

## **Sobre la crisis económica capitalista.**

Dossier de prensa septiembre 2011

### **La "talla única" no le queda bien a nadie**

#### **Europa, todo un disparate**

*Por John Gray -BBC World, 28/08/11*

No hay nada más humano que los disparates y el mejor ejemplo actual de uno de ellos es el drama que vive Europa, según el filósofo John Gray, quien escribió este artículo para la BBC.

El ministro de Finanzas de Grecia declaró que su gobierno hará un "esfuerzo sobrehumano" por cumplir con las condiciones del reciente rescate económico.

La declaración suena algo inquietante, y no puedo evitar recordar una de las más antiguas leyendas griegas.

Hay varias versiones del mito del Caballo de Troya, pero la esencia de la historia es clara: el desatino de los líderes de Troya de permitir que un enorme caballo de madera entrara en la ciudad, a pesar de que todo indicaba que era una estratagema concebida por sus enemigos.

Aparentando ser un trofeo que representaba el final de una guerra en la que Troya había estado sitiada por una década, los griegos dejaron al caballo a sus puertas.

Por encima de todo, los dirigentes troyanos querían creer que los diez años de asedio habían llegado a su fin. Por eso, desestimaron las advertencias y metieron el caballo en la ciudad. Los soldados escondidos en su interior salieron de noche y le abrieron las puertas a las fuerzas griegas.

Como sabemos, Troya quedó en ruinas.

### **Locura clásica**

En su libro "La Marcha de la Locura", la historiadora estadounidense Barbara Tuchman citó la historia del Caballo de Troya como una muestra de que la humanidad, encarnada en los troyanos, "es adicta a seguir políticas contrarias a sus propios intereses". Para Tuchman, la caída de Troya es sólo el primero de los muchos actos de locura de la historia.

Describiendo la clásica locura o disparate en el sentido de insensata persistencia en una conducta claramente contraproducente, dice que una política puede ser identificada como una sinrazón si tiene tres características:

- Tiene que ser percibida como contraproducente en el momento en el que se adopta, no sólo en retrospectiva;
- Tiene que haber habido una alternativa viable disponible;
- La política debe ser de un grupo y extenderse por un período de tiempo; no es el acto de un solo dirigente.

La guerra de Estados Unidos contra Vietnam, argumenta, se ajusta a esta definición de insensatez a la perfección.

La historia del Caballo de Troya no cumple con la tercera de esas reglas pero ilustra el elemento esencial de ceguera deliberada ante las consecuencias autodestructivas de las decisiones que se toman.

### **Darse contra la pared**

Un disparate no es un error, ni siquiera un error de tipo extremo. Equivocarse implica la posibilidad de aprender de los errores, mientras que la insensatez lleva a seguir políticas a sabiendas de que son perjudiciales.

La invasión de Irak demuestra que se pueden librar guerras cuyos objetivos nunca fueron ni remotamente realizables. Sea que se declaró la guerra para promover la democracia o para salvar al mundo del terrorismo; o para asegurar bienes materiales como el acceso al petróleo y materias primas, pienso que en el mejor de los casos era dudoso que esos propósitos se pudieran lograr por la vía militar.

Persistir en esas guerras cuando sus efectos adversos son innegables sólo puede ser descrito como un disparate.

No hay duda de que se pueden encontrar muchos ejemplos, pero probablemente no hay nada en este momento que ejemplifique el concepto del disparate tan claramente como el drama que se está desarrollando en Europa.

### **La "talla única" no le queda a nadie**

Una moneda europea única del tipo que existe en el momento nunca iba a funcionar. Cuando se planteó hipotéticamente por primera vez, los economistas señalaron que una política monetaria "de talla única" sería contraproducente. Fijar una tasa de interés igual para países con economías tan diferentes sobreestimularía a unas, mientras que otras se estancarían.

Una unión monetaria podría funcionar si estuviera combinada con una unión en las políticas monetarias, un mecanismo para redistribuir los impuestos y los gastos que armonizara las diferencias en las economías. Los burócratas europeos están de acuerdo con los economistas: una unión más profunda es la única solución para los problemas del euro.

Pero esa solución está basada en la falta de comprensión de la naturaleza del problema que enfrenta Europa, que no es económico sino que tiene que ver con la legitimidad política.

Las economías de la eurozona pueden comerciar productivamente, como lo hacían antes de que el euro fuera inventado. Pero no pueden lograr una armonía que los lleve al punto de ser una sola economía.

Lo que los entusiastas del proyecto europeo quieren es un gobierno europeo, algo como unos Estados Unidos de Europa. Pero eso nunca ha sido más que una fantasía.

No sólo los Estados que ya existen en Europa tienen diferentes historias, culturas y sistemas políticos, sino que también tienen diferentes niveles de desarrollo económico, y si alguna vez se estableciera una una unión fiscal, tendría que ser permanente. Pero eso requiere de un tipo de solidaridad en la eurozona que no puede ser creada por decreto desde Bruselas.

En Estados Unidos ha habido una unión fiscal al menos desde la época de Roosevelt, que funciona porque EE.UU. es una nación moderna, algo en lo que se convirtió tras una devastadora guerra civil. No hay manera de que los líderes nacionales puedan cederle el poder a una burocracia transnacional para poder hacer algo similar en Europa.

Los que tratan de hacerlo, rápidamente se tornan ilegítimos. Eso es lo que seguramente le pasaría a la canciller alemana Angela Merkel si aceptara un sistema de transferencias económicas permanentes a los países de la periferia sur, y algo parecido está ocurriendo ya con Grecia, que está haciendo las veces de receptor en esa transferencia.

### **Desesperanza sin fin vs. dolor finito**

Ningún pueblo que viva en algo que se parezca a una democracia se aguantaría el colapso de sus niveles de vida en nombre de beneficios hipotéticos que recibiría en algún momento del futuro remoto.

Pacientes que no son atendidos porque no pueden pagar en los hospitales que solían atenderlos sin cobrarles, graduados sin posibilidades de ningún tipo de empleo y propietarios de pequeños negocios forzados a dormir en la calle cuando sus empresas fracasan no van a aceptar un período indefinido de pobreza y desesperanza.

Con la contracción inexorable de la economía, el consenso político de austeridad se desmoronará. Tarde o temprano surgirán líderes que aceptarán que Grecia tendrá que abandonar el euro, aunque que el proceso sea extremadamente traumático.

Estoy seguro de que una vez Grecia se salga de la trampa, otros países le seguirán. Mejor un período finito de reajuste agonizante bajo una gobierno propio que una falta de esperanza sin fin bajo un gobierno controlado por una burocracia europea distante.

Pasar a un gobierno europeo único no es sólo difícil, como aceptan los que abogan por el proyecto. Es imposible. El proyecto es manifiestamente contraproducente. Persistir con la idea no sólo inflamará el nacionalismo, tanto en los países que están siendo rescatados al costo de una austeridad humillante, como en aquellos que tienen que cargar con el costo del rescate.

Sin embargo, eso no significa que los entusiastas del proyecto lo abandonarán. Todo lo contrario. Todo lo que demuestra –dicen– es que tenemos que redoblar los esfuerzos. Es difícil pensar en un mejor ejemplo de disparate.

### **Mejor renunciar**

Cuando un experimento científico falla, sabemos que tenemos que encontrar una teoría distinta. No decimos: "tememos que intentarlo de nuevo con más ganas. Si hacemos un esfuerzo sobrehumano, el experimento funcionará la próxima vez".

Eso es lo que los líderes europeos están diciendo hoy. En vez de buscar maneras constructivas de posibilitarle a algunos países la salida de la moneda única, están comprometidos con la idea de preservarla de la manera en la que existe. El resultado sólo puede ser un proceso de desintegración en el cual la eurozona que conocemos pasará a la historia.

Es aquí donde volvemos a Tuchman. Políticas contraproducentes del tipo que ella trata no son excepcionales en los asuntos humanos. En la política, la sinrazón es normal. Lo que ella no explica del todo es porqué es así.

Algunas de las razones son obvias. Los políticos terminan identificándose con sus políticas, y es difícil para ellos admitir errores. Sus empleos y carreras están en riesgo, y puede ser más ventajoso el insistir con un proyecto que seguramente fracasará que hacer el esfuerzo de inventarse algo nuevo.

Pero esos cálculos prosaicos son sólo una parte de la historia. Hay algo más profundo que nos afecta a todos.

Volvamos al caballo de madera. Los troyanos querían creer que el asedio a su ciudad había terminado. Tras aguantar por tanto tiempo, no podían soportar la idea de que esos diez años de dificultades habían sido en vano.

Hoy en día, no somos diferentes. Los humanos hacemos lo imposible para darle sentido a nuestras vidas. Nos aferramos a proyectos que le han moldeado a nuestra identidad, incluso a costo de perder todo lo que nos importa.

Confrontados con dificultades inextricables, lo más sensato quizás sea dejar el pasado atrás e improvisar. Pero eso implica olvidar nuestras convicciones, y preferimos arruinarnos a enfrentar los hechos.

Esa es la persistencia perversa que podemos llamar disparate, y no hay nada más humano que eso.

-----

### **La banca de inversión en serios problemas...**

#### **La tormenta no ha pasado para Wall Street**

***Por Francesco Guerrera. Wall Street Journal, 30/08/11***

Azotado por fuertes vientos en contra, poseído por temores de que los servicios normales podrían ser discontinuados, forzado a evacuar miles de personas.

Hablo, por supuesto, del sector global de banca de inversión.

El azote propinado por el huracán Irene en la zona de Wall Street y alrededores durante el fin de semana pasado fue una metáfora oportuna del estado actual del sector financiero.

Los mayores grupos bancarios de Estados Unidos han luchado por recomponerse después de quedar casi arrasados tras la catástrofe de 2008.

Luego de un falso amanecer en 2009, causado por la demanda acumulada de servicios de corretaje, las bases de ingreso del sector han sido socavadas por el trío de una regulación más estricta, mercados de capital nerviosos y economías débiles.

Los inversionistas, temerosos de que los rendimientos embriagadores del pasado nunca se repitan, les han dado la espalda a los bancos, haciendo caer los precios de las acciones de muchos a menos del precio de liquidación. "Los mercados creen que valemos más muertos que vivos", es como un banquero resume con amargura la situación.

Es difícil culpar a los inversionistas. En la década de los 90 e incluso en parte de la de 2000, algunos bancos de inversión arrojaron rendimientos sobre capital –una medida de rentabilidad– de más de 30%. Hoy, luchan por alcanzar los dos dígitos.

Las evacuaciones forzadas fueron el paso siguiente. Rara vez pasa una semana en la que no haya noticias de despidos y programas de recorte de costos. La semana pasada, UBS AG se sumó a un club que ya incluye a Goldman Sachs Group Inc., Bank of America Corp., Credit Suisse Group y Morgan Stanley, cuyo apodo ahora es "controlamos tu cuenta de BlackBerry".

Es una tradición de larga data en Wall Street: tomar el hacha en épocas malas y la chequera en épocas de auge. Pero, ¿funcionará esta vez esta estrategia de recortar y quemar? No por sí sola.

A diferencia del caos temporal (por suerte) causado por Irene, los cambios causados por la crisis más reciente son estructurales.

Para decirlo sin rodeos: Wall Street nunca volverá a ser la misma. Algunos negocios, como los lucrativos derivados "a medida" de antaño, se reducirán, mientras otros, como las "operaciones de corretaje realizadas con recursos propios" en la cuenta del mismo banco, desaparecerán.

Mientras las economías de bajo crecimiento mantienen deprimidas las ganancias – Mike Mayo, analista de CLSA, proyecta que el crecimiento del ingreso de los bancos de EE.UU. será el peor desde 1938–, los grupos de finanzas mundiales deberán repensar cómo hacen negocios.

Recortar costos es sólo un comienzo pero es necesario. "El secreto de nuestro sector", me dijo la semana pasada un banquero de alto rango, "es que todos contrataron a lo loco en 2009 y 2010 por temor a perderse el repunte post-crisis".

Ahora son épocas de austeridad, y el hacha corta las cruelmente llamadas "funciones que no generan ingresos".

Un informe de marzo de Morgan Stanley y Oliver Wyman, consultora de gerencia, estima que los 20 mayores bancos de todo el mundo emplean a 20.000 empleados de más para sus tareas internas.

Deberán eliminarlos, pero los empleados que están en contacto con los clientes no serán inmunes al cambio. La forma más simple de salvar las ganancias cuando caen los ingresos totales es reducir los salarios de los empleados mejor remunerados. En estos niveles de ingresos, la práctica del sector de extraer la mitad de cada dólar que gana para pagarse a sí mismo ya no es sostenible.

Incluso miembros de Wall Street están de acuerdo en que usar 30% o 35% de los ingresos para pagar salarios y bonificaciones sería más razonable. Pero hay una gran desventaja. Recortar los salarios es para un presidente ejecutivo de un banco lo que subir los impuestos representa para un político: un suicidio.

Por eso la mayoría de los cambios han sido en la composición, no la cantidad de las bonificaciones, y ahora se paga un mayor porcentaje en acciones que no se pueden vender durante años. La pérdida para las concesionarias de Ferrari debería ser la ganancia de los accionistas, pero no por mucho tiempo, a menos que las bonificaciones caigan y se mantengan bajas.

El mayor asalto a los gastos debería provenir de un recorte radical de la cartera empresarial de los bancos. Los bancos de inversión modernos están llenos de carnada que lleva a pérdidas para atraer a los clientes hacia productos que generan ganancias. En este modelo de recortes, por ejemplo, muchas actividades de préstamos corporativos y suscripción de bonos son un medio apenas rentable de conseguir trabajo de derivados.

Nuevas regulaciones dificultarán más el truco. La obligación de negociar más derivados en bolsas, por ejemplo, restringirá la capacidad de los bancos de cobrar precios con prima por derivados creados especialmente para un cliente.

El resultado: menos ingresos de la tradicional gallina de los huevos de oro y menos subsidios para los negocios que generan pérdidas, lo que obligará a los bancos a reducir su involucramiento en la primera y abandonar o cobrar mucho más por los segundos.

Actividades menos sensibles a la regulación como la negociación de acciones y el asesoramiento sobre fusiones y adquisiciones deberían mejorar si y cuando las economías repunten. Pero los negocios ultra competitivos y episódicos como el corretaje de valores y las fusiones y adquisiciones no lograrán, por sí mismos, aumentar las ganancias hasta donde quieren los inversionistas. Para crecer, los bancos de inversión deberán poner en marcha más de uno o dos cilindros.

Tener peso y una presencia internacional ayudará. Como más clientes exigen servicios sin fisuras desde Baltimore a Beijing, los ganadores del sacudón deberían ser quienes tienen escala, una participación de mercado dominante y una mayor eficiencia.

Conseguir ese estatus no será barato, incluso para los actores globales de hoy. Construir y mantener una plataforma global requiere de inversión constante, incluso cuando las economías están débiles, como actualmente en los mercados desarrollados, y los márgenes son magros, como en muchas economías emergentes.

Pero incluso en épocas austeras, la resurrección del sector de la banca de inversión, y quizás su supervivencia, dependerá de tomar dinero de los bolsillos de sus banqueros y ponerlo en inversiones productivas.

---

## **Profits Falling, Banks Confront a Leaner Future**

***By Eric Dash***

***New York Times, August 28, 2011***

Battered by a weak economy, the nation's biggest banks are cutting jobs, consolidating businesses and scrambling for new sources of income in anticipation of a fundamentally altered financial landscape requiring leaner operations.

Bank executives and analysts had expected a temporary drop in profits in the aftermath of the 2008 financial crisis. But a deeper jolt did not materialize as trillions of dollars in federal aid helped prop up the banks and revive the industry.

Now, however, as government lifelines fade and a second recession seems increasingly possible, banks are finding growth constrained. They are bracing for a slowdown in lending and trading, with higher fees for consumers as well as lower investment returns amid tighter regulations. Profits and revenues are slipping to the levels of 2004 and 2005, before the housing bubble.

"People heard all these things before, but the reality of seeing the numbers is finally sinking in," said John Chrin, a former JPMorgan Chase investment banker and executive in residence at Lehigh University's business school. "It's hard to imagine big institutions achieving their precrisis profitability levels, and even the community and regional banks are faced with the same problems."

A new wave of layoffs is emblematic of this shift as nearly every major bank undertakes a cost-cutting initiative, some with names like Project Compass. UBS has announced 3,500 layoffs, 5 percent of its staff, and Citigroup is quietly cutting dozens of traders. Bank of America could cut as many as 10,000 jobs, or 3.5 percent of its work force. ABN Amro, Barclays, Bank of New York Mellon, Credit Suisse, Goldman Sachs, HSBC, Lloyds, State Street and Wells Fargo have in recent months all announced plans to cut jobs – tens of thousands all told.

Even as they cut payrolls, banks are exploring ways to generate revenue that could translate to higher costs for consumers. Among the possibilities are new fees for

automatic deductions from checking accounts that pay utility and cable bills, according to people involved in the discussions.

SunTrust Banks, a major lender in the Southeast, is already charging a \$5 monthly fee to its "everyday checking" customers who use a debit card for purchases or recurring charges. And this fall, Wells Fargo plans to test a \$3 monthly usage fee for new debit card customers in five states, on top of its normal service charges, which are \$5 to \$30 a month. Previously, other big lenders – including Bank of America, Chase and PNC Financial – canceled rewards programs and altered checking account service charges to blunt the effect of rules curbing overdraft and debit card swipe fees.

Banks have been through plenty of boom and bust cycles before. But executives and analysts say this time is different.

Lending, the prime driver of revenue, has been depressed for several years and is not expected to pick up anytime soon, even with historically low interest rates favorable to borrowers. Consumers are spurning debt after a 20-year binge, while businesses are so uncertain about the economy that they are hunkering down, rather than financing expansion plans.

Making matters worse, the Federal Reserve's pledge to keep rates near zero into 2013 is eating into profit margins earned on mortgages and other loans, as well depressing investment yields that usually offset fallow periods for lending.

Trading profits have also been waning amid a slowdown in volumes, and Wall Street's once-lucrative mortgage packaging business is unlikely to bring in the blockbuster fees it earned during the housing boom.

On top of that, the financial regulations enacted by Congress last year are causing banks to add more risk managers and compliance staff – a major outlay for the biggest banks but potentially devastating to small lenders. New rules requiring banks to maintain a bigger cushion of capital to absorb unexpected shocks are also expected to further depress profits.

All of this looms over the industry. To be sure, profits have rebounded from the depths of the financial crisis. All told, the nation's banks earned \$28.8 billion in the second quarter, nearly 38 percent more than a year ago and about what they earned in 2004, according to Trepp, a financial research firm. But more than one-third of those profits came as banks shifted capital to their bottom line that had been set aside to cover losses.

That helped obscure a 4.4 percent drop in revenue, which fell to \$188 billion, the industry's level in 2005. Trepp analysts project it could fall an additional 4 to 5 percent over the next year.

In response, bankers are turning to the one area that is easiest to control – costs. They have begun programs aimed at cutting operating expenses, which have risen almost 13 percent since 2008. Many involve moving middle- and back-office workers to cheaper locations, redeploying them to understaffed businesses like mortgage servicing or finding ways for computers to replace personnel.

At Wells Fargo, its Project Compass is aiming to simplify its businesses and cut expenses by \$1.5 billion a quarter. Citigroup is in the middle of Project Rainbow, focused on stitching together dozens of disparate computer systems to run on a single network. Bank of America has hired efficiency experts to help it reorganize. And JPMorgan Chase is more than halfway through a five-year plan to save up to \$1.3 billion a year by streamlining its trading operations following its 2008 takeover of Bear Stearns and several prior acquisitions.

Banks are also expected to hold the line on bonuses this year. Compensation for traders could fall 15 to 30 percent, while 2011 pay for investment bankers and commercial bankers is expected to be about the same or slightly less than a year ago, according to new projections by Johnson Associates, a compensation advisory firm.

Industry critics do not find comfort in what they see as still excessive pay or that megabanks like Bank of America and JPMorgan were made even bigger through acquisitions of ailing firms during the crisis. Banks dodged any chance of the government's breaking up the behemoths after the crisis, and now it is the aftershocks and darkening prospects for growth that are forcing them to slim down.

Even as they slim down, banks are applying some of the cost savings to hire new workers and invest in faster-growing parts of their businesses. The biggest source of cost savings, of course, is eliminating jobs, and nationally and in New York the pink slips seem to have picked up in the last few months.

Banks and brokerage firms first started layoffs in the fall of 2006. By the time the financial crisis receded three and a half years later, more than 428,000 financial workers had lost their jobs nationwide – an 11 percent drop in the industry's work force, according to Moody's Analytics.

Then, in March 2010, hiring resumed as banks added more than 10,000 workers to cope with new financial regulations and a surge in mortgage foreclosures as well as to prepare for what seemed to be a nascent recovery.

But over the summer, that optimism has faded. Moody's Analytics now projects the industry will lose about 3,500 jobs by the end of the year, bringing employment back to 2000 levels.

"There may be a recognition that hiring levels are just too high," said Marisa Di Natale, who follows financial industry employment trends for Moody's Analytics. "The trajectory of revenue growth may be lower for quite some time."



la envíes para publicarla. (Documentos, testimonios, discursos, declaraciones, tesis, relatos caídos, información prensa, actividades de organizaciones sociales, fotos, afiches, grabaciones, etc.)  
Envía a: [archivochileceme@yahoo.com](mailto:archivochileceme@yahoo.com) y [ceme@archivochile.com](mailto:ceme@archivochile.com)

**El archivochile.com no tiene dependencia de organizaciones políticas o institucionales, tampoco recibe alguna subvención pública o privada. Su existencia depende del trabajo voluntario de un limitado número de colaboradores. Si consideras éste un proyecto útil y te interesa contribuir a su desarrollo realizando una DONACIÓN, toma contacto con nosotros o infórmate como hacerlo, en la portada del sitio.**

**NOTA:** El portal del CEME es un archivo histórico, social y político básicamente de Chile y secundariamente de América Latina. No persigue ningún fin de lucro. La versión electrónica de documentos se provee únicamente con fines de información y preferentemente educativo culturales. Cualquier reproducción destinada a otros fines deberá obtener los permisos que correspondan, porque los documentos incluidos en el portal son de propiedad intelectual de sus autores o editores. Los contenidos de cada fuente, son de responsabilidad de sus respectivos autores, a quienes agradecemos poder publicar su trabajo. Deseamos que los contenidos y datos de documentos o autores, se presenten de la manera más correcta posible. Por ello, si detectas algún error en la información que facilitamos, no dudes en hacernos llegar tu [sugerencia / errata](#).

© CEME producción. 1999 -2011 