los países acreedores, no de la sed de crédito de los deudores. Tras las crisis financieras, los países exportadores de capitales culpan, como era de esperar, a los países importadores de mercancías de gastar en exceso; pero esta es solo una manera de evitar reconocer su propio subconsumo.

El examen de los flujos comerciales globales plantea el comienzo de una nueva era en las últimas décadas del siglo XX, dado el inicio de «la gran sobreabundancia global» de productos manufacturados. Pettis y Klein superan a la mayoría de sus contemporáneos en la detección de este fenómeno; esta enorme sobreabundancia ha sido tan perjudicial, explican, «en parte porque la ciencia económica habitual tiene muchas dificultades para describirla». Basándose en los análisis de Keynes, nuestros autores sostienen que esta sobreabundancia señala el fin de la escasez de capitales y la llegada de una era de abundancia, al menos en los países desarrollados. Las oportunidades de inversión han menguado, porque la fabricación se ha abaratado más que nunca; las empresas han empezado a gastar menos flujo de caja del que generan. La capacidad de negociación de los trabajadores se ha debilitado, debido a una demanda persistentemente baja de su trabajo. En su argumento, los autores dan mucho peso a la internacionalización de la producción que siguió a la revolución de los contenedores: la amenaza de reubicación en el extranjero ayuda a mantener bajos los salarios en el propio país. Como señalan, más de la mitad del comercio mundial de hoy supone el movimiento de productos semiterminados, que circulan en el interior de las tres redes de producción transfronterizas centradas en Estados Unidos, Alemania y China (afirman que Japón salió del cuadro en 2008). La internacionalización de la producción no solo incumple los principios de la teoría del comercio neoclásica; también cambia drásticamente «los datos sobre el comercio y la inversión», haciendo que las estadísticas mundiales resulten cada vez más difíciles de descifrar. Pettis y Klein proporcionan detalles fascinantes sobre el uso que las multinacionales estadounidenses hacen de los paraísos fiscales y los beneficios de billones de dólares contabilizados en jurisdicciones con bajos impuestos, como las Islas Caimán, Irlanda y Singapur.

¿Cómo se relacionan estos patrones de los flujos mundiales de comercio y de capitales con las economías nacionales? Tres países –Alemania y China con sus gigantescos superávits comerciales, y Estados Unidos con su déficit comercial– ocupan cada uno un capítulo. El análisis de la economía alemana abarca desde los problemas posteriores a la reunificación hasta la influencia del crédito alemán en la crisis financiera de 2008, pasando por las reformas de las políticas sociales conocidas como la Hartz IV en 2002. *Trade Wars Are Class Wars* ataca la complacencia de los políticos alemanes que consideran los superávits comerciales como una recompensa natural a técnicas de producción superiores: «un disparate absoluto», en su opinión. La recompensa por unas exportaciones vigorosas debería ser el incremento de las importaciones, esto es, una creciente capacidad para consumir los productos del mundo. En lugar de aumentar el consumo nacional, los superávits alemanes se han reconvertido en las correspondientes exportaciones de capital al exterior, lo cual ha sido un factor principal de las burbujas que se inflaron en España, Italia, Portugal, Irlanda y Grecia, y que después estallaron en 2008. Contrariamente a las quejas de Schäuble, las burbujas no estuvieron promovidas por el derroche de los prestatarios, sino, por el contrario, por los esfuerzos desesperados de los bancos alemanes: «La actividad crediticia masiva en el extranjero era la única forma que los bancos tenían de reconciliar la débil demanda de crédito en Alemania con el aumento del ahorro en el país». La crisis de 2008 ofreció a los dirigentes alemanes la oportunidad de reequilibrar la economía aumentando los salarios de los trabajadores e importando más bienes de sus vecinos. Sin embargo, Berlín utilizó las estructuras de la UE para imponer las consabidas políticas de austeridad a los países en crisis, obligándoles a rectificar los déficits comerciales y presupuestarios; de manera poco sorprendente, también estos países experimentaron un aumento de la desigualdad y un descenso en la capacidad de compra de los ciudadanos comunes. El efecto fue transformar la eurozona, que pasó de ser una economía regional en situación de equilibrio comercial a convertirse en un gigantesco problema de superávit comercial, que genera recursos de capital cada vez mayores a la caza de beneficios por todo el mundo.

En cuanto a China, Pettis y Klein observan que la crisis financiera asiática de 1997 constituyó un momento decisivo que «lo cambió todo». Pekín vio cómo los países endeudados de la región eran obligados a someterse a las humillantes intervenciones del FMI, mientras que, en Indonesia, el régimen de Suharto, en apariencia estable como una roca, se hundía a medida que los capitales extranjeros se retiraban. Los líderes chinos decidieron con determinación que eso nunca le ocurriría al PCCh. La respuesta de Pekín fue acumular billones de dólares e invertirlos en activos financieros estadounidenses y europeos, lo cual proporcionó los medios para aumentar

el endeudamiento en el resto del mundo y, al mismo tiempo, mantener controles de capitales estrictos en el propio país. Los ciudadanos chinos comunes han tenido pocas opciones para sus ahorros aparte de depositarlos en bancos estatales regionales, donde los tipos de interés son muy bajos. Los gobiernos locales invierten después estos ahorros sin tener que preocuparse de los rendimientos o de la solvencia. Tras la crisis financiera, a medida que descendían las necesidades de crédito estadounidenses y europeas, el gobierno central instó a las autoridades locales a efectuar un aumento masivo de inversión pública —«construyendo elaboradas estaciones de metro en marismas desoladas»— para alcanzar los objetivos de crecimiento pese a la desaceleración de la actividad económica privada.

Mientras la pobreza sigue aquejando a buena parte del país, se han vuelto más difíciles de encontrar vehículos de inversión infraestructural viables. Pettis y Klein sostienen que algunas autoridades regionales sobreestiman ahora sistemáticamente sus inversiones de capital; de ser así, el PIB chino ha crecido más lentamente de lo que sugieren las estadísticas oficiales y los niveles de endeudamiento son correspondientemente más elevados. China, enfrentada en primer lugar a los límites externos de la demanda exterior de crédito y, después, a los límites internos de la inversión liderada por el Estado, lanzó en 2013 la iniciativa de la Nueva Ruta de la Seda. En opinión de Pettis y Klein, la Nueva Ruta de la Seda no consiste principalmente en una estrategia para obtener territorio o bases militares, sino en otra forma de gestionar los desequilibrios en fase avanzada que padece China (para Hobson, por supuesto, podría ser ambas cosas). De acuerdo con su análisis, las proezas de China en Asia después de 2013 son equiparables a las aventuras de Alemania en Europa después de 2008. La potencia hegemónica regional exporta al exterior el lastre de su modelo de desarrollo nacional, aunque de una manera tal que no le permite resolver sus propios problemas estructurales subsecuentes. En el caso de la Nueva Ruta de la Seda, el proceso implica gigantescas inversiones estructurales en países extranjeros, a menudo haciendo que los gobiernos receptores incurran en deudas impagables y provocando asimismo un gran daño medioambiental. Pero las necesidades totales de endeudamiento de los países perceptores de préstamos vinculados a la Nueva Ruta de la Seda siguen estando muy por debajo de la escala de las reservas chinas, lo cual constituye un problema enorme para China. El menor crecimiento de la exportación registrado desde 2009, debido tanto al debilitamiento de la demanda global como a la apreciación del yuan, no ha ayudado en nada a disminuir estos desequilibrios comerciales, porque gracias a la campaña «Made in China 2025», las importaciones también han caído: el país produce ahora una mayor proporción de productos semiterminados, que en otro tiempo adquiriría a terceros. Como resultado, «la sobreabundancia de producción excedentaria china no

ha hecho más que empeorar, mientras ha aumentado la carga impuesta a los socios comerciales de China para que absorban esta sobreabundancia». Su gigantesco superávit comercial y, por lo tanto, el creciente hambre de activos que caracteriza al país, ha convertido a China en una importante fuerza desestabilizadora en la economía internacional, al igual que lo es una Europa germanizada.

En diversos aspectos, Estados Unidos tiene mucho en común con Alemania: una porción creciente de la renta en manos del capital, la represión del incremento de los salarios y políticas de protección social convertidas en prestaciones por desempleo que exigen una implicación activa y disciplinaria en el mercado de trabajo por parte de los desempleados. Pero Estados Unidos es el principal país deudor del mundo, no una economía con superávit comercial, como exige la teoría de Pettis y Klein. ¿Cómo puede explicarse esta discrepancia? Los autores apuntan a la posición singular del dólar estadounidense, la principal moneda de reserva mundial, y a las características del sistema financiero estadounidense, dotado de «una flexibilidad, un tamaño y una preocupación por los derechos de los inversores extranjeros» que lo hacen muy atractivo para quienes disponen de grandes cantidades de dinero para gestionar. Por otro lado, la deuda soberana estadounidense es abundante, fácil de negociar y se halla libre del riesgo de impago, mientras que los dólares se aceptan universalmente como moneda de pago. Dado el apetito mundial de deuda denominada en dólares, Estados Unidos puede soportar grandes déficits fiscales y comerciales sin sufrir las habituales consecuencias negativas. Como es bien sabido, Giscard d'Estaing calificó esta posición excepcional de «privilegio exorbitante». Pettis y Klein invierten el término: la posición internacional del dólar ha impuesto una «carga exorbitante» a Estados Unidos. La enorme afluencia de fondos desde la década de 1990, que se aceleró tras la crisis asiática de 1997, hizo que Estados Unidos dispusiera de condiciones de endeudamiento baratas y contará con un dólar fuerte, mientras el sector manufacturero interno se debilitaba debido a la competencia exterior, provocando la pérdida de puestos de trabajo, el estancamiento de los salarios y el incremento de la deuda. Al convertirse en el destino principal de las exportaciones mundiales de capital, Estados Unidos también se convirtió necesariamente en importador de última instancia, lo cual intensificó la desindustrialización de su economía y creó al mismo tiempo burbujas financieras desestabilizadoras.

Si, de acuerdo con Hobson, China y Alemania son los nuevos «imperialistas» exportadores de capitales, Estados Unidos es su víctima más desgraciada, un «sumidero para las diversas sobreabundancias extranjeras». Los mercados abiertos de capitales y de consumo del país funcionaban en la época posterior a la Segunda Guerra Mundial, sostienen Pettis y Klein, cuando la economía estadounidense constituía el 50 por 100 del mundo

capitalista. Hoy, dicha economía supone menos de la cuarta parte del PIB mundial y carece de capacidad para absorber todos los desequilibrios de ahorro que generan las otras tres cuartas partes restantes. Pero, y este giro no aparece hasta las últimas páginas, las elites políticas estadounidenses se niegan a permitir cualquier reforma real, porque están librando su propia lucha de clases. A los financieros estadounidenses les ha reportado beneficios la producción de activos de inversión para adecuarse a los actuales niveles de ahorro mundial. El planteamiento del Tesoro estadounidense se guía por «lo que tiene sentido» para los grandes bancos comerciales y de inversión, así como para los dueños del capital financiero; a los demás estadounidenses les aseguran que se beneficiarán del efecto goteo. Los intereses de los financieros estadounidenses son, pues, complementarios de los intereses de los industriales chinos y alemanes, y se oponen a los de los trabajadores y los jubilados estadounidenses. Cualquier posible reforma deberá superar la oposición de esta clase financiera: «Los países deficitarios [es decir, Estados Unidos] «deben buscar una forma de *obligar* a las elites de los países excedentarios a internalizar los costes de su conducta y deben hacerlo pese a la oposición sustancial de sus propias elites».

¿Y esto cómo puede hacerse? Las conclusiones políticas de *Trade Wars Are Class Wars* derivan de la teoría subconsumista: para reducir tanto los flujos de capital internacionales que provocan inestabilidad como el exceso de capacidad industrial mundial, los superávits deben redistribuirse de los propietarios de activos más ricos a trabajadores y jubilados, aumentando los niveles de vida de las masas y abriendo nuevos campos de inversión segura al margen del sistema estadounidense. China debería eliminar las restricciones ligadas al sistema *hukou* de desplazamiento y derechos sociales asignados al mismo, ampliar la red de seguridad social, permitir que las organizaciones de los trabajadores y trabajadoras luchen por obtener salarios más elevados, distribuir dividendos de las empresas estatales entre la población, invertir en protección medioambiental, cobrar impuestos a los ricos y apoyar la apreciación del yuan. La eurozona debería seguir el mismo modelo, federalizando la política fiscal tanto como sea posible, con una Hacienda propia de la UE que emita deuda pública, cobre impuestos y se haga cargo del seguro de desempleo y las pensiones de jubilación; el objetivo de Alemania debería ser el incurrir en un déficit presupuestario del 4 por 100 mediante la rebaja de impuestos y la inversión en infraestructuras verdes. Estados Unidos debería, en primer lugar, aspirar a traspasar la carga de absorber los flujos indeseados del sector privado al gobierno federal, generando déficits presupuestarios a través de la inversión en infraestructuras y en la red de seguridad social en lugar de animar a las familias a endeudarse más de lo que pueden permitirse. La demanda pública debería apoyar al sector industrial doméstico. Pero si los países excedentarios se niegan a



establecer reformas, Estados Unidos debería avanzar en el cierre gradual de sus mercados de capitales y de consumo, retirándose del comercio mundial para centrarse en resolver sus extremas desigualdades y en renovar sus degradadas infraestructuras.

*Trade Wars Are Class Wars* debería gozar de la cálida recepción que merece una obra ambiciosa y radical. En los ejemplos de Alemania y China, los autores encuentran pruebas abundantes de que las exportaciones de capitales han contribuido a desestabilizar la economía mundial. ¿Cómo debería evaluarse el análisis general del libro? El primer aspecto digno de mención es que concibe de manera errónea la dinámica que guía las economías de exportación de «reciente creación», la cual difiere de la seguida por aquellos países que fueron los «pioneros en desarrollar tal modelo». En los casos de la Alemania de posguerra, de Japón y de China, los salarios bajos –más la adopción de la tecnología avanzada existente– fueron una condición de genuino *crecimiento* liderado por las exportaciones y en ninguno de estos casos ello condujo a la exportación de superávits sino de mercancías, que dominaron los mercados mundiales por su competitividad y proporcionaron elevados beneficios que fueron reinvertidos. Como Pettis y Klein observan en el caso de Japón, es innegable que se ha producido hasta cierto punto un círculo virtuoso para los trabajadores de estos países, porque la competitividad en las exportaciones condujo al aumento de la inversión, del empleo y de los salarios, antes de desembocar en el problema de la «gran sobreabundancia», amplificada por su impresionante propia productividad. Distinto fue el problema del Reino Unido y de Estados Unidos, que fueron los países que primero se desarrollaron. Tanto el Reino Unido de comienzos del siglo xx como Estados Unidos a finales del mismo tenían salarios relativamente elevados de acuerdo con los criterios mundiales y fueron en consecuencia duramente presionados por los competidores cuyas fuerzas de trabajo percibían salarios más bajos, lo cual hizo que exportaran capital al exterior: aunque Pettis y Klein no exploran este tema, la inversión extranjera directa de las multinacionales estadounidenses es de hecho muy rentable. Pero en ningún caso la dinámica se desencadena a partir de elites que reprimen el crecimiento de los salarios de sus respectivas fuerzas de trabajo.

El argumento causal de Pettis y Klein avanza desde el conflicto doméstico de clase asimétrico a la desigualdad creciente, lo que conduce a su vez a la sobreabundancia de bienes manufacturados, la pérdida de empleo y el endeudamiento progresivo. Al deprimir los salarios en su propio país, las empresas acaban dependiendo de fuentes de demanda globales para su expansión a pesar de reducir también el gasto total en la economía global. Desafortunadamente, el libro establece este mecanismo causal exactamente al revés. En el análisis ofrecido por Pettis y Klein, las presiones competitivas globales son un «fetiche» –un mero «eufemismo para reducir los salarios»,

bien sea directamente o mediante depreciación de la moneda y el debilitamiento de las redes de seguridad social–, que los capitalistas despliegan en sus guerras contra los trabajadores. La sobreabundancia global es, de hecho, real y causalmente primaria; las presiones que ha inducido para recortar costes salariales y depreciar monedas, con el objetivo de obtener ventajas competitivas, son evidentes. Esta sobreabundancia no llegó con la explosión de la contenedorización en la década de 1980, como sostienen Klein y Pettis, sino antes al hilo de la exitosa penetración de las exportaciones alemanas y japonesas en el mercado interno estadounidense, anteriormente impenetrable, a mediados de la década de 1960. Como sostenía Robert Brenner en *La economía de la turbulencia global*, el aumento de la competencia internacional en aquel momento empezaba ya a presionar a la baja el precio de los productos manufacturados, obligando a las empresas estadounidenses a controlar costes, primero, reprimiendo el crecimiento de los salarios con relación al de la productividad y, en segundo lugar, construyendo las cadenas de suministro que dieron a las empresas estadounidenses acceso a mercados de trabajo extranjeros retribuidos con salarios más bajos. Reducir los superávits comerciales hoy en día no resolvería la tendencia a la sobrecapacidad global, que ha provocado una infrainversión endémica y empeorado el estancamiento económico en todo el mundo. Simplemente redistribuiría sus consecuencias de manera distinta entre los diferentes países, que es precisamente lo que ha ocurrido en el pasado de la mano de Estados Unidos como principal agente modelador de la redistribución.

Lejos de ser una víctima, Estados Unidos fue de hecho el primer país que adoptó una guerra combinada de clases y comercial en la era posterior a Bretton Woods. Aunque Pettis y Klein sí analizan los orígenes y la disolución de Bretton Woods, no consideran las consecuencias que tuvo su eliminación. Incapaz de proteger directamente el mercado interno de las crecientes importaciones procedentes del exterior y enfrentado al mismo tiempo a una guerra perdida en Vietnam, Estados Unidos lo hizo de manera indirecta, provocando una devaluación drástica del dólar: de 360 yenes en 1971 a un mínimo de 85 yenes en 1995, y de 3,6 marcos alemanes a un mínimo de 1,4 marcos en el mismo periodo. Washington consiguió esta asombrosa devaluación en dos asaltos, el primero entre 1971 y 1979, y el segundo –tras la corrección de curso que comenzó con el *shock* Volcker y finalizó con el Acuerdo del Plaza– entre 1985 y 1995. Durante todo este periodo, la clase capitalista estadounidense hizo la guerra a sus trabajadores, limitando los incrementos salariales en una medida increíble. Un efecto secundario de esta estrategia fue, por supuesto, que los productores estadounidenses se vieron obligados a confiar en el crecimiento de la demanda global para su propia expansión. A medida que mejoró la competitividad de las empresas estadounidenses, se crearon las circunstancias para que disminuyera

el déficit comercial del país y se produjera la explosión tecnológica de la década de 1990, procesos impulsados por las exportaciones de productos industriales. Si la economía estadounidense se parece inquietantemente a la de Alemania y China, ello no es consecuencia del creciente déficit comercial estadounidense registrado durante la década de 2000, sino de la anterior estrategia de competitividad seguida por Estados Unidos entre 1971 y 1995.

Esta iniciativa no creó la «sobreabundancia de bienes manufacturados» mundial. Fue, por el contrario, la respuesta directa a la misma. Sí obligó, sin embargo, a otros países a soportar en mayor medida las consecuencias de esa sobreabundancia. Debido al fortalecimiento de sus monedas después de 1971, las empresas alemanas y japonesas afrontaron posiciones competitivas cada vez peores y se vieron obligadas a intentar contener los incrementos salariales respecto al crecimiento de la productividad para sobrevivir. Los gobiernos de Bonn y Tokio hicieron lo posible por defender sus monedas contra la apreciación, pero con poco éxito. Al analizar la debilidad económica de Alemania en la década de 1990, los autores no tienen en cuenta la apreciación radical del marco alemán. Y tampoco mencionan al coro de economistas angloestadounidenses de la OCDE que presionó a Alemania y a otros países para que aplicaran políticas de ajuste estructural a partir de la década de 1980. Si bien Pettis y Klein analizan las intervenciones del FMI tras la crisis financiera asiática de 1997, apenas tocan la historia anterior de intervenciones de esta institución, que afectaron a las políticas de ajuste estructural en todo el mundo. Desde la crisis de la deuda del Tercer Mundo de 1982, los funcionarios del «consenso de Washington» han aprovechado la oportunidad que les brindaban las crisis de deuda y monetarias para imponer la liberalización de los mercados de trabajo, comerciales y financieros y obligar a los países a reducir sus niveles de deuda mediante exportaciones al exterior. En la medida en que estos países han orientado su producción hacia los mercados mundiales, reduciendo para ello sus salarios a fin de conservar su competitividad y, al mismo tiempo, acumulando reservas para proteger sus monedas ante posibles ataques, sus economías han hecho lo que tenían que hacer, dado que se hallan enfrentadas tanto a un entorno económico más competitivo, como a la presión política y financiera liderada por Estados Unidos.

Pettis y Klein aciertan al decir que los responsables de las políticas de las instituciones financieras internacionales que presionaban en pro de los ajustes estructurales no podían concebir ni predecir la intensificación de la sobreabundancia global que ello provocaría. Dado que las empresas deprimían los salarios en sus espacios nacionales e intentaban abrirse paso en las cadenas de suministro internacionales, el efecto fue la reducción de la demanda agregada mundial y al mismo tiempo el incremento de la presión ejercida sobre los participantes en el mercado a depender de ella aún más.

Se trató de una clásica «falacia de composición». Dada la ralentización de las tasas de crecimiento mundiales, los países que crecían con rapidez en este entorno, como China, solo lo podían hacer a expensas de otros como Brasil, Sudáfrica y Filipinas, que empezaron a desindustrializarse en la década de 1980 o no llegaron siquiera a industrializarse.

A medida que el estancamiento global empeoraba, Estados Unidos sí empezó a asumir una nueva posición en los mercados internacionales. Su principal socio en este cambio está, sin embargo, en gran medida ausente en el análisis del libro. Japón fue el primer país en acumular reservas masivas de dólares, abriendo el camino que más tarde seguiría China. Pero a diferencia de esta, no hay muchas pruebas de que Japón lo hiciera como resultado de su «guerra de clases» interna. En un momento en el que la desigualdad en Estados Unidos aumentaba drásticamente, los diferenciales de renta en Japón se mantenían relativamente bajos. Aun careciendo del que debería ser, de acuerdo con *Trade Wars Are Class Wars*, el motor de las exportaciones de capitales, las instituciones financieras japonesas compraron enormes cantidades de deuda denominada en dólares a partir de 1982 y siguieron acumulando grandes reservas en los años siguientes en parte porque el Banco de Japón mantenía un tipo de interés muy bajo en relación con el de la Reserva Federal en un intento desesperado, pero fallido, de ralentizar el ritmo de apreciación del yen después de 1985. Al mismo tiempo, el gobierno japonés abrió las espitas del crédito con el objetivo de fomentar inversiones en nuevo capital fijo, que potenciasen la productividad para conservar su competitividad internacional. Cuando la burbuja de activos del país estalló en 1991, la economía japonesa colapsó. En 1995, amenazó con hundirse por completo, lo cual, dadas las grandes reservas de activos denominados en dólares que poseía Japón, habría desestabilizado también la economía estadounidense. En este entorno Washington aceptó diseñar la apreciación del dólar. Evidentemente, a mediados de la década de 1990 la economía mundial había soportado toda la caída del dólar que era capaz de asumir. Un efecto colateral de la apreciación del dólar después de 1995 fue el de desestabilizar aquellas economías asiáticas y latinoamericanas que habían vinculado su moneda al billete verde, lo cual redundó en beneficio de China y México, que ya habían devaluado sus monedas respecto al dólar en lugar de subir con él como hicieron el won y el baht. El principal efecto de este giro monetario mundial fue el de debilitar las posiciones internacionales de los productores industriales estadounidenses: ya no podían contar con un dólar devaluado para potenciar su competitividad. El auge industrial experimentado a comienzos de la década de 1990 dio paso sumariamente a la burbuja tecnológica de finales de esa misma década.

El fin de la prolongada era de debilitamiento del dólar transformó la dinámica de clases de la economía estadounidense. Por un lado, dada su

creciente dependencia de las cadenas de suministro globales, gigantes de la venta minorista como Walmart se beneficiaron de un dólar fuerte, a pesar de que el sector industrial nacional se viera perjudicado. Por otro, como subrayan adecuadamente Pettis y Klein, la financiarización de finales de la década de 1990 había creado una elite financiera de mayores dimensiones y más boyante sostenida e incluso ampliada por operaciones periódicas de rescate estatal tras las sucesivas crisis financieras. La alianza entre las empresas de venta minorista y los financieros estadounidenses y los fabricantes extranjeros sí se produjo a expensas de la clase trabajadora estadounidense. Pero la elite estadounidense llevaba décadas intentando desconectar su destino del de la clase trabajadora, al tiempo que apaciguaba a sectores clave de esta y se beneficiaba de ellos mediante préstamos y el aumento de valor de los bienes inmuebles implementados como sustitutos del aumento de los salarios. La elite estadounidense tuvo, de hecho, más éxito en esta aventura que las de otros países capitalistas avanzados. Es cierto que la disposición de Estados Unidos a actuar como comprador en última instancia mantuvo la economía mundial en marcha durante un periodo de creciente estancamiento a costa de inflar las burbujas de activos y aumentar la desindustrialización de Estados Unidos. Pero ello no le incumbía a la elite pasmosamente rica del país.

La deflación de esas burbujas de activos –seguida ahora por una recesión pandémica cada vez más profunda– ha revelado los límites del estímulo mundial atizado por la deuda estadounidense, poniendo una y otra vez al descubierto la tendencia subyacente al estancamiento global impulsada por la carencia de oportunidades de inversión viables a escala mundial. Pero, como se ha señalado, reducir los superávits comerciales no resolvería hoy esta dinámica causalmente primaria, que ha sido la principal fuente de la subinversión persistente. Como admite *Trade Wars Are Class Wars*, el reequilibrio impondría, por el contrario, «costes significativos» al resto del mundo y, en último término, a Estados Unidos. Causaría probablemente, de hecho, una gran depresión mundial. Si Estados Unidos no hubiera sido indulgente en 1995, ese habría sido el resultado hace un cuarto de siglo.

Para entender por qué, tal vez sea útil examinar algunas de las tensiones que están en juego en el edificio teórico de *Trade Wars Are Class Wars*. Pettis y Klein intentan casar la teoría hobsoniana sobre los orígenes de los problemas económicos globales con la explicación keynesiana acerca de cómo solucionar dichos problemas. Reverencian el plan presentado por Keynes en 1944 para el orden monetario de posguerra, que no solo habría obligado a los países con déficit comercial sino también a los países con superávit comercial a efectuar ajustes en respuesta a los desequilibrios globales. El plan fue rechazado por Estados Unidos, «irreflexivamente», dicen ellos, puesto que este país pasó a convertirse en la mayor nación deudora del mundo. Es cierto que la propuesta de Keynes habría producido un orden global más

equilibrado y mejor para el Reino Unido, pero también habría dependido menos del comercio. En lugar de permitir que emergiera un régimen que concediera a los países mayor grado de independencia, Estados Unidos presionó a sus aliados de posguerra para que aceptaran un orden mundial cortado por el patrón de la Guerra Fría y del libre comercio liderado por la potencia norteamericana. Estos objetivos los alcanzaron, en primer lugar, presionando para que los países europeos y Japón devaluaran radicalmente sus monedas en 1949, transformando así estos países en máquinas exportadoras y, en segundo, negándose a ratificar ese mismo año el tratado de la Organización Internacional del Comercio, que habría dado al pleno empleo nacional la misma importancia que al libre comercio global en el derecho internacional. Quizá estas opciones fueran absurdas para el mundo, pero no lo eran para el Estado securitario estadounidense.

En último extremo, el matrimonio de Hobson y Keynes que proponen los autores solo puede ser infeliz, porque si bien Keynes consideraba la teoría de Hobson precursora de la suya propia, las dos críticas que planteaba a la teoría de Hobson podrían aplicarse igualmente a *Trade Wars Are Class Wars*. Keynes se oponía, en primer lugar, a la explicación dada por Hobson al mecanismo por el cual el subconsumo de la clase trabajadora tendía a generar crisis económicas. Este postulaba que los niveles elevados de sobreahorro de la elite se traducían automáticamente en sobreinversión doméstica, lo cual fomentaba que los ahorros de la elite salieran a otros países en busca de extranjeros dispuestos a comprar productos nacionales de otro modo invendibles. Para Keynes, no era una cuestión de sobreinversión sino de subinversión. A medida que la eficiencia marginal del capital (como Keynes denominaba a la tasa de beneficio) caía hacia la tasa de interés, dejaba de efectuarse inversión productiva. Ahorros que de otro modo se habrían generado, no se creaban en absoluto. Mientras que para Hobson se trata de una cuestión de frenética asignación errónea de recursos –el tipo de crecimiento equivocado–, la explicación de Keynes habla de un estancamiento cada vez peor. En la medida en que consideraba que ello derivaba de un desarrollo estructural a largo plazo –la menguante escasez de capital– la explicación de Keynes apunta a una teoría más profunda sobre las tendencias a largo plazo del capitalismo no muy distinta de la de Marx.

Por esa razón, aunque Keynes sugirió que la solución al subconsumo propuesta por Hobson era técnicamente viable, prefirió no respaldar las opiniones de este. Y aquí estaba la segunda crítica de Keynes a Hobson, que de nuevo es aplicable a *Trade Wars Are Class Wars*. Si las rentas se transfiriesen de los ricos a los pobres, la tasa de ahorro caería. Haría falta menos inversión para estabilizar la economía en un nivel elevado de empleo. El resultado, sin embargo, sería el estancamiento continuado. Pettis y Klein plantean con frecuencia que su argumento favorecería una economía más

equilibrada, tanto en el ámbito nacional como en el internacional, cuando de hecho lo que piden es un compromiso mundial de bajar de manera persistente las tasas de crecimiento. Al estudiar el caso de China, sí señalan que «las tasas de crecimiento se reducirán significativamente» a medida que la economía se reequilibre, cayendo, de seguir las propuestas que ellos hacen, del objetivo actual del 6 por 100 al 3 o al 4 por 100. Desacelerar el crecimiento puede formar parte de la solución a la crisis climática, pero sin el correspondiente reequilibrio de los niveles de renta globales, los países más pobres quedarán atrapados en los niveles de desarrollo actuales. Si la tasa de crecimiento china se redujera a la mitad, el horizonte para ponerse a la altura de Occidente en renta per cápita se alejaría.

Keynes defendía un conjunto distinto de políticas. En lugar de aceptar un crecimiento más lento guiado por el consumo, como defendía su colega estadounidense Alvin Hansen, instaba a los gobiernos de posguerra a apretar el acelerador, ampliando los niveles de inversión hasta lograr el pleno empleo. Si el sector privado no estaba dispuesto a invertir debido a las bajas tasas de rentabilidad, el sector público podría actuar en su lugar. Pettis y Klein acaban ofreciendo su propia versión de la solución keynesiana: los gobiernos de Estados Unidos y de la UE deberían emitir grandes cantidades de deuda pública para cubrir la demanda mundial de activos estadounidenses y europeos, utilizando el dinero así obtenido para invertir en una red de seguridad social y un transporte público mejores y en la transición a una energía verde. Keynes respondería, sin embargo, que precipitarse hacia delante de esta forma exige dirigirse hacia alguna parte.

Keynes fue muy claro acerca de a dónde deberíamos dirigirnos. Al alcanzar el estado de abundancia de capital, sugería que la forma de reequilibrar la economía era reducir sustancialmente la jornada laboral. Esta era, como es bien sabido, la solución que les ofrecía a sus nietos. Hoy en día, sus tataranietos metafóricos necesitan aún más esta solución: no solo un aumento de la demanda de trabajo, sino también una gran reducción de la oferta de trabajo, alcanzada mediante una reducción de la jornada laboral semanal. Dadas las tecnologías actuales, sería fácil cubrir las necesidades de todos y todas y al mismo tiempo trabajar menos, si se redujesen radicalmente las rentas de quienes obtienen ingresos elevados y si las consideraciones de rentabilidad dejaran de guiar la inversión. ¿Por qué los keynesianos contemporáneos son tan reacios a asumir la economía posescaz propuesta por Keynes?

Parte de la razón radica sin duda en que el final de la escasez significaría en último término el final de un orden dominado por la elite (enunciarlo así es señalar, por supuesto, una de las tensiones presentes en la propia cosmovisión de Keynes). *Trade Wars Are Class Wars* no adolece de escasez de críticas a las elites, un derivado natural de la atención que el libro presta no solo a la desigualdad creciente, sino también a la guerra de clases asimétrica

de la que deriva la misma. Pero al igual que otros miembros del renacimiento keynesiano actual, Pettis y Klein quieren convencer a las elites de que se sometan voluntariamente a una dirección estatal racional, cediendo de manera altruista la riqueza y el poder que han acumulado. Esta posición solo puede acabar en confusión. Como su propio análisis demuestra ampliamente, ningún país –ya sea Alemania, China, Japón o el Reino Unido imperial– ha efectuado voluntariamente ajustes para reducir profundamente los intereses de las elites, ya sea porque el Estado está compuesto por miembros de la clase de la elite o porque no puede actuar contra los intereses de dicha elite sin atraer la catástrofe económica que se intenta prevenir. Como admiten en su conclusión, la posición de Estados Unidos en el orden global le aporta grandes beneficios a su elite, aunque esto es admitir que hay pocas oportunidades de cambio desde arriba. La alternativa –que, si bien no ofrece una perspectiva sustancialmente más optimista, sí promete al menos coherencia– sería aceptar que la esperanza no radica en el surgimiento de una elite ilustrada, sino, por el contrario, en el reequilibrio de la lucha de clases, es decir, desde el lado de la clase trabajadora. Para pensar en la política de clase no solo necesitamos a Hobson y Keynes, sino también a Marx y Engels.