

LA OTRA CARA DE LA MONEDA (*)

Paul Singer

Mientras que el dólar se debilita en los mercados de cambio, los Estados Unidos se benefician a costa de sus competidores comerciales. ¿Qué es lo que hay detrás de este misterio?

Las monedas se transforman, pareciendo que tienen voluntad propia. Por detrás están las transformaciones de la economía internacional.

Por más de una vez el dólar aparece como personaje principal en la dramática (¿o dramatizada?) crisis del sistema financiero internacional. La idea del dólar como personaje no es sólo metafórica: la gente, tanto como los órganos de divulgación, tratan del asunto, el dólar y las otras monedas parecen dotadas de voluntad propia, sufren y reaccionan de manera semejante que los seres humanos, en una explosión de fetichismo que encubre la crisis real en una densa atmósfera de misterio.

La opinión más común es que el dólar representa el poder y el prestigio de los Estados Unidos. Su quiebra sería

(*) El estudio se reproduce de la Revista SOCIEDAD Y POLITICA Nº 3, mayo de 1973 Lima - Perú.

por lo tanto, la señal de que los EE. UU. están perdiendo fuerza en el escenario mundial. Pero sin embargo, son los mayores competidores de los Estados Unidos —el Japón y Alemania Occidental— los que más se empeñan en la “defensa” del dólar. Los gobiernos de estos países han adquirido (más de una vez) billones de dólares, en un esfuerzo, infructuoso, por “salvar” la moneda norteamericana. ¿Qué extraña manifestación de solidaridad (¿o de masoquismo?) estaría llevando a los ministros de finanzas del Japón, de Alemania Occidental y de otras potencias europeas, a empeñarse a fondo en la “defensa” del dólar, al mismo tiempo que hacen declaraciones quejasas sobre la pasividad de los Estados Unidos, que poco o nada hacen en “defensa” de su moneda?

Para llegar a las raíces reales de la crisis monetaria internacional, es preciso inicialmente, dejar de lado los aspectos monetarios y examinar las transformaciones que ha venido sufriendo la economía internacional en los últimos decenios. Estas transformaciones tienen por origen: a) la desigualdad entre las tasas de crecimiento económico, muy elevadas en algunos países, como en Japón, Alemania Occidental, Francia e Italia, y mucho menores en otros, como los Estados Unidos e Inglaterra; b) el surgimiento de un grupo de países no capitalistas, cuyo peso en la economía mundial y, específicamente, en el comercio internacional, ya es bastante expresivo. Como resultado, el peso de los Estados Unidos y de Inglaterra en el mercado mundial ha disminuido cada vez más. Sería bueno recordar que, aún en el último período de postguerra estas dos potencias detentaban la hegemonía absoluta en el comercio internacional. Cuando las reglas que regulan las transacciones entre los países fueron establecidas, en 1944, en la ciudad americana de Bretton Woods, los Estados Unidos y la Gran Bretaña tenían todas las condiciones para dictarlas al resto del mundo capitalista de acuerdo con sus propios intereses. Ahora el hecho se vuelve contra los hacedores: estas reglas refuerzan la posición de las nuevas potencias hegemónicas, básicamente el Japón y las naciones pertenecientes al Mercado Común Europeo (MCE), en detrimento de las antiguas. La Gran Bretaña ya

lo reconoció y se adhirió al MCE. Los EE. UU. intentan salir del aislamiento, aproximándose a la China y procuran penetrar, como inversionistas y exportadores en el promisor mercado soviético.

Las reglas del juego económico internacional son básicamente liberales. El Acuerdo General de Tarifas y Comercio (GATT) prevé la paulatina eliminación de los obstáculos tarifarios (y eventualmente también los no tarifarios) al comercio internacional, conducido en cada país por compañías privadas, y teniendo por objetivo sus intereses particulares. El Fondo Monetario Internacional (FMI) tiene por base la convertibilidad de las monedas nacionales. El gobierno de cada país debería, en principio, asegurar en el mercado cambiario de su país, que las tasas de conversión de su moneda fueran mantenidas dentro de una franja de variación bastante estrecha. Así por ejemplo, si Brasil "declara" al FMI que el cruzeiro vale 1/6 de dólar, al gobierno le corresponde, sin ejercer ningún control "artificial", asegurar que efectivamente en el Brasil, cualquier cantidad de dólares pueda ser cambiada por cruzeiros a esa tasa. Debe hacerlo sin establecer una tasa de cambio oficial y obligatoria, sino únicamente, interviniendo en el mercado como comprador de cruzeiros si la oferta de dólares fuera insuficiente, y como vendedor si la oferta de dólares fuera excesiva. El antagonismo del FMI a las tasas de cambio oficiales deriva de la misma filosofía liberal que produjo el GATT: es preciso impedir que los gobiernos desvíen el funcionamiento "natural" del mercado, en el cual sólo deben prevalecer los intereses particulares (en la práctica, los de las grandes compañías).

LIBERTAD DE ACCION

Es claro que estas reglas sólo favorecen a las naciones económicamente más poderosas, o mejor, a las compañías de estas naciones. Se les asegura la máxima libertad de acción, no sólo en lo que se refiere a las transacciones comerciales sino también financieras. La estabilidad cambiaria permite

a estas compañías invertir con tranquilidad en otros países y repatriar sus ganancias sin que el flujo de recursos sea perturbado por alteraciones inesperadas en el valor de cada moneda nacional.

Gracias a la aplicación de estas reglas, no siempre perfecta por cierto —ya que está sujeta a contingencias políticas—, pero efectiva en la mayoría de los casos, las grandes compañías norteamericanas pudieron penetrar en casi todos los mercados de los países capitalistas (con la notable excepción del Japón). La balanza comercial de los EE. UU. tenía entonces enorme superávit, es decir que exportaban mucho más de lo que importaban. Los EE. UU. recibían también un gran flujo de recursos financieros del resto del mundo capitalista, constituidos por firmas de préstamos y beneficios de inversiones. Además de esto, muchos países mantenían sus reservas de divisas en dólares, considerada la moneda más convertible del mundo, de modo que la mayor parte del oro, que es la reserva REAL para las transacciones internacionales, era mantenido en los cofres del Tesoro americano.

Pero, como lo que es un boom no siempre dura, esta situación cambió. El Japón y los países del MCE, a medida que reconstruían sus economías (muchas veces con el auxilio de capitales americanos), pasaron a competir con los EE. UU. en los principales mercados, aprovechando de una cierta superioridad tecnológica (que proviene del hecho de que sus plantas industriales son más recientes) y, sobre todo, del menor costo de su fuerza de trabajo. La competencia se agudizó principalmente en el mayor mercado de todos, *en el mercado americano*, que pasó a ser “invadido” por cantidades crecientes de automóviles europeos, máquinas fotográficas japonesas, tejidos y ropas de Hong Kong, etc., etc., sin que los Estados Unidos, enredados por las reglas que los mismos habían impuesto, pudieran defenderse. Surgió entonces una contradicción muy curiosa; las compañías norteamericanas al “exportar” productos de sus subsidiarias en el exterior para los EE. UU., desequilibraron la balanza comercial de su propio país. Los automóviles de la Ford inglesa exportados a los EE. UU. tenían el mismo efec-

to negativo sobre su balanza comercial, que los vehículos de Volkswagen o de Fiat.

Así, mientras el superávit de la balanza comercial americana se reducía hasta transformarse en lo contrario, en déficit, no tanto por una paralización de las exportaciones sino por el gran crecimiento de las importaciones, la exportación de capital por las compañías americanas aumentaba cada vez más. Los límites de este artículo no permiten entrar en las causas de esta tendencia, pero ciertamente que éstas se desprenden del menor dinamismo de la economía americana en comparación con el de otros países capitalistas. Sea como fuere, el crecimiento de las importaciones de mercaderías en relación con el de las exportaciones sólo podía dar como resultado aquello: un grave y crónico desequilibrio en la balanza de pagos de los Estados Unidos.

El mayor mercado del mundo, el americano, fue invadido por productos japoneses y europeos.

Este déficit es ya antiguo y fue cubierto durante mucho tiempo mediante emisión de dólares, o sea, un endeudamiento creciente de los EE. UU. con el resto del mundo. Este endeudamiento fue llevado hasta el punto en que el crédito se agotó. Varias naciones, Francia al frente, pasaron a cobrar la deuda, esto es, a cambiar sus dólares por oro. El oro pasó así a fluir, en cantidades cada vez mayores, de los EE. UU. a los países del MCE, hasta que las reservas americanas descendieron a un nivel tan bajo que ya no podían sostener la convertibilidad del dólar. En estas condiciones el dólar fue devaluado, en relación al oro, en 1971 y nuevamente este año. Cada devaluación del dólar significa que los acreedores de los EE. UU. —es decir, los gobiernos y particulares que poseen dólares— pierden una parte del valor real de sus créditos. El Brasil, por ejemplo, que posee el equivalente a más de 4 billones de dólares de reservas cambiarias, buena parte de ellas en dólares, perdería 10% de este total si deseara usar estas reservas para adquirir bienes o servicios en los demás países (Japón, MCE, etc), que no acompañaran la devaluación del dólar. La pérdida

sería de apenas 3% en relación al cruzeiro, lo que en verdad es sólo hipotético, ya que nunca se usan reservas cambiarias para adquirir mercaderías en el mercado interno.

El fondo de la crisis del sistema monetario internacional se encuentra por lo tanto, en la falla del aparato liberal creado en Bretton Woods e implementado vigorosamente por el GATT y por el FMI. Este aparato de reglas de procedimiento, que debería llevar a la corrección automática de los desequilibrios en los pagos internacionales, en la práctica lleva a su perpetuación. Los primeros en sentirlo fueron los países subdesarrollados, que se vieron obligados a cubrir el déficit de sus balanzas de pago con una importación masiva de capital extranjero. Cuando la capacidad de endeudamiento de estos países se agotó, su desarrollo se estancó por el llamado "estrangulamiento externo", o sea, por la incapacidad de continuar importando bienes de capital esenciales a la economía, puesto que sus cuotas de divisas estaban excesivamente comprometidas con los servicios de la deuda externa, con las remesas de ganancias y de "royalties", con importaciones superfluas contra las cuales estaba prohibido discriminar, etc. La reacción de algunos de estos países, cuyos gobiernos acabaron por intervenir enérgicamente en las transacciones con el exterior, fue la de imponer controles cambiarios o sistemas de tasas múltiples de cambio (como lo hizo Brasil entre 1953 y 1961), lo que llevó a graves choques políticos con el FMI, donde predominaba la llamada "ortodoxia" financiera —que expresaba en el fondo, la ideología de las grandes compañías privadas. La ironía de esta situación es que ahora los propios Estados Unidos no consiguen atenerse a los compromisos asumidos con el GATT y el FMI. En 1971, cuando Nixon impuso la sobretasa del 10% a las importaciones americanas violó frontalmente las reglas de Bretton Woods al levantar de modo unilateral la barrera tarifaria al comercio.

LA LUCHA POR EL MERCADO

Los EE. UU. sólo pueden rescatar su deuda con el resto del mundo, mediante la venta de mercancías. Del mismo

modo, para impedir que esta deuda crezca, es preciso que exporten menos capital y sobre todo, que importen menos mercancías. Pero sucede que sus principales acreedores quieren continuar vendiendo a los EE. UU. más de lo que ellos compran. Es en esta contradicción que se encuentra el meollo de la crisis. Se trata de la lucha por el dominio del mercado mundial. Los EE. UU. exigen la revaluación de las monedas de los países que tienen superávit en la balanza de pagos —básicamente el marco y el yen— lo que mejoraría las condiciones competitivas de las mercancías americanas frente a las alemanas y japonesas. Pero esta mejora no se restringiría a las mercancías americanas, beneficiando también a todos los demás competidores cuya moneda no fuese revaluada, pues solamente sería elevado el precio de las mercancías alemanas y japonesas, en la proporción en que hubiera sido fijada la revaluación de sus monedas. El efecto de la revaluación del marco y del yen sería así, reducir las exportaciones de Alemania Occidental y de Japón, cuyas importaciones aumentarían ya que los precios de los productos importados bajarían en aquella misma proporción. En suma, los Estados Unidos reequilibrarían su balanza de pagos, es decir, comenzarían a rescatar su deuda vendiendo más y comprando menos, a Alemania y al Japón. Inglaterra, Francia, Italia, etc. tendrían posibilidades de hacer lo mismo.

Es claro que esta solución no conviene a Alemania Occidental ni al Japón, que prefieren que los EE. UU. devalúen el dólar. Esto bajaría apenas el precio de las mercancías americanas, suponiendo que las monedas de los demás países no acompañaran al dólar, o que dejara inalterada la posición de Alemania y de Japón frente a los demás competidores. Esta solución no interesa a los EE. UU. porque tendría que arreglar la situación de su balanza de pagos aumentando sus ventas a todos los otros países y disminuyendo sus importaciones de ellos, en lugar de descargar el peso del arreglo sólo sobre sus principales competidores. Políticamente, la devaluación del dólar granjearía más enemigos para los EE. UU., que tendrían que dejar de atender a numerosos países-clientes, cuando, a su modo de ver, el origen

del desequilibrio está en el superávit de las balanzas alemana y japonesa.

Los cambios en las tasas cambiarias son decisiones eminentemente políticas, y no hay, en las instituciones internacionales, como el FMI, ningún mecanismo que permita reconciliar tales contradicciones.

De acuerdo con la teoría ortodoxa, ahora errónea, correspondería a los EE. UU. valorizar internamente el dólar, provocando una deflación en su economía, lo que automáticamente reduciría las importaciones, que resultarían más caras que las mercancías americanas, y elevaría las exportaciones. Sin embargo, después de la depresión económica provocada por la política antiinflacionaria de Nixon en 1970-71 quedó claro que este camino representa un suicidio político. De ahí la adopción de las medidas heterodoxas en agosto de 1971: tasa adicional sobre las importaciones, congelamiento de precios y salarios, etc.

*Una situación irónica para los EE.UU.:
actualmente son ellos los que no consiguen seguir las reglas
liberales que antes defendían*

Dado el impase, la crisis en la balanza de pagos americana prosigue, lo que significa que el volumen de dólares poseídos por acreedores extranjeros continúa aumentando. En intervalos cada vez menores, estos acreedores, que son muchas veces grandes compañías, especulan contra el dólar aprovechando de la virtual insolvencia de los EE. UU.

Esta especulación está dirigida a "favor" del marco y del yen, cuya revalorización procuran evitar sus respectivos gobiernos, adquiriendo billones de dólares. Pero la resistencia de estos gobiernos tiene límites ya que están obligados a expandir la masa circulante de marcos y de yens; los cuales, si fueran gastos, representan grave amenaza inflacionaria. Consecuentemente, los especuladores acaban siempre ganando. En 1971, el marco y el yen fueron revaluados y el dólar devaluado. Este año, hasta el momento, el dólar volvió a ser devaluado. Además de eso, el Japón está tratando de abrir más su mercado interno a las exportaciones ame-

ricanas, para apaciguar a los EE.UU., y también dejar flotar el yen, es decir, permitir su revaluación de hecho, al dejar el gobierno de adquirir dólares.

Pero esto no es el fin de la crisis. Las alteraciones cambiarias ocurridas, no eliminan el desequilibrio de los pagos internacionales, aun cuando puedan evitar que éste se agrave. Y es que los otros factores del desequilibrio, no monetarios sino reales, continúan actuando.

La economía americana continúa sobrecargada por gastos improductivos, sobre todo de carácter militar. Por otro lado, su comercio con los países no capitalistas, continúa limitado por una serie de restricciones políticas, lo que debilita su posición en el mercado mundial. En la conquista del mercado chino, el Japón les tomó la delantera, lo mismo que hizo Alemania en cuanto al mercado de la Unión Soviética. Finalmente, las grandes compañías americanas no pueden dejar de exportar capital, en la medida en que ven amenazada su posición hegemónica en otros países —como por ejemplo Brasil— por el avance de las compañías europeas y japonesas. Los ambiciosos planes de inversión de la Mitsubishi y de la Fiat, en el Brasil, revelados hace unas semanas, ilustran este avance.

De este modo, la crisis que sólo tendría solución en el plano político, deberá continuar, pues es constantemente alimentada por la rivalidad entre las grandes compañías que se mueven en el marco de la política monetaria y cambiaria de los Estados Unidos a que pertenecen. En este sentido, llamarlas multinacionales es más falso que nunca.