

**Tesis para obtener el grado
de Doctor en Estudios
Sociales.**

*La globalización financiera y la declinación de la
hegemonía estadounidense, 1965 – 2007.*

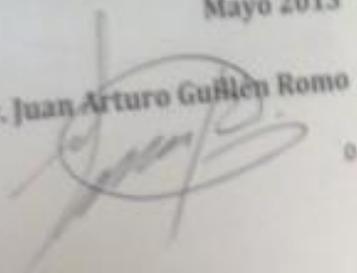
Doctorado en Estudios Sociales

Línea de Economía Social

Juárez Díaz Diego Federico

Mayo 2013

Asesor: Dr. Juan Arturo Guillén Romo



Índice

I. Introducción.....	3
Referencias bibliográficas.....	21
II. <i>Capítulo I. Marco Teórico.</i>	23
A. Economía Mundo.....	24
B. Imperialismo.....	30
C. Hegemonía.....	37
D. Globalización.....	45
Referencias bibliográficas.....	51
III. <i>Capítulo II. Antecedentes.</i>	54
A. La hegemonía del Reino Unido.....	55
B. La declinación de la hegemonía británica y el ascenso de nuevos competidores; Estados Unidos y Alemania.....	62
C. La Primera Guerra Mundial y sus efectos.....	68
D. La primera posguerra y la crisis de 1929-1938.....	79
Referencias bibliográficas.....	89
IV. <i>Capítulo III. La hegemonía estadounidense en su clímax.</i>	91
A. La Segunda Guerra Mundial.....	91
B. La reconstrucción europea.....	94
C. El sistema monetario internacional de Bretton Woods.....	99

D.	La expansión de las Empresas Transnacionales (ETN).....	106
	Referencias bibliográficas.....	114
V.	Capítulo IV. La declinación de la hegemonía estadounidense.	116
A.	La posición de Estados Unidos en la economía mundial al final de los sesenta.	116
B.	El quiebre de Bretton Woods y el nuevo rol del dólar.	125
C.	La crisis del modo de regulación y del régimen de acumulación fordista.	135
D.	La globalización financiera y la transformación resultante por la crisis.	145
	Referencias bibliográficas.....	155
VI.	Capítulo V. Neoliberalismo, globalización y financiarización.	157
A.	El ascenso del neoliberalismo.....	158
B.	La globalización y financiarización.....	166
C.	La “nueva economía” y el aumento de la inestabilidad financiera.	185
	Referencias bibliográficas.....	205
VII.	Capítulo VI. El nuevo siglo y la dominación estadounidense sin hegemonía. ..	208
	Referencias bibliográficas.....	232
VIII.	Capítulo VII. Perspectivas y conclusiones.	235
	Referencias bibliográficas.....	258
IX.	Bibliografía consultada	260

I. Introducción.

Los Estados Unidos parecen estar en proceso de convertirse en un problema para el mundo, imagen que es complicada de entender para nosotros ya que estábamos acostumbrados a verlos como una solución en muchos ámbitos diferentes como la política o la economía durante los últimos cincuenta años. Ahora al contrario de antes, son un factor de desorden a nivel internacional, semilleros de incertidumbre y de conflictos. Obligan al mundo entero a reconocer a ciertas naciones como parte de un “nuevo eje del mal” (Irak, Corea del Norte, Irán, etc.), el cual debe de ser combatido y aniquilado, además de provocar gran inestabilidad entre sus “aliados” por la cercanía en muchas ocasiones a estas naciones. Podemos observar entonces que el reconocimiento y la legitimación de poder que ha vivido Estados Unidos a lo largo de su historia moderna han estado lejos de formar un verdadero imperio de justicia y de equidad, siendo cada vez más común que se les asocie con una imagen narcisista y agresiva. Es entonces que surge una pregunta de gran relevancia ¿Por qué la “súper potencia” se ha alejado cada vez más de las metas establecidas al final de la Segunda Guerra Mundial? Apareciendo en escena una respuesta muy común en boca de los anti-estadounidenses; “los Estados Unidos son malos por naturaleza y son la imagen de los grandes problemas que trae consigo el capitalismo moderno”, ideología que hoy en día parece tomar más fuerza y más aliados que nunca, ejemplo de ellos es Noam Chomsky quien no ve evolución alguna en el sistema y que caracteriza a Estados Unidos como un ente del mal y que además presupone a un nación exagerada en muchos aspectos y destinada al fracaso. No obstante autores como Paul Kennedy, Brzezinski, Kissinger y Gilpin aceptan una pérdida relativa de poder y de hegemonía pero también aceptan que el futuro es prometedor para Estados Unidos.

Entonces una cosa es clara, existe controversia acerca del rol hegemónico que juega Estados Unidos hoy en día en nuestro planeta, ya que según ciertas corrientes éste se ha debilitado y está destinado a desaparecer (claro esto debe ser considerado desde diferentes perspectivas), mientras que por el lado opuesto ciertos grupos piensan que la situación no es así y que ellos siguen a la cabeza del mundo capitalista sin ningún competidor de cuidado (sobre todo los grupos de esta nación que se encuentran en las altas esferas de poder). Por lo tanto es de gran relevancia e importancia el estudiar y determinar la situación de la hegemonía estadounidense desde la década de los sesenta hasta los primeros seis años del nuevo siglo.

Entonces esta investigación tiene como objetivo central determinar si la hegemonía financiera (en primer lugar) y económica (ya que las dos están relacionadas) de Estados Unidos alcanzada al término de la Segunda Guerra Mundial, experimenta un proceso de declinación que comenzó a finales de la década de los sesenta y se ha extendido hasta nuestros días, dejando claro cuáles son las características de éste proceso y algunas de sus diferentes vertientes, enfocándose en el análisis del rol del dólar en dicho proceso de declinación hegemónica. Siendo uno de los indicios más claros del deterioro de la hegemonía estadounidense la ruptura del sistema monetario internacional de Bretton Woods, además de analizar la manera en que la ruptura de Bretton Woods contribuyó a impulsar el proceso de globalización y desregulación financiera. Y estudiar de qué manera la globalización financiera ha sido un arma para la preservación de la hegemonía estadounidense y cómo al mismo tiempo ha creado condiciones propicias para la inestabilidad financiera y su propio debilitamiento. Por lo cual es de gran importancia el acercarse al análisis de la actual crisis inmobiliaria y financiera y su impacto en el rol del dólar como divisa clave del sistema y de Estados Unidos como hegemón mundial.

Para poder llegar a cumplir estos objetivos, se ha realizado una investigación sobre las diferentes facetas de la hegemonía financiera estadounidense, analizando cómo y por qué Estados Unidos devino el hegemón del sistema mundial. La investigación se basa en la utilización de un método estructural histórico puesto que esto rebasa el aspecto económico, y así poder estudiar los principales cambios en los modos de producción desde una perspectiva más histórica, aunque hay apoyo de estadísticas para reforzar algunos puntos.

Primero se definen conceptos como “economía-mundo”, “imperialismo”, “hegemonía” y “globalización”, para después hacer una revisión del caso de Reino Unido como hegemón mundial, analizando su ascenso y descenso, llegando al caso estadounidense durante las Guerras Mundiales (momento de su confirmación como potencia hegemónica), revisando los inicios de su decadencia durante las décadas de los sesenta y setenta, y analizando su situación durante las dos últimas 2 décadas del siglo XX y finalmente las perspectivas que hay en los primeros años del nuevo siglo.

Por lo tanto hay que comprender que desde casi el inicio de la Segunda Guerra Mundial hasta el año 1989, se presentó en el plano internacional una bipolaridad política, militar e ideológica que puso frente a frente dos modelos diferentes de sociedades, este enfrentamiento en el que rara vez se realizó un disparo, fue conocido como la “Guerra Fría”, en el que un lado estaba liderado por la extinta U.R.S.S.¹ mientras que el otro era controlado por Estados Unidos.

¹ U.R.S.S.: Unión de Repúblicas Soviéticas Socialistas

En un mundo globalizado y de muy fuerte presencia de las grandes empresas transnacionales sería muy interesante y de gran utilidad hacer un recorrido a través de la evolución de las distintas formas que ha tomado la hegemonía de Estados Unidos desde mediados del siglo XX, pero un trabajo de esa magnitud tomaría toda una vida realizarlo, razón por la cual me centré especialmente en lo que se refiere a la hegemonía financiera pero sin dejar de lado aspectos económicos, sociales y culturales (entre otros) que si bien no son el tema central del trabajo, servirán para entender algunos aspectos que se irán viendo a lo largo de la investigación.

Es de suma importancia recalcar que el capitalismo desde su origen, se ha regido por un sistema que está controlado por un país hegemónico, el cual se encarga de dirigir, organizar y regular al mundo, “[...] desde sus inicios en la Edad Media, el capitalismo ha sido un sistema internacional. Ha sido siempre un sistema jerárquico con una o más metrópolis dirigentes en la cima, colonias completamente dependientes en la base y muchos grados de supraordenación y subordinación en medio” (Baran – Sweezy, 1986: 143). El rol de este país ha sido jugado sucesivamente por diferentes Estados-Nación como son los Países Bajos, Reino Unido y Estados Unidos.

El concepto de hegemonía hace referencia al hecho de que el país que se encuentra a la cabeza intenta preservar su dominio e influencia sobre los demás, y para lograrlo puede valerse tanto de medios violentos (justificados ampliamente según la posición del grupo dominante cuando la situación lo amerita) como de formas y medios pacíficos, de tal manera que los intereses del líder reflejen en su mayoría los intereses del conjunto de países que conforman el sistema, de lo contrario éste no sería realmente la potencia hegemónica.

Esto, nos deja claramente establecido que en un primer momentos, “La hegemonía podría ser definida como la situación en la cual un Estado-Nación juega el rol principal en la organización, regulación y estabilización de la política económica mundial” (Du Boff, 2003).

Según Cox (1983), el concepto de hegemonía debe de construirse primeramente en el contexto nacional, para de ésta forma poder expandirse en el plano internacional, es decir la “hegemonía” no puede existir como tal si en un primer momento las clases dominantes no la ejercen al interior de espacio local (ya sea de forma cultural, intelectual u otras).

A mediados del siglo XVIII, Reino Unido había emergido como la nueva potencia líder y hegemónica del mundo occidental, ocupaba el puesto de comando internacional, no sólo por su eficiencia económica sino también por su poderío militar (encontrando su máxima expresión gracias a la victoria obtenida en las Guerras Napoleónicas, lo que al final de cuentas inclinó la balanza a su favor, dejando en el camino a los franceses en su afán de conseguir el control de Europa y Asia principalmente), convirtiéndose en la primera nación como tal que pregonaría y difundiría el liberalismo económico y la supresión de todas las trabas al libre comercio entre los países, dándole un papel primordial al mercado y al Estado.

Pero todo poderío llega a su fin, es así que se observa que desde finales del siglo XIX el dominio y la hegemonía mundial ejercidas por los británicos, se vieron amenazadas por dos competidores de gran envergadura: Estados Unidos y Alemania, quienes poco a poco empezaron a abrirse camino y a posicionarse en el plano internacional.

Primeramente, con un desarrollo importante a nivel nacional, y después con una mayor presencia y empuje en los mercados internacionales, logrando una estabilidad política significativa y un rol cada vez más destacado en las ramas de la producción más importantes de la época².

Tal como lo plantea Wallerstein (2005a) ésta situación se acentuó y trascendió en gran medida impulsada por los dos conflictos bélicos más importantes del siglo XX, las dos Guerras Mundiales, las cuales pueden ser integradas desde su personal punto de vista como un sólo conflicto, de treinta años de duración y en el cual estos dos aspirantes (Estados Unidos y Alemania), se batieron con todas sus fuerzas, teniendo como objetivo principal la sucesión hegemónica.

Así fue como desde la Primera Guerra Mundial hasta el final de la Segunda, el poder e influencia de los británicos fue decayendo de manera paulatina y se dio paso a una nueva potencia hegemónica: los Estados Unidos, dejando claro que su dominio, control y hegemonía jugarían un rol de vital importancia en el futuro del capitalismo y del proceso de globalización. Esto hace énfasis en el hecho que “La segunda guerra mundial comportó una destrucción enorme de la infraestructura y de las poblaciones de Eurasia, desde el océano Atlántico hasta el Pacífico, en la que casi ningún país salió indemne. La única potencia industrial grande que emergió intacta – e incluso muy fortalecida, desde la perspectiva de la economía – fue Estados Unidos, que de inmediato consolidó su posición.” (Wallerstein, 2005a: 22).

² Estas ramas serán analizadas más adelante en el trabajo.

La “posición” que aquí se menciona, debe entenderse que hace referencia a diferentes niveles, ya sea al ámbito económico, social, cultural ó político teniendo como claro ejemplo que: “[...] el acuerdo internacional de Bretton Woods, reflejó el reconocimiento de la supremacía estadounidense y del papel central del dólar como la divisa clave del sistema” (Guillén, 2007: 149).

El proceso de ascenso de Estados Unidos rumbo a la posición hegemónica, de control y de poder mundial fue un periodo largo y bien estructurado, aunque no del todo homogéneo que tuvo sus inicios a finales del siglo XIX, impulsado de buena manera por factores económicos, políticos y militares. No obstante éste mismo proceso de ascenso trajo consigo los elementos de la descomposición del sistema estadounidense, la cual podría decirse que no ha sido de carácter absoluta y que por lo mismo se ha visto rodeada por etapas de bonanza y de crisis como cualquier otro proceso histórico.

Al término de la Segunda Guerra Mundial, los países militarmente vencedores (Estados Unidos y la U.R.S.S.) decidieron coexistir de manera pacífica repartiéndose el mundo y respetando las zonas de influencia que cada uno tendría a su cargo. De ésta manera las dos potencias de la época se desarrollaron en un cierto equilibrio, pero con una sombra amenazante e inquietante a sus espaldas. A éste periodo se le conoce como la Guerra Fría; teniendo como eventos centrales para destacar, la Guerra de Corea, la crisis de los misiles de Bahía de Cochinos en Cuba y la construcción del Muro de Berlín en Alemania.

Durante éste periodo Estados Unidos se enfrascó en la cruzada de la reconstrucción económica del mundo (la zona occidental de Europa, Japón y Corea del Sur principalmente), aunque no de forma desinteresada puesto que al igual que Wallerstein (2005a), Amin (2004a) argumenta que Estados Unidos se benefició enormemente de la Segunda Guerra Mundial, ya que ésta arruinó a sus principales competidores. Así fue como lograron cimentar y ejercer su posición hegemónica en la economía y las finanzas (estos dos tipos de hegemonía están profundamente relacionadas) puesto que más de la mitad de la producción mundial se encontraba concentrada en sus manos, especialmente en lo que refiere a la tecnología.

Lo que buscó Estados Unidos al final de cuentas fue la creación de una demanda efectiva lo suficientemente grande para llenar las expectativas de su inmensa capacidad productiva, logrando de ésta manera que las naciones que recibían ayuda se encontrasen comprometidas, aunque más bien podría entenderse como una obligación, a comprar la producción de su benefactor, de subordinarse en buena medida a las políticas que les eran “sugeridas” además de ser sus aliados militares si así les era conveniente.

Estados Unidos, se sirvió del pretexto de la Guerra Fría para lanzarse en una gran cruzada de reconstrucción económica a nivel mundial, teniendo como primer objetivo a Europa Occidental, para más adelante hacerse cargo de buena parte de Asia (teniendo como metas a Japón, Taiwán y Corea del Sur).

La razón fue clara: de nada sería ventajoso el tener una superioridad productiva arrolladora si el resto del planeta era incapaz de crear la demanda suficiente para consumir lo que se produce. Así, ésta reconstrucción creó ciertas obligaciones de parte de las naciones que recibieron la ayuda.

Ante la necesidad de crear ésta demanda Estados Unidos, se percató de que el mundo no poseía la cantidad de dinero suficiente para ellos. Así que un elemento importante para esta reconstrucción fue el Plan Marshall, alcanzando por éste camino una ventaja productiva muy importante, facilitando el dominio y control en el mercado mundial además de expandir el valor y el tamaño de la producción, si a esto le sumamos el poderío y la hegemonía financiera que fue creando (teniendo en el dólar la piedra angular de todo el proceso, sus poderosos bancos, sus grandes industrias y sus capitales que llegaron a casi todo el mundo) el resultado no podría ser otro más que Estados Unidos a la cabeza del planeta.

Al considerar la fuerza e influencia a nivel mundial es fácil percatarse el por qué de la cruzada anticomunista estadounidense, Washington con su bandera de "líder del mundo libre" realizó una campaña ideológica en contra de la U.R.S.S. para de ésta forma poder extender su dominio y hegemonía. Pero como nos lo dice Wallerstein "El éxito de Estados Unidos como poder hegemónico en la etapa de la posguerra creó las condiciones del deceso hegemónico de la nación. Este proceso se engloba en cuatro símbolos: la Guerra de Vietnam, las revoluciones de 1968, la caída del Muro de Berlín en 1989 y los ataques terroristas de septiembre de 2001" (Wallerstein, 2005a: 24). Dando como resultado final, desde su perspectiva, una potencia en decadencia, que carece de poder real (más allá de lo militar, aunque este aspecto no será revisado de manera minuciosa a lo largo de éste trabajo), que nadie respeta y que se encuentra sola y sin un apoyo verdadero, aspecto que es exteriorizado en el artículo de enero del 2005 por parte de los editores de Monthly Review y que sin embargo tiene que ser comprendido no de forma absoluta sino más bien relativa.

La derrota sufrida a manos de Vietnam no fue únicamente en el ámbito militar, éste fracaso tambaleó de igual forma (si no es que hasta más profundamente), el poderío económico de Estados Unidos ya que el conflicto fue excesivamente caro, agotando casi en su totalidad sus reservas además de demostrar que con poco se puede hacer mucho en su contra.

De ésta manera la hegemonía estadounidense mostró indicios de deterioro ya que sumado a estos problemas se suscitó la ruptura del sistema monetario internacional de Bretton Woods (imposible mantener la convertibilidad oro – dólar debido a la gran emisión de moneda tanto a nivel nacional como internacional además de un creciente déficit en la cuenta corriente de la balanza de pagos), convirtiendo a ésta nación del mayor centro acreedor al mayor deudor del planeta; oficializada en 1971 por el presidente Nixon, lo que deja en claro tal como dice Du Boff (2003) en referencia a Estados Unidos que, “su supremacía militar no concuerda más en lo que se refiere a las esferas de la economía y la política”.

La esencia de Bretton Woods (BW) fue como sabemos, sobre todo el reconocimiento tanto de la supremacía y hegemonía financiera estadounidense como del papel que jugaba el dólar como la divisa clave del planeta, donde se establecieron las reglas para las relaciones financieras y comerciales entre los países más desarrollados e industrializados del mundo.

Para comprender de manera adecuada BW, es necesario comprender en un primer momento el patrón oro (su antecesor directo). Éste tuvo sus inicios en 1819 cuando el Parlamento británico aprobó el uso de monedas de oro como depósito de valor, medio de cambio y unidad de cuenta, como lo dice Krugman (2001), “con el patrón oro, la primera responsabilidad de un banco central era preservar la paridad oficial entre su moneda y el oro; para mantener esta paridad, el banco central necesitaba unas reservas adecuadas en oro” (Krugman, 2001:555), teniendo como objetivo principal la fijación de los precios de las diferentes monedas en función del oro y limitar el crecimiento monetario a escala mundial.

Estados Unidos en su afán de conseguir un éxito económico y financiero parecido al de Reino Unido, intentó imitar las instituciones y los planes británicos, adoptando el patrón oro en el año 1879, lo que estableció las primeras bases para la relación dólar-oro.

El estancamiento que sufrió Reino Unido en los años veinte del siglo pasado, debilitó su fuerza como centro financiero mundial, lo que repercutió en su economía y en la estabilidad del patrón oro. Con el tiempo se desarrolló la idea de que los países se hubieran encontrado en una mejor situación económica en un mundo con comercio internacional libre. La comprensión de este fenómeno fue en buena parte lo que inspiró el desarrollo del sistema monetario de la posguerra conocido como Bretton Woods.

Este sistema, establecía tipos de cambio fijos, todos en relación al dólar además de un precio del oro con respecto a éste de carácter invariable (treinta y cinco dólares la onza), lo cual establecía que el dólar era la moneda de reserva por excelencia, dejando en manos de los Estados Unidos la responsabilidad de mantener esta relación constante. Así:

“La temprana convertibilidad del dólar estadounidense, junto con su posición especial dentro del sistema de Bretton Woods, hizo que fuese la moneda clave de la posguerra mundial. Puesto que los dólares eran libremente convertibles, gran parte del comercio internacional se hacía con dólares y exportadores e importadores mantenían dólares en sus cuentas para transacciones. En efecto, el dólar se convirtió en moneda internacional (medio de cambio universal, unidad de cuenta y depósito de valor). También la fortaleza de la economía estadounidense en relación con las devastadas economías de Europa y Japón contribuyó a que el dólar fuera la moneda dominante: los dólares eran atractivos porque con ellos se podían comprar muchos bienes y servicios, que sólo Estados Unidos estaba en posición de ofrecer. Los bancos centrales, naturalmente, encontraron ventajoso mantener sus reservas internacionales en forma de activos rentables en dólares” (Krugman, 2001: 566).

Estados Unidos pugnaba por un mundo en el cual la economía estuviera basada en una de libre mercado, con apertura total de este, estabilidad en los tipos de cambio, convertibilidad monetaria sin restricciones, libre movimiento de capitales y dominio en general de la iniciativa privada y principalmente de los capitales privados.

Al firmarse los acuerdos de BW, se dio pie a la creación y fortalecimiento de dos instituciones de gran importancia desde su fundación y aún en nuestros días como son el Banco Mundial (BM) y el Fondo Monetario Internacional (FMI). El punto central de ésta propuesta era que tanto los países acreedores como los deudores estarían obligados a mantener una balanza comercial equilibrada, de lo contrario se verían en la necesidad de pagar intereses sobre la diferencia que se presentará, dejando en manos de los gobiernos la creación de medidas para mantener las cuentas niveladas.

La meta del sistema de BW fue el establecer y poner en marcha un nuevo orden económico de carácter internacional y así poder dar estabilidad a las transacciones comerciales a través de un sistema monetario internacional. Esto se fundamentó en un tipo de cambio estable cimentado en el poderío del dólar, para lo cual fue necesaria la adopción de un patrón oro – divisas, en el que Estados Unidos estaría a cargo de mantener el precio de este metal en treinta y cinco dólares por onza, lo que les concedía la ventaja de cambiar dólares por oro a ese precio sin restricciones ni limitaciones, obligando a todos los demás países a fijar su tipo de cambio con respecto al dólar.

BW se sustentaba en la idea de una armonía de intereses entre todos los países y de la posibilidad de maximizar la renta mundial mediante la liberalización de los flujos de comercio y pagos y la pronta convertibilidad de las monedas, con independencia de las políticas económicas seguidas por los distintos países.

Estados Unidos sacó provecho de esta situación, utilizó su moneda para ayudarse en sus estrategias imprimiendo los dólares necesarios para todo el mundo y financiarse sus propios déficits, sin embargo a finales de la década de los sesenta debido a esta política fiscal de carácter expansiva, a los excesivos gastos militares que se generaron con la guerra de Vietnam y principalmente por la expansión de las ETN y principalmente de los bancos (lo que provocó un exceso de dólares en el mercado), la paridad oro-dólar se fue resquebrajando.

La excesiva cantidad de dólares en circulación dejó muchas dudas con respecto a la convertibilidad además de que las grandes dimensiones del déficit externo de Estados Unidos provocó todo tipo de presiones especulativas dejando entrever la posibilidad de una devaluación del dólar con respecto al oro, lo que dio como resultado una gran fuga de capitales del país, razón por la cual los bancos centrales europeos se vieron tentados en convertir sus reservas de dólares en oro (siendo Francia un caso especial ya que llevó la tentación a la realidad), creando una situación insostenible, no dejando otra opción más que dar por terminado este sistema, aspecto que se presentó en 1971. Tal como nos lo dice Krugman (2001):

“La política monetaria de Estados Unidos contribuyó, sin duda, a la inflación en el extranjero, por su efecto directo sobre los precios y sobre la oferta monetaria. Ayudó a hacer naufragar el sistema de tipos fijos al colocar a los responsables de la política económica extranjeros ante la disyuntiva de tener que escoger entre tipos de cambio fijos o inflación importada. [...] La política fiscal de Estados Unidos de los últimos años sesenta debe ser considerada como una causa adicional de la caída del sistema de Bretton Woods. El colapso del sistema de Bretton Woods se debió, en parte, al desequilibrado poder económico

de Estados Unidos. Pero también se debió al hecho de que la herramienta clave de la política de desviación del gasto necesario para el equilibrio interno y externo inspiraba ataques especulativos [...] Los artífices del sistema Bretton Woods habían tenido la esperanza de que su miembro más poderoso sería más allá de sus objetivos puramente nacionales y adoptaría políticas dirigidas al bienestar de la economía mundial en su conjunto” (Krugman, 2001: 581).

Si a estos problemas le añadimos la gran cantidad de depósitos en lo que es llamado eurodivisas (depósito denominado en dólares emitido por instituciones financieras que están fuera de las regulaciones financieras de Estados Unidos) los focos rojos se van prendiendo.

El mercado de las eurodivisas, debe ser entendiendo como una divisa que está depositada en un banco extranjero diferente de su país de origen. Este mercado vio la luz gracias a la autorización de los bancos ingleses, por parte del gobierno, para aceptar depósitos en dólares luego de la crisis de 1957, el restablecimiento en 1958 de la convertibilidad externa de las monedas de Europa y la baja tasa pasiva de los bancos estadounidenses y las tasas elevadas para otorgar créditos. De manera paulatina desde el final de la Segunda Guerra Mundial, la cantidad de dólares que se encontraban fuera de sus fronteras se incrementó de manera exponencial, como resultado del Plan Marshall y de las importaciones estadounidenses en constante crecimiento. Gradualmente se presentó, debido a los constantes déficits de los Estados Unidos, que éste mercado de eurodivisas se ha expandido a todo el mundo.

Tanto los economistas como los políticos se encontraban muy preocupados por éste dinero sin patria (por llamarlo de alguna forma), ya que se encuentra fuera de control, es decir no se rige por ningún tipo de norma monetaria lo que puede llevar a los países a dificultades para controlar y mantener estable su economía.

Además aunado a esto, se presentó una crisis que tambaleó aún más al sistema estadounidense; la crisis del modo de regulación fordista (tomando como punto de partida el fordismo plenamente constituido de la posguerra), es decir que la crisis del capital es presentada como la crisis del fordismo en sus diversas dimensiones ya sea como: régimen de acumulación ó modo de regulación.

El nombre fordismo permite definir tanto temporal y espacialmente este modelo productivo dominante a partir de la Segunda Guerra Mundial que, asociado a políticas de corte keynesianas (que tuvieron como objetivo principal superar la crisis del veintinueve y que se sostendrán por lo menos hasta principios de la década del setenta, en los países desarrollados, constituyendo así el ambiente ideal para la consolidación del fordismo como modo de regulación de todas las relaciones sociales), consiguió mantenerse intacto hasta principios de los años setenta. A partir de entonces y como consecuencia de diversos factores este modelo comenzó a manifestar señales de agotamiento.

La fragilización y crisis del modo de regulación fordista, implicó un obstáculo al proceso de acumulación capitalista, aspecto que puede ser observado desde mediados de la década del sesenta. Para ese momento, el fordismo presentó señales de debilitamiento que se manifestaron principalmente en la desaceleración del crecimiento de la productividad, vinculadas al carácter de las relaciones técnicas de producción propias del proceso de trabajo fordista.

Esto condujo a su vez a una crisis centrada en el problema de la obtención de utilidad y ganancia (lucratividad) a partir de mediados de esta década. Varios fueron y son los factores que conducen a la caída de la productividad y lucratividad. Tenemos, por ejemplo, en primer lugar que se produce una transformación cualitativa en el sistema internacional, la recuperación económica de Japón y Europa occidental – especialmente Francia y Alemania –; estos países alcanzaron niveles de productividad similares a los de Estados Unidos a tal grado que los costos salariales dejaron de ser favorables a la competitividad estadounidense. Otro factor es la erosión (por nombrarlo de algún modo) de la hegemonía estadounidense; la pérdida que se presentó en su competitividad la cual desencadenó grandes problemas fiscales que fueron resueltos mediante la emisión monetaria. Esto trajo consigo el comienzo de una nueva "era inflacionaria" y la consecuente pérdida de confianza en el dólar como moneda de reserva internacional estable (Gilpin, 1990).

Arrighi (1994), plantea que cuando una potencia hegemónica se enfrenta con potencias emergentes y por ciertas razones llega al punto de una crisis, ésta se valdrá de su poderío financiero y monetario para así preservar su hegemonía gracias a su posición de centro financiero mundial. Por lo tanto para que un nuevo país, o grupo de países tome la estafeta es importante el desarrollar una fuerte hegemonía financiera, siendo necesario encontrar un verdadero competidor para el dólar, claro podríamos decir que este ya existe, tomando como ejemplo el caso particular del euro, ya que por primera vez desde el término de la Segunda Guerra Mundial se presenta una divisa que está siendo mundialmente aceptada en la economía del planeta, pero para que esto pueda ser una realidad sería de gran utilidad una unificación (que no se ha presentado del todo todavía) en varios sentidos del bloque europeo (políticos, culturales y militares) ya que competidores a

ésta posición se han presentado con anterioridad (basta ver el ejemplo de Japón y los tigres asiáticos, además de China hoy en día claro está), pero ninguno de estos ha demostrado la intención ó más bien el interés de ocupar el rol de hegemon por lo que la situación del mundo actual es más ó menos la misma que hace algunos años: “Estados Unidos a la cabeza aunque no con un poder absoluto e indiscutible”.

Debido en parte a estos aspectos mencionados podría en algún momento parecer claro que el fin de la hegemonía estadounidense está cerca, pero como se acaba de decir, el posible sucesor no se hace presente estableciendo así tal vez el punto más importante y trascendente de la hegemonía de los Estados Unidos.

De acuerdo con ciertos autores como Hardt y Negri (2002) el proceso globalizador que vivimos hoy en día significa el fin del imperialismo y la entrada a una nueva etapa del capitalismo que será conocida como Imperio. Para estos autores el poder Imperio no puede ser considerado como los Estados Unidos y su hegemonía, ya que según ellos;

“Estados Unidos no constituye –y, en realidad ningún Estado-nación puede hoy constituir – el centro de un proyecto imperialista. El imperialismo ha terminado. Ninguna nación será un líder mundial como lo fueron las naciones europeas modernas. [...] el concepto de Imperio se caracteriza fundamentalmente por una ausencia de fronteras: el dominio del imperio no tiene límites [...] en contraste con el imperialismo, el imperio no establece ningún centro de poder y no se sustenta en fronteras o barreras fijas. Es un aparato descentrado y desterritorializado de gobierno, que progresivamente incorpora la totalidad del terreno global dentro de sus fronteras abiertas y en permanente expansión” (Hardt y Negri; 2002: 15-16).

Mientras que para otros autores como Chomsky (2001) el poder se centra principalmente en los Estados Unidos sustentado bajo las Empresas Transnacionales (ETN);

“... eso significa interferencia por parte de un muy concentrado grupo que tiene su centro principal en Estados Unidos. Éste poder global concentrado tiene distintos nombres, dependiendo de qué aspectos de la soberanía y de la libertad se tengan en mente. [...] Desde una perspectiva más fundamental, podríamos describirlo como una trama de megacorporaciones, a menudo vinculadas entre sí por alianzas estratégicas, que administran una economía global que, de hecho, es una especie de mercantilismo corporativo que tiende hacia el oligopolio en la mayoría de los sectores, y que se apoya considerablemente en el poder estatal para socializar los riesgos y los costes y sojuzgar a los elementos recalcitrantes” (Chomsky, 2001: 253).

Parecería claro según estas posturas y argumentos que la declinación de la hegemonía estadounidense es un proceso en franco desarrollo, pero las personas con una visión diferente argumentarían lo contrario ya que según ellos se ignora la incontrastable e infranqueable fuerza y poder militar de Estados Unidos. Aunque siendo más mesurados se tendría que decir que éste es un proceso gradual y no absoluto.

Al término de la Segunda Guerra Mundial las normas internacionales estaban expresadas en la Carta de las Naciones Unidas y el Tribunal de Justicia por sólo nombrar algunos. Estados Unidos se consideraba a sí mismo exento de ellas debido a su poder abrumador ya que según ellos, si una organización internacional no sirve a sus intereses (van en contra de su política) no hay motivo alguno para tomarla en cuenta, siendo claramente expresado por Clinton a las Naciones Unidas en el año 1993 diciendo que actuará multilateralmente cuando sea posible, pero unilateralmente cuando sea necesario; "E.E.U.U. es glorificado como líder de los "Estados ilustrados" que tiene derecho a recurrir a la violencia si lo consideran necesario. En los años de Clinton, su política exterior ha ascendido a una "fase noble" con "resplandor santo" (según el New York Times), dado que E.E.U.U. está "en la cumbre de su gloria", con un expediente que los crímenes internacionales han dejado sin tacha" (Chomsky, 2001:21).

Como refuerzo a ésta forma de ver las cosas, al llegar George W. Bush al poder, trajo consigo a cierto grupo conocido como los neoconservadores³, que implementaron una fuerte política militar para, según ellos, restablecer la hegemonía perdida, basada en el infundir miedo a sus "enemigos" y hasta a sus "amigos" si así les era conveniente. Pero los neoconservadores han fracasado rotundamente, no han logrado atemorizar a quienes consideran sus enemigos ni hacer que el mundo obedezca lo que ellos proponen sin resistencia. Tal como lo dice Wallerstein (2006)

"Aunque Estados Unidos ya no puede imponer sus modos en casi ninguna parte, sigue siendo capaz de infligir grandes daños si decide dar un coetazo. Irán puede desafiar a Estados Unidos con aplomo, pero intenta ser cauteloso para no humillarlo. China puede sentirse plena de vigor, segura de que se fortalecerá más en las décadas venideras, pero maneja con tiento a Estados Unidos. Hugo Chávez puede torcerle la nariz al tigre abiertamente, pero Fidel Castro, más viejo y sabio, habla en un tono menos provocador. Y el primer ministro italiano, Romano Prodi, toma de las manos a Condoleezza Rice mientras emprende una política exterior encaminada a fortalecer el papel mundial de Europa, independiente de Estados Unidos".

³ El neoconservadurismo se define como una ideología caracterizada por objetivos políticos e ideas de los llamados nuevos conservadores en Estados Unidos, se caracterizan por promover una política exterior norteamericana más influyente, especialmente bajo las administraciones de Ronald Reagan y George W. Bush, además de tener una postura moralmente agresiva hacia el extranjero (imposición de valores absolutos e intransigencia usando como estandarte la creencia estadounidense de tener una superior autoridad moral), por el conservadurismo social y una mayor aceptación del estado del bienestar.

Es necesario poner atención a dos sitios: al interior de Estados Unidos, al igual que al resto del mundo, en este último escenario, los gobiernos de todos los rincones y tendencias le dan cada vez menos importancia a cualquier cosa que Estados Unidos diga ó desee, sin embargo le siguen endulzando el oído para no desatar su ira en su contra.

Para tener una idea más general acerca de la declinación de la fuerza de Estados Unidos, basta con darse cuenta que por ejemplo hoy en día su producción representa únicamente el 21% de la producción mundial, siendo que en la década de los cincuenta alcanzó cifras que rondaban el 50%, sectores donde se consideraba líder han pasado a manos de sus competidores más cercanos – parte de Europa y Asia principalmente – (informática, computación, industria automotriz, industria química, etc.) dejando más claro que nunca que muchas de sus empresas ya no dominan la mayor parte de las ramas de producción más importantes del planeta, además de que en algún momento (formación de la Unión Europea) en el ámbito financiero el euro parecía ganarle más terreno al dólar lo que parecía ser visible debido a que desde la Segunda Guerra Mundial no había otra forma de pago universalmente aceptada en el mundo económico (sobre todo en el mercado de bonos se dio este incremento), aspecto que ya no se mantenía de la misma forma, aunque hoy en día esta situación está lejos de consolidarse debido a la crisis que vive la Unión Europea actualmente.

Todo parece indicar que el camino más sencillo para Estados Unidos es el actuar como un “poder imperial” totalitario, absoluto e infranqueable (usando mano dura ya sea con aliados ó enemigos) a la vieja usanza, ya que de lo contrario parecería que podría ser dejado atrás por el desarrollo y la evolución del mundo.

De cualquier forma hasta éste momento el sucesor al puesto de país hegemónico, no se hace presente del todo todavía, por lo que Estados Unidos aún con la descomposición de su sistema seguirán colocados a la cabeza del mismo hasta que algún país o grupo de países en su defecto decidan querer tener el control.

Así podríamos decir que al final de la Segunda Guerra Mundial la hegemonía estadounidense podía ser entendida como de carácter global.

En lo que se refiere a lo económico, la hegemonía se ejercía en el ámbito comercial, ya que fue el único país no afectado por la guerra, como ya ha sido explicado anteriormente. Lo mismo podría decirse en niveles como el industrial y el productivo, en lo que respecta a las finanzas la hegemonía era el resultado de las nuevas funciones del dólar así como de la creación y características de los organismos financieros internacionales que se fueron creando. La llamada supremacía y hegemonía económica tiene diversas fases ó más bien escenarios; primero los avances europeos y japoneses le han hecho perder hegemonía de carácter comercial y productiva desde los años sesenta, entonces se crearon tres grandes bloques económicos mundiales; 1) el de América del Norte, liderado por ellos mismos, 2) la Unión Europea, bajo la hegemonía de Alemania, y con alianza de Francia, y finalmente 3) el bloque del sudeste asiático, con fuerte influencia japonesa y china pero sin algo importante, una integración institucional.

La hegemonía financiera empezó su retroceso de manera parcial a partir de la segunda mitad de los años sesenta, primeramente con la generación del mercado de eurodólares, y después en los setenta se pierde en una medida muy considerable aunque no total, cuando desapareció la libre convertibilidad dólar-oro. La supremacía financiera se retoma en ciertos sentidos en los años ochenta, gracias a un dólar fuerte y con la liberalización de los mercados financieros mundiales, bajo los intereses y la influencia de Estados Unidos y del FMI. Sin embargo hoy en día la economía estadounidense ha sido golpeada por una fuerte devaluación del dólar que hasta el momento ha afectado los movimientos de capitales además de generar problemas entre el euro y el dólar y, por lo tanto, entre Estados Unidos y la Unión Europea.

De acuerdo con lo expuesto, se han planteado las siguiente preguntas que han sido respondidas en el curso de la investigación, ¿La hegemonía de Estados Unidos en el plano financiero (principalmente) y económico (en un segundo plano) ha experimentado efectivamente un proceso de declinación a partir de la década de los sesenta?, ¿Cuál ha sido el papel del dólar desde el periodo de la posguerra hasta nuestros días en la situación de los Estados Unidos y a qué se ha debido la declinación de éste en el ámbito internacional?, ¿Por qué la crisis del sistema monetario internacional de Bretton Woods que implicó el tránsito a un régimen basado en tasas de cambio flotantes impulsó el proceso de globalización y desregulación financiera? ¿Cuál ha sido el impacto de la globalización y desregulación financiera en el funcionamiento de los mercados financieros y en la posición del dólar como divisa clave en la economía mundial? Y ¿Cómo ha influido la crisis financiera e hipotecaria que se inició en 2007 en el proceso de la declinación de la hegemonía estadounidense?

A lo cual podríamos responder que a priori con lo dicho hasta el momento y se tratará de probar durante el desarrollo de esta investigación que 1) la ruptura del sistema monetario y financiero de Bretton Woods (fin de la paridad oro – dólar y de los tipos de cambio fijos), la crisis del modo de regulación fordista además de la derrota en la Guerra de Vietnam a finales de los años sesenta del siglo pasado, marcan el comienzo de la declinación de la hegemonía de Estados Unidos, 2) la globalización financiera y el ascenso del régimen de acumulación con dominación financiera son resultado de la crisis de los setenta, dejando claro que el dólar es uno de los últimos bastiones de la hegemonía estadounidense, aunque a través del tiempo ha ido perdiendo fuerza y confianza en el mercado mundial, no siendo ya considerado tan bueno como el oro sufriendo devaluaciones en los últimos años, 3) que si bien la tendencia de mi trabajo es hacia la decadencia hegemónica en el ámbito financiero, sería interesante revisar si la hegemonía monetaria de Estados Unidos, ya que es una herramienta muy ilustrativa, puesto que se mantiene hoy en día principalmente porque el dólar es todavía la divisa clave a nivel mundial pues la mayoría de la riqueza y de las transacciones internacionales se realizan en esta moneda. Sin embargo la profundización de la crisis financiera y la devaluación de éste afectará de forma decisiva a la transferencia de capitales hacia Estados Unidos, mediante la cual financian su déficit en cuenta corriente con el resto del mundo y su déficit fiscal, 4) Estados Unidos dejó atrás la hegemonía financiera y económica mundial de antaño, dentro del proceso de globalización, en detrimento de sus competidores y de algunas economías emergentes, por lo que ha perdido parte de su control global sin embargo una desaceleración considerable de su economía afectaría significativamente a las exportaciones mundiales incluidas las japonesas, chinas y europeas, lo que demuestra que mantiene todavía su rol de “motor” mundial y 5) la crisis inmobiliaria que comenzó en 2007 minó las bases del sistema financiero (colapso del mercado de obligaciones, contracción del crédito además de la entrada a una etapa deflacionaria y de recesión) que amenaza la posición del dólar. La crisis inmobiliaria debe ser entendida por lo tanto como una manifestación de las tendencias consumistas y despilfarradoras de la economía estadounidense. Ésta crisis cuestiona la sostenibilidad del llamado “Bretton Woods II”, basado en el financiamiento del déficit externo de Estados Unidos, mediante la transferencia de capitales del resto del mundo.

Entonces un análisis de la situación actual deja claramente establecido que la hegemonía financiera de Estados Unidos está representada por ser el principal beneficiario de la liberalización financiera en los principales mercados internacionales, Estados Unidos es desde el año 1980 (apertura y transformación del país del mayor exportador al mayor importador de capitales) el mayor receptor de capitales, el dólar sigue hasta hoy en día cumpliendo un papel central y primordial en funciones de seguridad y de arbitraje, los títulos que son emitidos por Estados Unidos representan una proporción importante de las reservas de los grandes países (ver los casos de México, Brasil, China y la India principalmente), y además se intenta dar cierta seguridad frente a diversas crisis financieras. Por si faltara algo, fue de gran ayuda tanto para la resolución de

la crisis financiera de la segunda mitad de los noventa en el sudeste asiático, que dejó asentado la debilidad de Japón como para el caso de las crisis financieras de América Latina. Aún de esta manera, el actual sistema financiero internacional muestra rasgos de vulnerabilidad y volatilidad para las economías consideradas como subdesarrolladas.

Se habla en estos días de una recesión económica en Estados Unidos, así como de las agresivas medidas fiscales y monetarias que, ante esa situación, son adoptadas por las autoridades estadounidenses. Un punto muy importante para que esto suceda de ésta manera es el rompimiento de la burbuja inmobiliaria y su consabida crisis. Se presentó una enorme sobreoferta de espacios de venta por todo el territorio estadounidense y en gran parte del mundo, y la sangría no ha hecho sino comenzar únicamente. Los constructores han seguido levantado grandes complejos comerciales y edificios de oficinas, a pesar de que la construcción de vivienda se ha desplomado. Ahora, los bancos tienen que embargar miles de edificios vacíos en centros comerciales diezmados, sin la menor posibilidad de poder alquilarlos en un futuro razonable y tienen en mente una sola cosa; “salvar” la cabeza sin importar las consecuencias. Pareciera ser un desastre ya que entre diciembre de 2007 y febrero de 2008, el gasto en construcción comercial conoció su nivel más bajo en 14 años.

Parecería lógico por lo tanto decir que la vivienda conoce su caída más fuerte y rápida desde la Gran Depresión así mismo está en situación de fuerte contracción, la demanda es débil, y los precios se desploman, y será un lastre importante y grave para la economía mundial. La burbuja inmobiliaria del período 2002-2006 es tan solo la manifestación más reciente del carácter despilfarrador de la economía estadounidense, en cuanto que esto constituyó el motor que dio impulso al crecimiento durante un período caracterizado por un deterioro severo de los grandes desequilibrios de la economía estadounidense. La crisis inmobiliaria desató una crisis social de amplio espectro, minando de forma considerable las bases de todo el sistema financiero-especulativo estadounidense y amenazando con tener efectos negativos sobre buena parte del sistema económico. La forma como está siendo abordada la crisis -especialmente el enfoque asumido por la Reserva Federal y la administración Bush- constituye un acto de negociación que privilegia la coyuntura de corto plazo e ignora las dificultades estructurales de más amplio alcance.

Existen diversas posturas acerca de la situación de la hegemonía de los Estados Unidos hoy en día, autores como Hardt y Negri (2002), Strange (2003), Brzezinski (2004) y muchos miembros del gobierno de Bush no creen que ésta haya declinado, sino simplemente ha sufrido algunos cambios que provocaran la desaparición de fronteras y se realizará el sueño de un mundo totalmente globalizado, mientras que autores como Chomsky (2001, 2004), Amin (2001, 2004a), Dos Santos (2004), Du Boff (2004), Wallerstein (2005a, 2006) y Guillén (2007) solo por nombrar a algunos creen que este “dominio” viene en un proceso de descomposición que puede decirse tuvo sus inicios en la década de los sesenta y que hasta nuestros días ha ido evolucionando, llegando a un punto en el que pueden presentarse diversos escenarios posibles, ya sea el ascenso de una nueva potencia hegemónica, alianzas entre potencias emergentes ó simplemente un reforzamiento del control estadounidense, pero para lo cual hay que tener bien presente lo que dice Kennedy (2007) “Las fuerzas relativas de las naciones líderes en el escenario mundial nunca permanecen constantes, sobre todo a causa del índice irregular de crecimiento en las distintas sociedades y de los avances tecnológicos y organizativos que proporcionan mayores ventajas a una sociedad que a otra” (Kennedy, 2007: 10).

Referencias bibliográficas.

Amin, S., (2001). Imperialismo y globalización. Foro Social Mundial en Porto Alegre, Enero, en <http://rcci.net/globalizacion/2001/fg175.htm>

-----, (2004a). "U.S. Imperialism, Europe, and the Middle East", *Monthly Review*, vol. 56 núm. 6, Nueva York, Noviembre, en <http://www.monthlyreview.org/1104amin.htm>

Arrighi, G., (1994). *The Long Twentieth Century*, Londres y Nueva York, Verso.

Baran, P. y Paul Sweezy, (1986). *El capital monopolista*, México, Siglo XXI.

Brzezinski, Z., (2004). *The Choice: Global Domination or Global Leadership*, Nueva York, Basic Books.

Chomsky, N., (2001). *Estados Canallas. El imperio de la fuerza en los asuntos globales*, Barcelona, Paidós.

-----, (2004). *Hegemonía o supervivencia: el dominio mundial de Estados Unidos*, Bogotá, Norma.

Gilpin, R., (1990). *La Economía Política de las Relaciones Internacionales*, Buenos Aires: Grupo Editor de América Latina.

Guillén, A., (2007). *Mito y realidad de la globalización neoliberal*, México, Miguel Ángel Porrúa.

Hardt, M. y Antonio Negri, (2002). *Imperio*, Argentina, Paídos.

Kennedy, P., (2007). *Auge y caída de las grandes potencias*, México, Debolsillo.

Krugman, P., (2001). *Economía Internacional. Teoría y política*, Madrid, Pearson Educación.

Strange, S., (2003). *La retirada del Estado. La difusión del poder en la economía mundial*, Barcelona, Icaria editorial.

Wallerstein, I., (2005a). *Estados Unidos confronta al mundo*, México, Siglo XXI.

-----, (2006). "El Tigre Acorralado", *La Jornada*, México, 3 de Septiembre.

II. **Capítulo I. Marco Teórico.**

El capitalismo se ha caracterizado por ser un sistema que está controlado por un país hegemónico que se encarga de dirigir, organizar y regular al mundo, “[...] el capitalismo ha sido un sistema internacional. Ha sido siempre un sistema jerárquico con una o más metrópolis dirigentes en la cima, colonias completamente dependientes en la base y muchos grados de supraordenación y subordinación en medio” (Baran – Sweezy, 1986: 143). El rol de este país ha sido jugado sucesivamente por diferentes ciudades – estado como fue el caso de Venecia y Ámsterdam y de algunos estados – nación como Reino Unido y Estados Unidos de Norteamérica.

No obstante que éste modelo se ha ido repitiendo a lo largo de la historia, no siempre ha sido entendido y comprendido de la misma forma, por lo que sería de gran utilidad realizar un análisis de las diferentes vertientes que éste conlleva.

Al entender las contradicciones propias del imperialismo podrá avanzar la ciencia social y luchar contra el atraso de los pueblos, es importante recalcar que; “El problema del imperialismo, no es sólo uno de los problemas esenciales, sino que, podemos afirmar, el más importante en la esfera de la ciencia económica que estudia el cambio de las formas del capitalismo en los tiempos modernos” (Bukharin, 1981: 17).

Este capítulo consta de cuatro partes, en un primer momento intentaré profundizar en la concepción de *economía-mundo*, para después dar paso al análisis del *imperialismo* para así poder definir al *sistema hegemónico* como tal y presentar un análisis de lo que se debe de entender por *globalización*.

A. Economía Mundo.

En lo que respecta al concepto de *economía-mundo*, el autor clave para desarrollar este apartado es Fernand Braudel sin duda alguna. Este autor asevera primeramente que: “las grandes concentraciones económicas traen consigo la concentración de medios tecnológicos y el desarrollo de una tecnología: así ocurre con el Arsenal de Venecia en el siglo XV, con la Holanda del siglo XVII y con la Inglaterra del XVIII” (Braudel, 1986: 20), hay que resaltar que fue principalmente gracias a la alta navegación y al capitalismo que se fue forjando la supremacía europea, teniendo como sus principales exponentes las ciudades y las monedas, siendo y señalando parte del cambio.

La imagen más recurrente y más común en el capitalismo siempre ha sido la de un pequeño grupo de países ricos por un lado y un gran puñado de países pobres por el otro. Es cierto que hay que aclarar que no siempre son los mismos países en el grupo de los ricos o de los pobres, pero la distribución de la riqueza sigue siendo más o menos la misma a través de la historia.

Es en este momento que es pertinente introducir dos conceptos que son y serán muy importantes: la *economía mundial* y la *economía-mundo*, “[...] por economía mundial entendemos la economía del mundo tomada en su totalidad, el mercado de todo el universo, como ya decía Sismondi. Por economía-mundo, término que he forjado a partir de la palabra alemana *Weltwirtschaft*, entiendo la economía de sólo una porción de nuestro planeta, en la medida que ésta forma un todo económico” (Braudel, 1986: 86).

Es decir, la *economía-mundo* puede y debe definirse como una triple realidad ya que primeramente ocupa un espacio geográfico bien determinado (posee límites que sin embargo no son fijos y pueden ir cambiando); dos, acepta un centro de poder (antes una ciudad – estado hoy en día un centro económico, véase Londres anteriormente y Nueva York actualmente, aunque claro pueden existir incluso dos al mismo tiempo aunque al final de cuentas sólo quedará uno siendo el centro hegemónico mientras que el otro aún con características propias de un centro de este tipo quedará relegado a una posición subordinada) y tres, una división en espacios que se extienden en torno al centro (véase como la distribución centro-periferia donde la periferia se encuentra alrededor del centro).

Cada vez que el *centro hegemónico* cae, tiene lugar casi de inmediato (sino es que desde mucho antes) el nacimiento de uno nuevo, siendo generalmente malos tiempos económicos ó trastornos extraeconómico como las guerras los que acaban destruyendo los antiguos centros y confirman la llegada y el establecimiento de uno nuevo.

Este centro hegemónico de control (representado sucesivamente por Ámsterdam, Reino Unido y Estados Unidos, actualmente) se caracteriza por poseer un esplendor, una fuerza y una riqueza que no se presenta en ninguna otra parte del sistema. No obstante éste posee fuertes y grandes lazos con las demás zonas del mismo, demostrando que “[...] como hay reciprocidad de perspectivas, si el centro depende de los suministros de la periferia, ésta depende a su vez de las necesidades del centro que dicta su ley” (Braudel, 1986:100).

Es importante recalcar, aunque ya es sabido, que el capitalismo se encuentra basado en una creación de desigualdad, para lo que necesita la complicidad internacional (alcanzada una vez que se logra llegar al punto de centro hegemónico) y una organización autoritaria. Es importante dejar bien claro que al mundo no lo puede y no lo debe explotar cualquiera, es necesaria la presencia de una potencia bien establecida y cimentada que continúe en el proceso de maduración por medio de la explotación del sistema, por lo cual la distancia con sus perseguidores continúa creciendo.

Como ya se dijo, es necesaria la diferenciación entre la *economía mundial* (que abarca a todo el universo) y la *economía – mundo* (que sólo hace referencia a una parte autónoma) de este universo completo, “[...] una economía-mundo es la suma de espacios individuales, económicos y no económicos, reagrupados por ella; que abarca una superficie enorme; que traspasa, de ordinario, los límites de los otros agrupamientos masivos de la historia” (Braudel, 1984: 8). La historia de esta *economía – mundo* no es para nada nueva, tiene antecedentes desde los fenicios, los romanos y hasta en el islam, por lo que vemos que la historia está plagada de numerosos ejemplos de *economía – mundo*, todas ellas de larga duración y en evolución constante.

Una de las primeras necesidades que se presenta es la de delimitar el espacio que se ocupa por cada una de ellas, siendo esto una tarea para nada complicada gracias sobre todo a las lentas modificaciones que se van presentando. Es necesario recalcar aquí que no puede existir una *economía – mundo* que no posea un espacio propio. Este sistema como ya se mencionó anteriormente, tiene límites bien definidos, y posee un centro de poder (normalmente una ciudad) además de un sistema jerarquizado en zonas ricas y pobres (es claro que la zona más rica es el centro y las pobres la periferia por obvias razones).

Los límites de esta *economía – mundo* al estar bien delimitados muestran que normalmente donde termina una comienza la otra, teniendo por característica que las zonas fronterizas son zonas con poca animación y mayormente inertes. El centro dominante posee a su vez un polo dominante (mayormente una ciudad) que sirve como regulador logístico, comercial y de concentración de capital, sin embargo conforme nos alejamos de éste, encontramos polos secundarios que se encuentran en un nivel diferente (más bajo) de importancia, teniendo sus actividades supeditadas a las actividades de la metrópoli: “[...] una ciudad-mundo no puede alcanzar y mantener su alto nivel de vida sin el sacrificio, quiéranlo o no, de las otras, a las que aquella se asemeja pero de las que difiere aquella es la súper ciudad” (Braudel, 1984: 14)

No obstante esta metrópoli no es eterna, por lo que se vive en un continuo proceso de sustitución (Ámsterdam a Venecia, Londres a Ámsterdam, Nueva York a Londres...) teniendo repercusiones no sólo en el ámbito económico sino también en la política y hasta en la cultura, tal como lo dice Braudel: “[...] si el capital de una economía cae, se registran fuertes sacudidas a lo lejos hasta la periferia” (Braudel, 1984: 16).

Siendo la periferia donde realmente se ve y se siente lo que realmente pasa cuando suceden las caídas, cabe recordar que en las *economías – mundo* hay una división en tres partes: centro, áreas secundarias y periferias, siendo estas últimas las más extensas y muchas veces las más olvidadas de todo el sistema. Cuando esta división se lleva a las economías mundo que incluyen varios países, podemos observar que la periferia está constituida por los países más pobres, los que sufren de graves problemas de explotación con altos niveles de esclavitud (en todas sus diferentes

acepciones), donde apenas existe una política monetaria y una división del trabajo y las zonas que más se extienden por todo el planeta, tal como lo dice Braudel:

“El centro, el corazón, reúne todo lo más avanzado y diversificado. El anillo siguiente sólo tiene una parte de estas ventajas, aunque participa de ellas: es la zona de los “brillantes segundos”. La inmensa periferia con sus poblaciones poco densas, es, por el contrario, el arcaísmo, el atraso, la explotación fácil para otros” (Braudel, 1984: 22).

Empero, las zonas atrasadas no pueden ser caracterizadas como la periferia únicamente, estas también pueden encontrarse dentro de las zonas secundarias e incluso dentro de las zonas centrales de las economías-mundo.

Una *economía – mundo*, a su vez no puede constituirse como un algo cerrado, ésta posee grandes relaciones y lazos con el exterior donde el *Estado* juega un papel muy importante, este entra en la repartición del poder penetrando de esta forma el movimiento propio de la economía mundo, sirviendo al dinero y a sí mismo: “[...] en el centro de la economía mundo, en efecto, se aloja siempre, fuerte, agresivo y privilegiado, un Estado fuera de lo común, dinámico, temido y admirado a la vez” (Braudel, 1984: 33).

Desde la perspectiva de Braudel, el imperialismo se encuentra caracterizado por la presencia de un *súper Estado*, que por sí solo abarca el territorio que puede abarcar una *economía – mundo*, teniendo como punto a resaltar, según su opinión, la victoria de la política sobre la economía, en pocas palabras siempre que hay indicios de imperialismo, la economía mundo subyacente no puede desarrollarse de manera normal y adecuada, es decir se ve frenada su evolución y expansión.

No obstante hay que señalar que una economía mundo puede surgir a la sombra de un gran imperio.

La primera gran *economía – mundo* que surgió de un imperio, fue para el caso europeo, más específicamente en el caso de España, Portugal, Francia y Reino Unido, rompiendo lo establecido y expandiendo su poder fuera de sus fronteras territoriales sin grandes problemas, mostrando así que esta economía mundo es la que más ha evolucionado desde el siglo III hasta nuestros días.

No obstante esta definición de economía – mundo se encuentra incompleta sino se establece una relación con lo que De Bernis entiende como sistema productivo. De Bernis ha hecho una presentación bastante detallada de una interpretación regulacionista del comportamiento económico, más específicamente de las relaciones económicas en el ámbito internacional, rechazando la idea del aislamiento en la disciplina económica. El punto de partido de De Bernis⁴ para realizar su análisis en las relaciones económicas internacionales es al señalar que éstas no son independientes de otro tipo de relaciones y que además se debe de poner especial atención en los centros de decisión y no tanto en los mercados, ya que "así como (la nación) no se limita a una colección de individuos iguales, el (mundo) no se limita a una colección de naciones iguales". (De Bernis, 1987: 4).

De Bernis desarrolla su concepto de nación como un grupo formado a partir de grupos integrados por un estado. Vista desde el exterior, la nación es el grupo cuya estructura parece más resistente a la dislocación. Según este autor las instituciones supranacionales que existen no están dotadas de poderes reales y, además, la transnacionalización de la producción choca con la existencia y la resistencia que le ofrecen las naciones. Es por ello, que la nación puede y debe ser considerada como "un grupo coherente, capaz de utilizar los recursos disponibles sobre su territorio: se puede entonces hablar del espacio económica de la nación en términos de red de intercambios de polo, de plan" (De Bernis, 1987, 13). Por lo tanto la un *estado – nación* no puede reducirse a un conjunto de recursos únicamente, al contrario es entonces un conjunto de fuerzas materiales y humanas y las relaciones que se desarrollan a partir y mediante de la utilización de ellas.

⁴ De Bernis (1987).

En este sentido, la definición puede y debe ser tomada con un carácter social. La estructura económica fundamental de una nación entonces debe estar caracterizada por estar constituida por propietarios de medios de producción y por los no propietarios. Un estado – nación desde esta perspectiva debe de concebirse como un conjunto de centros de decisión soberanos, cada uno en su propia esfera y con proyectos que no de manera obligatoria deben de ser compatibles. Un correcto funcionamiento desde el punto de vista de los centros autónomos de decisión, supone una localización sectorial del capital, de tal forma que las estructuras de la producción y de la necesidad social se vuelvan compatibles.

Según De Bernis, debe hacerse una distinción entre espacio geoeconómico y geográfico, el segundo es donde se ejerce la soberanía nacional y el primero es el espacio dependiente directamente de los centros de decisiones nacionales, aunque estos dos últimos no coinciden cuando los centros de decisiones controlan actividades en el exterior de sus frontera. El espacio económico debe entenderse como el conjunto de espacios concretos en los cuales los diversos centros de decisión tienen injerencia, el cual coincide con el espacio monetario. Toda economía es a la vez tanto monetaria como productiva (De Bernis, 1980 y 1988), es decir que se constituye por un circuito macroeconómico y por un sistema productivo, entiendo a este último como “un conjunto de procesos de trabajo y de procesos de producción susceptibles a generar excedente acumulable, permitiendo así la ampliación del aparato productivo de periodo en periodo, (el cual) tiene su propia dinámica, su autonomía, su sistema de precios relativos, se trata del conjunto de procesos de trabajo y producción sometidos a un mismo modo de regulación” (De Bernis, 1984a: 19).

En conclusión, este sistema (*economía – mundo*), está basado en la desigualdad (pequeños centros de poder y grandes zonas – países, territorios, franjas, etc.- que conforman lo que es llamado periferia) y a partir de ello, se explica el por qué del capitalismo y el por qué del centro dominante.

B. Imperialismo.

Autores como, Vladimir Lenin (1917), Magdoff (1969), Bukharin (1981), Rosa Luxemburgo (1975), Hobson (1981), Hilferding (1985) y Baran – Sweezy (1986) principalmente fijaron su atención en la problemática de poder aterrizar el concepto de *Imperialismo* de la mejor manera posible. Algunos de ellos lo catalogaron como la extensión del mundo “civilizado” hacia los países en vías de desarrollo, algunos otros la caracterizaron de otras formas.

La palabra imperialismo se utiliza frecuentemente para explicar la expansión territorial y el sometimiento por la fuerza que ejerce un pueblo poderoso sobre otro más débil. En este sentido, se puede hablar de imperialismo para referirse tanto a la expansión de los antiguos egipcios como a la persa o a la romana del siglo I D.C. Sin embargo, a principios del siglo XX, el término imperialismo adquirió un significado más preciso. Algunos pensadores comenzaron a utilizarlo para explicar el proceso de expansión que en ese momento estaban protagonizando las potencias capitalistas. El imperialismo no se refirió entonces a cualquier expansión, sino a una expansión particular. El primero en intentar una definición teórica del imperialismo fue el economista liberal inglés Hobson (1902). En su obra *Imperialismo*, analizó la expansión colonial europea sobre África. Advirtió que en las metrópolis había un exceso de capitales y esto hacía que no hubiera inversiones rentables. Para poder seguir obteniendo altas ganancias, los capitalistas buscaban invertir sus capitales en los mercados ultramarinos. Por ello es que los grandes inversores de los países industrializados presionaban a sus gobiernos para que éstos emprendieran una intervención política y militar fuera de sus fronteras. Este estudio recalcó que el imperialismo era una expansión colonial que obedecía a la necesidad económica de los países industrializados. Tomando como punto de partida esta obra, Lenin (1917) y Luxemburgo (1975) expusieron el punto de vista socialista para explicar el fenómeno del imperialismo. En su obra, Lenin sostuvo que el desarrollo del capitalismo lleva inevitablemente a una fase superior —la etapa imperialista—, cuyos rasgos principales son: la concentración de la producción y el surgimiento de los monopolios; la unión del capital bancario e industrial, que origina el capital financiero; la exportación de capitales; la asociación de monopolios internacionales que se reparten el mundo; el reparto territorial de todo el mundo por parte de las potencias europeas.

El *imperialismo* trae consigo una nueva división internacional, lo que no deja ver claramente los síntomas concernientes a las crisis de las periferias del sistema. De tal manera que “Tanto para Rosa Luxemburgo y Lenin, imperialismo significa negación, del significado de la expansión externa, de las contradicciones internas concernientes al modelo capitalista de producción en los países industrializados. [...] Lenin, por el otro lado, observa al imperialismo como una fase específica del capitalismo en la cual algunos de sus fundamentos característicos minan al sistema” (Ayerbe, 2005).

Lenin señala que desde antes de la Primera Guerra Mundial se estaban presentando nuevos fenómenos en el desarrollo del capitalismo que ponían al descubierto rasgos que podrían decirse “típicos” de la época del imperialismo. Estos se acentuaron al llegar el conflicto armado, “[...] en la fase pre monopolista del capitalismo, las guerras fueron nacionales, estuvieron ligadas a la creación de los Estados Nacionales. Ahora dejan de ser nacionales y se convierten en imperialistas” (Aguilar, 1983: 72). La guerra de 1914 a 1918 representó la esencia del *imperialismo moderno* (conquista de nuevos territorios, rapiña, nuevo reparto colonial, etc.) y del capitalismo moderno (fuerte presencia de monopolios del capital financiero), los grandes beneficiados de este conflicto resultaron ser un pequeño grupo de países; los grandes Estados capitalistas (Reino Unido, Estados Unidos y Francia por ejemplo).

El *imperialismo moderno* ha concentrado en un pequeño puñado de países la mayor parte de la riqueza y el poder, los cuales sin el mayor remordimiento o problema se dedican a saquear a los demás y así poder obtener una súper ganancia para de esta manera corromper a los altos dirigentes de las naciones saqueadas, en pocas palabras se busca extender el capitalismo de los viejos centros hacia nuevas zonas de influencia.

Estos detalles van provocando que aumente de manera exponencial la capacidad industrial de los países más poderosos para que de esta forma se dé una cada vez más rápida concentración de la producción en un pequeño grupo de empresas, las que a su vez valiéndose del capital monetario y de los bancos, hacen que sea más aplastante el predominio de estos pequeños grupos de grandes empresas.

La concentración que se va presentando en muchos aspectos lleva fácilmente a tener como resultado un monopolio gigantesco y nunca antes visto, lo que constituye una de las características más importantes del capitalismo, para “[...] fines del siglo XIX y la crisis de 1900 a 1903; los cartels se convierten en una de las bases de toda la vida económica. El capitalismo se ha transformado en imperialismo” (Lenin, 1917: 30), mostrándonos que la concentración financiera y el desarrollo de los monopolios dan paso al surgimiento de un nuevo tipo de capitalismo que será conocido como *imperialismo*.

Lo que se tiene en el *imperialismo moderno* son grandes niveles de concentración no sólo de capital sino de la producción misma es decir que aunque la producción se convierte en algo cada vez más social la apropiación de los beneficios se mantiene de forma privada, al igual que el control de los medios de producción; por lo tanto podemos establecer que se llegó a un momento en el que se presenta una estrangulación por parte de los monopolios sobre todo aquello que no está sometido a ellos, parece quedar establecido por lo tanto que “[...] el monopolio es la última palabra de la fase contemporánea de desarrollo del capitalismo” (Lenin, 1917: 40).

En lo que respecta a la concentración del capital, esta se da también sobre todo en el sector financiero por medio de la concentración y crecimiento de un pequeño puñado de bancos que llegan a controlar todos los movimientos de capital, provocando la destrucción y/o absorción de los más pequeños. “El siglo XX señala el punto de viraje del viejo capitalismo al nuevo, de la dominación del capital en general a la dominación del capital financiero” (Lenin, 1917: 60).

Debemos entender que el capital financiero está representado por el capital que está a disposición de los bancos y que es utilizado por los industriales, lo que conlleva a su vez otro aumento en la concentración de la producción y del capital, lo que da cierta fuerza extra a los monopolios, quedando claro que el imperialismo debe de entenderse como lo dice Arendt (2004) como la primera etapa del dominio pleno y universal del capitalismo.

Siguiendo la línea de la concentración de capital, otro elemento que fue desarrollándose cada vez más con el nuevo capitalismo que se estaba presentado fue la exportación de capitales, la cual también se encontraba fuertemente concentrada en unas cuantas manos (grandes naciones imperialistas sobre todo).

Las exportaciones de capitales conllevan en ellas mismas de una u otra forma una tendencia hacia la exportación de mercancías, por lo cual una vez más queda bien claro que el capital financiero extiende su dominio a todos los países del planeta: “[...] los países exportadores de capital se han repartido el mundo entre sí en el sentido figurado de la palabra. Pero el capital financiero ha llevado también el reparto directo del mundo (Lenin, 1917: 85). La repartición a la que tanto se ha hecho referencia se trata en un primer momento del mercado interno para después dar el paso al externo. Por lo tanto se entiende que el capital financiero es una fuerza tan importante en todos los sentidos de las relaciones económicas e internacionales, es capaz de subordinar, y en efecto lo hace, incluso a los Estados que gozan de cierta independencia política.

Podemos concluir entonces que la característica central de todo esto es la ampliación del territorio en todos los aspectos y además se debe de comprender que el capital financiero no quiere y mucho menos busca la libertad, sino más bien todo lo contrario

Recapitulando, el *imperialismo moderno* es el capitalismo financiero y la política internacional luchando al mismo tiempo por el reparto económico y político del mundo, lo que a su vez da pie a formas de dependencia estatal.

“El imperialismo surgió como desarrollo y continuación directa de las propiedades fundamentales del capitalismo en general. Pero el capitalismo se trocó en imperialismo capitalista únicamente al llegar a un grado determinado, muy alto, de su desarrollo [...] a una estructura económica y social más elevada” (Lenin, 1917: 111). Si bien durante esta etapa imperialista del capitalismo no se eliminó la libre competencia del todo, podría decirse muy fácilmente que los monopolios dominan el mundo, aunque no obstante como todo monopolio se engendra a su vez una tendencia al estancamiento y a la descomposición.

Según palabras de R. Luxemburgo, retomadas por Bukharin (1974): “No cabe ninguna duda de que la explicación de las raíces económicas del imperialismo tienen que derivarse específicamente de las leyes de la acumulación del capital, y de que tiene que ponerse en concordancia con ellas, pues el imperialismo en su conjunto no es otra cosa, como lo muestra incluso la constatación empírica general, que un método específico de acumulación” (Bukharin, 1974: 99). Siguiendo la línea de Lenin, Bukharin expresa que uno de los móviles más importantes del imperialismo es la extensión del dominio del capital desde los viejos centros capitalistas hacia las nuevas zonas, suscitándose conflictos y competencias económicas y políticas en esta actividad.

Sin embargo como ya se planteó el país más rico explota al más pobre: “[...] incluso en el caso de que país más pobre salga ganando con el intercambio, el país más rico obtiene una ganancia extraordinaria” (Bukharin, 1974: 106), pero ¿a qué se debe esto?, esto pasa debido a que el país más rico vende más barato que sus competidores, además de que al exportar capitales obtiene una tasa de ganancia mayor en el país receptor (ganancia extraordinaria), por lo tanto parece claro que el capital siempre ha ejercido una fuerte política colonial desde sus inicios en su afán de obtener las máximas ganancias y la fuerza de trabajo más barata.

No obstante no hay que mal interpretar esta característica del imperialismo moderno, tal como dice Bukharin (1974) que lo hace R. Luxemburgo, para ella el *imperialismo* debe ser entendido como el proceso de la acumulación del capital en su lucha por los territorios aún no ocupados o aún no capitalistas, entonces ¿si dejaran de existir territorios no capitalistas dejaría de existir el imperialismo? ó como lo plantea Kautsky (la lucha por la anexión de nuevos territorios agrícolas). Aguilar (1983) refuta estas opiniones al decir que todo país en el cual la industria se desarrolla con rapidez se ve obligado a buscar colonias para poder expandir su capacidad productiva, su mercado de acción y así poder aumentar las ganancias.

Siendo así, el capitalismo está centrado en tres problemáticas según Bukharin: encontrar materias primas y fuerza de trabajo, encontrar nuevas esferas para la inversión y los mercados para vender la producción, dando a entender que “El imperialismo, es, tanto un método histórico para prolongar la existencia del capitalismo, cuanto el medio más seguro para poner fin objetivamente a su existencia por la vía más breve” (Bukharin, 1974: 122).

Si bien Bukharin concuerda con Lenin en muchos aspectos, hay un aspecto en el que no lo hace, para él, no debe de tomarse como base exclusiva para el análisis de la situación actual al *imperialismo* como la fase superior del capitalismo, según su perspectiva sería necesaria una interpretación menos reductiva desde el punto de vista económico y que lleve consigo una carga política importante. Empero Bukharin no niega que “[...] el imperialismo no es otra cosa que la manifestación de la concurrencia entre trusts capitalistas de estado. Por lo tanto, el algo más que la expresión del capital monopolista: es la expresión del sistema que, a partir del plano económico, liga ahora al capital monopolista con el Estado” (Bukharin, 1981: 8), el Estado se transforma en empresario y organizador de la producción, lo que lo lleva a volverse un socio muy importante para los monopolios ya que los apoya como receptor de transferencias de la banca y como financiador de la producción y de la investigación y finalmente como intermediario con otros estados – nación, además de ser los primeros promotores de la unidad nacional, de la integración territorial y de la centralización del poder, aspectos que también es mencionado por Aguilar (1983).

El trabajo de cada país se convertirá en parte del conjunto de trabajo del sistema por medio de los intercambios en el mercado mundial, por lo cual podemos definir a la economía mundial como un sistema de relaciones de producción y de relaciones de cambio.

Como se ha visto anteriormente, la economía mundial ofrece el aspecto de una inmensa red entrecruzada por los lazos económicos más diversos, los cuales tienen su base en las relaciones de producción.

En palabras de Aguilar (1983), la idea del imperialismo puede englobarse en la siguiente frase: “[...] es una etapa política universal de desarrollo, por la que debe pasar todo gran pueblo con poderosas fuerzas internas y una gran misión humana” (Aguilar, 1983: 94). Esta fase, si bien se dijo más arriba busca la expansión hacia el exterior, no necesariamente implica la búsqueda de nuevos territorios y mercados para expandir el mercado ya que si las condiciones son las óptimas lo único que se necesita es una expansión del mercado interno para así buscar el desarrollo.

Lo que si implica esta fase del capitalismo es el comienzo del control de los sectores más importantes por parte de los monopolios, trusts y sindicatos, cabe mencionar que si bien la competencia monopólica desplaza a la libre competencia; el monopolio puro no existe, dando paso a un escenario en el que los monopolios rebasan fronteras y se extienden por todo el mercado exterior (sin olvidar claro está el gran apoyo estatal), “[...] el imperialismo complica y agudiza las contradicciones del capitalismo, entrelaza la libre competencia con los monopolios, pero no puede suprimir el intercambio, el mercado, la competencia, la crisis, etc...” (Aguilar, 1983:118).

Según palabras de Magdoff (1969) la clasificación del *imperialismo* como una etapa esencial en el desarrollo del capitalismo, de la mano de éste se desarrollo el monopolio acelerando el proceso completo. Según este autor, “[...] el imperialismo de hoy tiene varios rasgos inconfundiblemente nuevos. Estos son, en nuestro concepto: 1) el cambio del énfasis central de la rivalidad en el modelado del mundo a la lucha por impedir la contracción del sistema imperialista; 2) el nuevo rol de los Estados Unidos como organizador y líder del sistema imperialista mundial; y 3) el surgimiento de una tecnología cuyo carácter es internacional” (Magdoff, 1969: 48).

Por lo tanto cabe mencionar que el carácter superior y mucho más complejo del capital financiero, es inevitable en el proceso capitalista, siendo este la parte dominante del capital global, por lo que debe de tenerse bien claro que esta fase capitalista debe ser entendida como la fase en la que se subordinan todas las capas de las clases poseedoras al capital financiero. “La oligarquía financiera para ejercer su poder, tiende una espesa red de relaciones de dependencia sobre todas las instituciones económicas y políticas de las sociedades burguesas sin excepción” (Aguilar, 1983: 132).

Resumiendo, como lo dice Amin (2001) en su definición: el imperialismo “[...] no es una etapa, ni siquiera la etapa más alta del capitalismo, desde el comienzo es inherente a la expansión del capitalismo”, dejando en claro que no es algo que surgió de la nada sino que ya se encontraba presente en el sistema mundo, esperando por salir y hacerse evidente.

Entonces, se pueden inferir dos grandes definiciones de imperialismo, una digamos “clásica” (Luxemburgo y Amin principalmente) y otra “moderna” (Lenin), que hasta cierto punto parecen contradecirse, pero los primeros teorizaron sobre el imperialismo en una fase avanzada del capitalismo, mientras que según Magdoff, el de Lenin es el primero que hace referencia a la creación del capital financiero y concentración del mismo, es decir que el capital monopolista domina en las esferas económica, política e ideológica.

C. Hegemonía.

El término *hegemonía* proviene del griego *eghesthai*, que significa "conducir", "ser guía", "ser jefe", del cual deriva "estar al frente", "comandar" y "gobernar" entre otras. No hay que confundirlo con el término *dominación* que significa tener sujeto a la voluntad de otro a una persona o grupo social.

Al hacer referencia al término *hegemonía*, se tiene que entender la supremacía de un estado-nación, “La potencia hegemónica ejerce sobre el conjunto de los demás una preeminencia no sólo militar, sino también económica y cultural, inspirándoles o condicionándoles las elecciones en virtud de su prestigio no menos que de su potencial superior de intimidación y coerción, hasta el punto de constituir un modelo para las comunidades hegemонizadas” (Bobbio, Mantteucci y Pacquino, 2000: 746). Por lo tanto podemos ver que este término es necesario para explicar al sistema mundial ya que la dominación por sí sola no explica el funcionamiento del mismo.

El concepto de *hegemonía* se refiere entonces al hecho de que el país que se encuentra a la cabeza intenta preservar su dominio e influencia sobre los demás, y para lograrlo puede valerse tanto de medios violentos (justificados ampliamente según la posición del grupo dominante cuando la situación lo amerita) como de formas pacíficas, de tal manera que los intereses del líder reflejen en su mayoría los intereses del conjunto de países que conforman el sistema, de lo contrario éste no sería realmente la potencia hegemónica. Esto, nos deja claramente establecido entonces que como se ha dicho con anticipación, “La hegemonía podría ser definida como la situación en la cual un Estado – Nación juega el rol principal en la organización, regulación y estabilización de la política económica mundial” (Du Boff, 2003).

Como ya se estableció con antelación en la introducción de esta investigación, Cox (1983) deja bien en claro que la *hegemonía* debe de construirse desde el plano nacional para después traslaparlo al internacional. Más específicamente, Cox argumenta que la hegemonía no debe de entenderse únicamente como un orden político, sino que es un orden dentro de una economía mundial con un modo de producción dominante, además de un complejo vinculo por medio de relaciones sociales de carácter internacional que se van conectado entre países. Es decir que ve al orden hegemónico mundial como un concepto con carácter universal, es decir que no es un orden en el cual el estado explota directamente a otros, sino que más bien es uno en el que los estados podrían encontrar intereses compatibles⁵. La mayoría de las veces, el concepto de hegemonía es relacionado con liderazgo, consenso y dirección, pero se deja de lado la idea de coerción, Cox, por lo tanto argumenta que “hegemonía, significa más que un mero liderazgo pero menos que un imperio declarado”⁶

Este concepto, en la definición tradicional, refiere a la dirección política o dominación especialmente en las relaciones entre los Estados. El marxismo amplió esta definición a la dirección o dominación entre las clases sociales, y es Gramsci, quien profundiza el desarrollo de este concepto.

¿Podríamos afirmar que Gramsci es el padre del concepto de *hegemonía*? La respuesta podría ser tanto si como no, ya que el término no era conocido y mucho menos usado como tal antes de sus *Cuadernos de la cárcel*.

Gramsci nos dice en primer lugar que la *hegemonía* no es un término tan claro puesto que no es un concepto de uso común más que en los debates del movimiento obrero ruso, es en este punto que es importante recalcar que Gramsci se baso en gran medida en los desarrollos teóricos realizados por Lenin, por ejemplo él entiende en un primer momento a la hegemonía como la “*dictadura del proletariado*”. Hay que comprender que este término fue forjado sobre todo para teorizar el papel de la clase obrera en la revolución burguesa.

⁵ Cox citado en, Kupchan (2002), p.51.

⁶ Cox citado en Rapkin (1990), p. 7.

La relación siempre existente entre la teoría y la práctica es lo que permite que Gramsci afirme que la teoría y la realización de la hegemonía, tiene un gran valor filosófico, ya que es importante entender que la *hegemonía* del proletariado representa la transformación, la construcción de una nueva sociedad de una nueva estructura económica, de una nueva organización política y también de una nueva orientación teórica y cultural.

Un punto central en el análisis de la hegemonía debe de ser la diferenciación entre dominio y dirección de la sociedad ya que en muchos de los casos esta se puede dar pero sin consenso. Es importante recalcar que para Gramsci la *hegemonía* debe presentarse en diversos ámbitos (económico, cultural, político, etc.) y no quedarse centrada en uno sólo puesto que así el abanico de opciones se amplía; “El análisis gramsciano de la sociedad civil y de la hegemonía tiene por objeto, justamente, subrayar la importancia de la dirección cultural e ideológica” (Portelli, 1990: 68).

La hegemonía para Gramsci, es algo que opera no sólo sobre una base económica y sobre la organización política de la sociedad, sino que también sobre el modo de pensar, las orientaciones de carácter teórico, y sobre el modo de conocer.

En palabras de Gruppi (1978); según Gramsci, “[...] la realización del aparato hegemónico, es decir, de un aparato de dirección --del aparato del Estado--, en cuanto crea un nuevo campo ideológico, determina una reforma de la conciencia, nuevos métodos de conocimiento y en consecuencia es un hecho filosófico”

A medida que va aumentando la influencia de la hegemonía, se vuelve cada vez más importante el poder y el papel que juegan la clase obrera. Para Gramsci es de gran importancia el dominio sobre la sociedad civil ya que quién controla a ésta establece la hegemonía. Por lo tanto cabe resaltar que la *hegemonía* debe comprenderse como la capacidad de dirección, de conquistar alianzas y la capacidad de proporcionar una base social al Estado.

Gramsci discute sobre el término hegemonía más que nada en el seno de las formaciones sociales, argumentaba que la burguesía la tenía y que esta tenía que basarse en el consenso y a partir de ello construir fortalezas dentro de la sociedad civil para hacer frente a la hegemonía y hacer construir un nuevo bloque histórico y no desde la perspectiva de los estados-nación, así según su perspectiva, la condición hegemónica es de vital importancia para que una clase social se pueda consolidar a la cabeza de un bloque histórico. Gramsci argumenta que: “El hecho de la hegemonía presupone indudablemente que se tiene en cuenta los intereses y las tendencias de los grupos sobre los cuales se ejerce la hegemonía, que se forme cierto equilibrio de compromiso, es decir que el grupo dirigente haga sacrificios de orden económico-corporativo, pero también es indudable que tales sacrificios y tal compromiso no pueden concernir a lo esencial, ya que si la hegemonía es ético-política no puede dejar de ser también económica, no puede menos que estar basada en la función decisiva que el grupo dirigente ejerce en el núcleo rector de la actividad económica” (Gramsci, 1975: 55).

Es así que puede decirse que la hegemonía se realiza en la sociedad civil mientras que la dictadura (término con el cual es confundido constantemente) es la forma estatal que toma la hegemonía.

Gramsci distingue entre dominio y hegemonía, entendiendo al primero expresado en formas directamente políticas y, en tiempos de crisis, coercitivas, y al segundo; la hegemonía, como una expresión de la dominación, pero desde un juego de cruces entre las fuerzas políticas, sociales y culturales. Podríamos decir entonces que la dominación es la antítesis de la hegemonía ya que son dos caminos distintos que pueden ser tomados para el control de la sociedad, como lo dice Anderson (1991) al interpretar a Gramsci: *hay que dominar a los grupos enemigos con fuerza bruta, pero controlar y dirigir a los que son nuestros aliados.*

Gramsci al hablar de la hegemonía, se refiere en ocasiones a la capacidad de dirección, otras, comprende la dirección y el dominio en conjunto, por lo tanto la hegemonía tiene o más bien debe estar concebida no solamente como dirección política, sino también como dirección moral, cultural e ideológica.

La hegemonía va más allá que el concepto de cultura porque relaciona a este proceso con las distribuciones específicas del poder, por lo tanto podría decirse que la hegemonía es el predominio cultural y político basado en el consenso.

La hegemonía no es establecida sólo por el *Estado* sino, en la mayoría de los casos, junto con la sociedad civil. El Estado al ejercerla sobre la sociedad civil, transforma a esta convirtiéndola en una hegemonía de carácter político, convirtiéndose en un promotor más de este concepto.

Así, según Gruppi (1978), “[...] la hegemonía debe entenderse como capacidad de unificar a través de la ideología y de mantener unido un bloque social que, sin embargo, no es homogéneo, sino marcado por profundas contradicciones de clase. Una clase es hegemónica, dirigente y dominante, mientras con su acción política, ideológica, cultural, logra mantener junto a sí un grupo de fuerzas heterogéneas e impide que la contradicción existente entre estas fuerzas estalle, produciendo una crisis en la ideología dominante y conduciendo a su rechazo, el que coincide con la crisis política de la fuerza que está en el poder”.

La hegemonía, por lo tanto, no es algo netamente político, sino que es un hecho cultural, moral y de concepción del mundo. Como dice Harvey, “[...] la verdadera hegemonía en un sentido global implica el uso del liderazgo para crear un jugo se suma positiva en el que todas las partes se benefician” (Harvey, 2007:46).

Según ciertas perspectivas, la hegemonía debe de entenderse como la supremacía de una entidad sobre otras de igual tipo. Se puede aplicar a diversas situaciones con el mismo significado: una nación o bloque de naciones puede tenerla, gracias a su mayor potencial económico, militar o político, y que ejerce sobre otras poblaciones, aunque estas no la deseen. Por hegemonía mundial se entiende el dominio del mundo por parte de una sola nación.

Gramsci en sus obras aporta una visión bastante dinámica del proceso por medio del cual se forman y se disuelven las hegemonías, al afirmar que la supremacía de un grupo social puede manifestarse de dos maneras, como dominación y como dirección intelectual y moral. Un grupo social es dominante de los grupos adversarios, que tiende a liquidar o a someter hasta con la fuerza armada, y es dirigente de los grupos afines y aliados. Un grupo social puede, y también debe ser dirigente antes de conquistar el poder gubernamental. El interés de Gramsci en acabar con la división entre los intelectuales y las masas, entre dirigentes y dirigidos.

El vínculo que existe entre todas las cosas de la naturaleza, el segundo, la necesidad de buscar la solución de los problemas en la raíz de los mismos. Gramsci más que hegemonía hablaba de dirigentes y dirección.

“El ejercicio actual de la hegemonía se caracteriza por una combinación de fuerza y consenso” (Anderson, 1991; 56) a partir de esto podemos ver que Gramsci también postula que la hegemonía es un buen punto de encuentro entre la coerción y el consentimiento, aspecto que puede verse tipificado en las grandes democracias europeas.

Rodríguez (2007); nos indica que la hegemonía ha sido siempre equivalente a asumir los intereses de los grupos destinatarios de sus acciones, para no bloquear los caminos, y no retener las alternativas. La hegemonía entonces busca cohesionar, en un mismo bloque histórico, a la sociedad civil y a la política, teniendo los intelectuales el deber de contribuir mediante su difusión ideológica.

Aquí junto a la noción de hegemonía viene casi de la mano la noción de *supremacía*. La *supremacía* debe comprenderse como dominio y dirección, pudiendo decir que es la combinación de dominio y hegemonía.

La supremacía se encontrara en crisis cuando se mantiene el dominio, pero disminuye la capacidad de los dirigentes, cuando la clase social que posee el poder político no sabe ya dirigir, resolver los problemas de la colectividad, cuando la concepción del mundo que se logró levantar es rechazada.

La noción de hegemonía supone entonces un cambio de estrategia en la toma del poder, respecto a Lenin. No sólo existe el poder del Estado en el marco de las relaciones internacionales, sino todo un sistema de producción hegemónico, insertado en estrategias internacionales de los Estados, que pone en conexión a las clases dominantes de cada uno de los Estados.

El concepto de hegemonía ofrece entonces una solución basada en el reconocimiento de las luchas populares democráticas y las instituciones parlamentarias que han contribuido a formar. Gramsci quiere el consenso, pero no un consenso liberal.

Tal como ya fue expuesto anteriormente por Cox (1983), el concepto de hegemonía debe de construirse primeramente en el contexto nacional, para de ésta forma poder expandirse en el plano internacional. Esta definición de hegemonía se ha ido profundizando con el paso del tiempo, llegando a tomar direcciones como la hegemonía financiera y militar por ejemplo (que se encuentran estrechamente relacionadas), siendo el primer concepto parte del estudio de esta investigación.

Por hegemonía financiera hay que entender a la financiarización de los procesos de acumulación, un capitalismo cuya acumulación y obtención de ganancias se organiza sobre burbujas especulativas (Guttman, 2010), es decir el capitalismo dominado por las finanzas, en el cual se amplía el crédito y la acumulación está regida por el sector financiero, lo que implica más financiarización, es decir donde el ámbito financiero comienza a dominar y determinar el funcionamiento del ámbito productivo, donde la ideología neoliberal se ha consolidado gracias a las políticas económicas y monetarias llevadas a cabo por los distintos gobiernos y bancos centrales, así como el papel de las instituciones financieras internacionales.

Es en este momento entonces que nos preguntamos; ¿el consenso es un rasgo único y distintivo de la dominación ejercida por los capitalistas de occidente? A lo que tenemos que responder que esto es falso ya que al hacer un análisis histórico y temporal podemos observar que todas las clases dominantes que han existido en el planeta en algún momento han alcanzado el nivel de consenso.

El poder condensa las relaciones sociales de fuerzas (políticas, económicas, culturales, ideológicas), articulándolas –de modo subordinado y jerárquico- en función de una clase o sector de clase, que se constituye en bloque dominante-hegemónico.

Para Rauber (2007), “el Estado sería según palabras de Gramsci, la personificación de la “hegemonía acorazada de coerción”; un componente del poder político que efectiviza en su accionar la relación de poder subordinante de la clase del capital sobre la del trabajo”. No se trata entonces de construir una contra-hegemonía, sino de construir una cultura y conciencia políticas diferentes totalmente, superadoras de discriminaciones, jerarquizaciones y exclusiones de cualquier tipo, y también de todo pensamiento único.

La hegemonía dominante no es estática, por el contrario, existe como proceso vivo que articula la relación de hegemonía y dominación, proceso que es continuamente renovado, modificado y relegitimado. El propio concepto de hegemonía lo indica: se trata de una supremacía sobre otro u otros que existen como subordinados, dominados y rebeldes.

En los trabajos de Hobsbawm (1988) y Arrighi (1994) uno de los puntos centrales de su análisis histórico es que los procesos de declinación hegemónica han estado marcados por procesos acentuados de financiarización y globalización, es decir que por medio de la competencia y en algunos casos de conflictos sociales, se intenta utilizar la fuerza monetaria y financiera para construir un nuevo régimen en el sistema para no perder la posición de privilegio, lo que puede entenderse como pérdida de la *hegemonía financiera*.

Arrighi (1994) establece una idea esbozando las relaciones que existen entre la acumulación del capital y la formación de los estados durante los últimos siete siglos, según su opinión el capitalismo se ha dejado ver como una sucesión de largos periodos, en los cuales el poder hegemónico se traduce en una combinación de aspectos económicos y políticos para asegurar el control sobre el espacio mundial. Se establece que cuando una potencia hegemónica se encuentra en la cúspide de su poder y observa que éste empieza a decaer, se vale de su poder financiero (la cual puede entenderse como hegemonía financiera desde la perspectiva de Gramsci) y monetaria para de esta forma intentar preservar su hegemonía ya que sigue manteniendo su puesto de centro financiero mundial.

D. Globalización.

Ahora veamos a lo que nos referimos cuando hablamos de *globalización*, éste término es relativamente nuevo para la economía develando tanto realidades como deformaciones de la misma. Según Guillén (2007) para el pensamiento neoliberal “la globalización o mundialización, término sinónimo que se utiliza sobre todo en Francia, se ha convertido en el factótum que explica la era moderna: se trata de un fenómeno inédito, modernizador, multidimensional que homogeniza al mundo y a la sociedad. Sería así mismo, un proceso ineluctable e irreversible” (Guillén, 2007: 23).

Para el FMI la globalización hace referencia a la creciente interdependencia de los países a escala mundial, esto en buena parte debido al volumen cada vez más grande y que la variedad de las transacciones a nivel internacional. El aspecto común es todas estas concepciones es que la globalización debe ser entendida como la creciente integración de las economías nacionales, proceso acelerado durante la década de los ochenta. Es necesario resaltar el papel de las Empresas Transnacionales (ETN) como uno de los agentes principales de la globalización y a la aplicación cada vez más común de las políticas de desregulación y apertura económica.

Empero, la globalización no es para nada algo nuevo, más bien si nos ponemos estrictos podemos decir que ésta nunca ha dejado de existir ya que es inherente al surgimiento de las economías-mundo, si quisiéramos dar un acontecimiento relevante durante el proceso globalizador del mundo podríamos hacer referencia a algo que sucedió hace aproximadamente cinco siglos; el desembarco de Cristóbal Colón y Vasco da Gama en las costas de nuestro continente, “[...] desde comienzos de esa centuria, las potencias atlánticas y poco después Gran Bretaña, Francia y Holanda llegaron a los extremos del mundo y dieron origen al primer sistema internacional de alcance planetario” (Herrera, 2005: 29).

Gracias a este proceso, los mercaderes europeos ahora sí tuvieron presencia por todo lo largo y ancho del mundo además de ampliar su espectro de mercancías para mejorar por ese sentido. Si bien tanto Portugal y España fueron los más beneficiados de esta aventura globalizadora en un primer momento, no supieron aprovechar las ventajas que esto trajo y sucumbieron frente a los demás países que poco a poco se fueron posicionando de manera adecuada. Para el siglo XVI, la

expansión Europea en el ámbito económico creó una red de intercambios a una escala nunca antes vista ya que todos los rincones del mundo comenzaban a comunicarse entre sí.

América Latina desde el primer momento se convirtió en una zona muy globalizada, primeramente con los procesos conquistadores y después volviéndose uno de los principales centros de abastecimiento de materias primas del planeta. Este proceso fue creciendo con el paso de los años llegando a su punto más alto en los dos conflictos mundiales que atañen a buena parte de este trabajo.

Una economía llamada como tipo global necesitaría un sistema productivo de dimensiones gigantescas, en el cual las empresas fuesen transnacionales o mundiales y operaran dentro de la lógica del mercado. La economía global implicaría entonces, libre movilidad del capital productivo, de los flujos financieros y de la fuerza de trabajo. Como lo dice Guillén (1999): “[...] para que la globalización fuese una realidad, se requeriría de la existencia de verdaderos sistemas productivos globales, de una moneda única a nivel mundial y de la desaparición de los Estados nacionales. En ese marco, los Estados nacionales quedarían convertidos en instancias "municipales", en meros administradores de territorios y en gestores de la fuerza de trabajo local”.

Hoy en día se cree que la globalización se encuentra sustentada en la llamada “nueva economía” (transformaciones en la informática y en las telecomunicaciones) y en la “revolución” financiera que permitió canalizar el capital de riesgo hacia las empresas. Este fenómeno es de carácter totalizador abarcando todos los ámbitos y sectores, además de destruir las barreras tanto institucionales como geográficas. Esta revolución tecnológica ha provocado según sus defensores incrementos duraderos e importantes de la productividad del trabajo, lo que se refleja en el crecimiento sostenido de la producción nacional y el control de la inflación.

Como dice Guillen (1999): “[...] el proceso de globalización de la economía mundial se apoya en fuerzas objetivas ligadas al desarrollo de los medios de comunicación, informáticos y de transporte, que son el núcleo de la revolución científico-técnica de la actualidad. Se apoya, igualmente, en el grado de concentración y centralización del capital alcanzado en la mayoría de los países”.

Siguiendo la misma línea de defensa para este proceso, sería necesario entender que éste no puede detenerse, lo que ha permitido el arribo a una nueva época dorada para el ser humano, gozando de más democracia, libertad, comercio, oportunidades y prosperidad. Tal como lo dice Bairoch (1996): *la apertura de los mercados, la transnacionalización de las corporaciones y el desarrollo de la informática y de la tecnología dieron un gran impulso al crecimiento económico y al desarrollo en una verdadera economía global.*

Además de que este fenómeno se ha encargado de homogenizar al mundo, modernizando las estructuras económicas y sociales y eliminando las diferencias a nivel nacional e internacional. Un gran apoyo a este “fenómeno” se dio por medio de la aplicación de políticas de carácter liberal (apertura comercial y financiera, desregulación de los mercados, eliminación de las barreras al comercio además de libre operación del capital extranjero) respaldadas y mediadas por el FMI, el Banco Mundial (BM), la Organización Mundial del Comercio (OMC) y los gobiernos nacionales.

Es en este punto importante establecer que definición de *globalización* será utilizada a lo largo del trabajo; la definición a utilizar será la manejada por Chesnais (1994), según él en un primer momento, el calificativo global apareció al principio de la década de los ochenta y fue difundido en gran medida gracias a las escuelas de los Estados Unidos y a las publicaciones anglosajonas; en lo que se refiere a la gestión de las empresas hay que entenderlo como la eliminación de los obstáculos para el desarrollo de las actividades y así aumentar y mejorar los beneficios por medio de la liberación y la desregulación (que desde el punto de vista de los japoneses se centran en Estados Unidos y en Europa), es necesario desde ésta perspectiva presentar a la globalización como el renacer del mundo sin fronteras y el surgimiento de las grandes empresas que si bien tienen bien definida su nacionalidad, debido a su presencia a todo lo largo del planeta parece lo contrario, otro término que entra en juego es el de *mundialización* que es apoyado por los franceses aunque no es reconocido y aceptado por los anglosajones, puesto que éste disminuye la carga conceptual de los términos *global* y *globalización* desde su óptica. “La palabra “mundial” permite introducir, con otro tipo de fuerza que el término “global”, la idea de que, si la economía se mundializa, esto traerá consigo que las instituciones políticas sean mundiales y capaces de mejorar de una forma más rápida” (Chesnais, 1994: 15).

Debe comprenderse que en este proceso globalizador el epicentro de la mayor parte de las ventajas y beneficios serán las ETN, mientras que el capital financiero es el segmento del capital que se encuentra a la cabeza de dichos procesos.

En la esfera financiera, la globalización ha avanzado más que en otros sectores; la fuerza y el control de los mercados financieros es una realidad, los flujos financieros internacionales no son controlados entonces por los estados nacionales, sino, por el contrario, son los que operan de esos recursos financieros (fondos de pensión, fondos colectivos de inversión, compañías de seguros) quienes determinan el curso de las políticas económicas de los gobiernos y quienes califican a los mercados.

Según datos obtenidos a partir de Guillén (2009) para tener una idea del alcance de la globalización y financiarización, entre 1980 y 1993, el PIB nominal de los países de la OCDE se multiplicó en 2.5 veces, mientras que el valor del comercio internacional lo hizo en 3.4 veces, el de los activos financieros en 7.7 veces y las transacciones en los mercados de cambios 15 veces.

La globalización es constantemente presentada como benéfica y necesaria y por lo tanto la sociedad tiene que aprender a adaptarse al proceso de la mejor manera y en el menor tiempo posible, entonces si esto es verdad, la globalización debería presentarse como la máxima expresión de las fuerzas del mercado que fueron liberadas al final de cuentas. Todos estos argumentos y características presentadas hacen el intento de presentar a la globalización como una de las metas más importantes para los Estados-Nación. Sin embargo la forma correcta de entender el concepto globalización, debe de ir en el sentido de que gracias a ella se han facilitado las fusiones y adquisiciones transnacionales sustentadas en una mayor desregulación financiera. “La mundialización no concierne únicamente a las actividades de firmas y los flujos comerciales que ellas provocan. Ella incluye también la globalización financiera que no puede ser abstraída de la lista de fuerzas para las necesidades de las cuales la adaptación, hermana gemela del ajuste estructural, debe ser impuesta a las más débiles y más desprotegidas” (Chesnais, 1994: 20).

A pesar de los avances registrados en la integración mundial, no existe todavía una economía que realmente pueda ser llamada global en el sentido amplio del término, ya que no se ha configurado un sistema productivo mundial, es decir, un espacio que logre la correcta articulación de los procesos productivos.

Por lo tanto es claro, tal cual lo plantea Bairoch (1996), que la globalización entró al vocabulario del planeta, para describir la velocidad y la intensidad de los cambios que se estaban presentando, aunque también para sugerir que el siglo XX estaba en el camino para entrar a una nueva era (distinta a las anteriores) de desarrollo económico.

La liberalización que reclaman algunas fracciones del sistema con respecto al capital se encuentra obstaculizada por las tendencias a la protección y la cerrazón de las economías, lo que se agudizada por el estancamiento económico en que se debaten las principales economías del mundo industrializado.

Como nos dice Guillen (2009), “[...] el Estado no es un ente pasivo de la globalización, sino, por el contrario, un agente activo de la misma, pues ha sido uno de los principales instrumentos utilizados para favorecer los intereses comprometidos con la mundialización de la economía. [...] La globalización ha sido incapaz de abrir nuevas vías a la acumulación del capital, como en su tiempo lo hizo el modo de regulación basado en el fordismo y en la intervención activa del Estado en la economía.”.

En conclusión diría que el capitalismo siempre ha estado organizado y presente en las economías mundos. Por tanto siempre ha habido globalización económica, comercial y financiera en el sistema mundial. En cuanto las economías mundo, éstas están constituidas por centros y periferias, por lo cual podemos decir que siempre ha existido “imperialismo”. Lo importante de Lenin y demás autores, fue entender los cambios en el capitalismo industrial, y que el sistema entraba en una nueva etapa de *imperialismo moderno*, donde dominaba el capital monopolista – financiero y cobraba fuerza singular la globalización financiera. En ese universo de economías mundo uno de los centros siempre ha asumido el papel de potencia hegemónica. Y que finalmente desde mí perspectiva la hegemonía se ejerce por medio de la dominación económica y comercial, además de

que la hegemonía financiera (es decir, la dominación de una moneda líder), la superioridad militar y la ideología son elementos centrales de esa misma hegemonía.

Referencias bibliográficas.

Aguilar, A., (1983). *Teoría leninista del imperialismo*, México, Nuestro Tiempo.

Amin, S., (2001). "Imperialismo y globalización". Foro Social Mundial en Porto Alegre, Enero, en <http://rcci.net/globalizacion/2001/fg175.htm>

Anderson, P., (1991). *Las antinomías de Antonio Gramsci*, México, Fontomara.

Arendt, H., (2004). *Los orígenes del totalitarismo*. México, Taurus.

Arrighi, G., (1994). *The Long Twentieth Century*, Londres y Nueva York, Verso.

Ayerbe, L., (2005). "The American Empire in the New Century. Hegemony or Domination?", vol. 21 (3-4): 301-320 en SAGE Publications, www.sagepublications.com

Bairoch, P., (1996). "Globalization myths: some historical reflections on integration, industrialization and growth in the world economy", UNCTAD, Discussion Paper n°113, Marzo.

Baran, P. y Paul Sweezy, (1986). *El capital monopolista*, México, Siglo XXI.

Bobbio, N.; Matteucci, N. y Pasquino, G., (2000). *Diccionario de Política. A-J*, México, Siglo XXI Editores.

Braudel, F., (1984). *Civilización material, economía y capitalismo. Siglos XV-XVIII, Tomo 3, El tiempo del mundo*, Madrid, Alianza Editorial. "

Bukharin, N., (1974). *El imperialismo y la acumulación de capital*, Buenos Aires, Tiempo Contemporáneo.

Chesnais, F., (1994). *La mondialisation du capital*, Paris, Syros.

Cox, R., (1983). "Gramsci, Hegemony and International Relations: An Essay in Method", *Millennium: Journal of International Studies*, vol. 12, núm. 2, verano, pp. 162-175.

De Bernis, G., (1980). *Algunos aspectos internacionales de la crisis*, Mimeo, México, Facultad de Economía UNAM.

-----, (1984a). *L'articulation des lois du profit*. Francia, Mimeo.

-----, (1987). *Relations économiques internationales*, Paris, Dalloz.

-----, (1988). *El capitalismo contemporáneo*, México, Nuestro Tiempo.

Du Boff, R., (2003). "U.S. Hegemony: Continuing Decline, Enduring Danger", *Monthly Review*, vol. 55 núm. 7, Nueva York, Diciembre, en www.frbsf.org/economics/conferences/0502/BrettonWoods.pdf

Gramsci, A., (1975). *Notas sobre Maquiavelo, sobre política y sobre el Estado moderno, Cuadernos de la cárcel núm. 1*, México, Juan Pablos Editor.

Gruppi, L., (1978). "El concepto de hegemonía en Gramsci", en http://www.gramsci.org.ar/12/gruppi_heg_en_gramsci.htm

Guillén, A., "La mundialización de la economía y la reforma del sistema monetario y financiero internacional", en *Globalidad, crisis y reforma monetaria internacional*. México, 1999, UNAM -UAM- Ed. Miguel Ángel Porrúa, en <http://www.redcelsofurtado.edu.mx/guillena.html>

-----, (2007). *Mito y realidad de la globalización neoliberal*, México, Miguel Ángel Porrúa.

Guttman, R. (1994). *How credit-money shapes the economy: The United States in the Global System*; Nueva York, M. E. Sharpe.

Harvey, D., (2007). *El nuevo imperialismo*, Madrid, Akal.

Herrera, B., (2005). *Globalización. El proceso real y financiero*. Bogotá, Universidad Nacional de Colombia. Facultad de Ciencias Económicas.

Hilferding, R., (1985). *El capital financiero*, Madrid, Tecnos.

Hobson, J., (1981). *Imperialism: a study*, Nueva York, Cosimo Classics.

Hobsbawm, E., (1988). *Industria e imperio: historia de Gran Bretaña desde 1750*, Barcelona, Ariel.

Kupchan, C., (2002) "Hollow hegemony or stable multipolarity?" en John Ikenberry, *American Unrivaled: the future of the balance of power*, Ítaca/Londres, Cornell University Press

Lenin, V. I., (2005). *El Imperialismo fase superior del capitalismo*, México, Ediciones Quinto Sol. (1917).

Luxemburgo, R., (1975). *La acumulación del capital: el imperialismo y la acumulación del capital*, Córdoba, Argentina: Pasado y Presente.

Magdoff, H., (1969). *La era del imperialismo*, México, Editorial Nuestro Tiempo.

Portelli, H., (1990). *Gramsci y el bloque histórico*, México, Siglo XXI.

Rapkin, D., (1990). "World leadership and hegemony", *International political economy yearbook*, Volumen 5, Estados Unidos, Lynne Rienner Publishers.

Rauber, I., (2007). "Poderes y hegemonía. Gramsci en el debate actual latinoamericano", en <http://www.lyfmdp.redcta.org.ar/IMG/pdf/podereshegemonia.pdf>

Rodríguez, R. y José María Seco, (2007). "Hegemonía y democracia en el siglo XXI: ¿Por qué Gramsci?", en Cuadernos electrónicos de filosofía N° 15, en <http://www.uv.es/CEFD/15/rodriguez.pdf>

III. *Capítulo II. Antecedentes.*

A lo largo de los últimos siglos, se han desarrollado diferentes órdenes mundiales. Cada uno de ellos está liderado por una potencia que establece su hegemonía e impone las normas y reglamentos internacionales que deberán de seguirse, los cuales son obedecidos y aceptados en la mayor parte de los casos por los demás países que forman parte del sistema, tal como lo establece Wallerstein (2005a). Por lo que resulta evidente que los órdenes geopolíticos mundiales responden a los cambios históricos que conlleva la distribución del poder y de la hegemonía.

La evolución de cada tipo de orden mundial pasa por distintas etapas, diferenciadas entre sí por las características que presenta la posición del estado hegemón y que termina convirtiéndose en el centro del sistema mundial. Se llega a una etapa de consolidación en la cual el modelo del “país hegemón” se vuelve seguido por la mayoría de los estados, alcanzando un punto de madurez para finalmente llegar a la inevitable decadencia.

Desde el siglo XIX y hasta comienzos del siglo XX, Reino Unido mantuvo la hegemonía del Sistema Internacional y dictó las normas internacionales en esferas como la política, la economía y el comercio entre muchas otras. Esa posición hegemónica comenzó a resquebrajarse a finales del siglo XIX, en parte por las dificultades económicas (esta gran crisis agravó el proceso de la transición hegemónica, tanto así que Lenin decía que esta fue la que dio lugar al nacimiento del imperialismo moderno y a la decadencia de la hegemonía británica), a los que se unen otros factores externos, fundamentalmente el repliegue del Imperio y el ascenso de dos grandes potencias emergentes (Estados Unidos y Alemania) dispuestas a conseguir la posición de privilegio.

A. La hegemonía del Reino Unido.

Sabemos que la globalización es un proceso antiguo y en continua evolución; no obstante a finales del siglo XIX, en el periodo de la hegemonía británica, se vivió una ola globalizadora muy especial debido a que podría ser considerada como la primera bajo el dominio del capital industrial y la hegemonía del capital financiero, lo que dio paso a la formación de algunas características que se estudiarán a continuación. La globalización consiste entonces en la creación de un mercado mundial en el que se suprimen todas las barreras arancelarias para permitir la libre circulación de los capitales: financiero, comercial y productivo. Los principales agentes o impulsores hoy en día de la globalización son los bancos y las ETN, los primeros siendo el apoyo financiero de las empresas multinacionales, solo que aquí se trata de hacer crecer el capital financiero a través de las inversiones en los diferentes países y las ETN deben de entenderse como empresas muy grandes que operan en muchos países del mundo a través de sus filiales, teniendo su sede en los países desarrollados, controlando prácticamente el mercado de los principales rubros de exportación.

Gérard de Bernis (1987) realizó un análisis profundo de las relaciones financieras en el mundo a través de diferentes épocas, uno de los aspectos más importantes en su trabajo fue el de establecer el cómo y el por qué del final del sistema financiero de la época basado en un patrón oro-libra.

Si bien hasta aproximadamente el siglo XVIII los Países Bajos (más específicamente Ámsterdam –una ciudad-estado ó podría decirse que el comienzo de un estado-nación– ya que los Países Bajos todavía no estaban constituidos como tal: “[...] terminando el dominio comercial holandés, se establece un orden internacional que se consolidó entre 1820 y 1860, liderado por comerciantes que se benefician de la débil integración de los mercados mundiales” (Herrera, 2005: 34), eran quién llevaba la batuta de las relaciones internacionales, Reino Unido fue ganando terreno y vino finalmente a dar un giro de gran importancia y crucial para el desarrollo del sistema mundial, acentuándose su poderío durante el siglo XIX, demostrando un continuo y espectacular crecimiento económico apoyado sobre la base principal que las relaciones financieras mundiales se encontraban centradas en Europa.

Si bien Francia contaba con una posición relativamente firme y de algún poder, para mediados del siglo XVIII Reino Unido ya era la potencia líder y que en poco tiempo se convertiría en la hegemónica, Londres era considerada como la ciudad más grande de todo el continente de la época, tanto en tamaño como en cantidad de habitantes. Ello se debió principalmente a la Revolución Industrial y al importante desarrollo agrícola que se generó, ya que esto coincidió con la historia de un solo país: Reino Unido, en torno al que se edificó toda la economía mundial, lo que le permitió alcanzar niveles muy importantes de influencia y poder nunca antes alcanzados en el sistema mundo.

Tal como lo dice Bairoch (1971):

“Hacia 1700 toda la estructura económica inglesa comenzó a sufrir mutaciones muy rápidas. Comenzaba lo que los historiadores han llamado, con razón, la revolución industrial. Durante más de medio siglo permanecerá como un fenómeno relativamente aislado en el espacio y poco significativo desde el punto de vista del aumento del nivel de vida, después de forma gradual, esta revolución alcanza a casi todos los países del continente europeo e incluso atraviesa el Atlántico con los emigrantes ingleses, que de este modo llevan consigo la semilla de lo que será, desde finales del siglo XIX la mayor potencia económica del mundo” (Bairoch, 1971: 9)

Como se ha dicho con anterioridad ya para finales del siglo XVIII, Reino Unido ya era considerado como la potencia hegemónica en el sistema, al superar a los franceses directamente.

En la misma línea Hobsbawm (1978), argumenta que si bien estas dos naciones (Francia y Reino Unido) se dieron a notar rápidamente: “La gran revolución de 1789-1848 fue el triunfo no de la “industria” como tal, sino de la industria “capitalista”; no de la libertad y la igualdad en general, sino de la “clase media” o sociedad “bourgeoise” y liberal; no de la “economía moderna, sino de las economías y Estados en una región geográfica particular del mundo (parte de Europa y algunas regiones de Norteamérica), cuyo centro fueron los Estados rivales de Gran Bretaña y Francia.

La transformación de 1789-1848 está constituida sobre todo por el trastorno gemelo iniciado en ambos países y propagado en seguida al mundo entero” (Hobsbawm, 1978: 16), una pregunta surge de todo esto, ¿por qué Reino Unido y Francia fueron los mayores beneficiarios de éstas Revoluciones?, la respuesta es relativamente sencilla en este punto, la ventaja británica y francesa se encontraba basada en el hecho de su rápida formación como Estado-Nación (basta con ver la tardía formación del Estado alemán y del Estado italiano sólo por nombrar algunos ejemplos) y a su poder imperial en constante expansión.

En algún instante podría haberse dicho que existió una competencia para ser el mayor beneficiario de la Revolución Industrial, sin embargo a todo lo largo de ella, llegó a ser evidente que Reino Unido llegó a ser el gran vencedor, aunque la derrama tecnológica, los avances industriales y comerciales fueron de gran tamaño por toda Europa y posteriormente se irradiaron a Estados Unidos.

La fórmula *Reino Unido + Revolución Industrial + Mercado interno en constante expansión* (además de las anexiones de Gales, Irlanda del Norte y Escocia cabe destacar el gran desarrollo y crecimiento de muchas ciudades inglesas como Manchester, Liverpool y Newcastle entre otras gracias a la Revolución Industrial que no podía ser equiparado por el desarrollo de muchas otras ciudades de la Europa continental) dio como resultado un triunfo sin precedentes del comercio exterior. “[...] tanto Inglaterra como el mundo sabían que la revolución industrial, iniciada en aquellas islas por y a través de los comerciantes y empresarios cuya única ley era comprar en el mercado más barato y vender sin restricciones en el más caro, estaba transformando el mundo. Nadie podía detenerla en este camino. Los dioses y los reyes del pasado estaban inermes ante los hombres de negocios y las máquinas de vapor del presente.” (Hobsbawm, 1978: 102)

El siglo XIX debe ser entendido como el momento en la historia donde la industria se vuelve realmente dominante en muchos aspectos y ámbitos, tanto que se constituyen de manera definitiva sistemas productivos nacionales en países como Inglaterra y Francia. La dominación del Reino Unido recayó principalmente sobre el control de las materias primas, la capacidad para exportar capitales y su eficacia financiera.

Por lo tanto claramente se puede observar que “Gran Bretaña puede ser descrita como el único taller del mundo, su único importador y exportador masivo, su único transportista, su único poder imperialista, casi su único inversor extranjero; y por esa misma razón su única potencia naval y el único país con una política mundial propia” (Hobsbawm, 1988: 13).

En conclusión, Reino Unido desarrollaba sin lugar a dudas un monólogo de gran escala.

Aunque Reino Unido se benefició de las guerras franco-prusianas para de ésta manera eliminar a su más cercano competidor, “[...] no tenía la ambiciones territoriales en el continente, pero quería ejercer su dominio o “protección” sobre los lugares de importancia marítima y comercial” (Hobsbawm, 1978: 187). Lo que sí hizo fue reafirmarse como la mayor potencia industrial y monetaria, convirtiéndose así de manera definitiva en el *taller del mundo* durante dos generaciones; “... la victoria lograda sobre Napoleón en 1815 no dejó presente ninguna otra potencia en todo el mundo.” (Smith, 1984: 37).

En general cuatro factores logran explicar este dominio y su conversión en la potencia hegemónica del Reino Unido:

- a) su incuestionable supremacía marítima,
- b) ser el epicentro de la Revolución Industrial y
- c) ejercer un gran control político sobre buena parte del mundo.
- d) el establecimiento de Londres como el principal centro económico y financiero del mundo, en sustitución de Ámsterdam.

Londres se convirtió en la capital económica del mundo por todo lo que llegaba a controlar y manejar (algo así como una tercera parte del comercio de mercancías a nivel mundial y la mayoría del capital disponible para préstamos e inversiones).

Los británicos llegaron a crear a mediados del siglo XIX un imperio sin precedentes caracterizado por fuertes lazos económicos, gracias en parte al desarrollo del ferrocarril y bajo el efecto de la derogación de las Leyes de Granos y de Navegación, comenzó a sellar los lazos que volvían a los países débiles cada vez más dependientes del sistema económico internacional y los volvían a ellos un eslabón indispensable en el accionar del sistema. A partir del año 1820 aproximadamente, la política comercial británica se mostró con fuertes tendencias hacia el libre comercio, no obstante la superioridad económica e ideológica del *laissez faire* no era por si misma suficiente para sostener el poderío del Reino Unido. A esto hubo que agregarle la supremacía naval (de gran importancia para la expansión ultramarina – impulsando un crecimiento anual de aproximadamente 160 000 km² en lo que se refiere a la expansión territorial de 1815 a 1865 – y una mayor penetración económica en el sistema mundo) para consolidar la posición hegemónica hasta finales del siglo XIX.

Queda claro que la gran potencia británica ejerció su fuerza, influencia y hegemonía según el criterio del dominio y control militar. Es decir Reino Unido se enfrascó en una gran cruzada colonial por todo el planeta, aspecto crucial para entender en parte los niveles de producción y de comercio que llegaron a manejar, teniendo como un elemento central para su gran éxito en el sistema mundo su dominación sobre la India, los estados islámicos, África y China, los cuales fueron tomando mayor importancia en lo que se refiere a deslocalización de su producción y a la recepción de buena parte de la misma, “A simple vista Gran Bretaña era imponente. En 1900 poseía el Imperio más extenso que jamás había visto el mundo, formado por unos veinte millones de kilómetros cuadrados de tierra y tal vez un cuarto de la población del globo. Sólo en las tres

décadas precedentes había añadido 6.83 millones de kilómetros cuadrados y 66 millones de personas al Imperio” (Kennedy, 2007: 361).

Tal como lo dice Hobsbawm (1987) Reino Unido controlaba casi una quinta parte del comercio mundial, dos quintas partes del comercio manufacturero y un tercio de la marina mercante y todo continuaba a la alza, además vivió un crecimiento progresivo y sostenido desde mediados del siglo XVII, tuvo un aumento de entre el 300 % y 400 % del periodo 1750 a 1830 en lo que se refiere a la productividad manufacturera y su participación mundial según datos de Hobsbawm (1987).

Cuadro 1.1 Participación relativa en la producción manufacturera mundial, 1750 – 1900

	1750	1800	1830	1860	1880	1900
<i>Europa en su conjunto</i>	23.2	28.1	34.2	53.2	61.3	62
<i>Reino Unido</i>	1.9	4.3	9.5	19.9	22.9	18.5
<i>Imperio austriaco</i>	2.9	3.2	3.2	4.2	4.4	4.7
<i>Francia</i>	4	4.2	5.2	7.9	7.8	6.8
<i>Estados alemanes / Alemania</i>	2.9	3.5	3.5	4.9	8.5	13.2
<i>Estados italianos / Italia</i>	2.4	2.5	2.3	2.5	2.5	2.5
<i>Rusia</i>	5.8	5.6	5.6	7	7.6	8.8
<i>Estados Unidos</i>	0.1	0.8	2.4	7.2	14.7	23.6
<i>Japón</i>	3.8	3.5	2.8	2.6	2.4	2.4

Fuente: Kennedy, P., (2007)

Podemos observar de acuerdo a la información contenida en el cuadro que desde finales del siglo XVIII (hay que ver que en 1750 lo superaba el Imperio Austriaco) hasta finales del siglo XIX, Reino Unido se encontraba a la cabeza en la participación de la producción manufacturera mundial con una cómoda ventaja en comparación con casi todos los demás países desarrollados. Sin embargo Estados Unidos aumentó su participación de manera espectacular desde 1830, llegando en 1900 a rebasar al Imperio británico (aspecto que será tratado más en detalle en el siguiente apartado), finalmente viendo estas cifras, se puede argumentar que “Lo que hizo la Revolución Industrial en Gran Bretaña (en crudos términos macroeconómicos) fue aumentar de tal manera la productividad sobre una base sostenida que la consiguiente expansión, tanto en riqueza nacional como en poder adquisitivo de la población, pesaban constantemente más que el crecimiento numérico de esta” (Kennedy, 2007: 242).

El crecimiento internacional que se vivió en general durante el siglo XIX (salvo al final del mismo cuando se suscitó la crisis de finales de siglo) además de la relativa estabilidad europea (ausencia de conflictos armados de gran envergadura), actuaron a favor de un pequeño grupo de países, dejando claro que la Revolución Industrial no puede ser considerado como un evento casual sino que; fue el resultado de un conjunto de revoluciones económicas, políticas, sociales y hasta demográficas. En pocas palabras el siglo XIX fue un continuo y espectacular crecimiento de una economía cada vez más integrada en las relaciones internacionales, “Estos decenios de hegemonía económica británica fueron acompañados de progresos a gran escala en el transporte y las comunicaciones, de una cada vez más rápida transferencia de tecnología industrial de una región a otra, y de un enorme esfuerzo en la producción manufacturera, que a su vez estimuló la creación de nuevas zonas de cultivo agrícola y de fuentes de materias primas” (Kennedy, 2007: 237).

Una clara expresión de la hegemonía británica fue su manejo del patrón oro (que en realidad era un patrón oro-libra, lo que mostraba cual era la divisa clave del sistema), siendo éste el resultado de una gran variedad de patrones dinero–mercancía que aparecieron antes del papel-moneda y de los sistemas bancarios de reservas. Más bien se diría que fue un accidente que se presentó con los británicos cuando en 1717 fijaron el precio de la plata con respecto al oro. Sin embargo es muy correcto decir que el patrón oro se formalizó a finales del siglo XIX, sirviendo como el sustento para los asuntos monetarios internacionales después de 1870 y convirtiéndose en la base de la oferta monetaria de gran cantidad de países, “en la búsqueda de la estabilidad en las relaciones económicas internacionales, el patrón oro fue establecido progresivamente desde 1870, y así se garantizaba la libre convertibilidad de las monedas en oro” (Herrera, 2005:39). Triffin (1968) deja muy en claro que el éxito y la supervivencia del sistema monetario internacional de este siglo radicaron en su capacidad de ser reformado y de evolucionar. Durante el dominio del patrón oro, fue verdaderamente el dinero *fiduciario* (es decir el papel moneda y los depósitos bancarios) lo que controló el stock monetario y así se lograba alimentar a la economía mundial que se encontraba en crecimiento, siendo el beneficiario de todo esto Reino Unido al ser el dueño de la divisa que en el momento era considerada tan buena como el oro. Y que “El funcionamiento del sistema del patrón oro se basaba, como hemos visto en el compromiso primordial de los bancos centrales de mantener la convertibilidad exterior” (Eichengreen, 1996: 50), el surgimiento de un sistema bancario de reservas puso en jaque al sistema en un primer momento sin embargo al tomar funciones de prestamista de última instancia los temores fueron disminuyendo, y una vez más se reforzó la posición británica en el sistema.

Surge no obstante una pregunta que se plantea Eichengreen (1996) *¿por qué un país tras otro eligió adoptar el patrón oro?*, las respuestas podrían ser varias como por ejemplo la disciplina fiscal y económica que este representaba y el control de los desequilibrios financieros además de la Revolución Industrial. La industrialización que se presentó aunada a la utilización de este patrón convirtió al Reino Unido en la principal potencia económica del mundo y en la mayor fuente de financiamiento para el exterior. El patrón se fue extendiendo con el tiempo por el mundo llegando a Estados Unidos y a Canadá, e incluso a Asia y ciertas partes de América Latina. La viabilidad que se manejaba en el patrón oro gracias a su disciplina en lo monetario se encontraba basada en la fuerza y en la hegemonía de la libra esterlina y del Reino Unido, en su fuerza comercial y en sus altos niveles de inversión, para así intentar proveer al mundo de divisas.

De igual manera es importante recalcar que para los años de 1840–1870 la integración económica se hizo presente en muchas regiones del mundo dejando en claro que los países que dominaban el planeta fueron principalmente los dos antes mencionados (Reino Unido y Francia), resaltando la hegemonía y el poderío inglés.

La dominación y hegemonía financiera que se presentó por parte del Reino Unido se hizo cada vez más evidente debido a las exportaciones de capitales para todo el mundo lo que fomentó el comercio en las diferentes regiones acrecentando sus ganancias y reduciendo en algunas ocasiones su capacidad productiva.

La hegemonía ejercida por el Reino Unido recayó sobre todo en su control sobre el cambio de materias primas, su capacidad para exportar capitales y la fuerza y eficiencia del sistema bancario inglés. Francia intentó hacer frente al dominio monetario de la *Libra Esterlina* pero las dificultades fueron muchas ya que la influencia de la libra era mundial y la del franco no, “la ventaja de una moneda universal no es tanto como medio de cambio sino más bien en tanto que unidad de cuenta” (De Bernis, 1987: 512).

Es así que se puede decir que el periodo comprendido entre 1875 y 1914 puede y debe ser calificado como una época bajo el control e influencia del imperio británico, “la potencia, la prosperidad, la riqueza de Gran Bretaña son indiscutibles. Londres es la ciudad número uno del mundo. La libra esterlina es la moneda internacional. La dominación británica se entiende por los cinco continentes el capitalismo británico donde obtiene grandes ganancias” (Beaud, 1981: 171).

Es así que el Reino Unido debe ser considerado como una pieza fundamental de la economía globalizada y más específicamente como el centro de un gigantesco y vasto imperio. Empero no todo el caminar del Reino Unido durante este periodo fue sencillo y provechoso, con la llegada del final del siglo XIX aparecieron algunos síntomas de la decadencia de su hegemonía.

B. La declinación de la hegemonía británica y el ascenso de nuevos competidores; Estados Unidos y Alemania.

Se puede observar que desde finales del siglo XIX la hegemonía británica, se vio amenazada por dos competidores de gran envergadura los Estados Unidos con su enorme territorio y Alemania quienes poco a poco se empezaron a abrir camino. Primeramente, con un desarrollo a nivel nacional importante, además de mayor presencia y empuje en los mercados internacionales, logrando una estabilidad política significativa y un rol cada vez más destacado en las ramas de la producción más importantes de la época.

Como antecedente ya para finales del siglo XIX tanto Alemania como Estados Unidos desarrollaron sus sistemas productivos autónomos, hecho que cambiaría el rumbo del mundo en los años a venir, sobre todo en lo que se refiere al fomento de la competencia en el desarrollo de nuevas técnicas, reducción de costos, control de la naturaleza, incremento de las ganancias y la reinversión de éstas de forma adecuada para no deteriorar las capacidades productivas y el empleo, sin embargo esto trajo consigo un aumento indiscriminado del proteccionismo nacional para así preservar el lugar de los antiguos sistemas productivos. Es claro que tal como lo dice Hobsbawm (1978) "Una vez que la Gran Bretaña empezó a industrializarse, otros países empezaron a disfrutar de los beneficios de la rápida expansión económica estimulada por la vanguardia de la revolución industrial. Además, el éxito británico demostró lo que podía conseguirse: la técnica británica se podía imitar, e importarse la habilidad y los capitales ingleses" (Hobsbawm, 1978: 67).

Uno de los ejes centrales del éxito británico estuvo localizado en el desarrollo y evolución de la transportación de mercancías, teniendo como estandarte principal al ferrocarril; éste comenzó a su vez una vertiginosa expansión a través del planeta lo que ayudó al avance de la industrialización en los países más adelantados, siendo los más beneficiados Alemania y Estados Unidos.

Desde 1880 la participación estadounidense en el comercio mundial se fue acrecentando hasta llegar en un momento dado a superar los niveles de Francia, demostrando que Estados Unidos poseía la capacidad de construir industrias que le permitirían a la larga liberarse de la influencia y hegemonía inglesa. La estructura de su comercio exterior se vio modificada, dejando un poco de lado la exportación de productos primarios y aumentando de manera espectacular los niveles de productos manufacturados y lo inverso para las importaciones. Además se presentó una evolución geográfica de su comercio, reduciendo su participación en Canadá y América Central, haciéndose cada vez más presente en Asia y Sudamérica, y alcanzados niveles históricos en las exportaciones con Europa, dando paso a la modificación de la estructura de su balanza comercial; dejando atrás su tradición deficitaria pero manteniendo los niveles de endeudamiento y de saldos negativos en la balanza de servicios (Hobsbawm, 1987).

Queda claro que tal como lo plantea Eichengreen (1996): “[...] a comienzos del siglo XX, había surgido por fin un verdadero sistema internacional basado en el oro. Sin embargo, ni siquiera entonces eran iguales todos los sistemas monetarios internacionales” (Eichengreen, 1996: 28).

Para ilustrar la decadencia de la hegemonía británica, tal como lo expresa Hobsbawm (1988), los niveles de producción de energéticos de los británicos fueron decayendo, para 1870 únicamente poseía entre una cuarta y una quinta parte del vapor generado en el mundo y producía la mitad del acero mundial, y para 1890 tanto Alemania como Estados Unidos sobrepasaban sus niveles en la producción de éste último (manteniéndose en esa línea hasta la Segunda Guerra Mundial aproximadamente), “A partir de entonces, Gran Bretaña fue una más entre las grandes potencias industriales, pero ya no el líder de la industrialización. Además, entre los poderes industriales fue el más lento y el que evidenció signos más claros de un relativo declive” (Hobsbawm, 1988:130).

Aunque hay que resaltar que el verdadero punto de inflexión de la hegemonía británica lo señala la gran crisis de 1873-1896. A partir de la cual Reino Unido recurre a la financiarización y a vivir de sus inversiones en el exterior, tal como le pasará a Estados Unidos con la crisis de los setenta del siglo pasado lo cual

Además que al analizar la información de la época podría decir que el proceso de declinación de la hegemonía británica se aceleró y acrecentó antes y durante la Primera Guerra Mundial, por lo que se establece que “la potencia relativa de una economía, su capacidad de dominación por consecuencia, depende de su capacidad productiva” (De Bernis, 1987: 541).

Cuadro 1.2 Tasa de crecimiento de la producción total (PIB).

	<i>Reino Unido</i>	<i>Francia</i>	<i>Alemania</i>	<i>Estados Unidos</i>
1885-1894 <i>a</i>				
1905-1914	23.8	15.7	32.9	44.7
1905-1914 <i>a</i>				
1925-1929	14	18.4	17.7	36.7
1925-1929 <i>a</i>				
1950-1954	16.3	11.5	26.5	33.2

Fuente: Beaud. M., (1981)

Es claro si se observa el Cuadro 1.2, que desde los últimos veinte años aproximadamente del siglo XIX, el crecimiento estadounidense era mucho más rápido que el de los tres grandes países europeos, llegando a superar al Reino Unido fácilmente (siendo su tasa casi el doble que la británica) justo antes del comienzo de la Primera Guerra Mundial, el triple durante el periodo de entreguerras y el doble desde la Segunda Guerra Mundial hasta el fin de ésta. Por su parte Alemania si bien no poseía las tasas de crecimiento de Estados Unidos, sus niveles eran más que respetables, superando a los británicos por casi diez unidades porcentuales tanto a la víspera de la Primera Guerra como al final de la Segunda, es decir que la posición de privilegio del Reino Unido no era ya más respaldada por las cifras a finales del siglo XIX y la decadencia y el declive de su hegemonía se hicieron presentes desde finales del siglo XIX y se agudizaron durante el periodo de entreguerras.

Es válido por lo tanto decir que al término de la Primera Guerra Mundial y con el correr del tiempo, Estados Unidos fue ganando terreno en diversos ámbitos a nivel internacional. Dentro de los puntos a su favor podrían considerarse en primer lugar su aislamiento geográfico, su control creciente del continente americano (doctrina Monroe) y su creciente experiencia en los asuntos internacionales, no obstante este punto tanto Francia como Reino Unido recuperaron un poco del terreno perdido en lo que respecta a las relaciones internacionales (gracias en buena parte a su poder financiero y a las zonas de influencia de sus monedas) y retrasaron (aunque sólo por poco tiempo) a las nuevas potencias emergentes.

Reino Unido mostró que poseía aún una influencia (sobre todo basados en su hegemonía financiera) muy considerable, basta con observar sus niveles de inversión que le redituaban jugosos dividendos, la potencia de su marina mercante y la fuerza de sus bancos; “En 1913, más de tres cuartas partes de las inversiones británicas en los países de ultramar – los británicos exportaban más capital que el resto del mundo junto – estaban concentradas en deuda pública, ferrocarriles, puertos y navegación” (Hobsbawm, 1995: 208). Tal como lo plantea Arrighi (1994) una potencia hegemónica en decadencia se valdrá de su hegemonía financiera para conservar su posición de privilegio.

Queda claro que ya para la primera década del siglo XX Reino Unido dominaba al mundo más por su capacidad financiera que por su capacidad industrial relativa, lo que permitió percatarse que cada vez más se hallaba en la necesidad de ejercer su poder imperial para conservar su posición financiera de privilegio; “Inglaterra conservó una fuerte capacidad de dominación; aún con el retraso relativo de su base productiva. Podemos pensar sin embargo que sus relaciones con Estados Unidos estarían marcadas por una lucha implacable para la conservación de esta dominación” (De Bernis, 1987: 549).

Esta dominación fue resguardada durante algún tiempo por medio de los monopolios industriales y financieros, lo que le permitía situarse en varios lugares a la vez con el apoyo del gobierno mejorando de esta manera sus condiciones para la producción y desarrollando una nueva forma de colonización *pacífica*. “La Gran Bretaña es por mucho el primer inversor mundial; pero la repartición de sus inversiones se modificó profundamente: se orientaron mucho menos hacia Europa y menos todavía hacia Estados Unidos y la India, y más hacia el Commonwealth y América Latina” (Beaud, 1981: 193).

Cuadro 1.3
Repartición de las inversiones en el extranjero del Reino Unido (en porcentaje)

	1870	1914
<i>Europa</i>	25	5
<i>Estados Unidos</i>	27	21
<i>América Latina</i>	11	18
<i>India</i>	22	9
<i>Resto del Commonwealth</i>	12	37
<i>Resto del mundo</i>	3	9
<i>Total</i>	100	99
<i>Total en millones de Libras</i>	770	4107

Fuente: Beaud, M., (1981)

La exportación de capitales se posicionó rápidamente como uno de los mejores medios para asegurar el control mundial, ésta comenzó su crecimiento desde finales del siglo XIX y lo continuó a lo largo de los primeros años del XX. Las inversiones en el extranjero doblaron su tamaño en el Reino Unido entre 1880 a 1894 para después cuadruplicarse de 1894 a 1913 para ser por mucho el primer país inversor a nivel mundial, aunque claro la repartición de sus inversiones se modificó profundamente tal como lo muestra el Cuadro 1.4, éstas se orientaron más hacia ciertas zonas del Commonwealth y América Latina (ver el salto del 12 a 37% y de 11 a 18% respectivamente) y mucho menos hacia Europa (de 25 a sólo 5%), Estados Unidos (27 a 21%) y la India (22 a 9%), siendo la primera y la última las zonas más golpeadas.

Con el paso de los años la competencia entre los capitales se fue agudizando lo que nos lleva tal como lo plantea Magdoff (1969) en su obra, a un corte temporal en la historia dando pie a un nuevo tipo de imperialismo, en el que quedó claramente establecido que Reino Unido dejaba de ser la indiscutida potencia industrial frente a rivales como Japón, Francia, Alemania y Estados Unidos, lo que permitió el paso del poder económico a unas cuantas empresas y países en lugar de concentrarse en un solo Estado-Nación.

En el periodo 1896-1913 el comercio mundial vivió una expansión, incrementando tanto los niveles de exportaciones como de importaciones aunque éste no se presentó de la misma manera en todos los países; por ejemplo mientras que Alemania y Estados Unidos vieron crecer su participación en el comercio mundial, en general Francia y Reino Unido vivieron el proceso inverso. A pesar de ello Reino Unido conservó su lugar de privilegio, en parte debido a su balanza comercial positiva (si bien su desempeño económico no era el de antaño, seguía siendo una potencia y por medio de sus colonias – asiáticas y africanas – logró seguir siendo el “taller” del mundo, sus ganancias en el ramo de los servicios y en los préstamos de capital, es decir las ganancias repatriadas y distribuidas a partir del préstamo.

Estados Unidos se encontraba a grandes rasgos en una posición diferente a finales del siglo XVIII; aún se localizaba lejos de la conquista total de su territorio, no poseía un Banco Central y sin embargo su necesidad de un mercado fuerte y desarrollado era cada vez más importante, lo que impulsó el rápido desarrollo interno en primer lugar. Para comienzos del siglo XIX el territorio que ya poseía Estados Unidos doblaba el tamaño original del país. Posteriormente con la anexión de Texas (por la cual se supone se realizó un pago a México de alrededor de 6.5 millones de dólares) y de algunos territorios como California, Nuevo México y Arizona (por los que también hubo cierta compensación) se dio todavía más en forma el proceso de expansión, para culminar con las compras de Alaska y Luisiana y así culminar el proceso abarcando todo lo posible a lo largo y ancho del continente. (Cuadro 1.4)

Cuadro 1.4

Adquisiciones territoriales de Estados Unidos, 1803-1898

Año	Propiedad	Comprada a ...	Área Total (acres)	Pago total (Dólares)
1803	Luisiana	Francia	559513600	15000000
1819	Florida	España	46144640	15000000
1846	Pacífico Noreste	Reino Unido	192000000	
1848	Texas, California, Nuevo México	México	338680960	15000000 + 5000000
1850	Nuevo México	Texas	78926720	10000000
1853	Arizona	México	18988800	10000000
1867	Alaska	Rusia	375296000	7200000
1898	Filipinas	España	74112000	20000000

Fuente: Ferguson (2004)

Si a este proceso se le agrega la expansión a todo lo largo y ancho del continente, resulta hasta cierto punto sencillo el entender el por qué y el cómo del rápido desarrollo estadounidense. Para comprender esto resulta de gran importancia revisar la llamada *Doctrina Monroe*. Según Petin (2010), ésta doctrina puede ser sintetizada en la frase “América para los americanos” y fue elaborada por John Quincy Adams y fue atribuida a James Monroe en el año 1823, esta se dirigió principalmente a las potencias europeas con la intención de que los Estados Unidos no tolerarían ninguna interferencia de las potencias europeas en América siendo ellos los únicos con derecho de interferir, esta frase toma su sentido dentro del proceso de imperialismo y colonialismo en el que se habían embarcado las potencias económicas de esos años.

Con su desarrollo Estados Unidos logró la creación de una marina mercante de respeto. A principios del siglo XIX ésta era incipiente como lo hace notar Ferguson (2004) y para principios del siglo XX ya era la segunda más importante del planeta. Estados Unidos entró a la competencia directa con el Reino Unido en el ámbito financiero a finales del siglo XIX y comienzos del siglo XX, así Estados Unidos puso en jaque la estabilidad estructural del proceso de acumulación del Reino Unido en su propio sistema productivo así como en los otros sistemas de Europa.

C. La Primera Guerra Mundial y sus efectos.

El comienzo de la Primera Guerra Mundial trajo consigo grandes dificultades para la potencia hegemónica de la época, puesto que se encontraba intentando salir de una profunda crisis (1873-1896) a finales del siglo anterior que se vio potenciada por las dudas acerca de la estabilidad del patrón oro.

Este conflicto bélico debe de ser comprendido como el primer conflicto con un alcance realmente global, y que por lo mismo logró modificar el orden y la lógica del sistema, los gobernantes de las principales potencias imperialistas discutieron ampliamente sobre el destino de los pueblos vencidos además de la presencia de un conflicto entre los vencedores para ganar privilegios, aliados y territorios. Por ejemplo en lo que respectaba a Alemania, se deseaba poner fin a las aspiraciones de ese país para dominar el mundo, sin embargo no lograron llegar a un acuerdo de cómo iban a lograr el debilitamiento alemán. Francia por su parte exigía la división de Alemania y la subordinación de su economía mientras que Reino Unido y Estados Unidos (las potencia hegemónica y la emergente respectivamente), no aceptaban esa postura ya que eso le hubiera dado a Francia el predominio en Europa debido al debilitamiento de la posición británica.

Al final, los británicos habían logrado sus objetivos; la eliminación (al menos temporal como más tarde se haría evidente) de Alemania, la liquidación de sus posesiones coloniales y la ampliación de las suyas. Mientras que Estados Unidos vio a su principal competidor por la supremacía hegemónica destrozado y como dice Manusevich (1965) “[...] por lo tanto una buena oportunidad para la inversión de capitales norteamericanos como instrumento con el cual los Estados Unidos iban a poder tener cierto dominio sobre la situación de Europa” (Manusevich, 1965: 164) y una Francia destrozada que había perdido mucha voz en los asuntos internacionales y tuvo que ceder bajo las presiones de sus aliados.

En los trabajos de Hobsbawm (1988) y Arrighi (1994) uno de los puntos centrales de su análisis histórico es que los procesos de declinación hegemónica han estado marcados por procesos acentuados de financiarización y globalización, es decir que por medio de la competencia y en algunos casos de conflictos sociales, se intenta utilizar la fuerza monetaria y financiera.

En éste sentido Hobsbawm (1988), uno de los más importantes historiadores británicos de los últimos años, explica de manera detallada como el Reino Unido se valió de su dominación financiera para poder mantener a flote su hegemonía y hacer frente a las potencias emergentes de la época (Estados Unidos y Alemania), en un periodo en el cual su industria ya no se encontraba a la cabeza del mundo, pasando a ser una economía que podría ser catalogada como “*parasitaria*” que sobrevivía en gran parte gracias a su gran

poder monopólico y a su influencia en el mundo subdesarrollado. Tal como lo expresan Magdoff y Foster (2005); “La hegemonía británica sobre la economía mundial se enfrentó a numerosos problemas en los comienzos del siglo XX, sobre todo por parte de Alemania, y colapsó como resultado de la Primera y Segunda Guerra Mundial, para así ser reemplazada al final de la Segunda por la hegemonía estadounidense y su dominio en el sistema mundo capitalista”.

Coincidiendo con Hobsbawm, Arrighi establece una idea similar en su libro, esbozando las relaciones que existen entre la acumulación del capital y la formación de los estados durante los últimos siete siglos. Según su opinión el capitalismo se ha dejado ver como una sucesión de largos periodos, en los cuales el poder hegemónico se traduce en una combinación de aspectos económicos y políticos para asegurar el control sobre el espacio mundial. Se establece que cuando una potencia hegemónica se encuentra en la cúspide de su dominio, éste empezará a decaer, se vale de su hegemonía financiera y monetaria para de esta forma intentar preservarla ya que sigue manteniendo su puesto de centro financiero mundial; “...es un fenómeno recurrente que ha marcado la era capitalista desde sus comienzos más tempranos a finales del Medioevo y de la Europa moderna temprana. A lo largo de la era capitalista, las expansiones financieras han significado la transición de un régimen de acumulación en una escala mundial, a otro. Son aspectos integrales de la destrucción recurrente de los regímenes viejos y la creación de los nuevos” (Arrighi, 1994: 9).

Estando el sistema monetario internacional basado en un *patrón oro* y en una convertibilidad *oro-libra esterlina* y habiendo una clara ruptura del mismo al final de esta Primera Guerra, el Reino Unido tuvo la ventaja de tener como moneda a la *libra esterlina* y así poder conservar la convertibilidad de las monedas y la libertad de movilizar oro, para lo cual Estados Unidos se convirtió en el gran receptor de éste, aspecto que le favoreció a la larga.

No obstante con el paso de los años, como lo establece Eichengreen (1996) la libra esterlina fue perdiendo presencia y fuerza lo que provocó que no se viera más favorecida por su posición en la economía mundial al dejar de ser el centro de atención y el punto central para la armonización de las políticas de los demás países; “la inconvertibilidad de la Libra representó el acta de defunción del sistema e introdujo un prolongado período de nacionalismo monetario internacional, que reavivó la crisis económica y política de la década del treinta, que había dado señales de decrecer, al comienzo de esa década, en 1931” (Triffin, 1968: 70).

Reino Unido fue dejando su superioridad en el pasado y comenzó con una dependencia cada vez mayor del exterior. Así fue que se presentó una situación en la que “Entre la economía que en el intervalo de dos guerras se siente y ve dominante, y esa que, después de una experiencia desastrosa, no puede deshabituarse de serlo, la lucha se da por el control de los transportes mundiales, por la conquista de los mercados, por el control de las materias primas. El manejo de las divisas dominantes, dólar y libra esterlina, es un arma potente en este conflicto” (De Bernis, 1987: 571).

Magdoff (1969) establece que a finales del siglo XIX y comienzos del XX, la Gran Bretaña ya no controlaba por sí sola el comercio internacional, ahora la influencia comercial y la conquista de nuevos territorios estaba compartida entre todos los competidores. “Gran Bretaña anduvo a la zaga de sus rivales, hecho sorprendente, por no decir penoso por que estos triunfaron en terrenos que Gran Bretaña había sido la primera en desbrozar antes de abandonarlos. Esta súbita transformación de la economía industrial dirigente y más dinámica en la más torpe y conservadora, en el corto espacio de treinta o cuarenta años (1860 a 1900) es el hecho clave de la historia económica de Gran Bretaña” (Hobsbawm, 1988: 171).

Siguiendo esta línea Estados Unidos comenzó a ganar posiciones en el mercado internacional ya que empezó a aumentar su presencia en mercados que hasta entonces le eran ajenos en parte por la distancia y en parte por desidia (Sudamérica y Extremo Oriente).

Reino Unido intentó restablecer el patrón oro antes existente pero se encontró en una situación donde Europa poseía poco de este metal y Estados Unidos tenía cantidades abundantes del mismo lo que le permitió mantener el valor del dólar estable y empezar a ejercer cierto control a nivel mundial. Esta concentración de oro trajo consigo problemas para los países europeos, tales que a finales de 1922 los países de Europa Central se encontraban en un proceso de autodestrucción con niveles de inflación nunca antes vistos, debido en buena parte a las fluctuaciones de las monedas de esos países y a la situación alemana del *après guerre* (gran perdedor de este conflicto bélico) dejando como casi única solución el restablecimiento del proteccionismo y motor del mercado interno.

Tal como lo establecen Baran-Sweezy (1986), la verdad era que había una coexistencia de hombres ociosos y maquinaria ociosa, es decir enormes cantidades de recursos que se desperdiciaban de manera frívola. Desde el punto de vista de Magdoff (1969), Estados Unidos fue con el paso del tiempo ejerciendo un rol conductor gracias a diversos programas y planes que culminaron que se centraban en la ayuda económica y militar, todo con el fin de ejercer presión para así convertir sus intereses nacionales en internacionales y por lo tanto lograr imponerse en todo el mundo.

Un análisis profundo del “boom” estadounidense que comenzó con la Primera Guerra Mundial es desarrollado por Kindleberger (1972), donde se nos explica que este está construido alrededor de la industria automovilística y sus derivados, que a su vez jalan a otras industrias como la agricultura, la electrónica y el crédito.

Sin embargo este crecimiento no fue muy estable, ya que no se presentaron grandes cambios en los salarios reales y en los niveles de desempleo lo que llevó a una caída en el año 1928, lo que a su vez suscitó fuertes presiones en el mercado bursátil estadounidense. No obstante la deslocalización del sistema productivo y las distorsiones en las tasas de beneficio de las industrias inglesas (por ejemplo las caídas en los niveles de ganancia de las industrias del carbón y de los metales pesados) provocó un proceso para nada estable en la acumulación del Reino Unido dando paso a un contexto donde no se podía asegurar siquiera la modernización del aparato productivo y apenas se podían mantener las industrias base para el consumo nacional ya que si se intentaba exportar las posibilidades eran pocas por la gran competencia existente en ese momento, esto a su vez abrió las puertas para que el proceso ascendente de los Estados Unidos continuara. Esta crisis no debe ser entendida únicamente como una recesión sino más bien como una crisis del modo de regulación existente, modo de regulación que tenía su epicentro en el Reino Unido, provocando así un caos y grandes cambios en el sistema industrial mundial, cabe mencionar en este momento que el efecto no es el mismo en todas las ramas del capital. Hay que dejar claro que:

“No hay que oponer la esfera financiera y la real, pero hay que comprender que reaccionan la una sobre la otra en un movimiento de carácter acumulativo de deflación. La esfera financiera fue inflada de manea artificial por la gran cantidad de préstamos, de los cuales se alimentaba la expansión del financiamiento de la base productiva: la caída de la esfera financiera no restableció el equilibrio, sino que creo dificultades nuevas para las empresas así como a los bancos que redujeron la creación de moneda, acelerando de esta forma el retraso de la esfera productiva” (De Bernis, 1987: 616).

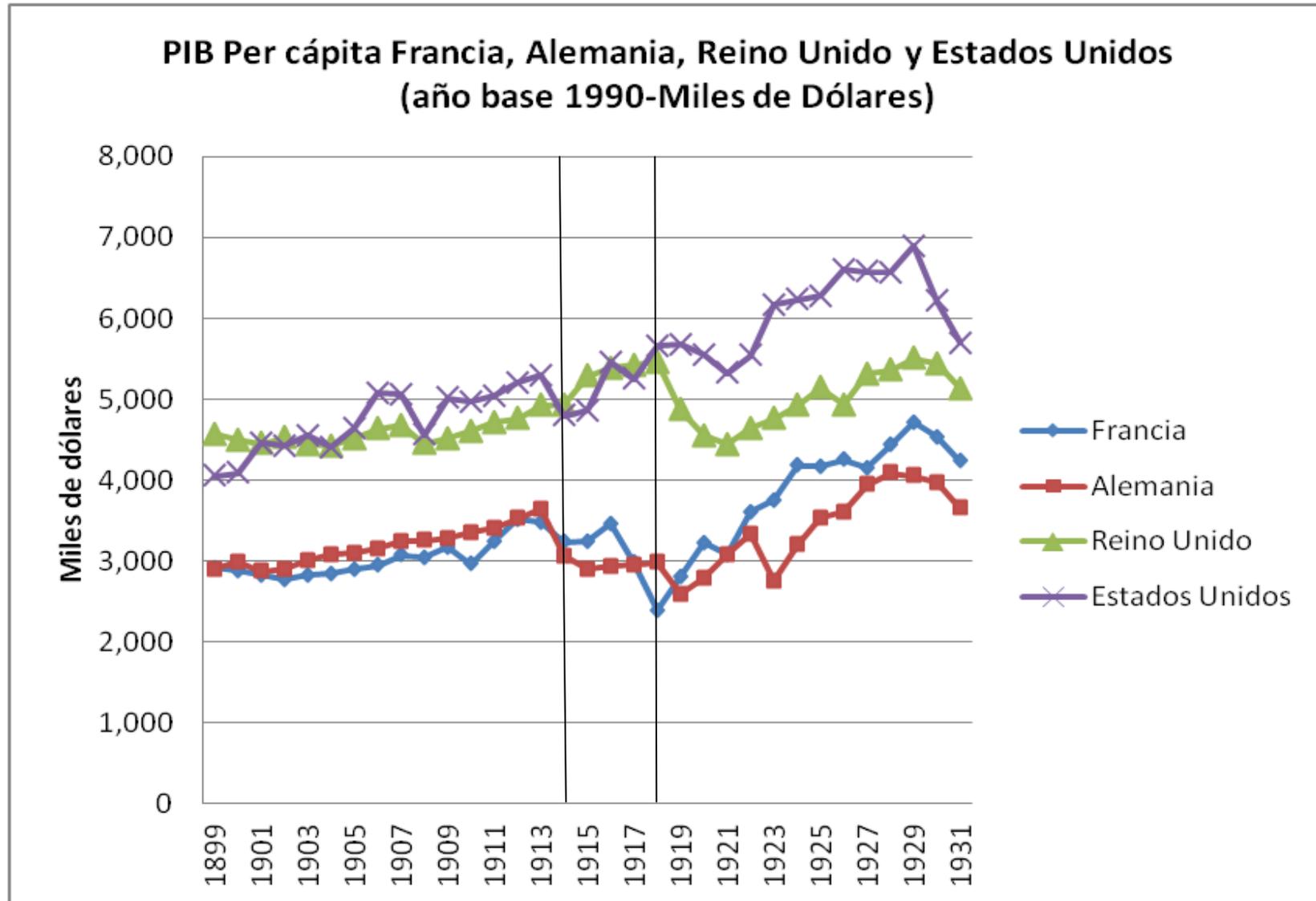
La llegada de Estados Unidos como líder mundial coincidió con el ascenso de Nueva York como el centro financiero internacional y con la transformación del dólar como la moneda central del mundo capitalista, desplazando a la libra y a Londres de los lugares de privilegio, la imagen que se presentaba al mundo según Kennedy (2007) era que Estados Unidos parecía tener todas las ventajas de las grandes potencias de antaño pero ninguna de sus desventajas. Lo que queda claro es que si antes de la Primera Guerra Mundial existía un sistema monetario único ahora se presentaban una gran cantidad de ellos gracias en gran medida a la depreciación de la libra frente al dólar principalmente, pese a estos hechos, la Libra poseía aún un gran poder a nivel financiero.

Por su lado Estados Unidos luchaba contra una continua degradación de su situación económica y con las contracciones que sufría su moneda (debido a la esterilización del oro, a la debilidad de su nivel de relaciones internacionales y su constante política deflacionaria, “una política monetaria deflacionista era inconcebible en el panorama de que debía poner a Estados Unidos como la economía internacionalmente dominante” (De Bernis, 1987: 624).

En pocas palabras; “el trasfondo de la subida de la potencia americana, es la caída de Europa. Caída que tocó particularmente a los capitalismoos más viejos: el británico, que dominó al mundo en siglo XIX; y el francés, que nunca logró alejarse del todo de sus raíces provinciales y rurales. Cada uno va a enfocarse, después de la Gran Guerra a restaurar su moneda, a la vez instrumento y símbolo de su poder” (Beaud, 1981: 227). Pero como dice Kennedy (2007); “todos los aliados europeos estaban en deuda con Gran Bretaña y, en menor grado con Francia, mientras que estas dos potencias debían fuertes sumas a los Estados Unidos” (Kennedy, 2007: 446).

En conclusión, puede decirse a partir de los datos obtenidos de acuerdo con la base de datos de Madisson (2008) y expuestos en la Gráfica 1 que si bien los niveles totales del PIB para Reino Unido eran, desde el siglo XVII, superiores a los de los demás países del planeta, su tasa de crecimiento no demostraba lo mismo, es decir; si bien los británicos eran la economía más rica del sistema, ésta se mantuvo más bien con una tendencia estacionaria en comparación con el desarrollo de Alemania y Estados Unidos ya desde finales del siglo XIX. Tomando en cuenta de mediados del siglo XVIII al mediados del XIX, en el año 1871 según los cálculos, se presentó el último momento en el que el crecimiento del PIB británico superó a sus más cercanos competidores (Alemania, Francia y Estados Unidos), para después embarcarse en un pequeño crecimiento con fuertes caídas como en los años anteriores a la Primera Guerra Mundial y en el periodo de entreguerras. Francia hasta antes de éste primer conflicto bélico de gran alcance fue el país con el crecimiento más constante pero nada fuera de lo normal, manteniéndose casi siempre cerca del 5%, mientras que Alemania dio grandes saltos tanto de manera positiva como negativa y Estados Unidos se mostró como la nación con las tasas de crecimiento más elevadas durante muchos periodos de tiempo, demostrando su gran desarrollo en muchos sectores y su rápido posicionamiento como un Estado Nación de gran envergadura.

Gráfica 1



Fuente: Elaboración propia con base en datos de Madisson (2008)

Es muy importante recalcar que para poder entender por completo al siglo XX es necesario entender la 1ª y 2ª Guerra Mundial. La crónica histórica de éste siglo y más concretamente de los momentos iniciales de caída y catástrofe deben de tener su comienzo con el relato de los más de treinta años de *Guerras*, es decir desde 1914 hasta 1945 y del periodo de Entreguerras.

Desde el comienzo de la guerra Europa aumentó mes a mes sus niveles de compras para con Estados Unidos (no sólo en los aspectos militares), lo que le permitió un gran desarrollo y crecimiento del PIB a la par del crecimiento de las deudas europeas. Este crecimiento del PIB por habitante de los Estados Unidos puede observarse también en el Cuadro 1.5, mientras que para Reino Unido la tendencia es de estancamiento y a la baja Estados Unidos con el paso de los años se le nota una tendencia creciente, que si bien en algunos lapsos es superado por Reino Unido esto no siempre sucede así y desde comienzos de la Primera Guerra Mundial mantiene una tendencia a la alza. Estados Unidos ya desde finales del siglo XIX mostraba tendencias crecientes en su PIB, aspecto que siguió la misma tendencia hasta la década de los treinta como podemos observar en el cuadro. Los niveles alcanzados por los estadounidenses en el PIB por habitante fueron muy superior a los alcanzados por alemanes, franceses o británicos a partir de la segunda mitad de la primera década del siglo XX, conservando la tendencia como se puede ver en el cuadro, es más durante algunos años en los que los demás países mostraron tendencias a la baja Estados Unidos seguía mostrando tendencias a la alza.

Al mismo tiempo Estados Unidos, que ya para 1914 podía ser considerada la primera economía industrial y según datos aportados por Madisson (2008) la producción de los Estados Unidos en 1914 equivalente a 477 545 millones de dólares era más del doble de la británica y de la alemana – 226 864 y 202 207 millones de dólares respectivamente – y casi cuatro veces la francesa – 134 230 millones de dólares –, se vivió una situación contraria, obteniendo crecimientos anuales de cerca del 10 % (el ritmo más impresionante de su historia), poseyendo un sistema productivo casi intacto y muy fortalecido gracias a su distancia de los puntos focales del conflicto y resultando como el primer productor a escala planetaria durante mucho tiempo (algo así como dos terceras partes de la producción mundial), debido en buena parte a que la situación del mundo era en la época más parecida a la de la Unión Soviética; “Probablemente el efecto más perdurable de ambas guerras mundiales fue que otorgó a la economía estadounidense una situación de predominio mundial durante todo el siglo veinte corto” (Hobsbawm, 1995: 56).

Finalmente en el periodo comprendido entre 1917 y 1919, Estados Unidos comenzó a hacerse presente en el ámbito internacional tanto por su potencia industrial, agrícola y financiera, por lo cual logró convertirse en el portavoz de los vencedores, lo que a su vez le generó más prestigio moral y diplomático demostrando que la creencia de Washington acerca de que al final de la guerra Europa sería muy dependiente de ellos se cumplía. Sirviéndose de esta dependencia y del debilitamiento europeo, en 1919 se convirtió en el organizador de la paz y de la reconstrucción y el ejemplo a seguir en lo que se refiere al liberalismo democrático.

Las consecuencias políticas de la Primera Guerra Mundial también afectaron a todo el continente europeo. Los vencedores de la Primera Guerra Mundial, a través de la repartición de los países vencidos entre ellos mismos pensaban formar un fuerte sistema de relaciones. “La guerra fue el resultado de las contradicciones internas del capitalismo. Y el desenlace que tuvo agudizó todas las contradicciones existentes.” (Manusevich, 1965: 166). Otra consecuencia de la Primera Guerra Mundial fue que el capitalismo dejó de ser un sistema mundial único y universal, ya que con la Revolución de Octubre hizo una nueva división del mundo, entre el sistema capitalista y el sistema socialista. Además después de este conflicto se acentuó aún más la desigualdad del desarrollo del capitalismo en los distintos países.

Las Primera Guerra Mundial trajo consigo cinco grandes puntos de inflexión, que fueron: el tratado de Versailles, la Liga de Naciones, la transformación política de los países, la crisis económica, y el nuevo reparto del mundo entre las potencias que quedaron en pie. Si bien es importante decir que a finales de la Primera Guerra se firmó el tratado de Versailles, más específicamente el 28 de junio de 1919, en el cual se aceptaba la aparición de nuevos países en Europa que surgieron en 1918 como resultado del movimiento revolucionario y de liberación nacional después de la revolución rusa. La Liga de Naciones se creó a partir de las ideologías que salieron victoriosas en la guerra (el liberalismo democrático y el nacionalismo separatista), no se profundizará más en el tema, caso contrario de la Crisis del 29.

Al terminar la 1ª Guerra Mundial Keynes participó, como representante financiero, en la comisión inglesa de la Conferencia de la Paz de París. En este foro, los países aliados negociaron las compensaciones de guerra que se debían imponer a Alemania para el pago respecto a las destrucciones ocasionadas por la guerra. Keynes dimitió de su cargo por no estar de acuerdo con las exigencias y los términos en que debían cumplirse esas compensaciones, argumentado que estas estaban calculadas por exceso y que su exigencia provocaría una inflación (Lekachman, 1966: 36), razón por la cual en su libro "*Las consecuencias económicas de la paz*" (1987) expone sus opiniones sobre esa "paz" injusta e imposible de cumplir en la práctica que establecía el Tratado de Versalles. En el Tratado se acordaba el reparto entre los aliados de las colonias alemanas; la cesión a Francia de Alsacia y Lorena, la margen izquierda del Rin y la cuenca del Sarre; la cesión a Polonia de la Alta Silesia y otros territorios; también perdía Alemania algunas zonas del norte, pero quedaba pendiente de plebiscitos su adjudicación a Bélgica, Dinamarca y Polonia. Una comisión fijaría el reparto de casi toda la flota mercante y pesquera alemana y la deuda a largo plazo que Alemania amortizaría anualmente tanto en especie como en metálico. Keynes (1987), suponía que estas condiciones destruirían los pilares de la economía de Alemania y, si bien podrían impedir su resurgimiento bélico, le imposibilitarían atender las reparaciones de guerra. Según palabras de Lekachman (1966) Keynes las había calculado razonablemente en la cuarta parte de lo que figuraba en el Tratado de Versalles (Lekachman, 1966: 42).

Las estimaciones keynesianas eran que Alemania a lo sumo podría pagar anualmente el 5% de la deuda, es decir, que sólo cubriría los intereses. Y ello, a costa de una reducción de la importación de alimentos y materias primas cuya escasez sería causa de un incremento general de los precios. A su vez la producción se reduciría y, además, Alemania tendría dificultades para exportar parte de su producción por ser competitiva con la británica. La consecuencia de todo esto sería una depreciación del marco y una inflación de importante envergadura. La realidad posterior confirmó la tesis de Keynes cuando, en la década de los veinte, Alemania no pagó las reparaciones y, a causa de una monstruosa inflación (tasas superiores al 1000%), el marco alemán llegó a valer cero y el sistema económico alemán llegó a derrumbarse.

D. La primera posguerra y la crisis de 1929-1938.

Durante el periodo de Entreguerras, Estados Unidos comenzó a tomar el control del sistema de manera inobjetable, que si bien los tratados de paz no fueron realizados por y para su beneficio (ver por ejemplo los Tratados de Versalles), al término de la Primera Guerra Mundial las relaciones comerciales, la hegemonía financiera y económica reflejaron un giro de 180 grados.

Para 1922, la economía estadounidense comenzó a recuperarse y entró en una importante fase de prosperidad, en la cual los índices de precios se mantuvieron estables y las ganancias tanto individuales como nacionales se encontraron con procesos de crecimiento, no obstante para 1929 la concentración de las ganancias en el gobierno y en las empresas comenzaron a alcanzar niveles de gran importancia.

En lo que respecta al ámbito financiero, Estados Unidos obtuvo grandes beneficios. Como dice Temin (1994), Estados Unidos pasó de tener una deuda neta de 3.5 mil millones de dólares en 1914 a ser acreedor neto por un monto de cerca de 7 mil millones de dólares, y además la libra dejó de ser la divisa hegemónica en los intercambios internacionales, perdiendo terreno frente al dólar. Por lo tanto, las consecuencias de la guerra para los países que intervinieron de manera directa en la guerra fueron disminución en su capacidad productiva, grandes déficits, y aumento en los niveles de su deuda.

Pero para mediados de la década de los veinte la economía a nivel global mostró indicios de recuperación. La manufactura de bienes durables, como los automóviles así como también el sector de la construcción mostraba un gran dinamismo, en oposición a los años anteriores. Y es importante destacar que Estados Unidos no estuvo ajeno a la recuperación económica mundial, alcanzando que el índice de producción industrial llegara a su máximo en febrero de 1928. El auge económico, estuvo acompañado por un importante dinamismo en la actividad financiera, por ejemplo en 1928 (justo un año antes del comienzo de la crisis) las ganancias de los activos que cotizaban en la bolsa de Nueva York eran de entre 40% y 50% (The Economist, 2000), estos niveles de rendimiento eran un reflejo de la burbuja especulativa que se había formado.

Los tratados de paz que se firmaron a finales de la guerra, estuvieron lejos de resolver por completo los diferentes conflictos entre países, lo que propició que siguieran las luchas económicas, sociales y políticas entre ellos. Y por tanto durante los siguientes veinte años posteriores a la guerra, permanecieron esas luchas antes mencionadas.

Con el fin de evitar una excesiva especulación la FED aumentó la tasa de interés de referencia esperando que esto afectara únicamente a la actividad financiera, pero la medida tuvo un efecto negativo sobre el sector real y no fue efectiva para su objetivo inicial y central.

En octubre de 1929, se suscitó el crack de la bolsa de Nueva York, lo que llevó a la descapitalización de la industria de las empresas estadounidenses y también a las del resto del mundo. En ese año, se presentaron muchos signos de deflación en la economía los cuales se hicieron evidentes en la economía mundial, se vio principalmente en los productos agrícolas los cuales eran la base del comercio internacional a finales de la Primera Guerra Mundial. Debido a ese crack, en el cual se devaluaron los valores bursátiles, los precios cayeron y se descapitalizó la banca. El consumo se contrajo y en lo que respecta a la moneda, se abandonó el patrón oro ya que las economías ya no dependían del oro sino que de la capacidad industrial y de la posibilidad de ganar dinero.

Podemos ver entonces que la Primera Guerra Mundial no solo afectó a Europa sino que también a Estados Unidos provocando que entraran en crisis, ya que ellos dependían mucho de la inversión de los países extranjeros antes de la guerra, pero cuando esta estalla, los países dejan de invertir en el extranjero y se dedican a sobrevivir. Por lo tanto, la crisis obligó a los gobiernos de todo el mundo a adoptar medidas proteccionistas para proteger sus productos y no dejar que la mercancía de otros países interviniera en su propia economía.

El sistema bancario estadounidense fue uno de sus puntos más débiles debido a la falta de cohesión y unión, es verdad que el número de estos era considerable no obstante todos trabajan por su cuenta sin ningún tipo de autoridad general que los vigilara y dirigiera, aspecto que se vio solucionado en parte gracias a la creación del Sistema Federal de Reserva, dando así paso a una *Nueva Era*, la cual estaba centrada en la búsqueda del enriquecimiento y en los hombres de negocio, con una casi nula intervención estatal en los negocios.

Las autoridades monetarias de Estados Unidos en 1929 intentaron restaurar la confianza en los bancos y en el dólar disminuyendo la tasa de descuento existente, de forma paralela procedieron a la esterilización del oro que poseían y que entraba a su territorio para de esta forma aumentar el stock de su moneda al tiempo que se presentaba una crisis de la Libra. La lucha que se presentó entre ellos y el Reino Unido fue feroz, Estados Unidos no se sentía responsable del mundo hasta ese momento, sin embargo el avance en crear una paridad entre el oro y el dólar aceleró las cosas, llegando hasta un punto donde su política monetaria se

centró en hacer que su moneda jugará el rol que tenía la Libra hasta hacia algunos años, este proceso se aceleró debido a que el restablecimiento del patrón oro no funcionaba como se tenía planeado.

Al principio la crisis solo se expresó como un colapso en el sistema financiero que pegó sobre la confianza de los inversores y disminuyó la riqueza de las personas, sin tener mayor impacto sobre las finanzas de los bancos, dado que no hubo una inmediata corrida bancaria., pero en los dos meses que siguieron a la caída de la bolsa de Nueva York se produjo una gran caída en la actividad económica, mostrando el impacto que comenzaba a tener la crisis en el sector real de la economía. Sin embargo, el deterioro de la economía y de las finanzas no fue provocado únicamente por la crisis financiera. Es importante mencionar que en agosto del mismo año, luego de haber mantenido la tasa de referencia constante, la FED decidió subirla de 5% a 6%. Esto, sumado a la crisis de confianza, lo cual sí fue consecuencia de la caída de la bolsa, tuvo un impacto muy negativo sobre el consumo y la inversión.

En los años venideros, la incertidumbre, las expectativas desfavorables de los agentes, las crisis bancarias y la respuesta inadecuada de la FED harán que la crisis económica de 1930 llegue a convertirse en la Gran Depresión.

Las grandes crisis como esta de 1929, no puede ni debe ser explicadas como un fenómeno de tipo cíclico, es decir solo de negocios puesto que no existe regreso a la situación previa a la crisis. “El análisis en términos de ciclos tiene como consecuencia el ocultamiento del fenómeno mismo de la crisis del modo de regulación” (De Bernis, 1988:189).

Según Guillén (2007):

“Las grandes crisis no pueden ser explicadas exclusivamente con las teorías clásicas del ciclo corto de los negocios. Eso no quiere decir que éste deje de operar, ni que esas teorías sean inoperantes. Durante las grandes crisis, las crisis cíclicas – aunque persisten y cambian sus formas de operación – no crean las condiciones para una expansión vigorosa y prolongada, ni resuelven de manera efectiva las contradicciones del sistema. Las grandes crisis son procesos mediante los cuales los sistemas productivos locales son reestructurados, lo que incluye la redefinición de las relaciones entre los centros y periferias” (Guillén, 2007: 282).

En el periodo que va de 1929 a 1933, el comercio internacional sufre una caída tanto en volumen como en valor, recuperándose hasta 1937 en la mayor parte de los sectores, salvo el sector agrario, siendo ésta una época de fuerte aislamiento estadounidense y de un gran crecimiento del sentimiento nacionalista. La financiación de la Primera Guerra Mundial además de la reconstrucción de los países trajo consigo desordenes económicos de gran escala, se presentó una devaluación de las monedas europeas potenciada por los vastos egresos de capital especulativo que se dio hacia los Estados Unidos, lo que a su vez provocó una sobrevaluación de la libra y una subvaluación de las demás monedas.

Estados Unidos vio caer su excedente comercial que venía arrastrando de años atrás en buena parte por la pérdida de fuerza del mercado de capitales al igual que Francia y Reino Unido. La crisis aunada al aumento de la fuerza de trabajo modificó las relaciones existentes entre el salario y la producción dejando más que claro, que no puede existir una producción en masa si no hay un consumo en masa del otro lado de la ecuación.

Para 1929, la industria estadounidense primero y después la mundial entró a un periodo de recesión, que se vio acentuado primero por una disminución en el consumo y después por un proceso especulativo que fue creciendo con el tiempo acentuándose sobre todo por la búsqueda enfermiza de beneficios y ganancias por parte de los bancos.

La crisis de 1929, una de las más devastadoras en lo que se refiere a términos financieros y monetarios en la historia de Estados Unidos, trajo consigo una caída de la bolsa estadounidense en un nivel equivalente al 32% y además suscitó una fuerte contracción del crédito. El nivel de las exportaciones estadounidenses cayó de un nivel de 5 430 millones de dólares a 1 610 millones para el año 1932 y las importaciones no quedaron atrás pasaron de 4 400 millones a 1 237 millones. Para el otoño de 1931 la bancarrota parecía generalizada al encontrar que un total de 3200 bancos cerraron sus puertas al público en un periodo de un año. Además de las repercusiones económicas, esta caída de la bolsa demostró de una vez por todas que Nueva York era sin lugar a dudas el nuevo centro financiero del mundo, ya que basta con ver la propagación a nivel mundial de la crisis.

En Estados Unidos esta caída coincidió exactamente con el comienzo de un periodo de tiempo conocido como la Gran Depresión; un periodo de declive económico en las naciones industrializadas, y que trajo consigo la puesta en marcha tanto de reformas financieras como regulaciones que se convirtieron en un punto de referencia para el futuro. La crisis del 1929 junto con la de hoy en día han sido las mayores crisis económicas a la que se ha enfrentado el sistema capitalista. Los días anteriores al crack bursátil los mercados se encontraban bastante inestables, periodos de altos niveles de venta, y de bajos niveles de precios se intercalaban

El rompimiento de la bolsa fue precedido por un periodo de auge especulativo que tuvo sus inicios en los primeros años de los 20, lo que llevó a una cantidad considerable de estadounidenses a invertir de manera importante en el mercado de valores (sobre endeudándose en la mayoría de los casos). Parte de las razones que provocaron esto fueron una crisis de subconsumo, una falta de dinamismo provocada por la caída de la demanda exterior, una alta especulación bursátil y una crisis industrial entre muchas otras. Algunos de los errores de la administración Hoover al no parar esto fueron el no aceptar a tiempo la gravedad de la crisis, el no destinar fondos para ayudar a las empresas que quebraban, el no apoyo al desempleo y sobre todo el pensar que la crisis era más un proceso de depuración en el cual quedaría claro que el mercado acomodaría todas las cosas en su lugar, realizaría una depuración de la economía y se restablecería el orden correcto de las finanzas. Es decir esta crisis cimbró los fundamentos y las bases de la teoría que hasta ese momento era la dominante.

Como resultado de la Primera Guerra Mundial (destrucción de campos, fábricas, ciudades e infraestructuras), la economía europea atravesó momentos muy difíciles, esta guerra impidió a varios de los principales países exportadores de productos industrializados mantener su tradicional presencia en los mercados mundiales pues sus sectores agrarios e industriales se supeditaron a las necesidades de bienes finales (uniformes, armamento) e intermedios (siderurgia). La interrupción del flujo de exportaciones industriales desde Europa permitió a Estados Unidos y a algunos otros países expandirse e incluso crear sus propios sectores industriales. Con la paz, estos países se enfrentaron a la caída de la demanda de sus productos. Para frenar los efectos negativos, muchos recurrieron al proteccionismo. El aumento de las importaciones por parte de los países beligerantes europeos de algunos alimentos y materias primas estratégicas estimuló su producción en otras partes del mundo. Finalizada la guerra, la demanda de algunos de esos productos también cayó. Así se produjo un exceso de oferta que motivó una caída tendencial de los precios mundiales de larga duración.

No en todos los casos las decisiones fueron suficientemente realistas. El Reino Unido no quiso perder la condición de primera potencia económica mundial y el resultado fue una libra sobrevaluada, lo que afectó a sus relaciones comerciales. El reajuste a la baja de precios y salarios fue el detonante de una crisis social, produciéndose en 1926 una huelga general. El desempleo se instaló en la economía británica e hizo necesaria una ampliación del subsidio de los desempleados, lo que aumentó el gasto público y forzó al estado a endeudarse. Francia tenía una paridad muy inferior a la de preguerra.

Entre 1929 y 1931 la balanza comercial del Reino Unido empeoró en 60 millones de libras por lo que fue bastante difícil mantener la paridad con respecto al oro. Tal como lo dice Eichengreen (1996) "La suspensión de la convertibilidad en Gran Bretaña el 19 de septiembre de 1931 simboliza, más que cualquier otro acontecimiento, la desintegración del patrón oro del periodo de entreguerras" (Eichengreen, 1996: 121). El distanciamiento de Estados Unidos del patrón oro animó a más países a seguirlos. Se presentó la formación de un grupo (aunque todavía pequeño) denominado *bloque dólar*. Al romperse los vínculos con el patrón oro, los gobiernos y los Bancos Centrales se sintieron con más libertad de seguir políticas económicas más independientes. En la década de los treinta el panorama era bastante incierto para casi toda Europa, una serie de crisis y el crecimiento de los regímenes fascistas presentaron serios problemas para su causa. Estados Unidos entró al juego entonces, en 1931 con el establecimiento de ciertas reglas (aunque en gran medida establecidas de manera unilateral) se encontró en el camino de transformar la situación monetaria internacional, se declaró en un primer momento que el dólar era libre de actuar en las zonas donde la Libra no actuaba como moneda base, lo que provocó a su vez que ciertos países como Francia buscaran resguardo al respaldarse con el oro, lamentablemente para ellos su debilidad en ámbitos económicos era muy importante.

La producción industrial cayó entre 1929 y 1932 un 38 por ciento a escala mundial, y un 50 por ciento en Estados Unidos. La crisis de 1929 generó una serie de quiebras que tocarían fondo en los primeros años de la década de los treinta; y que pueden englobarse de la siguiente manera; a) quiebra bancaria: se sabe de la dependencia de los bancos respecto a la Bolsa de Valores lo que provocó el hundimiento y debilitamiento del sistema bancario resultando en la quiebra de más de cinco mil bancos restringiendo así los créditos, b) quiebra de empresas: más de treinta mil como resultado de la restricción de créditos por el punto anterior lo que propició el descenso de las tasas de inversión y la disminución correspondiente de la renta nacional, c) aumento del paro industrial y comercial ejemplificado con la disminución del consumo y d) reducción de los niveles de precios: lo que obligó a los países europeos a rebajar los suyos para hacerlos competitivos pero el descenso del poder de compra de Estados Unidos y su posterior proteccionismo cerraron aún más el mercado mundial.

El peso de la economía de los Estados Unidos en el mundo hizo que la crisis se extendiera por todas partes ya en la década de los treinta. Los estadounidenses tuvieron que repatriar capitales, lo que motivó quiebras bancarias en Europa.

Una característica de esta crisis, fue el impacto en el sistema bancario. Al finalizar esta, una tercera parte del total de los bancos que habían existido en 1929 habían quebrado. Según Friedman (1963) se sucedieron tres olas de crisis bancarias en este.

En 1930 se presentó la primera, la cual estuvo caracterizada por un aumento de las preferencias por liquidez de los agentes económicos y financieros, hubo bancarrotas de bancos en numerosos estados de Estados Unidos, lo que expandió el pánico haciendo que los agentes quisieran convertir rápidamente sus depósitos en dinero líquido, pero la respuesta a este suceso por parte de la FED tardó demasiado en llegar puesto que la tasa de interés de referencia se mantuvo estable en un nivel de 2.5% durante la segunda mitad de 1930 (Friedman, 1963). La segunda de las citadas crisis ocurrió en el año 1931, y tuvo su epicentro en Europa, en setiembre de ese año Reino Unido abandona el patrón oro y sucesivamente lo hacen numerosos países. Esta decisión fue tomada luego de que se produjeran encadenadas corridas contra la libra esterlina. La consecuencia inmediata sobre Estados Unidos no tardó en hacerse presente y fue una masiva conversión de dólares a oro, ya que se temía que siguiera el camino de Reino Unido. Pero la FED, en vez de dejar flotar la cotización del dólar o de restringir la venta de oro, decidió defender la paridad dólar-oro mediante la venta de sus reservas en este metal, así las reservas de oro cayeron según Friedman (1963) en aproximadamente 725 millones desde mediados de setiembre hasta fines de octubre de ese año. Para frenar esos movimientos contra el dólar la Reserva Federal respondió subiendo las tasas de interés, medida que logró su cometido en la disminución de las salidas de oro del país, pero que tuvo un alto impacto en el sector real. Como consecuencia de esas salidas de oro se generó una vez más una ola masiva de quiebras bancarias, que se agravó por el hecho que debieron vender gran parte de sus activos para cumplir con la demanda de liquidez.

Finalmente la tercera crisis bancaria se inició a finales de 1932, siendo la más grave y severa de las tres. Nuevamente se presentó el pánico y los bancos vieron una vez más reducir sus reservas hasta los límites legales en muchas ocasiones. Adicionalmente se presentó una nueva disposición del Congreso que se aprobó en 1932 y que obligaba a la FED a publicar los nombres de los bancos que tomaban préstamos de las instituciones, lo cual automáticamente generaba desconfianza contra estos. Así, los bancos se volvieron reacios a tomar préstamos de la FED, ya que al hacerlo estaban anunciando al público sus problemas de liquidez.

Todos esos años de crisis provocaron según datos aportados por Niveau (1981) que la producción nacional descendiera 46.2% entre 1929 y 1933, mientras que la Inversión lo hizo en un 91.7%, la deflación alcanzó un 30.8% y la baja en los precios del sector agrícola fue de 54.3%, además que el mercado laboral sufrió severas consecuencias llegando a 1933 con 13000000 desempleados lo que representaba aproximadamente un 27% de la población activa.

La desglobalización se observa por lo tanto en el comercio internacional, así como las migraciones, que fueron creciendo cada vez menos. Todo comenzó a colapsarse cuando desde 1928, los inversores estadounidenses, atraídos por la burbuja financiera que estaba expandiéndose en la bolsa de valores neoyorquina, comenzaron a dejar de invertir en el exterior, produciendo el desmantelamiento del orden económico internacional que había sido forjado en el siglo XIX.

Tuvo que ser hasta 1933 con la llegada de Roosevelt que se pudo hacer frente a la crisis, se presentó el llamado New Deal para salir de ésta y crear las estructuras necesarias para el país, para hacer frente a la pobreza y para impulsar de manera constante y adecuada a la innovación. Se salvó y recuperó al casi extinto sector bancario por medio de una gran intervención federal para limitar el crédito y diferenciar los bancos entre aquellos de negocio y los de depósito. Se impulsó de igual manera el abandono total del patrón oro (1933), una revaluación de la plata y procesos primero de devaluación luego de revaloración del dólar, para de ésta manera ayudar a los deudores en un primer momento y así poder elevar los precios y facilitar el progreso económico.

Este nuevo rumbo económico llamado New Deal consistió en una serie de medidas fiscales y monetarias. El objetivo fue dar impulso a la inversión y al consumo, así como cortar el espiral deflacionario, buscando crear una regulación mucho más estricta para el sistema financiero estadounidense y mundial con el fin de evitar futuras vulnerabilidades, para lo cual en 1933 se aprueban una serie de disposiciones tendientes a cumplir estos objetivos fijados. Estas fueron algunas de esas disposiciones:

- Se intentó enderezar la situación monetaria y crediticia,
- Se prohibió el atesoramiento y las exportaciones de oro,
- Se devaluó el dólar con el fin de hacer subir los precios en el interior y favorecer las exportaciones y
- Se tomaron una serie de medidas para proteger los depósitos bancarios (creación de un seguro sobre los depósitos bancarios) y evitar la concesión de créditos destinados a la especulación en la bolsa.

Pero las medidas de expansión fiscal, fijación de precios y salarios e incentivos a la disminución de la producción no fueron suficientes para reactivar la economía y tuvieron un efecto negativo sobre las finanzas públicas. No obstante, se logró cortar el espiral deflacionario, romper con el patrón oro y dar una señal clara al mercado de que todo lo que estuviera al alcance del gobierno sería realizado.

En este tipo de crisis, se hace referencia a rupturas endógenas en las cuales “la crisis de modo de regulación se define como la ruptura de la estabilidad estructural del proceso de acumulación” (De Bernis, 1988:36). Pero tampoco es posible ni permisible el comprenderlas únicamente como una crisis financiera, ya que las crisis financieras son momentos de ruptura endógena. El problema es que la superación de las crisis financieras no implica siempre que se recuperen las formas de financiamiento y que se restablezcan las condiciones de estabilidad en las empresas, en los bancos y en las relaciones entre ambos.

Al llegar la Segunda Guerra Mundial al escenario, en un primer momento el conflicto parecía ser únicamente europeo, sin embargo tanto Alemania como Japón parecían empeñados a incluir a Estados Unidos en el mismo (ataques a blancos estadounidenses como Pearl Harbor), subestimando en un primer momento su capacidad y fuerza. Al ir creciendo la magnitud de la guerra, se fueron presentando diversos efectos en las balanzas comerciales de los países y en los sistemas financieros mundiales – control de los tipos de cambio, del comercio exterior, de la producción y del trabajo –, pero las cosas fueron empeorando al acercarse el final de la misma, “los problemas engendrados por la Segunda Guerra Mundial son sin medida superiores a los de la Primera” (De Bernis, 1987: 637). Antes de la Segunda Guerra Mundial las exportaciones del Reino Unido cayeron en un 70% en promedio mientras que las estadounidenses crecieron en un 170% (ver el gasto militar en una gran proporción y los niveles de deudas contraídas, por ejemplo Reino Unido le debía a Estados Unidos algo así como el equivalente a su PIB de un año completo). Por lo tanto podríamos preguntarnos ¿en verdad la guerra impulsó la economía en el planeta?, a lo que podríamos responder en un primer momento que para Estados Unidos sí pero que no en el caso europeo, sobre todo si nos fijamos en el aspecto de la gigantesca pérdida de recursos productivos, de la reducción impresionante de la población económicamente activa y de la inmensa destrucción de los activos del capital (según cifras tomadas de Hobsbawm (1995), estas equivalían a cerca del 25 % en la U.R.S.S., 13 % en Alemania, 8 % en Italia, 7 % en Francia y 3 % en Reino Unido).

Queda claro entonces que la Primera Guerra Mundial se debe de entender como la primera guerra de hegemonía, generando desde 1918 declinación económica y financiera de la Gran Bretaña, haciendo que el centro financiero mundial pasara de Londres a Nueva York, sobre todo después de 1931, aunque debido al peso de los factores estructurales y del predominio monetario y político-militar, siguieron prevaleciendo algunos rasgos de la hegemonía británica.

Como ya quedó bien establecido desde el comienzo de esta investigación, esta guerra dejó arruinada a gran parte de Europa. El viejo continente se encontró con su maquinaria destruida o anticuada y sin posibilidad de abastecer los mercados exteriores como antes lo hacía. Se presentaron pérdidas demográficas, destrucción de bienes de equipo, deudas por el coste de la guerra, sanciones y reparaciones, multiplicidad de fronteras. Alteración del sistema económico internacional y reafirmación del intervencionismo estatal, del proteccionismo, aumento de la concentración empresarial y aplicación de nuevas tecnologías. Además de cambios en la producción y el comercio (mayor pluralidad de la economía mundial), en el movimiento internacional de capitales (pérdida de la hegemonía europea, Estados Unidos principal acreedor). Al acabar la guerra las deudas ascendieron a millones de dólares, lo que suponía un gran problema para la reconstrucción del continente, así que contaron con las reparaciones de guerra impuestas por el Tratado de Versalles o mediante la concesión de préstamos como el caso de Alemania. La guerra, para los Estados Unidos no ha supuesto la experiencia de destrucción que los franceses, los rusos o los países de Europa central, ya que por una parte no les ha dejado secuelas de ruinas, y por otra les ha abierto los mercados que habían monopolizado Francia e Inglaterra. Estados Unidos ocupó el vacío dejado por Europa en los mercados de Iberoamérica y de Extremo Oriente emprendiendo una actividad cada vez más expansiva. Estados Unidos gracias al plan Dawes logró hacer realidad la presencia masiva del dólar americano en Europa, dándole el lugar de potencia hegemónica del sistema.

Referencias bibliográficas.

Arrighi, G., (1994). *The Long Twentieth Century*, Londres y Nueva York, Verso.

Bairoch, P., (1971). *El tercer mundo en la encrucijada*, Madrid, Alianza Editorial.

Baran, P. y Paul Sweezy, (1986). *El capital monopolista*, México, Siglo XXI.

Beaud, M., (1981). *Histoire du capitalism 1500-1980*, Paris, Seuil.

De Bernis, G., (1987). *Relations économiques internationales*, Paris, Dalloz.

-----, (1988). *El capitalismo contemporáneo*, México, Nuestro Tiempo.

Eichengreen, B., (1996). *La globalización del capital. Historia del sistema monetario internacional*. España, Antoni Bosch.

Ferguson, N. (2004). *The rise and fall of the American empire*, New York, Penguin Books.

Friedman, M. y Anna Schwatz, (1963). *A monetary History of the United States, 1867-1960*, The Economic Journal.

Guillén, A., (2007). *Mito y realidad de la globalización neoliberal*, México, Miguel Ángel Porrúa.

Herrera, B. (2005) *Globalización. El proceso real y financiero*. Bogotá, Universidad Nacional de Colombia. Facultad de Ciencias Económicas.

Hobsbawm, E., (1978). *Las revoluciones burguesas*, España, Punto Omega.

-----, (1988). *Industria e imperio: historia de Gran Bretaña desde 1750*, Barcelona, Ariel.

-----, (1995). *Historia del siglo XX*, Barcelona, Crítica.

Kennedy, P., (2007). *Auge y caída de las grandes potencias*, México, Debolsillo.

- Keynes, J., (1987). *Las consecuencias económicas de la paz*, Barcelona, Crítica.
- Kindleberger, C., (1972). *Economía Internacional*, Madrid, Biblioteca de Ciencias Sociales Aguilar.
- Lekachman, R., (1966). *La era de Keynes*, Madrid, Alianza Editorial.
- Madisson, A., (2008). *Statistics on World Population, GDP and Per Capita GDP, 1-2006 AD*, database, <http://www.ggd.net/maddison/>
- Magdoff, H., (1969). *La era del imperialismo*, México, Editorial Nuestro Tiempo.
- Magdoff, H. y John Bellamy Foster, (2005). "The Failure of empire", *Monthly Review*, vol. 56 núm. 8, Nueva York, Enero, en <http://www.monthlyreview.org/0105editors.htm>
- Manusevich, A., (1965). *La primera Guerra Mundial 1914-1918*. Editorial Cartago. Buenos Aires.
- Niveau, M., (1981). *Historia de los Hechos Económicos Contemporáneos*, Barcelona, Ariel.
- Petin, H. (2010). *Les États Unis et la Doctrine Monroe*, París, Kessinger Publishing.
- Smith, T., (1984). *Los modelos del imperialismo, Estados Unidos, Gran Bretaña y el mundo tardíamente industrializado desde 1815*, México, Fondo de Cultura Económica.
- Temin, P., (1994). *The great depression*, NBER Historical Paper nº62.
- The Economist, (2000). "A new Historical Database for the NYSE 1815 for 1925"; "Performance and Predictability", Yale School of Management Working Paper, July 2000.
- Triffin, R., (1968). *El sistema monetario internacional*, Buenos Aires, Amorrortu Editores.
- Wallerstein, I., (2005a). *Estados Unidos confronta al mundo*, México, Siglo XXI.

IV. *Capítulo III. La hegemonía estadounidense en su clímax.*

A. La Segunda Guerra Mundial.

En 1941, Estados Unidos entró de lleno en la Segunda Guerra Mundial, aunque como en el caso de la Primera intentó permanecer neutral el mayor tiempo posible. Estados Unidos impulsó una gran movilización industrial para poder cubrir la demanda de armas, aviones, barcos, etc. “La movilización industrial no sólo permitió salvar vidas, sino también eliminar los últimos rastros de la crisis del veintinueve. El contraste es tan claro entre la estancación de 1939 y el dinamismo de 1945 que se puede hablar del milagro económico” (Artaud, 1969: 292), esto se vio reflejado con una caída del desempleo, un aumento de la producción de bienes y servicios y el aumento de la producción manufacturera. El nivel de vida de la población creció de manera constante y los beneficios se incrementaron en los sectores de negocios; al final de la guerra vimos al dólar como la moneda más fuerte del mercado, “Al terminar la guerra, Estados Unidos era irreconocible para los que lo conocieron dieciséis años antes cuando Roosevelt entró a la Casa Blanca” (Artaud, 1969: 293).

No hay que olvidar como lo plantea en sus diferentes obras Wallerstein (2005a, 2005b, 2005c) ésta situación se profundizó por las dos Guerras Mundiales, conflicto que debe entenderse como uno por la sucesión hegemónica y que resultó en la victoria estadounidense. Esto hace énfasis en el hecho que, “La segunda guerra mundial comportó una destrucción enorme de la infraestructura y de las poblaciones de Eurasia, desde el océano Atlántico hasta el Pacífico, en la que casi ningún país salió indemne. La única potencia industrial grande que emergió intacta – e incluso muy fortalecida, desde la perspectiva de la economía – fue Estados Unidos, que de inmediato consolidó su posición.” (Wallerstein, 2005a: 22).

El panorama al final de éste conflicto bélico fue el de una Europa devastada y un gigante estadounidense en un periodo de “bonanza”. Desde 1941, Reino Unido acabó con todas sus reservas debido a sus niveles de endeudamiento. Después de la Carta del Atlántico (impulsada por Roosevelt en 1941) y la Declaración de los Aliados (1942) se estableció un Acuerdo de Ayuda Económica Mutua que incluía tanto la ayuda (como su nombre lo indica), la reconstrucción y la reorganización en el largo plazo en la economía mundial, una vez el fascismo eliminado, sobre la base de la liberación de los flujos comerciales y la prevención del desempleo. A partir de ese momento, es que dan inicio las negociaciones anglo-americanas con respecto a los problemas monetarios internacionales a los que se enfrentarían en los momentos de paz que tal como lo planteaba Keynes serían de gran consideración para el escenario mundial. Uno de los puntos a resaltar era la necesidad de evitar la crisis, por lo que fue necesario un gran impulso a la reconstrucción y a la supresión de la inflación

generada por la guerra haciendo lo posible por mantenerse lo más cercano al pleno empleo y así no caer en problemas inflacionarios.

Sin embargo el final de la guerra presentó un cuadro donde las relaciones económicas se encontraban en una situación dispar, con una Europa con altos niveles de déficit y Estados Unidos con altos superávits y preparado para ayudar a la reconstrucción de Europa siempre y cuando fuera benéfico para sus intereses. “Cuando Estados Unidos encabezó durante y después de la Segunda Guerra Mundial los esfuerzos para reconstruir el sistema monetario internacional, buscó mecanismos que estabilizaran los tipos de cambio, con el objetivo específico de apoyar el establecimiento de un sistema monetario duradero” (Eichengreen, 1996: 129). Es claro sin lugar a dudas que Estados Unidos al término de la Segunda Guerra Mundial debía ser considerado como la potencia número uno del mundo.

Al igual que Wallerstein (2005a), Amin (2004a) argumenta que los Estados Unidos se beneficiaron enormemente de la Segunda Guerra Mundial, ya que ésta arruinó a sus principales competidores, así fue como lograron ejercer su posición hegemónica en la economía y las finanzas puesto que como estos dos autores lo argumentan más de la mitad de la producción mundial se encontraba concentrada en sus manos, especialmente en lo que refiere a la tecnología.

Después de la Segunda Guerra Mundial lejos de separarse del mundo, Estados Unidos se volvió más universal que nunca, siendo el principal motor de la remodelación mundial gracias a potencia militar, diplomática y económica, teniendo como uno de sus pilares al fordismo (al decir *fordismo* estamos definiendo tanto de manera espacial como temporal al régimen de acumulación dominante a partir de la Segunda Guerra Mundial.

Es decir, la combinación del modo de producción en serie (fordista) y el consumo en masa permitió que las economías catalogadas como occidentales alcanzaran ritmos de crecimiento muy elevados a la largo del periodo que se inició con el final de la Segunda Guerra Mundial. Con el paso del tiempo, las modificaciones operadas en los sistemas de producción, ya desde de finales de los años sesenta no sólo modificaron de manera profunda la pauta de la producción sino que también afectaron los modelos de distribución y consumo.

Debido al fordismo, por medio de la implementación de la cadena de montaje y la separación entre concepción y ejecución en el proceso de producción, se logró homogeneizar el proceso de trabajo aumentando de manera espectacular los niveles de producción. El aumento en los ritmos de trabajo y en la productividad permitió la producción en masa aunque para que ésta tuviese salida en los mercados fue necesario el aumento del poder adquisitivo de los asalariados, esto fue posible por los altos beneficios que se garantizaban. Esto dio la oportunidad a los trabajadores de aumentar su nivel de consumo, lo que permitió dar salida a la producción siempre que se mantuviesen bajos niveles de precios y salarios con niveles altos. Lo que se intentó hacer fue que los trabajadores fuesen los consumidores de su propia producción, por lo cual el "fordismo" puede y debe ser entendido como un sistema de regulación social que permitía mantener elevados los ritmos de acumulación característicos de la segunda posguerra.

Antes de centrarse en esta reconstrucción Estados Unidos se dio el tiempo de consagrarse a la definición de la nueva organización económica internacional, plasmándolas por escrito (acuerdos de Bretton Woods) y siendo respaldadas por vez primera en la historia del capitalismo por gran parte de los Estados Nación, parte de lo establecido sustentaba de manera implícita el hecho que el patrón oro no representaba un buen sistema monetario, ya que si se era excedentario en él, sería necesario sacarlo del país vía exportaciones además de esterilizar las nuevas entradas provocando que los demás países se encaminarían rumbo a procesos deflacionarios.

Estados Unidos se tomó muy en serio este nuevo rol, por lo que se lanzó en una gran cruzada de reconstrucción sobre todo para impulsar de ésta forma el libre comercio, comenzando con el establecimiento del sistema de Bretton Woods y la firma de la Carta del Atlántico hasta llegar al punto de la creación del GATT (General Agreement of Tariffs and Trade) para de ésta manera eliminar las barreras aduanales aunque no quitándole poder al Estado (es importante recordar que este convenio fue hecho por y para el beneficio de los Estados no para su detrimento) pero si otorgándole más peso a los mercados; "Estados Unidos jugó un papel muy activo en la arena internacional. En 1944 participó junto con Gran Bretaña en el diseño de un nuevo sistema monetario internacional que tenía como objetivos crear tipos de cambio fijos, incrementar el flujo de capitales de largo plazo y crear un marco para la eliminación de las barreras al comercio" (Falck, 2000).

B. La reconstrucción europea.

La reconstrucción de Europa después de la Segunda Guerra Mundial fue mucho más sencilla que la que se realizó en final de la Primera debido en gran medida al enorme apoyo estadounidense en muchos aspectos, aunque se presentaron momentos de escasez de divisas sobre todo, de tal manera que “lo importante de la “ayuda” americana esta aquí: para unos, evitar el tener recursos para transformaciones profundas; para los otros, establecer una “dependencia” tal que otra estrategia de desarrollo y algún otro modo de cooperación europea e internacional sea imposible” (De Bernis, 1987: 655), se logra visualizar de manera clara que la idea central era la organización de una cooperación para buena parte de Europa (salvo los países socialistas que eran vistos como una amenaza sobre todo por los conflictos con la U.R.S.S.) por medio de la enseñanza de nuevos métodos de producción (en su gran mayoría estadounidenses) y la transferencia de recursos, todo ello englobado en el famoso *Plan Marshall*.

Después de la Carta del Atlántico (impulsada por Roosevelt en 1941) y la Declaración de los Aliados (1942) se estableció un Acuerdo de Ayuda Económica Mutua que incluía tanto la ayuda (como su nombre lo indica), la reconstrucción y la reorganización en el largo plazo de la economía mundial, una vez el fascismo eliminado, sobre la base de la liberación de los flujos comerciales y la prevención del desempleo. A partir de ese momento, es que dan inicio las negociaciones anglo-americanas con respecto a los problemas monetarios internacionales a los que se enfrentarían en los momentos de paz que tal como lo planteaba Keynes serían de gran consideración para el escenario mundial. Uno de los puntos a resaltar fue la necesidad de evitar la crisis, por lo que fue necesario un gran impulso a la reconstrucción y a la supresión de la inflación generada por la guerra haciendo lo posible por mantenerse lo más cercano al pleno empleo.

No obstante la mayoría de los países no apoyaban este planteamiento, había quien decía que la presencia de un fondo de estabilización sería primordial para ayudar, cuando fuese necesario, a los países con déficit para así mantener un sistema de cambios fijos. Siguiendo este tenor se presentó la situación donde el Reino Unido pasó de ser un prestamista, y es más de ser el prestamista de última instancia, a ser un deudor más en el planeta. Lo que se demostró que el patrón oro no existía más sino más bien lo que se tenía era un patrón Libra que dejó su lugar poco a poco a un patrón Dólar, eso sí con parte de su consentimiento, otorgándole poderes como el de convertirse en el medio de reglamentación internacional, apoyado para esto en dos instituciones creadas por y para Estados Unidos; el Fondo Monetario Internacional (FMI) y el Banco Mundial (BM), siendo así el mundo se encontró frente a dos opciones en el ámbito financiero mundial:

- a. Mantener la paridad de la moneda por medio de intervenciones ó
- b. Ir a la compra de oro para así mantener la paridad de su moneda;

Estados Unidos optó por la segunda dando todo su apoyo al patrón-dólar al establecer el precio del oro en 35 dólares la onza.

En lo que se refiere al dólar, este debe ser entendido y comprendido como el símbolo central de la potencia, el dominio y de la hegemonía de los Estados Unidos, fue la piedra angular del nuevo sistema monetario internacional, “la influencia americana progresó en el mundo entero: en América Latina, donde las repúblicas entraron a la guerra al lado de Estados Unidos y donde los lazos económicos y políticos con Washington se han reforzado, en Europa Occidental, donde los pueblos empobrecidos y los gobiernos inquietos por el programa comunista giran sus ojos hacia la Casa Blanca y en Asia y África por la caída de los imperios coloniales.” (Artaud, 1969: 294).

Al aceptar la propuesta estadounidense, se generó una asimetría que permitió financiar el crecimiento y desarrollo de la economía a nivel mundial aunque a su vez esto provocó desestabilizaciones en el sistema. Tal como lo establece Guttman (1994), el país emisor acuña su moneda como medio de pago mundial logrando una inmensa ventaja ya que los préstamos que recibe procedentes del extranjero son en su misma moneda, además de que los principales activos financieros estarán denominados en su moneda.

Por otro lado, el Plan Marshall es el nombre por el que se conoce el Programa de Reconstrucción Europeo anunciado por el entonces secretario de estado norteamericano George Marshall en un discurso en la universidad de Harvard el 5 de junio de 1947.

Una vez completado el Plan, la economía de casi todos los países participantes (salvo Alemania Federal por obvias razones) había superado los niveles previos a la guerra y en las dos décadas siguientes, Europa Occidental alcanzó un crecimiento y una prosperidad que difícilmente se había visto antes, aunque algunos teóricos cuestionan que esto se haya debido solamente al Plan Marshall.

El éxito del plan fue uno de los puntos más importantes para la recuperación económica y el asentamiento de los regímenes democráticos en Europa Occidental. En conjunto este plan y las instituciones a las cuales dio cabida ayudaron a los europeos, principalmente a los industriales, ya que se consideraba que las tecnologías estadounidenses y su nivel de productividad ayudarían al desarrollo sin olvidar que también gracias a esto la posición hegemónica de los Estados Unidos se vio altamente reforzada.

El Plan finalmente llegó a su fin (valga la redundancia) para los primeros años de la década de los cincuenta, sobre todo debido a los gastos crecientes de la Guerra de Corea, entre los años 1948 y 1952, periodo en el cual Europa se encontraba en un periodo de crecimiento muy importante; por ejemplo la producción industrial se incrementó en cerca de un 35%, y la producción agrícola no se quedó atrás (Grogin, 2000: 118), lo que permitió que Europa Occidental tuviera dos décadas de crecimiento sin precedentes. La pregunta en este punto es si el Plan Marshall realmente sirvió para iniciar la recuperación o su únicamente la aceleró.

Es decir que después de la Segunda Guerra Mundial lejos de separarse del mundo, Estados Unidos se volvió más universal que nunca, siendo el principal motor de la remodelación mundial gracias a su fuerza militar, diplomática y económica, siendo uno de los puntos cúlspide de esta influencia el *American way of life*.

Empero, aún sino todo fue bueno y beneficioso para Estados Unidos después de la Segunda Guerra Mundial y se vivían problemas a escala global las cosas fueron cambiando de a poco con el paso del tiempo, al crearse la OEEC en 1949 se logró desarrollar un régimen multilateral de intercambios equilibrados y viables en el cual el mayor beneficiario fue Estados Unidos, dando las primeras señales para la creación de una zona de libre intercambio europea aunque la falta de dólares frenó este primer intento. El desarrollo de la zona prosiguió con la creación de la Unión Europea de Pagos, la cual en 1950 comenzó a ejercer funciones de compensación y de crédito en los países que formaban parte de la OEEC teniendo matices de independencia gracias al Reino Unido y la formación de una zona esterlina.

“Desde el fin de la Segunda Guerra Mundial hasta el final de los años sesenta la estabilidad casi total de los espacios de los sistemas productivos contrasta con los problemas que se producen en la década siguiente y con la potencia de las fuerzas ejercidas contra ellos por las condiciones mismas en las cuales se desarrolla el proceso de acumulación” (De Bernis, 1987: 662). Estados Unidos se dio a la tarea de encontrar nuevas zonas de influencia, es decir ejercer su dominación sin tener la necesidad de un lazo colonial como tal como se hacía en antaño, para así debilitar cada vez más a las potencias de segundo rango que venían atrás de ellos.

Analizando en retrospectiva, en el periodo conocido como la posguerra, la situación estadounidense no fue tan excepcional como lo fue para el resto del mundo, para ellos ésta etapa representó únicamente una prolongación de la situación que ya se vivía; "... debido al tamaño y a lo avanzado de la economía estadounidense, su comportamiento no fue tan impresionante como los índices de crecimiento de otros países, que partían de una base mucho menor" (Hobsbawm, 1995: 261).

Si bien, en palabras de Wallerstein: "... en términos de fases de la economía-mundo, 1945 señaló el comienzo de un largo movimiento expansionista ascendente, la más marcada fase A de Kondratieff jamás vista hasta entonces" (González, 1986: 13); Estados Unidos en el periodo de 1953 a 1975 aproximadamente fue el dueño de la tasa de crecimiento más pequeña entre las grandes potencias (salvo por el caso del Reino Unido, aunque es importante hacer notar que esto sucedía debido al tamaño de su economía y a que los países europeos se encontraban en un periodo de reconstrucción), por lo cual es claro que la Edad de Oro no lo fue tanto para ellos como para el resto del mundo impulsados en gran medida por una revolución tecnológica de gran importancia (implantación del régimen de producción y de acumulación fordista por ejemplo), aunque este no evitó que siguieran siendo la economía más grande y teniendo una hegemonía incontestable.

Desde finales de la Segunda Guerra a medida de las independencias políticas, se asistió a una multitud de iniciativas teniendo como punto central el reagrupar las naciones basándose en objetivos tanto económicos y políticos. Desde la Segunda Guerra Mundial hasta el año 1989 se presentó en el plano internacional una bipolaridad tanto política como militar e ideológica que puso frente a frente dos modelos diferentes de sociedades, la cual fue conocida como la "*Guerra Fría*". El mundo se dividió en dos grandes bloques, uno comandando por Estados Unidos y el otro por la U.R.S.S..

La siempre posibilidad latente del conflicto con la Unión Soviética dieron a Estados Unidos los medios y las condiciones para recrear su posición hegemónica, no obstante la repartición del planeta y la delimitación de las zonas de influencia se dieron de común acuerdo. Estados Unidos se hizo de buena parte del hemisferio occidental y de los océanos, es decir adoptó en buena medida los restos de la vieja hegemonía imperial británica además de continuar en constante expansión valiéndose en parte de la doctrina Truman (apoyar a los pueblos libres que se resisten a ser subyugados por minorías armadas o presiones exteriores), mientras que del lado soviético los territorios bajo su control fueron pocos como Europa Oriental y algunos países de Asia, África y América. No obstante Estados Unidos al percatarse de la fuerza e influencia de la Unión Soviética a nivel mundial se lanzó con toda su fuerza en una cruzada *anticomunista*, Washington con su

bandera de “*líder del mundo libre*” realizó una campaña ideológica en contra de la U.R.S.S. para de ésta forma poder extender su dominio.

Estados Unidos al defender la política capitalista, argumentó ser la representación de la democracia y de la libertad. Por su parte, la U.R.S.S. enfatizó el socialismo y la justicia social como respuesta al dominio burgués y solución para los problemas sociales. Bajo esta disputa ideológica, Europa y Asia quedaron divididas en dos bloques, con excepciones como Suiza por ejemplo; cada uno liderado por la superpotencia que había ocupado o liberado de los nazis o de los japoneses el país correspondiente.

A partir de ese momento comenzó la pugna por atraerse aliados en el resto del mundo. Estados Unidos logró cierta ventaja al lograr que su predominio económico y cultural se expandiera por Europa Occidental, Oceanía y todo el continente Americano, salvo casos como Cuba y Nicaragua. Sin embargo, se presentó un notable ascenso del comunismo teniendo como epicentro los países del Este Europeo, en Polonia, la extinta Checoslovaquia, Rumania, Bulgaria, Yugoslavia y Hungría se hicieron del poder e instauraron repúblicas Populares hecho que se repitió en otros lugares, como en China, donde Mao Tse Tung se levanta en nombre del comunismo en 1946 contra el gobierno de Chang Kai Chek obligándolo a construir un Estado Nacionalista en Formosa, mientras el inmenso país se hacía comunista.

En 1953 se produjeron cambios en el liderazgo político de ambos bandos, que dieron comienzo a una nueva fase en la Guerra Fría. En enero de 1953, Eisenhower fue investido presidente de Estados Unidos y tras la muerte de Stalin en marzo, Nikita Jrushchov se convierte en el nuevo líder de la U.R.S.S., para noviembre de 1956, durante un discurso frente a embajadores del bloque occidental en la embajada de Polonia, Khrushchev pronunció unas polémicas palabras que impresionaron a los presentes: *Os guste o no, la Historia está de nuestro lado. ¡Os enterraremos!* Sin embargo, posteriormente aclaró que no se refería a la posibilidad de una guerra nuclear, sino a la inevitabilidad histórica de la victoria del comunismo sobre el capitalismo.

Estas dos potencias disponían además de una enorme variedad de armas, muchas de ellas desarrolladas durante el conflicto. Tal como lo dice Isaacs (1998); antes de la Segunda Guerra Mundial, la U.R.S.S. contaba con el mismo número de carros de combate que el resto de las naciones juntas, y superaba en aviones al conjunto de todas las demás fuerzas aéreas. Pero después del conflicto, la diferencia numérica no era tan abrumadora, pero aún resultaba ostentosa. Pero eran las denominadas armas de destrucción masiva las que llamaban poderosamente la atención, mucho más poderosas, eficientes, difíciles de fabricar, y extremadamente caras siendo la principal la bomba atómica.

Al principio de la Guerra Fría únicamente Estados Unidos tenía el control sobre este tipo de armas, lo que aumentó poderosamente su poder bélico y por lo tanto su poder hegemónico. La U.R.S.S. decidió por lo tanto iniciar su propio programa de investigaciones para producir también ese tipo de armamento, lo que consiguió en muy poco tiempo. Esta carrera armamentística fue promovida por un llamado *Equilibrio de Terror*, según el cual, la potencia que se colocase al frente en la producción de armas provocaría un desequilibrio en el escenario internacional: si una de ellas tuviera mayor número de armas, sería capaz de destruir a la otra.

Al final de este conflicto mundial, se esperaba casi sin ninguna duda una “gran crisis” económica similar a la que se suscitó al término de la Primera, razón por la cual Estados Unidos encaminó sus políticas hacia evitar el desempleo y a detener una posible nueva *Gran Depresión*, lo cual dio resultado, llegando a que la misma Unión Soviética se diera cuenta que el capitalismo no estaba muerto sino que se encaminaba a su reproducción bajo la sombra y el cuidado de Estados Unidos cuya riqueza y poderío eran más que evidentes; “... mientras que a los Estados Unidos les preocupaba el peligro de una hipotética supremacía mundial de la U.R.S.S. en el futuro, a Moscú le preocupaba la hegemonía real de los Estados Unidos en el presente sobre todas las partes del mundo no ocupadas por el ejército rojo.” (Hobsbawm, 1995: 238).

C. El sistema monetario internacional de Bretton Woods.

En resumen Estados Unidos salió de la Segunda Guerra Mundial no solo como la economía número uno del mundo sino más bien como la economía hegemónica, con altos niveles de acumulación de capital y de crecimiento industrial, ya que no sufrió casi ninguna destrucción durante la guerra, y mantenían una industria muy poderosa, además de aprovecharse de los préstamos realizados a otros países durante la guerra y la venta de armamento, dando como resultado que su producción industrial para 1945 fue más del doble de la producción anual de la segunda mitad de la década de los treinta lo que permitió que acumularan cerca del 50% del PIB mundial pero con menos del 7% de la población del planeta.

Estados Unidos, que pasó de deudor a acreedor, fue desplazando a Gran Bretaña como principal centro cíclico, y el dólar fue ganando peso a escala mundial. Esta transformación tuvo consecuencias muy disruptivas en el sistema monetario internacional y sobre los países de la periferia, debido al proteccionismo del nuevo centro y a la poca complementariedad de la economía norteamericana con los países de especialización primaria. Prebisch reconoció tempranamente esa transformación y sus consecuencias en su artículo sobre “La Conferencia Económica y la Crisis Mundial” (1933). Allí subrayaba que el funcionamiento

del patrón oro “presupone una relativa libertad en el movimiento internacional de mercaderías”, que había dejado de verificarse a partir de la Primera Guerra Mundial:

“La guerra cede a los Estados Unidos el papel de principal acreedor. Mas no por ello se modifica la política tradicional de altas tarifas de este país, cuyos derechos aduaneros se elevan a un nivel extraordinario, prohibitivo para muchos artículos. Las naciones deudoras no pueden por lo tanto pagar en mercaderías sus servicios financieros y sus deudas de guerra. Y en tanto dichos débitos no se compensen con los gastos de viajeros norteamericanos, no les queda otro recurso que abonarlos con el producto de nuevos préstamos recibidos de los Estados Unidos y con embarques de oro” (Prebisch, 1933: 89).

Como señalaba Prebisch (1944, p. 322), el poderío financiero de Gran Bretaña se había desplazado hacia Estados Unidos pero “no ha pasado a Nueva York la experiencia secular ni la aptitud para dirigir el sistema”. La tendencia de Estados Unidos a acaparar el oro generaba una fuerte escasez de financiamiento para los desequilibrios externos, que agudizaba los efectos recesivos del déficit en los países deudores, “(...) La concentración del oro en los Estados Unidos debilita considerablemente su papel de estímulo en la actividad económica mundial. Y privados de la posibilidad de seguir creciendo por el estímulo recíproco del comercio internacional, el resto de los países, y entre ellos el nuestro, se ven forzados a buscar la forma de crecer hacia adentro” (Prebisch, 1944: 322).

Al finalizar la Segunda Guerra Mundial fue muy obvio que entre los países capitalistas que la nación hegemónica era Estados Unidos, fue en este momento que comenzaron las discusiones sobre las organizaciones para regular las relaciones financieras y comerciales del mundo. El resultado que se obtuvo no fue según lo que planteaba el economista inglés Keynes.

Keynes argumentó respecto a este punto que una buena opción sería el monetizar los intercambios internacionales, para lo cual haría falta una autoridad monetaria (que sería el Fondo Monetario Internacional) además de una unidad de cuenta internacional (que sería el *bancor* – divisa propuesta por el FMI para realizar las transacciones internacionales – aunque sin demasiado éxito), un sistema de tasas de cambio fijo (las monedas se cambian con respecto a la unidad de cuenta) remplazando el existente de cambios relativos (las monedas pueden cambiarse entre ellas).

Estados Unidos se encontraba por lo tanto en una posición de privilegio ya que podía ganar más que cualquier otro país con la liberación del comercio. Estados Unidos encontró de esta manera un amplio mercado para sus exportaciones, y acceso al mercado de materias primas. No hay que olvidar que a pesar de tener más oro, capacidad productora y poder militar que el resto de las naciones juntas, el capitalismo no podía sobrevivir sin mercados y aliados.

Mientras duraron las dos Guerras Mundiales Estados Unidos se propuso lograr orden económico único a nivel mundial en el cual ellos pudiesen penetrar y dominar a mercados que estuviesen previamente cerrados y les fuesen ajenos (ver el caso de Europa sobre todo), así como abrir nuevas oportunidades a sus capitales en el extranjero, eliminando todas o la mayoría de las restricciones a los flujos de capital.

La Carta del Atlántico, la cual surgió después de una reunión entre Roosevelt y Churchill en 1941, fue el antecedente directo de Bretton Woods, en esta carta el presidente estadounidense esbozó una serie de objetivos, deseos y metas para el mundo después de las Guerras Mundiales antes que si quiera entrasen al conflicto bélico. El fin era el evitar un problema económico de las mismas proporciones al ocurrido en el periodo de entreguerras. Esta “carta” estableció y reforzó el derecho de todas las naciones a participar en el comercio internacional, al desarme de los agresores del “mundo libre” y el establecimiento de un sistema de seguridad a nivel global.

Cuando se llegó a la Conferencia de Bretton Woods se arribó al final de los planes para la reconstrucción de posguerra. El tema principal de la discusión se centró en qué era lo que se iba aceptar como dinero o medio de pago internacional. En la conferencia participaron un total de 44 países incluyendo algunos del bloque soviético aunque ellos no ratificaron los acuerdos establecidos. El tercer mundo tuvo una floja participación puesto que la gran mayoría de ellos (ver África y Asia casi en su totalidad) eran todavía colonias de países europeos y Europa si bien participó se encontraba demasiado mermada para hacer un frente común y representar una fuerza considerable, por lo cual Estados Unidos claramente impuso su diseño y determinó en gran medida el rumbo de la Conferencia, dejando de lado al modelo propuesto por los ingleses y John Maynard Keynes por medio del Plan White.

La clave de la propuesta keynesiana era que los países acreedores y los deudores estarían obligados a mantener una balanza comercial equilibrada. Este plan era de carácter totalmente democrático ya que no podría modificarse a diestra y siniestra la balanza comercial. El problema aquí fue que Estados Unidos poseía el 80% de las reservas mundiales de oro y era un país fuertemente acreedor y no quería estar obligado a gastar su superávit comercial en los países deudores, por lo que este plan no convenía a sus intereses y aprovechando su mayor influencia política y la situación vulnerable de sus aliados británicos, necesitados de créditos americanos para superar los efectos de la guerra presionó para que el plan británico fuera rechazado.

El objetivo de Bretton Woods quedó de manifiesto desde el primer momento; establecer un orden económico internacional centrado en Estados Unidos y así intentar dar estabilidad a las transacciones comerciales a través de un sistema monetario internacional único, con tipo de cambio fijo basado en el dólar adoptando una igualdad entre el oro y las divisas además de controles a los flujos privados de capital.

El sistema monetario internacional resultante de los acuerdos Bretton Woods, es, a diferencia del patrón oro, un acto voluntario jurídicamente reglado y tendiente a ordenar las relaciones monetarias entre los distintos países participantes. En este sistema estuvo basado en el papel que desempeñó Estados Unidos para lograr los objetivos propuestos desde un principio como en su momento lo realizó Reino Unido con el patrón oro. Se creó un marco para administrar los tipos de cambio y se estableció una paridad para cada moneda fijada tanto en dólares como en oro es decir 35 dólares por onza de oro siendo Estados Unidos el único país obligado a mantener la convertibilidad de su moneda en oro, mientras que el resto de los países tenían que fijar la paridad de su moneda con respecto al dólar. Finalmente cuando una moneda se desviaba de su valor con respecto al dólar podía reajustarse la paridad.

En resumen los principales rasgos del sistema monetario de Bretton Woods, fueron los siguientes: i) la tendencia a la eliminación de todas las restricciones en la compra y venta de monedas extranjeras en los mercados cambiarios de los países miembros, ii) la promoción de prácticas de comercio multilateral, iii) la creación de las condiciones para la convertibilidad de todas las monedas del sistema, iv) el sostener los tipos de cambios estables sobre las bases de paridades definidas respecto al oro, al dólar norteamericano, y a la libra esterlina y v) la acción del FMI para mantener la disciplina internacional en materia monetaria.

Fue a partir de Bretton Woods que cuando un país hacía frente a un déficit en su balanza de pagos debía financiarlo por medio de sus reservas o por medio de préstamos otorgados por el FMI. Se estableció que estos préstamos únicamente podrían ser utilizados para cubrir los déficits de la balanza de pagos. El FMI debe de entenderse desde esta perspectiva como un apoyo al sistema comercial del mundo. Cuando se fundó el FMI se definió que este tendría como función principal ser una fuente de cooperación monetaria para establecer un sistema multilateral de pagos, eliminando en gran medida las restricciones cambiarias que dificultan la expansión del comercio a nivel internacional.

Dentro de siguientes reuniones que se dieron para afinar detalles de Bretton Woods se vio que existía la necesidad de crear otro organismo internacional que llevaría el nombre de Organización Internacional de Comercio (además del Banco Mundial y del Fondo Monetario internacional) pero finalmente esto no logró concretarse, por lo que se sustituyó a finales de la década de los cuarenta por el Acuerdo General de Aranceles y Comercio (GATT) que a la postre se convirtió en la Organización Mundial de Comercio (OMC).

El GATT debe de comprenderse como un acuerdo de cooperación comercial (que en sus inicios tenía un carácter como algo provisional) para regular y liberalizar el comercio mundial y establecer normas que regularan las relaciones comerciales estables entre países. Este acuerdo fue creado en la Conferencia de La Habana, en 1947 y firmado en 1948, por la necesidad de establecer un conjunto de normas comerciales y concesiones arancelarias, su funcionamiento se basó en reuniones periódicas entre los países miembros en las que se realizaban las negociaciones correspondientes, teniendo su mayor éxito durante la década de los cincuenta gracias a todos los objetivos comerciales alcanzados. El GATT ayudó a establecer un sistema multilateral de comercio firme y próspero que se hizo cada vez más liberal mediante las rondas de negociaciones comerciales.

Estas rondas fueron la de Ginebra en 1947, en la cual se pone en vigencia en GATT, seguida por la de Annecy en 1949, la ronda de Torquay en 1951, la ronda de Ginebra en 1956, la de Dillon en 1962, la de Kennedy en 1967 y finalmente la ronda de Tokio ya en la década de los setenta donde se trató el tema de la reducción de barreras no arancelarias y la reducción de aranceles sobre bienes manufacturados, llegando finalmente a la ronda de Uruguay donde se dio paso del GATT a la OMC.

La esencia de Bretton Woods fue sobre todo el reconocimiento tanto de la hegemonía estadounidense como del papel que jugaba el dólar como la divisa clave del planeta, donde se establecieron las reglas para las relaciones financieras y comerciales entre los países más desarrollados e industrializados entre ellos y con respecto al resto del mundo, sin olvidar que la globalización vivida durante la posguerra fue una constreñida y regulada, en la cual se presenta una desvinculación de las esferas de la acumulación –que se traslada al espacio de lo global y de reproducción capitalistas – que queda constreñida en el espacio controlado por el Estado-nación –, está a la base de la erosión del Estado nacional autocentrado que fue característico del desarrollo y expansión del capitalismo en la etapa que culmina con la crisis del sistema de posguerra hacia 1970.

Es decir, la combinación del modo de producción en serie (fordista) y el consumo en masa permitió que las economías occidentales alcanzaran ritmos de crecimiento elevados a la largo del periodo que se inició con el final de la Segunda Guerra Mundial. Con el paso del tiempo, las modificaciones operadas en los sistemas de producción, ya desde de finales de los años sesenta no sólo modificaron de manera profunda la pauta de la producción sino que también afectaron los modelos de distribución y de consumo.

Debido al fordismo, por medio de la implementación de la cadena de montaje y la separación entre concepción y ejecución en el proceso de producción, se logró homogeneizar el proceso de trabajo aumentando de manera espectacular los niveles de producción. El aumento en los ritmos de trabajo y en la productividad permitió la producción en masa aunque para que ésta tuviese salida en los mercados fue necesario el aumento del poder adquisitivo de los asalariados, esto fue posible por los altos beneficios que se garantizaban. Esto dio la oportunidad a los trabajadores de aumentar su nivel de consumo, lo que permitió dar salida a la producción. Lo que se intentó hacer fue que los trabajadores fuesen los consumidores de su propia producción, por lo cual el "fordismo" puede y debe ser entendido como un modo de regulación social que permitía mantener elevados los ritmos de acumulación característicos de la segunda posguerra.

El régimen de acumulación fordista implicó la aplicación del *taylorismo*, es decir la división en distintas tareas del proceso de producción, para así aumentar la productividad. Según lo explica Chiavenato (2007); Taylor elaboró un sistema de organización de tipo racional para el trabajo que fue expuesto en su obra *Principles of Scientific Management* publicada en 1912. Esta organización se encontraba basada en la aplicación de métodos científicos de orientación mecanicista y positivista al estudio de la relación entre el obrero y las técnicas de producción industrial para de esta manera maximizar la eficiencia tanto de la mano de obra y de las máquinas como de las herramientas esto mediante la división sistemática de las tareas, la organización racional del trabajo y el cronometraje de las operaciones además de la implementación de un

sistema de motivación mediante el pago de primas, a lo que se le llamo “organización científica del trabajo”. Es decir se intentaba aprovechar al máximo el potencial productivo eliminando por completo los movimientos innecesarios de los obreros.

Uno de los aspectos más evidentes de esto fue la difusión por todo el globo terráqueo del *American way of life*, es que los países se definieron a partir del modelo norteamericano, para muestra de ella se tiene todo el desarrollo del modelo gerencial estadounidense que fue copiado a escala masiva por todo el mundo para tratar de igualar y de equiparar el éxito obtenido por este país.

Estados Unidos se encargó de difundir la importancia de una economía libre pero bajo un orden de carácter institucional y democrático sobre todo para de esta forma intentar beneficiar en mucha o poca medida a los demás países. Estados Unidos producía más de una cuarta parte del PIB a nivel mundial entre 1940-1955 y si bien la cifra se redujo para la década de los sesenta no era muestra de debilidad, sino más bien se demostraba el apoyo a economías como la alemana y la francesa en Europa y la japonesa en Asia para así tratar de contener la influencia soviética en el mundo.

Cuadro 1.5

Participación en el PIB mundial de Estados Unidos.

Año	Porcentaje
1955	32%
1960	28%
1965	28%
1970	25%
1975	23%

Fuente: Nye Jr (1990).

Pero el poderío estadounidense no solo se observó en lo que al PIB se refiere, tal como lo dice Bravo (2009);

“[...] la productividad en el sector agrícola aumentó de 1940 a 1945 en 36 por ciento; la producción de animales, en 23 por ciento y las cosechas, en 14 por ciento y, todo eso, a pesar de una disminución de la población del campo, en 17 por ciento. La producción de acero se duplicó. Gracias al auge de la industria bélica, se generó un total de 17 millones de nuevos puestos de trabajo, mientras que el número de desempleados se redujo de 9 millones en 1939, a un millón en 1945. En cambio, los salarios medios

en la industria subieron, de diciembre de 1941 hasta el final de la guerra 27 por ciento Este auge económico no tuvo comparación a nivel mundial durante los años de la guerra. Lo que llevó a que la relación entre la riqueza estadounidense y el tamaño de su población fuera bastante desproporcionada, ya que con apenas 6.3 por ciento de la población mundial, los Estados Unidos acumulaban poco más de una cuarta parte de la riqueza mundial. Durante las décadas de 1940 y 1950 Estados Unidos concentraba cerca del 40 por ciento de la producción mundial, el 82 por ciento de las invenciones y el 59 por ciento de las reservas mundiales de petróleo. Asimismo, hasta 1949 tuvo el monopolio de la bomba nuclear. En términos generales se había convertido en la hegemonía mundial porque tenía, las capacidades materiales, la voluntad de ejercer el liderazgo, y a excepción del bloque soviético, tenía mayor apoyo de la comunidad internacional.”

Gracias a todos estos elementos, Estados Unidos tuvo la oportunidad de construir una base sólida para su poder por medio de la dominación económica, militar y política.

Durante más o menos veinte años (desde la década de los cincuenta hasta los setenta) gran parte de los países del mundo (tanto los desarrollados como los que se encontraban en vías de desarrollo) vivieron un gran auge económico.

D. La expansión de las Empresas Transnacionales (ETN).

Parte de este desarrollo del modelo estadounidense estuvo estrechamente ligado a el crecimiento de las Empresas Transnacionales (ETN) que se suscitó en este periodo, por lo que es importante comprender que éstas representan un conjunto de medios organizados y situados en diferentes territorios y controlados por un centro de decisiones único autónomo al resguardo del mercado.

Las ETN surgieron de un proceso de ampliación de los mercados por parte de las grandes empresas. Es importante destacar que antes de la Segunda Guerra Mundial la inversión extranjera directa de las multinacionales se dirigía en su mayoría a la adquisición de recursos naturales por lo cual parecía que los países menos desarrollados, y que en muchos casos continuaban siendo colonias de los países occidentales, recibían una muy buena parte de la inversión extranjera directa (IED) a nivel mundial. Esto lo que provocó fue una cascada de desconfianzas y susceptibilidades de los países en vías de desarrollo ya que suponían que las multinacionales promoverían el desarrollo de las industrias nacionales de cada país y no el de sus sucursales.

La Segunda Guerra Mundial fue un punto de inflexión en las actividades en el exterior de las mayores corporaciones puesto que lograron que estas se hicieran a gran escala. El crecimiento de la IED tuvo su origen en la oleada de inversiones que las empresas estadounidenses realizaron en Europa durante los años cincuenta y sesenta además del número de corporaciones asiáticas (japonesas en su mayoría) y europeas que se sumaron. Estas inversiones se encontraban centradas en su gran mayoría en el sector manufacturero aunque con el paso del tiempo se dio un viraje hacia el sector servicios, y si a eso se le suman las innovaciones tecnológicas de la posguerra que han modificado la distribución geográfica de la IED (la participación hacia los países menos desarrollados disminuyó de un nivel de 60% antes de la Segunda Guerra Mundial hasta un porcentaje del 25% entre las décadas de 1970 y 1980).

Como dice Guillén (2007); “Las ETN, principalmente estadounidenses pero crecientemente también europeas y japonesas, impulsaron la exportación de capital. La IED comenzó a crecer a tasas superiores a las del comercio mundial de mercancías” (Guillén, 2007: 94).

Cuadro 1.6

Inversión Extranjera acumulada por país de origen (porcentaje del total).

Países	1914	1930	1960
Estados Unidos	6.3	35.3	59.1
Reino Unido	50.3	43.8	24.1
Francia	22.2	8.4	4.7
Alemania	17.3	2.6	1.1
Canadá	0.5	3.1	5.5

Fuente: Guillén (2007: 161)

Como puede observarse si bien al momento de la Primera Guerra Mundial Reino Unido era la nación más importante en lo que se refería a su participación en la inversión extranjera ya para la década de los sesenta la proporción que guardaba con respecto a Estados Unidos era casi de dos a uno, analizando con atención, el único país que aumentó de manera significativa su participación fue Estados Unidos viendo los demás países sus porcentajes disminuidos.

El siguiente cuadro elaborado a partir de datos recopilados de Maddison (2008) y tomado de Guillén (2007), muestra el liderazgo de Estados Unidos al concluir la Segunda Guerra Mundial y la caída del Reino Unido al analizar la participación de algunos de los países más desarrollados en el comercio internacional desde principios hasta mediados del siglo XX.

Cuadro 1.7

Exportaciones Totales de los países de la OCDE (Porcentaje del total).

	1900	1913	1929	1950
Estados Unidos	20.5	18.5	24.5	29.2
Canadá	2.5	3.3	5.4	8.6
Alemania	16.2	19.1	15.3	5.7
Francia	11.5	10.3	9.3	8.7
Países Bajos	3.3	3.2	3.8	4
Reino Unido	20.5	19.9	16.9	18
Japón	1.5	2.5	4.6	2.3

Fuente: Guillén (2007: 158)

Se puede observar con claridad como la participación de Estados Unidos desde principios del siglo es mucho mayor que la de cualquier otro país, tanto Alemania como Reino Unido que eran sus más cercanos perseguidores para la década de los cincuenta se encontraban en un caso más de veinte y diez puntos porcentuales por debajo del nivel estadounidense y de los demás países ni hablar, razón por la cual queda más que evidente la supremacía de Estados Unidos a nivel mundial, aunque la tendencia se romperá para finales de la década de los sesenta acentuándose de mayor manera para los setenta y ochenta.

En lo que se refiere a las ETN, estas intervienen y se desarrollan sobrepasando las fronteras de su país de origen, en donde conservan su base y atraviesan las de los países donde se establecen. Desde la perspectiva de Chesnais (1994), las ETN pueden ser definidas de dos maneras diferentes; 1) una gran firma que tiene por lo menos filiales industriales en un mínimo de seis países (siendo el lugar de origen más común Estados Unidos) y 2) una empresa o grupo de ellas de gran tamaño que a partir de una base nacional se implantaron filiales en el extranjero con una estrategia a escala mundial basadas en un proceso de centralización y concentración del capital para lograr la internacionalización.

Desde 1955 las firmas estadounidenses se comenzaron a establecer de manera importante en Europa una vez que ésta fue reconstruida mostrando de esta manera repuntes importantes en los niveles de inversión directa y de los flujos de capital, lo que dejaba en claro es el porqué de los diferenciales de inversión Estado Unidos – Europa y viceversa, teniendo como punta de lanza a empresas como Ford y Coca-Cola. En total la suma de los flujos netos de capital eran superiores a los niveles de las ganancias repatriadas lo que se tradujo en un efecto negativo sobre la balanza de capital de Estados Unidos. “El fin de la reconstrucción de los capitales europeos y japoneses y el renacimiento de las ETN en esos países provocó la transición de una internacionalización del capital caracterizada por la extensión mundial del oligopolio doméstico de los Estados

Unidos hacia una situación que verá constituirse al oligopolio internacional propiamente dicho” (Chesnais, 1994: 76). En el plano internacional por su parte el rol de las ETN se ubicaba en un lugar cada vez más central y decisivo en lo que se refería a los movimientos de capitales y mercancías. Para la década de los sesenta algo así como 300 ETN con base en Estados Unidos se encontraban a la cabeza de los capitales a corto plazo y de la liquidez (alrededor del 60% de la masa monetaria). Es de vital importancia el comprender que la expansión de las ETN trajo consigo algunos cambios importantes como por ejemplo reducir el margen de autonomía de los países que reciben a estas empresas para supeditarlas a sus deseos y objetivos, y el impulsar el comercio exterior de mercancías.

No es posible separar las actividades productivas y financieras de las ETN, lo que da una nueva imagen al capital financiero y reorganiza las relaciones entre la moneda y el capital productivo por lo tanto se entiende que tanto la concentración como la centralización del capital van a la par.

“El proceso de transnacionalización del capital se presenta como la prolongación de la exportación de capitales y de la inversión al exterior que hace referencia al principio del siglo, pero opera con una mutación estructural dándole una estrategia que la de autonomía a la sombra de los sistemas productivo de donde nació” (De Bernis, 1987: 700).

Una de las armas para evitar los problemas que se venían suscitando y que a la vez representaba un punto esencial para Estados Unidos fue el crecimiento y desarrollo de sus inversiones directas en el extranjero, solamente para ver la magnitud de estas es interesante ver que Reino Unido destinaba a este tipo de inversiones únicamente entre un 4 y 5% de su PIB, las cuales representaban sólo un 40% de sus inversiones totales, mientras que por parte de los Estados Unidos aunque estas sólo representaban algo así como 10% se daban muestras del crecimiento de sus actividades fuera de sus fronteras. A partir del final de la Segunda Guerra Mundial, la mayor parte de los capitales estadounidenses se invertirían en el hemisferio occidental para de esta forma reforzar su dominación en detrimento de la del Reino Unido. Estados Unidos, volteando en un primer momento hacia Canadá y América Latina y después hacia Europa, se encontró con altos niveles de beneficio por lo que la exportación aunque no representaran grandes proporciones con respecto a las totales las ganancias obtenidas las sobrepasaban por mucho provocando que su balanza de pagos resultara superavitaria.

Otro apoyo de vital importancia para la supremacía estadounidense fue la internacionalización de sus bancos presentado una imagen acorde a la posición de privilegio de los Estados Unidos. Así como los capitales se esparcían por todo el planeta era necesaria la presencia de instituciones financieras de su entera confianza para salvaguardar sus intereses además de ser un elemento más de la expansión multinacional estadounidense, como lo dice Magdoff (1969); “Con el dólar como principal divisa internacional, y siendo los Estados Unidos el mayor exportador e importador de bienes, servicios y capital en el mundo, no es sino natural que los bancos de los Estados Unidos tiendan a desempeñar en las finanzas internacionales el mismo rol relativo que cupo a las instituciones financieras británicas en el siglo XIX” (Magdoff, 1969: 82-83).

Los bancos estadounidenses lograron penetrar en los mercados extranjeros por medio de tres caminos; por el establecimiento de bancos corresponsales, de sucursales y de corporaciones subsidiarias. Tanto el primer como el tercer camino simplemente constituyen mecanismos para el apoyo de los clientes de Estados Unidos y es realmente el segundo el que promueve nuevos negocios y oportunidades para ganar mercados y clientes, permitiendo obtener una mayor participación en los negocios financieros internacionales. Para entender el desarrollo de la banca estadounidense hay que ver el siguiente cuadro;

Cuadro 1.8

Número de sucursales bancarias norteamericanas fuera de los Estados Unidos.

	1918	1939	1950	1955	1960	1967
América Latina	31	47	49	56	55	134
Europa	26	16	15	17	19	59
África	0	0	0	4	1	4
Cercano Oriente	0	0	0	0	4	7
Extremo Oriente	0	18	19	20	23	63
Áreas ultramarinas de los Estados Unidos y fideicomisos	4	8	12	14	22	31
Total	61	89	95	111	124	298

Fuente: Magdoff (1969: 90).

Queda claro que si se comparan los últimos años de la primera década del siglo XX con el final de la década de los sesenta la proporción de sucursales se incremento en casi 5 veces, lo que muestra la presencia y predominio de los bancos y capitales estadounidenses en todas partes del mundo.

Para 1952 durante los procesos de reconstrucción se presentaron grandes desequilibrios, por lo que en todo el mundo se creó una atmósfera de preocupación con respecto al crecimiento; la solución encontrada fue la del regreso paulatino a las prácticas de carácter liberal en lugar de fomentar la articulación de los mercados, dando paso a un desarrollo de las relaciones internacionales con una mayor participación de las industrias y las empresas, lo que de manera implícita impulsó los planes estadounidenses de fomentar el libre mercado, el libre comercio y la libre convertibilidad de las monedas. En estos años no es raro encontrar periodos de auge y de estancamiento.

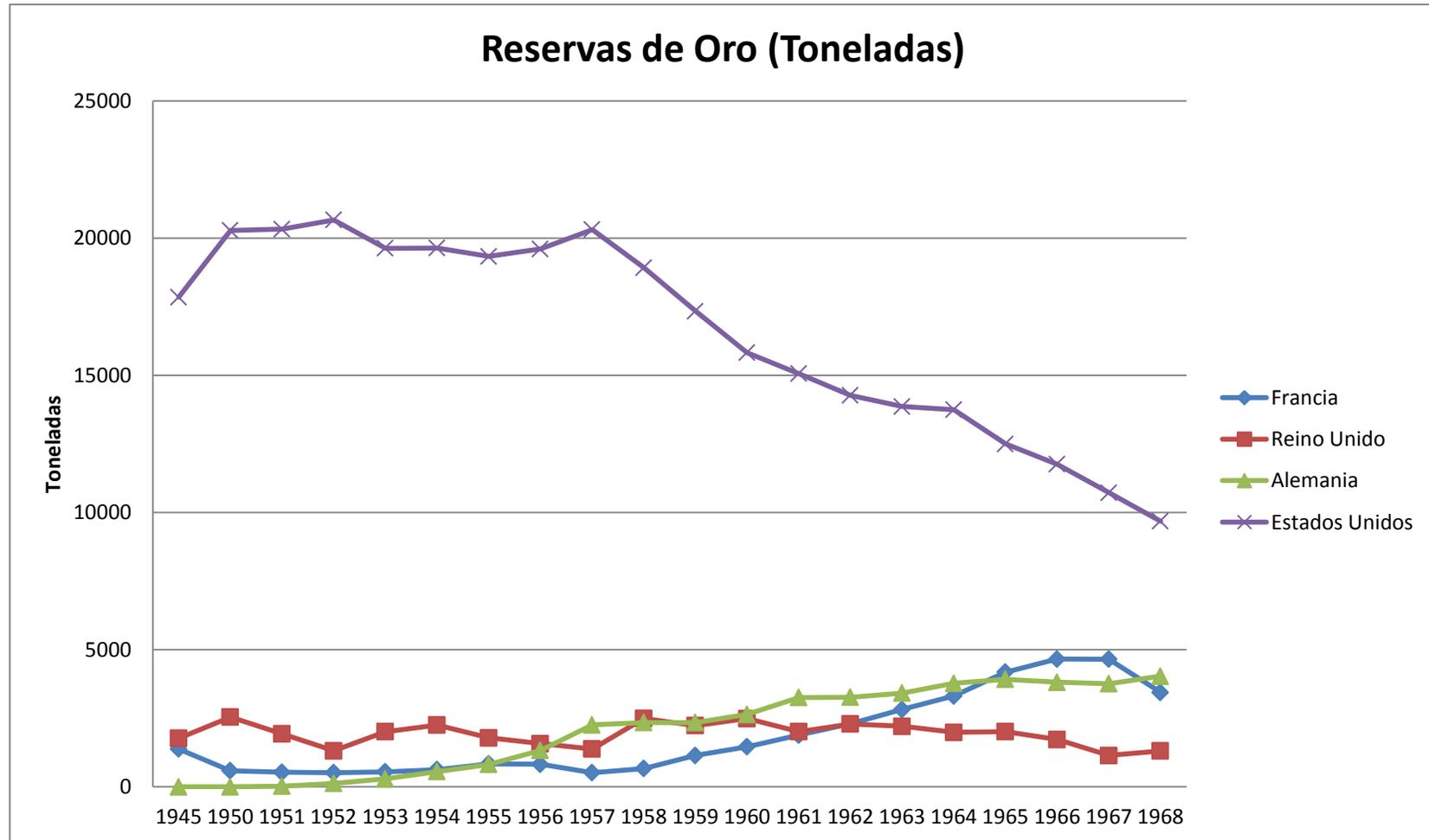
De 1949 a 1958 disminuyó poco a poco la cantidad de oro en manos de Estados Unidos (pasó de un nivel en 1950 de 20 279 toneladas a un nivel de 18 291 toneladas, según datos de Green (1999)), pero la deuda de liquidez con el exterior iba en aumento sobre todo la cantidad de reservas oficiales de los bancos centrales en dólares (cabe recordar que estas reservas podían conservarse en oro ó en dólares ya que se suponía que eran lo mismo), entre 1957 y 1968 el stock de oro se redujo aún más (en casi la mitad pasando de un nivel de 20 312 toneladas a 9 679 según Green (1999)) mientras que la deuda se duplicó, por lo tanto este stock sólo representaba algo así como una cuarta parte de los billetes en circulación (siendo este el mínimo legal) dejando claro que ninguno de los compromisos con el exterior estadounidenses se encontraba cubiertos.

Cuadro 1.9
Reservas de Oro (Toneladas)

	Francia	Reino Unido	Alemania	Estados Unidos
1945	1378	1773	0	17848
1950	588	2543	0	20279
1951	531	1930	25	20326
1952	517	1317	124	20663
1953	548	2011	289	19631
1954	629	2255	556	19637
1955	837	1788	817	19331
1956	821	1576	1328	19602
1957	516	1382	2259	20312
1958	667	2495	2345	18921
1959	1146	2234	2344	17335
1960	1458	2489	2640	15822
1961	1885	2014	3256	15060
1962	2299	2294	3269	14269
1963	2821	2208	3416	13860
1964	3314	1989	3775	13749
1965	4182	2012	3919	12499
1966	4655	1725	3814	11761
1967	4651	1146	3757	10722
1968	3445	1309	4034	9679

Fuente: Green (1999)

Gráfica 2



Fuente: Elaboración propia con base en Green (1999).

El excedente comercial estadounidense se redujo de forma importante a finales de la década de los sesenta, es decir se presentó un panorama en el cual Estados Unidos perdió el impulso de su avance relativo en lo que respecta a la productividad y sí a esto se le suma las consecuencias de los compromisos contraídos en el conflicto militar de Vietnam (fuerte movilización económica desde 1964 aunada a fuertes tensiones inflacionistas a lo que se respondió aumentando la tasa de interés perjudicando a la producción). Para el año 1960, el costo de la guerra de la Vietnam se encontraba muy por encima de lo esperado, por lo cual se empezó a cuestionar la viabilidad de este conflicto para con la ayuda exterior de los Estados Unidos, “desde el comienzo de los años sesenta, la balanza de pagos americana acusó un déficit que crecía año con año, con las inversiones en el extranjero y los gastos militares” (Artaud, 1969: 336).

Referencias bibliográficas.

Amin, S., (2004a). "U.S. Imperialism, Europe, and the Middle East", *Monthly Review*, vol. 56 núm. 6, Nueva York, Noviembre, en <http://www.monthlyreview.org/1104amin.htm>

Artaud, D. y André Kaspi, (1969). *Histoire des États Unis*, Paris, Armand Colin.

Bravo, J., (2009). "Analizando a las potencias: Estados Unidos y la construcción de su hegemonía", *La Jornada Jalisco*, 27 de enero en <http://www.lajornadajalisco.com.mx/2009/01/27/index.php?section=opinion&article=008o1pol>

Chesnais, F., (1994). *La mondialisation du capital*, Paris, Syros.

Chiavenato, I., (2007). *Introducción a la teoría general de la administración*, México, Mc Graw Hill.

De Bernis, G., (1987). *Relations économiques internationales*, Paris, Dalloz.

Eichengreen, B., (1996). *La globalización del capital. Historia del sistema monetario internacional*. España, Antoni Bosch.

Falck, M. (2000). "Evolución económica de Estados Unidos en la posguerra", Enero-Abril, en <http://www.publicaciones.cucsh.udg.mx/ppperiod/pacifico/Revista9/04Melba.pdf>

González, P., (1986). *Estados Unidos, hoy*. México, Siglo XXI.

Green, T., (1999). *Central bank gold reserves. An historical perspective since 1845*, http://www.gold.org/assets/file/pub_archive/pdf/Rs23.pdf

Grogin, R., (2000). *Natural Enemies: The United States and the Soviet Union in the Cold War 1917-1991*, Estados Unidos, Librería del congreso.

Guillén, A., (2007). *Mito y realidad de la globalización neoliberal*, México, Miguel Ángel Porrúa.

Guttman, R. (1994). *How credit-money shapes the economy: The United States in the Global System*; Nueva York, M. E. Sharpe.

Hobsbawm, E., (1995). *Historia del siglo XX*, Barcelona, Crítica.

Isaacs, J., (1998). *Cold War: For 45 Years the World Held Its Breath*, Bantam Press, 1998.

Madisson, A., (2008). *Statistics on World Population, GDP and Per Capita GDP, 1-2006 AD*, database, <http://www.ggdc.net/maddison/>

Magdoff, H., (1969). *La era del imperialismo*, México, Editorial Nuestro Tiempo.

Nye Jr, J., (1990). *Bound to lead: The changing nature of American power*, New York, Basic Books.

Prebisch, R. (1933). "La Conferencia Económica y la Crisis Mundial", en Prebisch (1991), *Obras 1919-1949*, edición a cargo de Manuel Fernández López y Gregorio Weinberg, Fundación Raúl Prebisch.

-----, (1944). "La moneda y los ciclos económicos en la Argentina", en Prebisch (1991), *Obras 1919-1949*, edición a cargo de Manuel Fernández López y Gregorio Weinberg, Fundación Raúl Prebisch.

Wallerstein, I., (2005a). *Estados Unidos confronta al mundo*, México, Siglo XXI.

-----, (2005b). *La crisis estructural del capitalismo*, México, Contrahistorias.

-----, (2005c). *La decadencia del poder estadounidense. Estados Unidos en un mundo caótico*, México, Biblioteca Era. (2003)

V. Capítulo IV. La declinación de la hegemonía estadounidense.

Retomando ciertas ideas del capítulo anterior, es importante recalcar que Bretton Woods (BW) debe ser tomado en cuenta como uno de los puntos medulares de la llamada *edad de oro* del crecimiento y desarrollo después de la Segunda Guerra Mundial. Estados Unidos en ese entonces pugnaba por un mundo en el cual la economía tuviera algunas de las siguientes características; mercados abiertos, estabilidad en los tipos de cambio, convertibilidad monetaria sin restricciones, libre movimiento de la Inversión Extranjera Directa (IED) y dominio en general de la iniciativa privada. Es decir un sistema capitalista en toda la extensión de la palabra.

A. La posición de Estados Unidos en la economía mundial al final de los sesenta.

Hacia las décadas de los cincuenta y sesenta, la economía mundial estuvo marcada por la reconstrucción económica y política de los países desarrollados que venían saliendo de la destrucción de la Segunda Guerra Mundial, como ya se ha dicho con anterioridad, cabe recalcar una vez más que el único país que salió con su industria no solo intacta, sino que fortalecida y robustecida fueron los Estados Unidos ya que el resto del mundo *desarrollado* emergió con su industria y su economía en muy malas condiciones.

Al término de la Segunda Guerra Mundial, Estados Unidos finalmente asumió un papel con un carácter mucho más global, se definió a sí mismo como el pilar central y el motor impulsor de la nueva constitución del planeta gracias a su poderío tanto diplomático, como económico y militar, no solo frente al sistema capitalista sino que aún frente al sistema socialista, dejando en claro que sus intereses particulares representaban los intereses de todas las naciones *capitalistas*.

Desde finales de la Segunda Guerra a medida que se volvían más comunes las independencias políticas alrededor del mundo y con una Europa devastada casi en su totalidad tanto política como económicamente, se asistió a una multitud de iniciativas teniendo como punto central el reagrupar a los países basándose en objetivos más del tipo económicos que políticos.

Desde la Segunda Guerra Mundial hasta el año 1989 se presentó en el plano internacional una bipolaridad tanto política como militar e ideológica que puso frente a frente dos modelos diferentes de sociedades, la cual fue conocida como la “*Guerra Fría*”. Es decir que si bien Estados Unidos nunca dejó de estar a la cabeza del sistema mundo la competencia soviética era de gran envergadura aunque no en todos los sectores.

A la par de los cambios de la economía mundial, también se aceleró el crecimiento a niveles no conocidos de la investigación y desarrollo de la tecnología, especialmente en ramas como la biología, la física y la química. El resultado fue la transformación de las telecomunicaciones y la informática a niveles no imaginados, y la invención de materiales no conocidos apropiados para la creación de artefactos cuyos diseños sirven para trabajar en toda clase de ambientes nuevos. Estas formas del desarrollo del conocimiento crecieron de tal forma que pudieron ser aprovechados para el desarrollo de todas las otras actividades prácticas de la humanidad, lo que permitió llevar la imagen del mundo libre (encabezado por Estados Unidos) por todo lo largo y ancho del planeta.

En palabras de Brenner (2006), durante la primera mitad de la década de los sesenta Estados Unidos vivió una pequeña recuperación económica, según datos que él aporta, desde finales de la década de los cincuenta hasta 1965 su PIB creció a un promedio anual del 4.6% y la producción de manufacturas creció cerca del 7% anual. Importante para este despunte fue sin lugar a dudas la caída en el crecimiento de la producción de los mayores competidores de Estados Unidos. La caída en las ganancias por las manufacturas y el aumento de la competencia a nivel mundial durante la década de los cincuenta provocó un proceso de ajuste, por lo cual las empresas redujeron sus inversiones y este terminó contrayéndose lo que provocó un reajuste en las relaciones de poder e industriales.

Es importante ver que el PIB de Estados Unidos subió de 200,000 millones en 1940, 300,000 millones en 1950 a más de 500,000 millones en 1960 (a precios constantes), lo que propició que cada vez una mayor parte de la población estadounidense se uniera a la llamada “clase media”. La industria automotriz se expandió y creció. Adicionalmente a esta expansión, la fuerza laboral también cambió. No obstante ésta prosperidad no fue repartida de manera igualitaria ya que en los inicios de la década de los sesenta, más de cinco millones de americanos estaban cesantes; el desempleo de los negros era nueve veces mayor al de los blancos y en los estados del sur, el racismo era una realidad.

Como ya se había mencionado antes el final de este conflicto parecía tener como punto final una gran crisis, no obstante Estados Unidos se valió del crecimiento y el desarrollo de sus inversiones en el extranjero para intentar salir bien librado, centrando éstas en la parte “occidental” del planeta, reforzando su ascendente dominación y hegemonía dentro del sistema, encontrando altos niveles de ganancias y beneficios provocando que su balanza comercial resultara superavitaria durante la década de los sesenta como puede observarse en el cuadro siguiente, aunque es claro que a partir de la segunda mitad de la década esta tendencia al superávit fue en constante reducción.

Cuadro 1.10

Balanza Comercial de Estados Unidos 1960-1969

(Millones de dólares)

Año	Balance	Exportaciones	Importaciones
1960	3,508	25,940	22,432
1961	4,195	26,403	22,208
1962	3,370	27,722	24,352
1963	4,210	29,620	25,410
1964	6,022	33,341	27,319
1965	4,664	35,285	30,621
1966	2,939	38,926	35,987
1967	2,604	41,333	38,729
1968	250	45,543	45,293
1969	91	49,220	49,129
1960	3,508	25,940	22,432
1961	4,195	26,403	22,208
1962	3,370	27,722	24,352
1963	4,210	29,620	25,410
1964	6,022	33,341	27,319
1965	4,664	35,285	30,621
1966	2,939	38,926	35,987
1967	2,604	41,333	38,729
1968	250	45,543	45,293
1969	91	49,220	49,129
1970	2,254	56,640	54,386
1971	-1,302	59,677	60,979

1972	-5,443	67,222	72,665
1973	1,900	91,242	89,342
1974	-4,293	120,897	125,190
1975	12,404	132,585	120,181
1976	-6,082	142,716	148,798
1977	-27,246	152,301	179,547
1978	-29,763	178,428	208,191
1979	-24,565	224,131	248,696

Fuente: U.S. Census Bureau, Foreign Trade Division, en www.census.gov/foreign-trade/www/press.html

En los primeros años de la década del sesenta, los actos y el destino del entonces presidente Kennedy mostraron de una manera clara las contradicciones de aquellos años no solo en Estados Unidos, sino también en el mundo; la proclamada confianza en la voluntad y la capacidad de afrontar para poder resolver pacíficamente los problemas internos e internacionales y en contra parte, el estallido de la violencia individual y colectiva en las esferas nacionales y mundial. En la búsqueda de un verdadero equilibrio a nivel global, Kennedy aplicó en Vietnam una política que partiendo de la promesa de conquistar "el alma y el corazón" de la población, se transformó en una gran guerra y que a la postre significaría una gran derrota en muchos aspectos.

El enfrentamiento que se suscitó entre el aparato bélico más poderoso y perfeccionado y la guerrilla popular, desembocó en una derrota militar y moral de la política estadounidense. Podemos decir que algunas de las manifestaciones de la crisis, se vieron después del asesinato en Dallas, en noviembre de 1963, del entonces presidente John F. Kennedy. Tras su muerte, el vicepresidente Johnson asumió los poderes presidenciales y consiguió la aprobación de las leyes sobre igualdad de derechos civiles para en 1964 ser elegido presidente, no obstante no cesaron los enfrentamientos políticos y sociales, los que dieron origen a movimientos extremistas provocando el asesinato de Malcom X y de Martin Luther King en 1965 y 1968 respectivamente.

Estas turbulencias encontraron su mejor nicho para su difusión en los campus universitarios no solo de Estados Unidos sino del mundo, asumiendo una dimensión ideológica liberadora, pacifista y anti consumista en algunos aspectos. Para el año 1968, el movimiento de protesta juvenil se propagó por algunos países europeos y de América Latina. Recordando el mayo francés como el episodio culminante políticamente hablando, porque el movimiento se extendió de los universitarios a los obreros y de los jóvenes a los obreros y el octubre mexicano por ser el más sangriento. Los movimientos que terminaron convirtiéndose en

enfrentamientos en las universidades y en las calles sacudieron a algunos sistemas jerárquicos y de valores y hacer avanzar los derechos civiles, reforzando a una nueva izquierda a nivel mundial.

En el segundo periodo del presidente Eisenhower, el espacio exterior se consideró como otro escenario para la competencia entre Estados Unidos y la U.R.S.S. Para 1957 la Unión Soviética ya había lanzado el Sputnik, un satélite artificial, con lo cual demostró que podía construir cohetes más potentes que los estadounidenses. Además de que tres meses después de que Kennedy asumió la presidencia, la U.R.S.S. colocó al primer hombre en órbita. La respuesta de Kennedy consistió en comprometer al gobierno de Estados Unidos a llevar a un hombre a la Luna y traerlo de vuelta "antes del fin de la década".

Si bien Estados Unidos al final de los sesenta, se encontraba muy cerca de una crisis (ver el cuadro 1.11 y notar que la balanza comercial estaba muy cerca del déficit) y nuevas inquietudes se presentaban y agitaban a Europa occidental, la U.R.S.S se encontraba con problemas no menos graves tal como lo demostró el paso del tiempo. Los aliados y satélites comenzaron a cuestionar la hegemonía y la guía del partido bolchevique tal como lo demostraron las diferencias con China, que llegaron hasta los combates fronterizos, tambaleando la imagen de que cualquier controversia entre los Estados "socialistas" era inconcebible, o se podía solucionar fácilmente por medios pacíficos.

Es así que uno de los debates más fuertes a lo largo de finales de la década de los sesenta y principios de los setenta fue si la hegemonía estadounidense comenzaba un proceso de declinación ó no, por ejemplo se tiene a los que apoyan el "sí" (Kennedy y Wallerstein), quienes creían que Estados Unidos alcanzó el pico de su hegemonía después de 1945, al no haber sufrido ataques directos sobre su territorio, al ser la mayor potencia militar (ver el monopolio del armamento nuclear) y tal como lo dice White (1987), controlando más de la mitad de la producción económica mundial y casi el 90% de las reservas internacionales de la época.

El declive hegemónico tomó mayor fuerza durante los sesenta y setenta debido a una variedad de causas, por ejemplo internamente los movimientos sociales en contra de la Guerra de Vietnam, militarmente la derrota sufrida en el conflicto, externamente las manifestaciones de las revoluciones sociales del 68, en el ámbito financiero, lo caro de la guerra (provocando al final la ruptura de Bretton Woods y de la paridad oro-dólar, dando pie a un tipo de cambio flotante fuera del control unilateral estadounidense) sirvieron como protestas contra la hegemonía estadounidense.

Si a esta situación se le agrega el hecho que tanto Japón como Alemania – quienes después de su derrota en la Segunda Guerra Mundial vivieron tiempos complicados como por ejemplo la economía japonesa que se encontró en un bache de gran envergadura; disminuciones en la producción, falta de empleos, altos niveles de inflación, escasez de alimentos y grandes pérdidas materiales que afectaron mucho a la riqueza del país – ya para mediados de la década de los cincuenta vivían una situación de recuperación, siendo el caso japonés quien experimentó un crecimiento de proporciones muy importantes llegando a ser la segunda economía a nivel mundial.

Al inicio del periodo de la posguerra, la economía japonesa se encontraba muy lejos de la economía estadounidense y hasta lejos de la alemana, el proceso de industrialización que vivió fue muy rápido e intenso, además de estar basado en salarios bajos y altos niveles de productividad lo que daba una sensación de más rapidez. El proceso de desarrollo y crecimiento japonés debe de ser entendido en un marco multidisciplinario (economía, organización y política) muy especial de acuerdo a la idiosincrasia japonesa. Gracias a la intervención estatal, a la apertura del mercado estadounidense a sus exportaciones y a lo virtuoso de su economía fue que Japón pudo encontrar su posición en el mercado mundial y explotarla al máximo.

Dentro de este “milagro” japonés, hay que recalcar que se ha llamado así al crecimiento económico vivido por el país desde la década de los sesenta hasta la de los ochenta, con un promedio del 10% durante los sesenta, un 5% en los setenta y un promedio del 4% en los ochenta.

Según cifras aportadas por Brenner (2006), al inicio de la década de los cincuenta, la producción de manufacturas japonesas representaba en promedio 11% de la de Estados Unidos y 35% de la alemana. Pero poco más de 10 años después, gracias a su proceso de industrialización sobre todo en sectores como el textil, la industria pesada y la química lograron cerrar la brecha con los países de occidente. Entre las décadas de los cincuenta y sesenta, sus manufacturas crecieron en casi 17% como promedio anual y su PIB en una tasa del casi 10% por año (ver tabla 1.11)

Cuadro 1.11

PIB y tasa de crecimiento del PIB de Alemania y Japón (1950-1960)

Año base 1990 - Millones de dólares

AÑO	Alemania	Tasa de crecimiento (%)	Japón	Tasa de crecimiento (%)
1950	265,354	-	160,966	-
1951	289,679	9.17	181,025	12.46
1952	314,794	8.67	202,005	11.59
1953	341,150	8.37	216,889	7.37
1954	366,584	7.46	229,151	5.65
1955	406,922	11.00	248,855	8.60
1956	436,086	7.17	267,567	7.52
1957	461,071	5.73	287,130	7.31
1958	481,599	4.45	303,857	5.83
1959	516,821	7.31	331,570	9.12
1960	558,482	8.06	375,090	13.13

Fuente: Elaboración propia en base a Madisson (2008)

La clave para este crecimiento fueron los altos niveles de inversión que generó Japón (en promedio un crecimiento anual de más del 15%), los incrementos en la demanda de trabajadores, los aumentos en los salarios y en el consumo.

Entre 1950 y 1970 los índices de producción manufacturera e industrial se duplicaron cada cinco años, mientras que en ese mismo período la economía se expandió más de 50 veces. Durante la década del sesenta la tasa anual de crecimiento económico de Japón fue (como ya se ha dicho) del 10%, superando ampliamente a las potencias económicas occidentales como Francia (5.8%), Alemania Occidental (4.8%), y Estados Unidos de (4.1%).

Aunque como ya se dijo sobre el caso japonés, se sabe que no se trata de un milagro propiamente dicho, el proceso puede explicarse en la unión de dos corrientes (japonesas) y circunstancias de tipo internacional que le favorecen.

Al finalizar la Guerra de Corea, es cuando Japón experimenta un importante y rápido crecimiento económico que cada vez toma más fuerza. Este crecimiento se basó en buena medida en una mano de obra abundante y muy barata, en su mayoría técnicos y obreros calificados, altos niveles de educación, importantes avances tecnológicos; inexistencia de gastos militares (destinando este dinero para industrias pacíficas y aumentar los niveles tecnológicos). Por otra parte el gran desarrollo financiero se debió en buena medida a los altos niveles de ahorro, lo que permitió que se produjeran inversiones de gran envergadura orientadas hacia el desarrollo industrial, permitiendo que Japón se convirtiera, en el primer constructor naval en el mundo. En lo que se refiere al acero, a los automóviles, a las radios, los productos químicos y la electrónica también ocuparon lugares muy importantes a nivel mundial. Finalmente otro factor que propició este gran desarrollo fue la pesca, debido a que el desarrollo de la misma hizo que Japón alcanzara el primer lugar de comercialización de pescado.

En lo referente al comercio, Estados Unidos se convirtió en el principal cliente japonés, razón por la cual lograron que su balanza comercial fuera superavitaria y que más tarde poblaran a gran parte del mundo con sus productos. Es decir que el apoyo político y económico de Estados Unidos les fue de gran ayuda. La alianza entre el gobierno japonés y los intereses de los grandes grupos de poder económico también fueron de gran ayuda permitiendo el debilitamiento de los sindicatos obreros combativos, la implantación de nuevas técnicas de producción y de organización del trabajo que permitieron elevar la productividad y aumentar la explotación de los trabajadores.

El término “milagro alemán”, se ha utilizado para describir el rápido desarrollo y reconstrucción de las economías de Austria y Alemania Occidental después de la Segunda Guerra Mundial, sobre todo gracias a la ayuda del Plan Marshall. Esto inició en un primer plano con el reemplazo de la antigua moneda alemana; el *reichsmark*, con el Marco alemán, siendo este un periodo duradero de baja inflación y rápido crecimiento industrial. Así Alemania Occidental a finales de la década de los cincuenta tenía una de las economías más fuertes del mundo, casi al mismo nivel que antes de la Segunda Guerra Mundial. Alemania no sólo logró recuperarse de los daños ocasionados, sino que en muchos aspectos pudo superar a otros países.

El desarrollo alemán de la posguerra estuvo influenciado en buena medida por la aplicación de medidas económicas de tipo liberal, lo que favoreció a sectores como el industrial y empresarial. Además estas medidas liberales fueron acompañadas por un estado de bienestar llamado “Estado subsidiario” que, entre otras cosas, creaba incentivos para el pleno empleo y brindaba cierto nivel de asistencia social.

El crecimiento alemán que inició en la década de los cincuenta fue sin lugar a dudas muy importante, por ejemplo el índice de crecimiento de la producción industrial fue 25% en 1950 y 18.1% en 1951 según cifras oficiales del gobierno alemán. Este crecimiento siguió en la misma tendencia durante la mayor parte de la década. Para comienzos de los sesenta la producción industrial llegó a niveles históricos nunca antes alcanzados, acompañados de altos niveles de ocupación y de bajos niveles de desempleo, logrando mejoras en los salarios y perfeccionando y ampliando los programas de asistencia social. Si a todo esto se le agrega la creación de un nuevo banco central como fue el *Busdesbank* en 1957, el panorama alemán seguía sin lugar a dudas mejorando.

En pocas palabras, Alemania resultó ser el beneficiario número uno del libre comercio desde el final de las Guerras Mundiales, los alemanes han seguido una política de no interferencia o de la menor interferencia posible; ha mantenido sus aranceles bajos y ha estado dispuesta a hacer frente a la competencia externa desde el principio. El desarrollo que ha vivido ha sido a través de un programa de industrialización masiva sin ayuda del estado en su mayoría. La relación entre el comercio y el PIB en el período (1950-1990) muestra que la economía se ha vuelto con los años cada vez más abierta, alcanzando un 62% en 1991. Si bien su PIB es realmente casi una tercera parte del de Estados Unidos, Alemania ha alcanzado en algunos momentos el primer sitio en lo que se refiere a exportaciones, dejando que claro hasta qué punto puede prosperar el comercio cuando se tiene una fuerte y bien cimentada base industrial.

Para el periodo 1958-1967, se presentan una serie de interferencias en el manejo de la moneda dominante, los movimientos de capital conocen nuevos medios de desarrollo además de una expansión del comercio internacional encuadrado en esta liberación. Sin embargo ligado a estos movimientos del capital se hace presente una *crisis del dólar*, afectando la convertibilidad externa de las monedas, fomentando lo que a la larga se conocería como el mercado del *euro-dólar*, la crisis del sistema de Bretton Woods y el crecimiento de una Europa cada vez más independiente, tal como lo dice Eichengreen (1996); "la caída del sistema monetario internacional de Bretton Woods fue inevitable. Lo maravilloso es que sobreviviera tanto tiempo" (Eichengreen, 1996: 135), y que ya había sido predicho por el famoso *dilema de Triffin* (donde se observó desde 1947 que la tendencia de BW era fuertemente hacia el desequilibrio por los excesos en la demanda de reservas debido al crecimiento de los saldos extranjeros en dólares).

B. El quiebre de Bretton Woods y el nuevo rol del dólar.

Como se dijo en el capítulo anterior, Bretton Woods reflejó el reconocimiento de la hegemonía estadounidense y el rol central del dólar en la economía mundial.

Si bien durante cerca de veinte años el mundo vivió una época de auge, a finales de la década de los sesenta la hegemonía estadounidense evidenció una considerable caída tanto en factores de carácter político como económico, que tal como lo dice Guillén (2007) se vio expresada por: “el fin de la larga fase de expansión de la posguerra y el inicio de una “gran crisis”, que se manifestó, en un primer momento, en una baja de la tasa de ganancia y el surgimiento de presiones inflacionarias en los principales países desarrollados; la consolidación de Japón y Alemania como potencias económicas emergentes; y el fin de la guerra de Vietnam [...]” (Guillén, 2007; 149).

El mismo crecimiento y auge vivido durante la segunda posguerra en términos económicos y financieros, minó al sistema monetario internacional de Bretton Woods desde sus mismas bases. La crisis se presentó y se expandió por el rápido surgimiento y desarrollo del mercado del eurodólar, que provocó un exceso de liquidez en el mercado, desestabilizando un sistema basado en los tipos de cambio fijos (sabemos bien que el tipo de cambio de todas las monedas del sistema estaba basado en el dólar que a su vez fijaba su valor con respecto al oro a un precio de treinta y cinco dólares la onza), tal como se establece en el famoso “dilema de Triffin” quien hizo pública una gran imperfección del sistema de Bretton Woods, es decir, una economía, que en este caso es la de Estados Unidos, no puede ser capaz de crear liquidez internacional si no es mediante el endeudamiento con otros países, creando y manteniendo un déficit en la balanza de pagos al comprar bienes y servicios y al invertir en el extranjero.

Triffin (1960) dice que el país que posee la moneda de reserva mundial debe de saber que tendrá que incurrir en déficits comerciales de gran envergadura para poder satisfacer la demanda mundial de divisas, ya que al utilizar una moneda nacional como moneda de reserva del sistema se crearán desequilibrios importantes en la balanza de pagos de ese país.

La economía mundial a final de cuentas necesitaba dólares para satisfacer la demanda de activos de reserva y de liquidez, aunque para ello hubo que incurrir en grandes déficits como ya se dijo lo que generaría presiones sobre el dólar y daría como resultado la desaparición del sistema de intercambio internacional de Bretton Woods. Tal como se puede observar en el cuadro, el superávit de la década de los sesenta fue disminuyendo hasta convertirse en déficit para el año 1971, llegando a su máximo en el año 1978.

Si a la *crisis del dólar* (quiebre de BW, por lo tanto hegemonía sin consenso, la quiebra del dólar como moneda de reserva, Nixon tomando decisiones unilaterales como potencia hegemónica de antaño y la caída de las reservas del oro) le sumamos la fuerza que fue adquiriendo la U.R.S.S. en algunos sectores (cabe recalcar que el financiero y económico no fueron de esos) y además el resurgimiento que se fue presentado de Alemania, es muy claro entender el por qué de la declinación relativa de la hegemonía de Estados Unidos.

No obstante que debido a todo esto Estados Unidos no pudo imponer sus planes económicos políticos de manera absoluta sobre Europa, seguían siendo lo bastante fuertes como para hacer valer su posición y detener cualquier intento de separación entre ellos; “La debilitación objetiva del poder económico norteamericano significó que el pastel había acabado de inflarse [...] trataron de hacer más lento el desmoronamiento de la posición internacional de Estados Unidos mediante el “trilateralismo”, que significó. Simplemente pedir a los japoneses y a los europeos occidentales que siguieran con el mismo juego que venían jugando desde 1945 bajo la dirección de Estados Unidos” (González, 1986:15). El FMI a su vez ayudó a esta estabilidad flexibilizando su posición, al menos para con los países industrializados, retomando su lugar y su autoridad después que el periodo conocido como la “penuria del dólar” terminara, esto facilitó y permitió la cooperación entre los bancos centrales e impulso una serie de nuevas iniciativas. En los momentos en que aparecieron las primeras dificultades el FMI se reintegró al juego para apretar las tuercas y ayudar en lo necesario a los países mejor colocados.

A su vez Estados Unidos se dio a la tarea de encontrar un nuevo sistema para las reservas internacionales que no estuviera ligado al oro como se vio en 1968 con los DEG (Derechos Especiales de Giro) sin embargo no estuvo respaldado por otros países, en este contexto se presentó un periodo de veinte años con cierta estabilidad en los procesos de acumulación asegurando para la mayoría de los países industrializados avances importantes en su desarrollo empero, “un análisis más profundo muestra que en el curso de este periodo de estabilidad monetaria se desarrollaron fuerzas que lo minaron en su interior” (De Bernis, 1987: 687), estas fuerzas representan ante todo aspectos y características del proceso de acumulación que al juntarse dan como resultado la *crisis del dólar* manifestando la poca eficacia de los procesos de regulación de la economía dominante desde mediados de la década de los sesenta y teniendo como consecuencia la transformación de las relaciones existentes entre la esfera productiva y la financiera y a partir de ello la modificación de las condiciones del proceso de acumulación.

Es importante en este punto hacer memoria y recordar que desde 1947, los dólares comenzaron a salir como agua de Estados Unidos al mundo y terminaron finalmente ayudando al financiamiento de los déficits de sus actividades militares en el planeta (ver la Guerra de Vietnam y la Guerra de Corea por ejemplo), por lo cual resultaría obvio decir que el dólar fue la pieza clave del crecimiento estadounidense, por lo que al suscitarse los problemas con el dólar, la situación dejó de ser tan favorable para ellos, terminando con el rompimiento definitivo del sistema monetario de Bretton Woods, razón por la cual Estados Unidos fue cerrando su fronteras aplicando una fuerte política proteccionista acompañada de otra de impulso a sus exportaciones además de una gran política de expandir sus fronteras por medio de sus transnacionales.

La economía estadounidense fue perdiendo posiciones y fuerza a nivel internacional pasando a manos de un pequeño puñado de corporaciones que controlaban la mayor parte de las capitales y por lo tanto las ganancias que se iban generando, quienes a su vez dejaron de invertir en investigación y desarrollo, en la búsqueda del mayor beneficio posible; por ejemplo a finales de la década de los setenta y principios de los ochenta, "Las 200 corporaciones mayores no financieras controlan cuando menos el 60 % del capital activo neto de todas las compañías norteamericanas [...] En la banca, los 100 bancos comerciales mayores controlan más o menos la mitad de todos los depósitos de los casi catorce mil bancos del país. Y de ellos los catorce mayores tienen la cuarta parte de todos los depósitos" (González, 1986: 24).

La *crisis del dólar* encuentra su punto de origen en las dificultades de Estados Unidos para mantener estable su Balanza de Pagos, en buena medida por la excesiva cantidad de dólares en el mundo y sobre todo en mercados que se encontraban fuera de todo control. El desarrollo de este mercado hizo ineficaz cualquier esfuerzo por controlar la balanza de pagos y así poder mantener la paridad oro-dólar, hasta llegar a un momento en el que los movimientos de capital y de productos no podrían absorber los desequilibrios acumulados lo que a su vez traería grandes perturbaciones del sistema.

Si de por si los problemas en balanza comercial para Estados Unidos eran cada vez más fuertes (ver Cuadro 1.11), habría que agregar las reservas en dólares en manos de países y bancos extranjeros por medio del mercado del eurodólar. "El carácter de economía internacional dominante de Estados Unidos hacia que esta amenaza fue particularmente alarmante para los otros países. Estados Unidos sólo tenía tres opciones: provocar una deflación, pero el crecimiento sería interrumpido en el mundo, reimplantar barreras aduaneras, pero las consecuencias serían peligrosas para el comercio internacional, devaluar el dólar (ó revalorarlo) lo que amenazaría el sistema de Bretton Woods" (De Bernis, 1987: 689). Por lo tanto se ve claramente que la crisis del dólar provocó un gran cambio estructural en el planeta. Los países empezaron a verse tentados a tener reservas en otras monedas diferentes al oro y al dólar, razón por la cual la necesidad

de reformas se hizo imperativa, las cuales estarían centradas en la caída de los privilegios de Estados Unidos y su moneda.

Por un lado se tiene esta “crisis del dólar” (a principios de la década de los setenta, la deuda de Estados Unidos alcanzó los 60 millones de dólares cifra que será devuelta a sus acreedores en dinero en efectivo) que se dejará ver como una abundancia de los medios de pago internacional expandidos por el mercado debido a su creciente déficit externo, por el otro estos dólares no son invertidos en la esfera productiva sino que más bien se buscan beneficios a corto plazo por lo que el riesgo de inestabilidad provoca perturbaciones en las balanzas nacionales. Al encontrarse el mercado con una gran cantidad de dólares durante este periodo, se permitió que tanto Europa como Japón retomaran el crecimiento y el desarrollo, convirtiéndose en centros atractivos para la inversión estadounidense. Con todo esto las asimetrías del sistema monetario no pararon de crecer más sin en cambio el dólar no dejó en ningún momento de reforzar su posición como moneda de reserva mundial.

La abundancia de capitales privados a corto plazo dio nacimiento a una innovación específica en este periodo, el mercado de las *eurodivisas*, entendiéndose por esto a una divisa que está depositada en un banco extranjero a su país de origen, no es ajeno a las relaciones entre firmas y bancos transnacionales que se encuentran entre los más grandes operadores del planeta lo que provoca que las inversiones extranjeras directas tengan relaciones cada vez más complejas con el mercado. Este mercado de *eurodivisas* nació en buena medida gracias a tres aspectos;

- la autorización de los bancos ingleses por parte del gobierno para aceptar depósitos en dólares luego de la crisis de 1957,
- el restablecimiento en 1958 de la convertibilidad externa de las monedas de Europa y
- la baja tasa pasiva de los bancos estadounidenses y las tasas elevadas para otorgar créditos.

La idea de utilizar estas “divisas” en depósitos lejos de su país de origen fue utilizada por la primera vez en un banco parisino que se encontraba bajo control soviético; el Banco de Europa del Norte. La URSS se encontraba con miedo de que Estados Unidos congelara sus depósitos por lo que cambió sus capitales e inversiones a Londres y París, sin embargo esto fue sólo el principio de un desarrollo muy rápido, 9 millones de dólares en 1964, 30 en 1968 y cerca de 57 en 1969, en palabras del propio Chesnais (1994) aunque con otras cifras “en 1952, el mercado del euro dólar trabajaba con cerca de 2 mil millones de dólares; en 1960, de

manera neta, solo movilizaban así como 4.5 mil millones. Unos doce años después, al amanecer de la liberalización del precio del petróleo, en 1973, este monto llegaba a 160 mil millones de dólares” (Chesnais, 1994: 217).

Una pequeña parte de estos depósitos hechos a nivel mundial se realizaban a mediano plazo (de uno a cinco años) pero la gran mayoría se destinaban al corto plazo, es decir algunas horas ó semanas únicamente. Este mercado se encontró en círculo virtuoso llegando a ser considerado como una práctica común en el capitalismo pero que a su vez dejará en claro la crisis del sistema llegando al punto de ser incontrolable por parte de los gobiernos, además de provocar la ruptura entre la esfera financiera y la productiva, dando como resultado un grave problema ya que esta última es la única capaz de producir lo necesario para pagar los intereses y los capitales en el momento necesario.

Estados Unidos intentó controlar y restringir estos flujos de capitales en el extranjero pero el resultado fue una aceleración de las consecuencias al prohibir la exportación de capitales provocando salidas en masa de estos, además de un incremento en las inversiones en el mercado del euro dólar y aumentos en la tasa de interés que golpearon a todos los países. “La acumulación de dólares en el extranjero, tanto de gastos militares para mantener nuestras lejanas bases y fuerzas armadas como de la inversión en el extranjero, debilita al dólar y empeora a la inflación en el país. La baja del dólar estimula el alza de precios en Estados Unidos” (González, 1986: 28). Es necesario reconocer que los bancos europeos conquistaron un lugar importante organizando el mercado del eurodólar en comparación con los bancos estadounidenses que perdieron gran parte del terreno que antes les pertenecía.

Para el año 1968, la inversión en el extranjero se vio frenada y controlada, para 1971 la balanza comercial estadounidense se encontraba en déficit, en agosto de ese mismo año se decidió suspender la convertibilidad oro-dólar y permitir flotaciones en los tipos de cambio (aspecto que golpeó fuertemente a las importaciones), Japón y Europa se ponen en alerta ya que no deseaban convertirse en los receptores de todos los dólares que salían de Estados Unidos.

Es necesario entender que la “crisis del dólar” se traduce en la ruptura del sistema monetario internacional de Bretton Woods y que esta crisis monetaria tiene su origen en las contradicciones del proceso de acumulación. A medida que los problemas entre la paridad oro-dólar se fueron acrecentando, el gobierno de Estados Unidos intentó evitar las transacciones en este metal y así evitar el miedo del mundo pero el gobierno francés se encargó de recordar que ninguna moneda puede substituir al oro, provocando una expansión de esta idea por todo el mundo.

Para 1967 se presenta el fin del sistema de Bretton Woods, dando punto final a la paridad oro-dólar, a los tipos de cambio fijos y al respeto de las normas del FMI por parte de los Estados Unidos. Bretton Woods tal como lo dicen Castaingts (2000) y Chesnais (1994) se mantuvo con éxito durante años no obstante siempre tuvo un problema que lo llevó a su final; la base de la reserva de todas las monedas no fue según su opinión una moneda internacional sino más bien una moneda nacional que llegó a ese plano por efecto del poder de los Estados Unidos en muchos sentidos. La desaparición del sistema de Bretton Woods en 1973 marcó una línea divisoria en los que se refiere a los asuntos monetarios internacionales, remarcando por lo tanto que el final de BW representó el tránsito del capitalismo constreñido y regulado (que se venía arrastrando de la posguerra) a un orden liberal o más bien neoliberal marcado por la desaparición de los tipos de cambio fijos a unos flotantes basados en la especulación.

Esta crisis del dólar jaló consigo a la libra y al sistema industrial del Reino Unido por lo que la crisis afectó a Inglaterra y a sus zonas de influencia ya que al ver los primeros síntomas de crisis los capitales salieron rumbo a Europa continental y pasaron a formar parte de mercado del euro dólar. Como se ha podido observar la moneda que hasta el momento era el soporte del sistema monetario internacional tuvo que romper su paridad con el oro provocando una ruptura en la confianza en el sistema de Bretton Woods y obligando a una reestructuración del sistema. En 1967 la balanza de Estados Unidos era muy deficitaria por lo que se intentó detener las salidas de capital sin mucho éxito. No obstante continuó imprimiendo dólares lo que minó cada vez más la confianza que le quedaba.

Recapitulando entonces, en palabras de Wallerstein (2005b); “la hegemonía norteamericana dentro del sistema mundo llegó a su apogeo a finales de los años sesenta, y desde ese momento y hasta hoy, se encuentra en un lento pero ininterrumpido proceso de declive” (Wallerstein, 2005b: 73). La superioridad productiva estadounidense quedó en el pasado frente a competidores como Japón y Alemania, perdió su dominio sobre el comercio internacional además de ver elevarse de manera muy importante sus niveles de desempleo y de déficit externo; aunque su poderío militar sigue latente y manteniéndolo a flote en muchas ocasiones gracias a él.

Durante los primeros años de la década de los setenta ni los gobernantes ni los mismos economistas alcanzaban a vislumbrar la gravedad de la crisis. La excepción fue quizás Milton Friedman, quién con su discurso presidencial en la Asociación de Economistas de Estados Unidos en diciembre de 1967 dejó muy en claro que si se continuaba usando la política monetaria como hasta el momento, es decir para promover el pleno empleo, uno de los resultados sería una inflación cada vez más alta, al igual que la tasa de desempleo. Esta crisis de los setenta tanto en Estados Unidos como en los demás países del mundo se expresó como una recesión combinada con desempleo e inflación. El problema principal fue que la inflación no descendía de ninguna forma y se mantenía alta o incluso aumentaba. Este problema en Estados Unidos se mantuvo presente durante toda la década. Como lo ejemplifica Rodríguez (2005) “La producción promedio anual en ese periodo fue de 2.9, inferior al 4.4 por ciento de 1960-69, lo que ya muestra una desaceleración del crecimiento anual; la tasa de desempleo anual se incrementó de 4.8 a 6.4, tasas consideradas altas, mientras que la tasa de inflación se disparó al ocho por ciento con respecto al 2.5 de la década de los sesenta”.

La influencia de carácter monetarista de las administraciones de Nixon y de Ford, no lograron eliminar los problemas inflacionarios. La reacción que se obtuvo frente a los problemas al comienzo de la década fue el lanzamiento de una política económica que buscaba como elemento central promover la expansión del producto y reducir el desempleo para así ir corrigiendo el déficit en la balanza de pagos e intentar controlar la inflación, no obstante gracias a ellos se heredó la política de déficit fiscal permanente que logró romperse hasta finales de la década de los noventa.

Durante la administración *Ford* (1974-1977), se vivió la recesión e inflación de tamaño más importante después de la crisis de 1929 a la cual no se le supo enfrentar de manera adecuada. Un intento de solución fue incrementar el gasto federal en cerca del 2.6% con respecto al PIB y el déficit fiscal en poco más del 4% (ambas cifras las más altas desde el fin de las guerras mundiales). Y por si esto fuera poco, el gobierno de Carter durante los tres últimos años de la década si bien mejoró la tasa del PIB no pudo reducir los niveles de desempleo, vivió una época con una tasa de inflación aún mayor acompañada con bajos niveles de productividad y con un significativo déficit fiscal.

La nueva reestructuración del sistema a partir de la década de los setenta tenía que ir de la mano de los esfuerzos estadounidenses para intentar restablecer parte de la hegemonía perdida. Como argumenta Arceo (2002), la participación de Estados Unidos en las exportaciones mundiales pasó del 15.8% en 1960 al 13.7% en 1970, mientras que su participación en las importaciones creció del 11 al 12.2% en el mismo periodo. Para 1971 el saldo comercial y el de intercambio de bienes manufactureros fueron negativos y sus reservas de oro se redujeron velozmente, por lo que comenzaron las discusiones sobre la eliminación del dólar como moneda de reserva y su sustitución por los derechos especiales de giro (DEG), creados en 1967 por la asamblea del Fondo Monetario Internacional (FMI).

La respuesta estadounidense fue la eliminación del sistema monetario de Bretton Woods, que como sabemos se basaba en un esquema de tipo de cambio fijo en el que Estados Unidos convertía dólares a oro a una tasa de 35 dólares por onza. De manera oficial, el día 15 de agosto de 1971 el gobierno de Estados Unidos eliminó unilateralmente la convertibilidad del dólar, lo que le permitió devaluar su moneda para de esta forma intentar recuperar parte de su competitividad. Este hecho suscitó un fuerte enfrentamiento con Japón y con Europa y para malestar de Estados Unidos no lograron evitar las especulaciones en contra del dólar.

Durante esta década se presentaron entonces diversos cambios en la economía a nivel global, además de la caída en los precios del petróleo, se presentó como ya se estableció anteriormente el abandono del sistema monetario internacional de Bretton Woods y de la paridad oro-dólar, lo que desestabilizó aun más a la economía mundial. En este periodo debido a la importancia de Estados Unidos en las finanzas internacionales, el dólar siguió conservando su posición como divisa hegemónica y como pieza clave del nuevo, pero no oficial, sistema monetario internacional, convirtiéndose en una todavía más impresionante fuente de valor y de liquidez de los mercados financieros internacionales. La adopción del tipo de cambio flexible, le permitió a Estados Unidos tener un poder aun mayor para determinar las reglas del juego económico en el sistema sin importar los posibles cambios en los flujos de capital. Los intercambios financieros y comerciales se realizaban en base al dólar, lo que preservó la posición hegemónica estadounidense.

Para las autoridades estadounidenses resultaba evidente que mediante un acuerdo internacional (similar a los que aplicaba el FMI en otros países) sólo podrían obtener una paridad del dólar con la cual el reequilibrio de su balance en cuenta corriente debería ser alcanzado a través de un severo proceso de contracción económica y la una disciplina fiscal no compatible con sus compromisos y fines políticos y militares externos.

La maltrecha posición política y militar estadounidense después de su derrota en Vietnam hacía difícil evitar que el propio FMI intentara imponer la eliminación de los privilegios con que contaba el dólar como moneda de reserva. Estados Unidos decidió entonces alejarse de toda disciplina colectiva, provocando que los gobiernos europeos, incapaces de contener la entrada de dólares generada por las expectativas de mayor devaluación, deciden en los acuerdos de Bruselas (1973) no sostener más la cotización del dólar en los mercados cambiarios, provocando así la eliminación oficial del sistema de tipo de cambio fijo y llegando a un sistema con tipo de cambio flexible. Estados Unidos no estableció controles sobre los movimientos de capital hasta los años sesenta, pero no impulsó su liberalización en Europa y Japón y apoyó en 1958 el restablecimiento por la Comunidad Europea de una convertibilidad de sus monedas, restringida a las operaciones en cuenta corriente. En consecuencia, sin un mercado privado de capitales de talla significativa, las posibilidades de financiamiento para los países con déficit se limitaban prácticamente al recurso del FMI y del Banco Mundial, y esto tornaba difícil, salvo para Estados Unidos, el mantenimiento de desequilibrios.

Queda claro que el sistema basado en los tipos de cambio fijo se desmoronó pero eso no significó que el sistema cayera en su totalidad; el FMI se modificó, evolucionó y se adaptó a un mundo con tipos de cambio flexibles, la inflación y las problemáticas surgidas de las dos crisis petroleras de los años setenta. Las principales economías en el mundo adoptaron este tipo de cambio con la esperanza de controlar la inflación y con la intención de contar con un mecanismo automático de la balanza de pagos que garantizase el equilibrio externo. Al fracasar Bretton Woods los tipos de cambio se volvieron volátiles, su nivel pasó a depender de los movimientos de capital. Los tipos de cambio y tasa de interés se volvieron objeto de especulación, pues la tasa de interés era el mecanismo de ajuste de los tipos de cambio. La volatilidad dio nacimiento al surgimiento de los derivados como mecanismo para protegerse de los riesgos. La ruptura de Bretton Woods elevó la incertidumbre. Para proteger el tipo de cambio se elevaron las tasas de interés y eso las volvió más volátiles provocando que la tasa de inversión bajara. Esta ruptura se volvió el pilar principal en la relación con la globalización financiera, con la desregulación y con la innovación financiera, los tipos de cambio y las tasas de interés se volvieron volátiles, por lo cual se inventan los derivados para poder controlarlos, dando así la señal del arranque de la financiarización de la economía estadounidense, dando paso al Neoliberalismo como la respuesta del capitalismo y las esferas más fuertes a la crisis de los setenta.

La situación es modificada por desarrollo del mercado de eurodólares, surgido por la preocupación soviética de obtener rédito de sus reservas sin tener que depositarlas en Estados Unidos, logrando una mayor influencia a nivel internacional del dólar, reforzando su hegemonía financiera. Se trataba de un mercado que trabajaba casi sin controles, ya que los bancos operaban en moneda extranjera y por lo tanto se encontraban excluidos de las reglamentaciones del banco central.

Los bancos privados actuaron a partir de ese instante sin la necesidad de cumplir una cantidad de reservas obligatorias, lo que convirtió a sus operaciones en altamente atractivas y atrajeron a muchos demandantes puesto que se constituyeron como una buena posibilidad de financiamiento privado para desequilibrios externos. Aunque la situación mostró no ser tan adecuada al momento que las reservas de los países petroleros comenzaron a incrementarse de manera exponencial. Así Estados Unidos quedó virtualmente aislado siendo el único encargado de la canalización de los excedentes a través de los intermediarios financieros privados, situación que se resolvió por medio de ciertas decisiones como la abolición de los controles a la entrada y salida de capitales, la eliminación de las limitantes en cuanto a la proporción del total de préstamos que puede otorgar un banco a un solo deudor y la garantía implícita del gobierno hacia los bancos respecto al pago por sus deudores (Gowan (1999b)).

Ello le permitió a Estados Unidos el endeudarse sin límites (en realidad entraron en un esquema de Burbuja Ponzi –basada en los esquemas Ponzi, los cuales ofrecen a sus inversionistas grandes beneficios cortos periodos de tiempo, el sistema puede funcionar entre un corto o largo plazo, todo depende de la cantidad de nuevos inversionistas que se integren al negocio. Pero este esquema Ponzi está condenado al fracaso, ya que el promotor recibe poco o nulo beneficio del dinero dado en inversión. Las características de estos esquemas son: promesa de altos beneficios a corto plazo, obtención de beneficios financieros que no están bien documentados, dirigido a un público con poco conocimiento financiero, se relaciona con un único promotor o una única empresa, la empresa no se encuentra registrada y controlada ante un ente regulador, como la Securities and Exchange Commission de Estados Unidos y falta de una auditoría de confianza. Es evidente que el riesgo de inversión en las operaciones que hacen uso de esta práctica es muy alto y este es cada vez más alto al crecer el número de suscriptores en el sistema, ya que cada vez existen más dificultades para encontrar nuevos seguidores–) y los equilibrios estructurales se rompieron, Estados Unidos pudo comprar todo lo que quisiera del mundo sin necesidad de producir nada, solo necesitaba echar andar la maquina y crear todo los dólares necesarios para ello. Una consecuencia de ellos claro está, fue que la deuda creció de una manera sin precedentes, La expansión del crédito y el consiguiente consumismo que genero la ruptura permitió a los estadounidenses el vivir como reyes, a la vez que la industria nacional se desmantelaba. Al parecer todo iba bien hasta que la burbuja explotó. La crisis subprime del 2008 y la crisis de deuda (y la posible crisis monetaria que se viene) no son, sino los corolarios de haber acabado, como lo hizo Estados Unidos con el patrón oro y el acuerdo Bretton Woods.

C. La crisis del modo de regulación y del régimen de acumulación fordista.

En 1971, el dólar fue devaluado, lo que mejoró un poco la situación, no obstante ya quedaba muy claro que “el sistema creado por los acuerdos de Bretton Woods está moribundo, ya que no se han resuelto los problemas más profundos y los problemas monetarios están intactos” (Artaud, 1969: 336) .

Dentro del papel central estadounidense en el mundo uno de los puntos más fuertes fue el fordismo, que al estar asociado a políticas keynesianas logró mantenerse intacto hasta comienzos de los setenta, no obstante a partir de ahí y a consecuencia de diversos factores ese modelo fue presentado signos de fragilización y agotamiento dando pie a una crisis a finales de los años sesenta que no sólo se presentó en Estados Unidos sino en todo el sistema, lo que a su vez dio paso y creó obstáculos al proceso de acumulación capitalista provocando periodos de baja productividad.

La crisis que se presentó fue una que tambaleó y afectó a no solo al Sistema Productivo Nacional de Estados Unidos sino a todos los sistemas productivos nacionales al mismo tiempo; la *crisis del modo de regulación fordista*, la crisis del capital debe ser comprendida como una crisis tanto del régimen de acumulación, como del modo de regulación lo que a final de cuentas comprender como señales de agotamiento del sistema.

Esta crisis del modo regulación no tuvo como centro de acción únicamente a Estados Unidos, De Bernis dice que la tasa de ganancia se redujo en todos los países porque tienen modos de regulación iguales ó más bien parecidos a partir de la posguerra, ya que así hacían frente a los problemas de la valorización del capital, por lo tanto la crisis se presentó en todos ellos, por lo que es muy importante decir que esta no fue una crisis de la economía mundial sino de los sistemas productivos nacionales que al final de cuentas se internacionalizó.

La crisis del modo de regulación fordista tiene que entenderse como un obstáculo al proceso de acumulación de los grandes países capitalistas, aspecto que puede ser observado desde mediados de la década del sesenta. El fordismo presentó señales de debilitamiento como la desaceleración y las tasas negativas de crecimiento y desarrollo en algunos momentos lento de la productividad, vinculadas al carácter de las relaciones técnicas de producción propias del proceso de trabajo fordista.

Se dio pie a una crisis de la obtención de utilidad y ganancia a partir de mediados década de los sesenta. Pueden encontrarse variados y diversos factores que conducen a la caída de los beneficios y de la productividad, por ejemplo, la transformación del sistema internacional, la recuperación económica de Japón y Alemania (alcanzando niveles de productividad similares a los estadounidenses provocando que los costos salariales dejaron de ser favorables a la competitividad estadounidense, la pérdida relativa de la hegemonía estadounidense, la caída que se presentó en la competitividad de la economía de Estados Unidos (resultando en grandes problemas fiscales) y la pérdida de confianza en el dólar incentivando una nueva etapa inflacionaria.

Autores como Arrighi (1994) llegan a plantear que por lo tanto cuando una potencia, y más si es hegemónica, se enfrenta con competencia y llega al punto de una crisis, entonces se valdrá de su poderío y hegemonía financieros y monetarios para así preservar su posición hegemónica de privilegio. Tal fue el caso de Reino Unido durante el comienzo del siglo XX y tal es el caso de Estados Unidos hoy en día.

Como ya se dijo anteriormente no se pudo prever la gravedad de la crisis. En el pasado, las crisis se habían presentado como recesiones o depresiones con deflación de precios, mientras que esta, tanto en Estados Unidos, y en los demás países -desarrollados o subdesarrollados- se manifestó como recesión productiva y como desempleo e inflación; lo que conocemos como estanflación, es decir la inflación no descendió y en ocasiones hasta se incrementó. Fue en Octubre de 1979 cuando la Reserva Federal utilizó una firme política monetarista para detener la tendencia alcista de la inflación, y, un poco después, en 1982, empieza otro periodo sin estanflación, con mayor o menor crecimiento del PIB, con déficit fiscales deficitarios o superavitarios, pero sin alta inflación, aunque siempre con la preocupación de un nuevo ascenso. Quedó demostrado en este periodo estanflacionario, que las políticas económicas estaban determinadas por el momento y por el interés político. El año de 1970 es una fecha histórica porque fue el primero con estanflación asociada con desequilibrios en las finanzas públicas (debido al costo de la guerra de Vietnam) y en las cuentas externas. La reacción ante la inflación y el desempleo, en 1971, fue el lanzamiento de la llamada Nueva Política Económica que pretendía promover la expansión del producto y reducir el desempleo, corregir el persistente déficit en la balanza de pagos y controlar la inflación controlando precios y salarios y liberando el tipo de cambio, logrando una reanimación de la economía, pero solo temporalmente. Se decidió enfrentar a la recesión con la política fiscal expansiva de acuerdo a las enseñanzas de Keynes, aunque se temía que a larga a la recesión con la política fiscal expansiva de acuerdo a las enseñanzas de Keynes, aunque se temía que a larga esto provocara un rebote en la inflación. El desatino –comparado con la política y la situación económica tersa de los sesenta- no terminó allí. La administración de Carter, 1977-1980, aunque mejoró la tasa del PIB, mantuvo un desempleo alto, con una inflación record, la menor tasa de

productividad para un periodo presidencial y con un significativo déficit fiscal. De nuevo los objetivos no coincidieron con la realidad, se plantearon políticas contradictorias, se cambió de prioridad en la política económica, primero fue el alto desempleo y después la inflación, pero no quisieron acabar con la inflación a expensas de un estancamiento económico y del costo social para los más vulnerables; pretendieron seguir con una política económica equilibrada que atacara la recesión, el desempleo, y la inflación de manera simultánea. Al igual que las administraciones monetaristas, el gobierno de Carter planteó que la lucha contra la inflación debía ser a largo plazo, persistente, gradual y con mucha paciencia. Propósitos que no se vieron en ningún caso. Las políticas fueron tomadas con base a las presiones económicas y sociales a corto plazo y por el interés de la reelección presidencial. No es casualidad que desde un año y medio antes de las elecciones se aplicaba una política fiscal expansiva que terminaba con una mayor tasa de inflación. Y como era tradicional, la Reserva Federal coincidía con una política monetaria laxa, en contubernio, afinidad ideológica y dependencia del poder ejecutivo.

Podemos observar que si bien durante la década de los sesenta las tasas de inflación se mantuvieron controladas durante un primer momento, a partir de la segunda mitad de la década se comenzó a presentar una tendencia al alza que se prolongó durante toda la década de los setenta, llegando hasta valores de más del 11%, que al compararlas con las tasas de crecimiento del PIB durante el mismo periodo, se puede concluir que el crecimiento de este último no era lo suficientemente importante como para contrarrestar los niveles de la primera.

Cuadro 1.12
Tasas de Inflación Anual - Estados Unidos 1960 - 1979 (%)

Año	Inflación (%)
1960	1.7
1961	1
1962	1
1963	1.3
1964	1.3
1965	1.6
1966	2.9
1967	3.1
1968	4.2
1969	5.5
1970	5.7
1971	4.4
1972	3.2
1973	6.2
1974	11
1975	9.1
1976	5.8
1977	6.5
1978	7.6
1979	11.3

Fuente: US Inflation Calculator en
<http://www.usinflationcalculator.com/inflation/historical-inflation-rates/>

Cuadro 1.13**PIB y tasa de crecimiento del PIB. Estados Unidos (año base 1990, miles de dólares)**

Año	PIB	Tasa de crecimiento (%)
1960	2,320,141	-
1961	2,374,411	2.34
1962	2,518,521	6.07
1963	2,630,968	4.46
1964	2,785,505	5.87
1965	2,962,352	6.35
1966	3,151,817	6.40
1967	3,234,760	2.63
1968	3,389,792	4.79
1969	3,507,231	3.46
1970	3,527,862	0.59
1971	3,647,077	3.38
1972	3,836,032	5.18
1973	4,058,289	5.79
1974	4,067,628	0.23
1975	4,069,398	0.04
1976	4,280,195	5.18
1977	4,459,671	4.19
1978	4,700,723	5.41
1979	4,866,597	3.53

Fuente: Elaboración propia en base a Madisson (2008)

Es importante comprender que dentro del capitalismo no hay un único régimen y que por lo tanto existe la posibilidad de tener diversos a su interior; la escuela regulacionista distingue en particular entre dos tipos de regímenes, que son los de acumulación intensiva y extensiva, los cuales están vinculados a los conceptos de la extracción de plusvalía absoluta o relativa que desarrolla Marx en sus teorías. Aunque también hay que tomar en cuenta las formas institucionales o estructurales que con su particular funcionamiento organizan los regímenes de acumulación, las primeras deben de ser comprendidas como el régimen monetario, la relación salarial, las formas de la competencia, las modalidades de integración en el sistema internacional y las formas del Estado (Boyer, 1986).

Es así que retomando a Aglietta (1976), se debe de definir a un modo de regulación, como; “[...] un conjunto de mediaciones que mantienen las distorsiones producidas por la acumulación del capital dentro de límites compatibles con la cohesión social en el seno de las naciones, [...] un modo de regulación combina un conjunto de procedimientos y de comportamientos individuales y colectivos que deben simultáneamente reproducir las relaciones sociales a través de la conjunción de formas institucionales históricamente determinadas y sostener el régimen de acumulación vigente. Más aún, debe asegurar la compatibilidad entre un conjunto de decisiones descentralizadas, sin que los agentes tengan que interiorizarse de los principios que rigen la dinámica del conjunto del sistema” (Aglietta, 1976; 412).

Como lo plantea De Bernis (1988), al intentar comprender la crisis primero se tiene que entender de manera adecuada a la regulación (modelo estructural para una determinada fase del desarrollo capitalista en un momento y espacio determinado y se relaciona con la coherencia de formas estructurales – relación salarial, relación con el dinero, etc.–) para así poder comprender que una crisis representa a la vez una ruptura de la *estabilidad estructural* del sistema y la reconstitución de las condiciones de una nueva estabilidad para un nuevo proceso de acumulación, ya que éste proceso se encuentra en el epicentro de la dinámica del capitalismo, por lo cual hay que trabajar a partir de sus condiciones y de su estructura. El primer punto a tratar para poder encontrar la nueva estabilidad es el poder asegurar una tasa de ganancia que satisfaga a las empresas. El problema en éste punto es que la concentración y la centralización de los capitales dificulta sobremanera la circulación de éste, lo que pone en entredicho el poder asegurar la tasa de ganancia. La evolución tecnológica y la lucha que se presenta entre las distintas clases sociales, se determinan con respecto a las relaciones entre los grupos que están comprometidos con cada una de las industrias, es muy importante indicar que las relaciones que se presentan entre las diferentes industrias responden a la heterogeneidad de los capitales, la circulación de estos de una industria hacia otra es una característica de la competencia; “Las fracciones del capital se desplazan de una industria a otra introduciendo técnicas nuevas la mayoría de las veces eso es lo que les permite saltar las “barreras a la entrada”, por este hecho contribuyen a modificar las técnicas de las ramas en las cuales “entran”.” (De Bernis, 1988: 24).

El proceso de acumulación podrá ser estable únicamente si la tasa de ganancia es satisfactoria y si los capitales logran encontrar en los mercados correspondientes una estructura que corresponda a sus necesidades.

Según De Bernis (1988) por modo de regulación debemos entender; a *la regulación eficaz de las dos leyes de la ganancia*, es decir asegurar la estabilidad estructural para el proceso de acumulación; esta regulación debe de tener un carácter global aunque hay que decir que no se trata de diversos procesos de regulación, es en sí mismo un sólo proceso. En los periodos en los que la regulación trabaja de manera eficaz, son todo menos procesos equilibrados, las tensiones y las contradicciones son mantenidas al límite, es decir que; “cualquiera que sea su eficacia, el modo de regulación no puede suprimir todo desequilibrio.”(De Bernis, 1988: 28), la eficacia de la regulación debe medirse en la velocidad en que puede restablecer el nivel de la tasa de ganancia.

Por lo tanto cuando hacemos referencia a la regulación de la economía en el sistema capitalista no hace referencia únicamente a la articulación de las dos leyes de la ganancia durante los periodos de regulación ampliada y tampoco entra en controversia por la evolución histórica, es de igual manera un proceso a través del cual una nueva forma de articulación se forma en el transcurso mismo de la crisis, la nueva articulación se manifiesta por lo tanto como el medio por el cual se pone en marcha el nuevo proceso de reproducción ampliada.

A través de la historia ha quedado demostrado que ni un solo país ha podido desarrollarse a gran escala centrándose únicamente en la organización de su sistema productivo a escala nacional, se ha mostrado que el tener influencia externa es algo muy importante, primero por medio de las colonias y después por las llamadas *zonas de influencia*. Si bien ya comenzamos a hablar de la década de los setenta, al finalizar la Segunda Guerra Mundial, se habló de las zonas conocidas como libra esterlina, franco y dólar principalmente, dejando establecido de ésta manera la existencia de un lazo muy cercano entre la moneda y el sistema productivo de su país sede, esta relación es de vital importancia puesto que estos países no tendrían la capacidad de asegurar su proceso de acumulación sin valerse del excedente que ha sido producido en sus zonas de influencia. Siguiendo ésta línea los sistemas productivos lograron mantenerse estables y evolucionando, cuando ésta lógica fue quebrantada la crisis comenzó a aflorar y la lucha por el reparto del planeta se convirtió en algo feroz; “la crisis del modo de regulación – la que algunos llaman “crisis estructural” otros “gran crisis” – se define como la ruptura de la estabilidad estructural del proceso de acumulación. Es completamente lo mismo hablar de ruptura del modo de regulación o de destrucción de la coherencia de los sistemas productivos.” (De Bernis, 1988: 37).

Los capitalistas han intentado desde que se tiene memoria resolver las crisis utilizando como herramienta tipo salvavidas al exterior, utilizándolo de manera que siempre se ponen en tela de juicio las relaciones exteriores y el modo de integración de los espacios dominados con respecto a los países dominantes.

Lo que no debe de pensarse tal como lo dice Boyer (1984); es que no existen las crisis dentro de un modo de regulación; es más, estas pueden presentarse en momentos en los cuales desaparecen determinadas empresas, pero se regeneran las condiciones de una acumulación ampliada para otras. Estas crisis pueden tomar diferentes formas dependiendo del modo de regulación, por ejemplo; inflacionistas o deflacionistas. La situación cambia y se agrava cuando los mecanismos del modo de regulación no consiguen resolver de manera adecuada las crisis que se presentan y estas terminan agravándose, es ahí cuando estaremos presentes ante una crisis estructural, o por decirlo de alguna manera una gran crisis; aquí ya no se trata de una crisis dentro de un modo de regulación, sino más bien de una crisis del modo de regulación, en las cuales es necesaria una intervención de carácter y orden político que produce cambios institucionales desde las bases.

Los países desarrollados afectados por la crisis intentaron hacer frente a los problemas de estancamiento que se les presentaron durante la década de los setenta endeudando a los países del tercer mundo a niveles bastante importantes gracias a la llamada *globalización financiera*, esta exportación de capitales le permitió a los países más desarrollados sobrellevar una serie de actividades como procurarse materias primas y obtener beneficios de buen tamaño sobre las inversiones realizadas, esto frenó y hasta estancó el desarrollo de estos. Los países del llamado primer mundo creyeron que podrían valerse a los países periféricos para resolver sus problemas, sin embargo el resultado no fue el esperado y estos se les han regresado y con creces; “la enorme masa de créditos que no puede ser reembolsada, y que jamás podrá serlo, fomenta un mercado financiero de una magnitud aún desconocida y que ninguna autoridad puede controlar, que provoca en la economía real una incertidumbre generalizada.” (De Bernis, 2007: 519).

Resumiendo, se presentó entonces una crisis del mundo del trabajo, a la que muchos catalogan como una crisis del modelo fordista. Es a partir de ese momento que surge como estrategia de control del sistema de producción las diferentes manifestaciones del post-fordismo, que en un primer momento y en su gran mayoría vieron la luz en Japón. Se ha dicho que se constató la sustitución del taylorismo-fordismo por procesos más flexibles de producción conocidos en su mayoría como fordistas y basados principalmente en la llamada Teoría Z, se implementaron nuevos modelos organizativos en forma de redes de empresas que ordenaban las cadenas productivas, logrando responder más rápidamente al mercado y sus demandas, como por ejemplo el Toyotismo. Los puntos más importantes e interesantes que plantea el toyotismo surgen al analizarlo y compararlo con respecto a los sistemas de producción en serie como el fordismo, entendido éste como paradigma de la producción y venta en serie, en el contexto de la crisis de los años setenta y de las salidas a la misma.

Como consecuencia del fordismo se logró, gracias a la cadena de montaje la separación entre concepción y ejecución en el proceso de producción, homogeneizar el ritmo de trabajo, evitar que los obreros pudieran ejercer control sobre el mismo e incrementar los niveles de producción. El incremento en el ritmo y en el proceso lograron que se llegara a la producción en masa, siendo necesario por lo tanto cada vez más el aumento del poder adquisitivo de los obreros asalariados; aspecto que se logro gracias a los beneficios que el sistema podía garantizar, se permitió a los trabajadores aumentar sus niveles de consumo, logrando dar salida a la mayor parte de la producción al mantener precios bajos y salarios nominales elevados.

En el fordismo se intentó y logró de cierta forma que los trabajadores fueran los consumidores de los mismos productos que ellos fabricaban de ahí que se hable del "fordismo" como un sistema de regulación social que comporta tanto un tipo de relación salarial como una pauta general de consumo; "Gracias al cual se consiguió un clima generalizado de consenso social y laboral que permitió mantener elevados los ritmos de acumulación característicos de la segunda postguerra mundial" (Torres, 1992: 351)

Para que un modo de regulación proporcione resultados satisfactorios deben cumplirse tres condiciones:

- 1) Mantener elevados niveles de demanda que permitan dar salida a la creciente producción.
- 2) Mantener un consenso dentro de la fuerza laboral.
- 3) Que el sistema de producción en serie esté caracterizado por cumplir las demandas de los consumidores.

Las cuales a la larga no pudieron ser cumplidas y cubiertas de manera correcta. Por su lado, el toyotismo apostó por darles más valor al trabajo frente a los trabajadores, de tal manera que éstos puedan combinar las habilidades individuales con el trabajo en equipo de tal forma que; "En el sistema americano, un operador de torno es siempre un operador de torno y un soldador es siempre un soldador hasta el final. En el sistema japonés, un operario tiene un amplio abanico de posibilidades. Puede trabajar con un torno, manejar una perforadora y hacer funcionar una fresadora. ¿Quién puede decir qué sistema es mejor?" (Ohno, 1991; 41).

Como argumenta Lipietz (1987), el modelo regulacionista fordista keynesiano, reproducía en los espacios nacionales el esquema centro-periferia dominante a escala internacional. En el cual, los “centros” concentraban las funciones estratégicas de innovación y dirección de la economía y las intermedias se especializaron en procesos manufactureros de ramas maduras y de baja cualificación de la mano de obra. Este modelo fordista permitió la unificación de las economías nacionales en torno a los centros, posibilitando así una convergencia de los índices de desigualdad social en virtud de la acción redistribuidora y cohesionadora del estado.

La crisis del modelo de regulación fordista, aunado a la creciente liberalización económica y política, las transformación de los modos de competencia y de demanda, la reorganización del trabajo hacia modelos flexibles, la extensión de la economía de servicios, entre otros factores en auge, trajeron consigo la ruptura del modelo. Estos factores se vieron acelerados y acrecentados durante la década de los ochenta y noventa, debido al proceso de globalización económica de corte liberal que cuestionó de forma profunda los fundamentos ideológicos y funcionales del estado del bienestar keynesiano.

Este estado de bienestar keynesiano entró en crisis en el contexto de la globalización neoliberal. Esta crisis no se reflejó tanto en una menor actividad cuantitativa del estado, sino más bien en las transformaciones en sus funciones y en su posición institucional en la regulación de la economía mundial. Estas transformaciones estuvieron impulsadas por los mismos factores que provocaron el deterioro del modelo fordista. Sobresalen, la crisis del modelo de regulación fordista en los países desarrollados y el proceso de globalización económica sustentada en el rápido desarrollo de las nuevas tecnologías, así se observa a los agentes económicos transnacionales compitiendo cada vez más en los mercados internacionales. Una consecuencia de este proceso fue un aumento en la movilidad de capitales a escala mundial, lo que presionó a la mayoría de países a ofrecer una imagen de estabilidad monetaria y financiera, lo que obligó a esos países a realizar un ajuste en materia fiscal, monetaria y financiera.

Así, la situación de la economía y de los mercados determinada en los primeros años de la década de los setenta se cristalizó en una tendencia hacia la pequeña empresa. La estructura económica de los principales países industrializados se modificó por medio de procesos de descentralización productiva y por el consecuente incremento de empresas de pequeña dimensión y de nuevos espacios para la acumulación del capital (como China y otros países emergentes). De acuerdo con Lipietz (1986), un nuevo patrón de división internacional del trabajo se estableció a partir de la década de 1970. Por un lado, se consolidaron nuevos países industrializados, a partir de un sistema productivo orientado a la exportación, con alta flexibilidad y

salarios bajos. Por otro lado, el nuevo centro capitalista se constituyó con una tendencia al toyotismo, con alto involucramiento y calificación de los trabajadores.

La mayoría de las grandes empresas que eran herencia fordista se fueron reduciendo con el pasar de los años. En algunos casos se optó por la externalización de actividades estratégicas fundamentales, como el diseño y la ingeniería de productos. En consecuencia, proliferaron en esta fase un número cada vez más elevado de proveedores y subcontratistas, de los cuales las grandes empresas acabaron dependiendo en medida cada vez mayor (Shepherd, 1982; Piore y Sabel, 1984).

D. La globalización financiera y la transformación resultante por la crisis.

La crisis que comenzó a finales de la década de los sesenta debe ser comprendida como una ruptura de la estabilidad en el proceso de acumulación y no como una recesión. Durante la crisis; se aceleró la inflación y la estructura de precios se modificó de una manera importante y profunda, la inversión vivió un proceso de estancamiento hasta los primeros dos años de la década de los setenta que comenzó a elevarse aunque para los siguientes años hubo un pequeño retroceso, el desempleo se elevó a nivel mundial desde la segunda mitad de los sesenta aunque el punto clímax fue alcanzado en los ochenta, la balanza de pagos de Estados Unidos vio modificada su estructura y comenzó a tener dificultades, la tasa de ganancia estadounidense y de la mayor parte de los países capitalista sufrió movimientos a la baja además de una baja generalizada de los niveles de productividad. Queda claro que desde finales de los sesenta se presenta un periodo de profundos cambios y mutaciones desde la base de las estructuras productivas y financieras, “cuando todos los sistemas productivos están en crisis, las relaciones económicas internacionales se ven profundamente perturbadas y en particular el sistema monetario internacional da la imagen de un desorden total.” (De Bernis, 1988, 47).

Ya para los últimos años de la década de los sesenta, la hegemonía de Estados Unidos comenzó a evidenciar un deterioro bastante claro, al combinarse aspectos económicos y políticos de gran envergadura, como fueron la ruptura de Bretton Woods, el final del periodo de expansión de la economía de la posguerra, la consolidación de Alemania y Japón como competidores serios a la supremacía estadounidense y el final de la Guerra de Vietnam (primero conflicto bélico en el cual fueron derrotados los Estados Unidos), lo que dio paso a un periodo de crisis y estancamiento que se evidenció con una baja considerable de los niveles de la tasa de ganancia y el surgimiento de presiones inflacionarias.

La crisis económica que se desencadenó se manifestó principalmente en la esfera financiera y monetaria, en gran medida por los problemas que surgieron con el sistema de Bretton Woods, dando paso a que Estados Unidos pasara de ser el mayor acreedor del mundo a un papel del mayor deudor del planeta. Como resultado de esta serie de problemas como lo dice Guillén (2007) “[...] se desplegaron cuatro grandes tendencias en el funcionamiento de la economía-mundo capitalista: una ofensiva contra el trabajo para elevar la tasa de ganancia; la globalización de las operaciones de las ETN y del capital financiero; la liberalización y desregulación de las economías; y la “financiarización” del proceso de acumulación del capital” (Guillén, 2007: 150).

A partir del rompimiento del sistema monetario internacional de Bretton Woods los mercados financieros se caracterizaron por la desregulación y la innovación financiera, se acrecentó la presencia de los intermediarios no bancarios y la liberalización financiera no condujo a nuevas etapas de crecimiento sino que dio pie a crisis bancarias y financieras, aunque hay que aceptar que el proceso de financiarización influyó en el “auge” de los noventa y de la nueva economía.

No obstante todas las dificultades que se han ido enumerando, durante la década de los sesenta y parte de los setenta se suscitó un importante crecimiento del mercado financiero internacional a ritmos mayores que el crecimiento de la inflación, los bancos comerciales comenzaron a tener mayor presencia fuera de sus fronteras aumentando los niveles de préstamos internacionales (sobre todo para el caso de Alemania y de Japón); “los activos externos de los bancos comerciales de las tres mayores economías crecieron más rápidamente que el crédito al sector privado entre 1969 y 1981” (Correa, 1998: 25).

Así, para el final de la década de los sesenta la mayor parte de los países tenían ya establecidas barreras a los flujos de capital, ya fuese por medio de controles directos como los topes para la tasa de interés o por otros tipos de controles como las limitaciones a la propiedad extranjera de capital, las restricciones a las actividades de los establecimientos financieros o a la existencia de nuevos productos financieros. Este tipo de reglamentaciones fueron usadas finalmente como un instrumento de política macroeconómica, pero fueron derribadas con el desarrollo de la crisis.

Entre las décadas de los sesenta y setenta los productores a nivel internacional entraron en un periodo de intensificación de la competencia lo que dio como resultado presiones a la baja sobre los precios y una sobrevaloración de los capitales provocando a su vez sobreproducción, dando fuertes golpes al sector manufacturero no sólo de Estados Unidos sino también de buena parte de Europa. Pero ¿Por qué la situación sigue persistiendo hasta nuestros días? Desde la década de los ochenta las grandes empresas apoyadas por los gobiernos de la mayoría de países se embarcaron en un proceso de restauración de las tasas de ganancia, reduciendo costos y presiones sobre el trabajo, desregulando las finanzas y los mercados de trabajo y privatizando todo lo que puede ser privatizado; tal como lo dice Swary (1993); “Los mercados financieros de los países desarrollados han experimentado profundos cambios estructurales en los últimos años, lo que ha aumentado grandemente la competencia en la provisión de servicios financieros.”(Swary, 1993: 9).

No obstante podemos observar que como la mayor parte del tiempo el discurso oficial de las autoridades a nivel mundial era el negar la existencia del problema en lugar de intentar proveer las soluciones que de verdad eran necesarias;

“Los publicistas de negocios y gobiernos afirmaron que desde inicio de los ochenta, la desregulación de la industria llevó a un proceso de aceleración de la innovación, la liberalización de los mercados financieros trajo consigo mejores y más baratas colocaciones del capital, la desaparición de las uniones hizo más flexibles a los mercados de trabajo, la reducción de la tasa impositiva provocó que se incrementaran los incentivos separando a la inversión y al trabajo y la débil intervención estatal estimuló a los nuevos emprendedores. Como consecuencia, lejos de seguir balbuceando, la economía asumió una vitalidad nunca antes conocida, culminando con la maravillosa Nueva Economía de los noventa.” (Brenner, 2006: xxiv).

Empero ha quedado demostrado que a pesar del apoyo de ciertos economistas (Solow, Samuelson, Okun, etc.) y de los gobiernos que están a su favor, el giro hacia una economía de libre mercado, a los programas de gran austeridad y que se atrevían a decir que en el futuro no se veía signo alguno de problemas al crecimiento y desarrollo sobre todo en los países de la OCDE, la realidad les mostró su equivocación ya que casi al unísono la economía mundial se vio inmersa en una larga y profunda caída demostrando que los programas no han dado los resultados esperados. Las economías más avanzadas (Estados Unidos, Alemania y Japón) ya sea que se tomen en conjunto ó por separado han mostrado un desempeño económico bastante deficiente desde el final del *boom* de la posguerra en la mayoría de los

indicadores macroeconómicos (crecimiento del PIB, productividad del trabajo, stock de capital, etc.), es más década a década el desempeño económico de estos países fue empeorando desde los cincuenta.

En un primer momento para intentar conservar sus niveles de ganancia los capitales de Estados Unidos buscaron imponer sus políticas y sus objetivos, esto incrementando los niveles de Inversión Extranjera Directa (IED) de manera importante, pero ¿Por qué sucedió esto no sólo a nivel continente sino más bien a nivel mundial? La respuesta es relativamente sencilla, debido a la crisis del dólar sufrida en los años anteriores (sesenta) el mundo vivió una época con bajos niveles de dólares en circulación debido a los controles estadounidenses para tratar de evitar problemas mayores, así que se llegó a un punto en el cual el mundo deseaba tanto tener dólares que aceptaría que le pagaran todo lo que vendía a Estados Unidos mediante transferencias de ésta moneda.

Al interior de éste sistema parecería que Estados Unidos encontraría gigantescas ventajas, no obstante lo que encontró en sobremanera fueron indicadores del bajo nivel de demanda extranjera e ilusiones en cuanto a la naturaleza de la moneda en los pagos de carácter internacional representadas en buena medida con sus constantes déficits de su balanza de pagos (llegando a niveles de por ejemplo 250 mil millones de dólares para 1999 según datos aportador por de De Bernis (2007)).

No obstante la gran cantidad de problemas Estados Unidos no mostraba signo alguno de querer alejarse del sistema que le permitía pagar sus importaciones y sus demás deudas con simplemente emitir billetes y colocarlos en el extranjero por medio de sus bancos con presencia en buena parte del globo terráqueo. Para finales de los años sesenta, cantidades muy importantes de dólares salieron con destino a Japón y a Alemania, lo que le permitió a estos países que flotaran sus monedas antes de poder revalorarlas.

A partir de ese momento el sistema monetario internacional siguió un camino de autodestrucción para lo cual era necesario encontrar algún tipo de equilibrio, el cual se encontró de manera provisional con el Acuerdo Smithsoniano cuyo objetivo era detener las revalorizaciones monetarias que se iban presentando sobre todo en el caso de los países Europeos. Sin embargo los déficits de la balanza externa estadounidense trastocaron a las de los demás países, lo que provocó aumentos en la cantidad de dólares en circulación, los cuales a la larga regresaron a su punto de origen financiando y limitando de ésta manera la deuda pública que se iba contrayendo o al déficit externo;

“[...] desde fines de los años sesenta, el déficit externo anual estadounidense ha aumentado considerablemente a cerca de 200 mil millones de dólares en 1998 y más de 250 mil millones en 1999. [...] es cierto que no existe una causa única para un fenómeno mundial que dura en el tiempo, pero no es menos cierto que el déficit estadounidense constituye el punto de partida del proceso de “mundialización” del planeta.” (De Bernis, 2007: 523).

En ese tiempo, las empresas más importantes a nivel mundial buscaban la forma de crecer más y de la manera más rápida posible (obteniendo las mejores técnicas productivas y la mejor tecnología para así poder hacer frente a la creciente competencia) tanto de manera nacional como internacional, valiéndose para ello del apoyo de los bancos.

“Los Bancos tuvieron tres oportunidades sucesivas de colocar sus capitales: cada vez debieron volver al punto de partida. Estas tres oportunidades fueron: el alza del precio del petróleo; la necesidad de las empresas europeas de modernizarse con el fin de resistir la competencia de la IED estadounidense; y el endeudamiento de los países periféricos.” (De Bernis, 2007: 527). Durante la primera oportunidad en 1973, fue más impulsada por Estados Unidos más que por los mismos países productores, el problema en ésta primera ocasión fue la debilidad del dólar y la falta de lugar donde colocarlos ya que el mercado todavía se encontraba sobrecargado de eurodólares, esta crisis petrolera dio como resultado un aumento muy importante en los precios de los energéticos no permitiendo que los países petróleo-dependientes se ajustasen a los cambios y acelerando los procesos inflacionarios. Durante la segunda oportunidad surgió de la necesidad de las empresas europeas de modernizarse y de aumentar su productividad frente a las empresas provenientes de Estados Unidos. La segunda mitad de la década de los setenta estuvo caracterizada por los altos niveles de inversión y la financiarización mediante la abundancia de recursos líquidos, no obstante aunque la inversión se realizó con la meta de impulsar la modernización, se redujo el empleo sobre todo por la deslocalización de las empresas (se comenzaron a mover a mercados extranjeros), siguiendo ésta misma línea se produjo una desestructuración de las industrias nacionales creando huecos en el sistema productivo y destruyendo a un buen número de empresas y es más provocando por medio de los despilfarros que muchas industrias cerraran sus puertas aún mucho tiempo antes de haberlas abierto; frente a este segunda ola de problemas a finales de la década de los setenta, la FED decidió aumentar de manera muy importante las tasas de interés, como respuesta las empresas deciden disminuir sus niveles de deuda por lo que los bancos se ven obligados a retornar al punto de partida.

La última oportunidad que se hizo presente consistió en elevar los niveles de endeudamientos de los países periféricos desde todos los frentes posibles para así tener mercados abiertos y disponibles para la colocación de capitales. El gancho para fomentar este endeudamiento tuvo como base las atractivas propuestas de los especialistas para además de tasas de interés reales verdaderamente bajas (que a la larga y debido a los problemas inflacionarios retornaron a sus puntos de origen ó aún a niveles más altos de los esperados), durante la segunda mitad de la década de los setenta la coyuntura para las periferias fue bastante buena ya que aunque había que pagar intereses, reembolsos y cosas por el estilo, la situación les permitía (por medio de los mismos préstamos) pagar parte de las deudas adquiridas.

Desde la perspectiva de los países prestamistas la situación era mejor todavía; los niveles de precios bajaban, se elevaban los términos de intercambio y la cantidad de productos disponibles, sus tasas de crecimiento (aunque inferiores a las de la periferia) se mantenían en niveles bastante buenos, los niveles de inversión y de gasto habían aumentado de manera más que considerable y las tasas de desempleo se mantenían realmente bajas, aunque finalmente al cabo de casi una década el endeudamiento de los países periféricos se había multiplicado en casi ocho veces y todo lo que parecía bueno y positivo dio un giro de casi trescientos sesenta grados.

Los gobiernos debido a los problemas financieros que se les iban presentando tuvieron que reajustar sus tasas de interés y se vieron en la imperiosa necesidad de contraer los créditos, provocando problemas deflacionarios justo después de la crisis inflacionaria. Esto solo fue el principio ya que durante las décadas de los setenta y de los ochenta (principalmente los países del G7) no se pudo superar los niveles alcanzados en los sectores de las manufacturas y de los negocios privados conseguidos antes de 1973. Por ejemplo, en el periodo 1973-1990 (para los países del G7) la tasa de crecimiento promedio anual del stock de capitales en el sector manufacturero fue 35% menor que la del periodo 1950-1973 y es más la del periodo 1980-1990 fue 50% menor. También en lo que se refiere a la productividad el trabajo, su tasa de crecimiento (1973-1990) fue 30% menor que la encontrada entre 1950-1973 y una vez más la tendencia se repitió ya que entre 1980-1990 fue 50% más pequeña. Lo mismo en referencia a la tasa de desempleo pasando de un nivel de 3.1% (1960-1973) a uno de 6.5 % (1973-1990).

El nuevo sistema que fue propiciado por la desregulación financiera ha permitido un considerable incremento en lo que se refiere a la movilidad internacional de capitales, facilitando la mejor aplicación de los recursos por gran parte del planeta, una mayor diversificación de los riesgos y un estímulo al crecimiento de las economías de los mercados emergentes. Además de que las ganancias de los países más desarrollados fueron mayores y mejores rendimientos que los que habrían obtenido en los mercados financieros de origen. Para finales de los años sesenta, hacia el final de los acuerdos de Bretton Woods, las tasas de interés comenzaron a elevarse lo que provocó pérdidas en los bancos que tenían concedidos préstamos a largo plazo a una tasa de interés fija. Los préstamos en euros comenzaron a convertirse en créditos renovables conocidos como *roll over* y las tasas de interés que se les aplicaban se ligaron a un índice para generar algún tipo de beneficio. Ya para los años ochenta, los préstamos comenzaron a ser titulizados para poder ser sacados por parte de los bancos de sus balances y así recibir comisiones o venderlos como activos financieros mientras el capital seguía siendo conservado. Así los mercados llamados domésticos o nacionales observaron el auge de los mercados secundarios de préstamos en la forma de activos financieros negociables garantizados por préstamos que no eran negociables o fungibles.

La respuesta a este tipo de hechos fue tomar medidas y políticas de carácter restrictivas y de austeridad como la contracción del crédito y la reducción de la ayuda social para tratar de reducir las tasas de desempleo. Lo que deja muy en claro que nunca será posible pagar la deuda de las periferias (ya que eran en su mayoría las beneficiarias de los créditos), y que el detonador de la llamada “crisis de la deuda” fue operado por la agresiva política monetaria instaurada por la FED, el endeudamiento se convirtió en una carga demasiado pesada para las periferias acelerando los procesos de globalización y financiarización. Si los prestamistas realmente desearan que se les pagaran los préstamos, deben aceptar primero seguir comprando a la periferia en las condiciones que ya lo hacían para que de ésta forma puedan mantener equilibradas sus balanzas comerciales, de lo contrario solo sería un pretexto para poder mantener su dominio (cosa que realmente sucede);

“Dos fenómenos impidieron el reembolso de la deuda. Por un lado, era imposible que los “endeudadores” empezaran a comprar a las periferias de manera espontánea, puesto que las han endeudado con el fin de venderles a ellas. [...] Por otro lado, las periferias pueden vender sólo una gama muy limitada de bienes [...] Los productos manufacturados que fabrican no se corresponden, salvo en casos raros, con las demandas de los centros, puesto que no son lo suficientemente sofisticados. Conviene además recordar que ya venían vendiendo a los centros todo lo que estos estaban dispuestos a comprarles.” (De Bernis, 2007: 533).

A finales de la década de los setenta la FED mantuvo bajas tasas de interés y de cambio del dólar para así poder estimular el desarrollo de las industrias, cuando Volcker entró a la presidencia de la FED en los ochenta decidió establecer una política monetaria más restrictiva, elevó las tasas de interés nominal (pasó de 7.4% en 1978 a 14% en 1981) y la tasa de cambio del dólar se revaluó de manera general;

“La posición cambiaria, aún en el largo plazo, está también afectada por las transferencias de capitales y las tasas de interés; en particular durante la actual crisis, cuando se van imponiendo tendencias deflacionistas; la contradicción de la inversión productiva y los incrementos en la productividad por la vía de los descensos salariales y la inversión de la racionalización. Así, el amplio desplazamiento de capitales por todo el orbe también ha tenido su papel en las tendencias del tipo de cambio de las principales monedas.” (Correa, 1998: 68).

El problema con respecto a estos cambios es que gran parte de las deudas habían sido suscritas a tasa variable y denominadas en dólares, al tomar estas decisiones los países endeudados tenían acumuladas muchas dificultades, como la extinción de los plazos de gracia y las reducciones de sus niveles de exportaciones con respecto a Estados Unidos en gran medida, se presentaron procesos inflacionarios que no pudieron ser detenidos y que afectaron en primer lugar a los productores de materias primas y después a los productores de petróleo.

Las economías de los países más desarrollados se centraron más en los ajustes y en la recuperación de la ganancia y los beneficios que en la recuperación del crecimiento de la productividad. Los sectores manufactureros de las economías más importantes sufrieron fuertes golpes debido a que sus caídas en las tasas de beneficio y ganancia fueron severas desde mediados de la década de los sesenta y hasta casi mediados de los setenta, aunque del otro los sectores privados alejados de las manufacturas no sufrieron caídas tan severas por lo que sus tasas no sufrieron tanto aunque el crecimiento de sus niveles de salarios no fue nada del otro mundo. Según datos que proporciona Brenner (2006) el crecimiento promedio por año de la producción del sector manufacturero para el grupo de los países del G7 cayó en 42% mientras que la acumulación de capital cayó en 35%;

“Las trayectorias divergentes de las tasas de beneficio del sector manufacturero y sus tasas de crecimiento de la producción, de la fuerza de trabajo, y del stock de capital antes y después de 1973 reflejan lo que argumente que era una fuente fundamental de la crisis de las tasas de beneficio de largo plazo – la tendencia a la baja de los precios siendo el resultado sobre todo de una sobrecapacidad y una sobreproducción en el sector manufacturero, siendo este el resultado de la intensificación de la competencia internacional.” (Brenner, 2006: 152).

El alto costo de las manufacturas en Estados Unidos, Alemania y Japón logró mantener la producción en sus niveles pese a las reducidas tasas de retorno en sus stocks de capital ya que aún podían mantener buenos niveles de ganancia para sus capitales circulantes. Para tratar de compensar las bajas tasas de ganancias del sector manufacturero estos países intentaron buscar nuevos mercados por lo que se centraron en la producción hacia el exterior (las exportaciones) y en el fomento de las inversiones. El problema de esta tendencia es que los mercados hacia los que se centraron las exportaciones son los del llamado tercer mundo que lamentablemente para ellos contaban con pocos recursos para poder comprar el total de la producción (ver la crisis de la deuda).

Otro problema que surgió fue la mayor presencia de las economías del Este Asiático ya que complicó la situación para la tercia de países antes mencionada, al entrar en el mercado de los altos niveles de exportaciones lograron combinar mano de obra altamente calificada con técnicas de producción tomadas del modelo japonés y un gran proteccionismo, lo que dificultó el intentar competir con estas de manera directa y en igualdad de circunstancias. Ya desde mediados de la década de los sesenta las economías de esta zona del mundo mostraron grandes avances y una importante presencia en el mundo capitalista que ayudó en gran medida a la sobreproducción manufacturera, por ejemplo el consumo de exportaciones de Estados Unidos del este asiático paso de 1.6 a 6.7 % del total de exportaciones entre 1963 y 1973 y también en el caso alemán pasaron de 0.9 a 2.2 en el mismo periodo.

La participación de Japón en las exportaciones mundiales pasó de 0.9 a 6% entre 1950 y 1975, los NICS (Singapur, Corea del Sur, Hong Kong y Taiwán) combinados pasaron de 1.2 a 6.4% entre 1965 y 1990, para este último año 1990, el conjunto de países asiáticos no OPEP y no japonés en lo que se refiere a las exportaciones creció en 13.1%, a comparación del 11.7 de Estados Unidos, del 12.7 de Alemania o el 8.5 de Japón. Los cuatro NICS no solo exportaban industria pesada sino también artículos intensivos en capital, además de beneficiarse de la revalorización vivida del yen frente al dólar razón por la cual pudieron entrar a mercados antes dominados por los japoneses tanto en Norteamérica como en Asia permitiendo una década

(1985-1995) de grandes ganancias, aumentos de las exportaciones y atracción de grandes flujos de inversión y divisas.

Aún si a inicios de los años ochenta, buena parte de las ganancias de los bancos de Estados Unidos tenía como centro de procedencia a las periferias y sus altos niveles de endeudamiento, estos bancos decidieron suspender cualquier tipo de transferencia debido a la falta de pago. En palabras de De Bernis (2007); se paso de una “economía de crédito internacional a una de endeudamiento internacional, dando paso al FMI y a su programa de ajuste estructural que en teoría debía ayudar a los países endeudados para tratar de liquidar sus deudas sin embargo los resultados fueron muy diferentes, se condujo a las periferias a un proceso de rentas perpetuas del cual el deudor nunca podrá escapar”.

La crisis de la deuda ha sido un hecho muy importante en la historia reciente de la economía a nivel mundial, podríamos decir que constituye la entrada a la globalización financiera y aceleró el proceso de mundialización. Esta crisis cambió en mucho al mundo entero, por un lado Estados Unidos no ha podido dejar de presentar déficit exterior y por ende aumentar el nivel de liquidez y los bancos ya no son capaces de colocar en ésta liquidez con la facilidad que antes podían hacerlo más que en los mercados financieros que por ende experimentan una expansión de gran envergadura, otorgándole gran poder a los mercados sobre los gobiernos, incrementando la volatilidad de las tasas de cambio, desestabilizando las tasas de interés, provocando a las empresas a tomar operaciones cada vez más arriesgadas debido a su necesidad de cobertura, haciendo cada vez más complejos a los mercados de derivados y provocando la apertura de los mercados financieros de las periferias.

La crisis por lo tanto llevo a la ruptura de la coherencia económica de carácter interna que existía en los espacios económicos, modificó la autonomía en el ritmo de acumulación y la forma en que era distribuido el excedente; “el largo periodo de crisis que se inició desde finales de los años setenta ha sido de plena reconstitución de los espacios económicos sobre los cuales se desenvolvía, de manera estable, la acumulación en la posguerra.” (Correa, 1998: 15).

En conclusión, durante la década de los sesenta se da la descomposición del sistema monetario internacional de Bretton Woods, minando las bases del sistema hegemónico estadounidense y dando pie al comienzo de la declinación hegemónica, no obstante esta declinación debe de ser entendida como algo relativo y no como algo absoluto, puesto que los Estados Unidos siguieron valiéndose de la fuerza del dólar y de su papel como divisa hegemónica para mantener su posición de privilegio, aunque no de manera consensuada y absoluta como se había presentado durante el periodo de posguerra.

Referencias bibliográficas.

Arceo, E., (2002). "Hegemonía estadounidense, internacionalización financiera y productiva, y nuevo pacto colonial" en Utopías, nuestra bandera: revista de debate político, N°. 194, 2002 , págs. 41-67

Aglietta, M., (1976). Regulación y crisis del capitalismo. 2ª ed. en español, México, Siglo XXI Editores.

Arrighi, G., (1994). The Long Twentieth Century, Londres y Nueva York, Verso.

Artaud, D. y André Kaspi, (1969). Histoire des États Unis, Paris, Armand Colin.

Boyer, R., (1986). *La théorie de la régulation. Une analyse critique*, Paris, La Découverte.

Brenner, R., (2006). The economics of global turbulence, New York, Verso.

Castaingts, J., (2000). *Los Sistemas Comerciales y Monetarios en la Tríada excluyente. Un punto de vista latinoamericano*, México, Plaza y Valdés.

Chesnais, F., (1994). *La mondialisation du capital*, Paris, Syros.

Correa, E., (1988). *Crisis y desregulación financiera*, México, Siglo XXI.

De Bernis, G., (1987). *Relations économiques internationales*, Paris, Dalloz.

-----, (1988). *El capitalismo contemporáneo*, México, Nuestro Tiempo.

-----, (2007). "De la urgencia de abandonar la deuda de las periferias", en Arturo Guillén y Gregorio Vidal (coords). *Repensar la teoría del desarrollo en un contexto de globalización. Homenaje a Celso Furtado*. Buenos Aires, Argentina, Universidad Autónoma Metropolitana, Iztapalapa-CLACSO.

Eichengreen, B., (1996). *La globalización del capital. Historia del sistema monetario internacional*. España, Antoni Bosch.

González, P., (1986). *Estados Unidos, hoy*. México, Siglo XXI.

Gowan, P., (1999b). "La hegemonía norteamericana en el mundo de hoy" en *Monthly Review* 1949-1999, en <http://www.cienciasocialcritica.com/2/11>

Guillén, A., (2007). *Mito y realidad de la globalización neoliberal*, México, Miguel Ángel Porrúa.

Lipietz, A. (1987). *Mirages and Miracles: The Crises of Global Fordism*. Londres. New Left Review.

Madisson, A., (2008). *Statistics on World Population, GDP and Per Capita GDP, 1-2006 AD*, database, <http://www.ggdcc.net/maddison/>

Ohno, T., (1991). *El sistema de producción Toyota. Más allá de la producción a gran escala*. Barcelona. Ediciones Gestión 2000, S.A.

Rodríguez, J., (2005). *La nueva fase del desarrollo económico y social del capitalismo mundial*. Tesis Doctoral, disponible en <http://www.eumed.net/tesis/jjrv/>

Shepherd, W., (1982): "Causes of Increased Competition in the U.S. Economy, 1939-80", *Review of Economic and Statistics*, vol. 64, nº. 4, pp. 613-626.

Swary, I., (1993). *La desregulación financiera global. La banca comercial en la encrucijada*, México, Fondo de Cultura Económica.

Torres, J. (1992). *Introducción a la Economía Política*. Madrid, Cívitas.

Triffin, R., (1968). *El sistema monetario internacional*, Buenos Aires, Amorrortu Editores.

U.S. Census Bureau, Foreign Trade Division, en www.census.gov/foreign-trade/www/press.html

US Inflation Calculator en <http://www.usinflationcalculator.com/inflation/historical-inflation-rates/>

Wallerstein, I., (2005b). *La crisis estructural del capitalismo*, México, Contrahistorias.

White, D., (1987). "The Nature of World Power in American History: An Evaluation at the End of World War Two", *Diplomatic History*, Vol. 11, No. 3, pp. 181-202.

VI. Capítulo V. Neoliberalismo, globalización y financierización.

Recordemos que a comienzos de los setenta, el valor de las inversiones extranjeras directas en el mundo subdesarrollado era de casi 40 mil millones de dólares, sin embargo, el monto dirigido a países desarrollados ascendía a 95 mil millones de dólares.

Para mediados de la década de los setenta, el rápido incremento que se observó en los precios del petróleo después del embargo petrolero que se llevó a cabo durante ese mismo periodo, funcionó a favor del dólar estadounidense, toda vez que Estados Unidos era relativamente autosuficiente en petróleo en aquella época, el dólar estadounidense fue capaz de aguantar lo peor de la tormenta y salir bien librado.

El panorama de la economía mundial en los años ochenta es de gran importancia y es un contraste entre luces y sombras debido al movimiento entre desarrollo, crecimiento y estancamiento. En 1980, el dólar experimentó una sustancial apreciación, lo cual contribuyó a su déficit comercial. Esto ocurrió en contra del telón de fondo de la cada vez peor crisis de endeudamiento del tercer mundo, la cual se vio agravada por los altos valores del dólar; toda vez que la mayor parte de la deuda se encontraba denominada en esta moneda.

Estados Unidos sufrió una profunda recesión durante los primeros años de la década, durante la cual las quiebras de sus empresas aumentaron un 50 % en promedio, siendo el sector agrícola uno de los más afectados debido a la caída de los precios de los cultivos y el incremento de las tasas de interés. Para 1983, la inflación había disminuido, y se presentaba una recuperación, comenzando un período sostenido de crecimiento económico, durante el cual la tasa de inflación anual se mantuvo por debajo de los cinco puntos porcentuales durante la mayor parte de la década de 1980 y aún durante la de 1990.

A. El ascenso del neoliberalismo.

No obstante que la corriente teórica que apoyaba la idea de una declinación hegemónica tomaba fuerza, al interior de la política presidencial de la Casa Blanca parecía no ser así durante la década de los ochenta. Durante el periodo presidencial de Reagan, aún con la sombra comunista a sus espaldas, el hablar de declinación hegemónica era considerado como algo anti-estadounidense. Esta perspectiva se modificó con la publicación del libro de Kennedy en 1988, en el cual se realiza un análisis a profundidad del ascenso y caída de grandes imperios de antaño y se hacen comparaciones con Estados Unidos.

La agitación económica de la década de los setenta tuvo importantes consecuencias políticas para el país y para el mundo, los estadounidenses expresaron su malestar hacia las políticas gubernamentales dándole la espalda al presidente Carter en las elecciones del comienzo de la década, y eligiendo al ex actor de Hollywood y Gobernador de California Ronald Reagan como Presidente.

Ronald Reagan llegó a la presidencia tras disputarle las elecciones de Noviembre de 1980 a un presidente demócrata Jimmy Carter que, en lo económico, dejó muy mal al país.

Los peores datos económicos que Carter cede a Reagan en su toma de posesión de Enero de 1981 resultan ser (datos del año 1980) una tasa de desempleo superior al 7% y, sobre todo, una tasa de inflación del 13.5%. No obstante, el primer gran logro inicial de la política económica de la presidencia de Reagan fue el control de la inflación, que pasó de más del 11% en 1981 a poco más de 3% dos años más tarde.

Cuadro 1.14

Tasas de Inflación y Desempleo Anual - Estados Unidos 1980 - 1989 (%)

Año	Inflación (%)	Desempleo (%)
1980	13.5	7.1
1981	10.3	7.6
1982	6.2	9.7
1983	3.2	9.6
1984	4.3	7.5
1985	3.6	7.1
1986	1.9	7
1987	3.6	6.2
1988	4.1	5.5
1989	4.8	5.3

Fuente: Creación propia en base a Inflation Calculator en <http://www.usinflationcalculator.com/inflation/historical-inflation-rates/> y Bureau of Labor Statistics en <http://data.bls.gov/pdq/SurveyOutputServlet>

Una de las razones principales para este descenso fue el papel que jugó la política monetaria de tipo restrictiva que fue implementada por el entonces Presidente de la Reserva Federal, Paul Volcker, además de la apreciación del dólar hasta mediados de la década como consecuencia de la mezcla de la política monetaria contractiva y la expansiva política fiscal (aumento del gasto público y reducción de impuestos) llevada a cabo por Ronald Reagan.

Durante la primera mitad de los ochenta, el dólar se apreció en términos reales en un 40% (Sachs (1985)), esta apreciación favoreció al control de la inflación ya que en primer lugar, se redujeron los precios internos de las materias primas importadas; en segundo lugar se presentó la reducción de los precios en moneda nacional de todos los demás productos de importación, además de las materias primas; en tercer lugar, la industria nacional, competidora con esos productos de importación se vio forzada también a bajar sus precios y, finalmente, en cuarto lugar, la pérdida de competitividad causada por la apreciación hizo que se redujera la parte de la inflación causada por excesivas demandas salariales en el sector de bienes comerciables.

La lucha contra la inflación llevada a cabo en los primeros años de la década de los 80 en Estados Unidos produjo, en cambio, una importante recesión económica del orden del -2.5% en el año 1982. Posteriormente, se produjo durante la presidencia de Reagan una importante expansión económica en la que la tasa de crecimiento promedio resultó ser de, aproximadamente, un 3.7%. La cifra es importante, aunque quizás no tan impresionante, sobre todo si se la compara con expansiones anteriores (del orden del 4-5% en

los años 60 y 70) y también si se tienen en cuenta las altas expectativas de crecimiento que se generaron en el país con la llegada de Reagan a la Casa Blanca.

Durante su gobierno, Reagan basó su programa económico principalmente en una teoría de la economía de "*oferta*", la cual sostiene que una mayor oferta de bienes y servicios es el camino más rápido para el crecimiento económico, que se centró en la reducción de los impuestos, para que de esta manera los niveles de los salarios aumentasen y así el poder adquisitivo se viera beneficiado por igual ó en mayor proporción de ser posible. La idea era que las tasas más bajas de impuestos inducirían a las personas a trabajar más, ya que esto se vería reflejado en sus niveles de ingresos lo que a su vez llevaría a incrementar el ahorro y la inversión dando como resultado mayores niveles de producción y la estimulación del crecimiento económico del país.

Si bien estas reducciones de impuestos beneficiaron principalmente a los estadounidenses más ricos, el discurso oficial por parte del gobierno argumentaba que la idea detrás de los recortes era que los beneficios se extenderían hacia las personas de menores ingresos y no solo eso, sino que también al fomentar la inversión, se conduciría a nuevas oportunidades de empleo y salarios más altos. A pesar sólo una ligera mayoría republicana en el Senado y de una cámara de representantes controlada por los demócratas, el presidente Reagan enjaretó no solo a su nación sino a todo el mundo su política monetaria, controlando así la inflación pero provocando deflación en el resto del planeta, apuntalando al dólar en base a la tasa de interés y un 25% de recorte en los impuestos.

De igual forma, otro de los temas centrales de la agenda de Reagan fue la reducción de la participación del gobierno en la economía puesto que según su opinión el Gobierno Federal se había convertido en algo demasiado participativo en la economía por lo que durante la década de los ochenta, mientras reducía los impuestos, Reagan también se inmiscuyó en los programas de carácter social.

Su gobierno también puso especial atención en la reducción y en la eliminación de las regulaciones gubernamentales que afectaban a los consumidores, al trabajo y al medio ambiente. Al mismo tiempo, sin embargo, temía que Estados Unidos había descuidado sus fuerzas militares a raíz de la guerra de Vietnam, por lo que impulsó con éxito grandes aumentos en el gasto de defensa. La administración de Reagan logró un aumento significativo en el gasto de defensa para así modernizar las fuerzas armadas y así hacer frente a la amenaza constante de la U.R.S.S.

Es importante decir una vez más que la recesión marcó los primeros años de la Presidencia de Reagan, golpeando casi todas las secciones del país. El PIB real según cifras oficiales cayó en un 2.5 % en 1982 y la tasa de desempleo rebasó los 10 puntos porcentuales, y además casi una tercera parte de las industrias de los Estados Unidos cayeron en problemas de pagos. En todo el medio oeste, grandes empresas como International Harvester y GE realizaron despidos masivos de trabajadores. La crisis del petróleo vino a ser la puntilla a estos problemas, provocando que rivales económicos como Alemania y Japón ganaran mayor presencia en el comercio mundial.

Debido a las disminuciones en los impuestos y el incremento en el gasto militar no se logró reducir el déficit público. Al contrario, el déficit en el presupuesto federal aumentó incluso por arriba de los niveles que había alcanzado durante la recesión de principios de la década. De \$ 74 000 millones de dólares en 1980, pasó a \$ 221 000 millones de dólares en 1986, y aunque descendió a \$ 150 000 millones en 1987, después de ese año comenzó a crecer nuevamente. Algunos economistas se preocuparon que el peso del gasto y del endeudamiento Gobierno federal pudieran iniciar un proceso inflacionario, por lo cual la Reserva Federal se mantuvo alerta, vigilando de cerca los aumentos de los precios y controlándolos, moviendo rápidamente las tasas de interés a la menor señal de amenaza, tendencia que se mantuvo durante el mandato del Presidente Paul Volcker y de Alan Greenspan logrando eclipsar tanto al Congreso como al Presidente en la orientación de la economía del país. Para muestra las siguientes cifras, en 1979, la inflación alcanzó un sorprendente 11.3% y para 1980 se había elevado a 13.5%, por lo que decidido a reducir la inflación, el Presidente en turno de la Reserva Federal, Volcker redujo la oferta de dinero elevó las tasas de interés.

Volcker afirmó que la FED dejaría elevar la tasa de interés para así intentar restaurar el valor del dólar, y se le atribuyó a estas caídas características de un elemento para estimular la inflación, generar desconfianza de su papel como moneda de reserva y afectar la influencia y hegemonía económica y política de Estados Unidos, limitando la expansión de las empresas estadounidenses en el exterior.

El objetivo de Volcker no sólo fue controlar la inflación sino también restituir el valor del dólar, preservando su carácter de moneda de reserva, aspecto clave para reforzar la hegemonía financiera. Esta política de carácter "ofertista" logró generar aumentos de las ganancias del capital, eliminar la política de bajas tasas de interés, las cuales provocaban una expansión excesiva del crédito y a la estimulación del crédito y de la inflación, favorecer y apoyar al ahorro, una adecuada asignación de los recursos mediante la desregulación de los mercados, consolidar a Nueva York como centro financiero internacional y lograr que la inversión se movilice de manera adecuada entre Estados Unidos y el resto del mundo. Muchos de estos objetivos eran en realidad poco compatibles entre sí y esta nueva política se tradujo en una expansión de

déficit fiscal resultante, de un mayor gasto, en defensa y en el pago de intereses de la deuda pública y del impacto sobre los ingresos del fisco de las reducciones impositivas impulsadas por Reagan (Economic Recovery and Tax Act, 1981).

A la par de esta política de bajas tasas de interés surgió la política basada en la eliminación progresiva de la regulación de los préstamos y de las tasas máximas de los depósitos, iniciando un proceso de liberalización financiera que se iría profundizando a lo largo de los ochenta y que se extendería al resto del mundo, lo que logró destrabar la competencia entre distintos tipos de instituciones financieras y limitar las reglamentaciones y controles a los que eran sometidas. Este tipo de política reflejó especialmente en el mercado financiero una visión de la eficiente asignación de los recursos y que caracterizó a la liberalización de los mercados financieros y el crecimiento de los fondos de inversión y mutuos, con los intereses hegemónicos de Estados Unidos.

Dos variables económicas importantes a analizar y que son clave para el desarrollo económico de cualquier país son el ahorro y la inversión. Bajo la presidencia de Reagan, en lo que se refiere al ahorro, el del sector privado mantuvo una tendencia a la baja y como consecuencia de las políticas fiscales expansivas de Reagan, el sector público no hizo más que cada vez desahorrar más. Mientras que en lo que se refiere a la inversión el comportamiento de la inversión bruta en los ochenta resultó ser prácticamente igual al de las dos décadas anteriores, pero si se analiza el comportamiento de la inversión neta, se puede observar un importante deterioro con respecto a décadas anteriores: en los cincuenta, el promedio de la inversión neta con respecto al PIB resultó ser un 7.0%; en los sesenta, la cifra fue un 7.1%; en los setenta, un 6.7%, y en la década de los ochenta la inversión neta como porcentaje del PIB cayó al 4.7%, teniendo como razón de esta aparente contradicción entre el mantenimiento de la inversión bruta y la caída de la inversión neta por el incremento de la depreciación por el incremento de la propiedad cada vez mayor de activos norteamericanos por parte de extranjeros, con la consecuencia de que, al ser distintas las estrategias de cada grupo, la economía estadounidense acabó estando cada vez más orientada hacia activos de corto plazo en detrimento de los activos de más largo plazo.

Los costos que esto trajo consigo fueron dos: los déficits fiscales, que incrementaron la deuda pública, y los déficits que transformaron a Estados Unidos en el primer lugar en el ranking de países por la deuda externa, como se puede observar en los siguientes cuadros, siendo el primero (1.15) una muestra de como fue aumentando el porcentaje de esta con respecto al PIB, teniendo un nivel "aceptable" a finales de los setenta y llegando a ser equivalente al 10% de este para mediados de la década del noventa.

Cuadro 1.15

Deuda externa neta de Estados Unidos como porcentaje del PIB.

1976	10%
1980	14%
1985	0%
1990	-7%
1995	-10%
2000	-20%
2005	-26%

Fuente: Federal Reserve Bank of St. Louis, National Economic Trends, 2006.

En cuanto a los desequilibrios fiscales de la era Reagan una de sus características es su tremenda magnitud en relación a las presidencias anteriores, además hay que mencionar la importante reorientación del gasto público que tuvo lugar en Estados Unidos en aquellos años: los gastos de defensa crecieron de manera sobresaliente, así como los intereses de la deuda.

La elevada tasa de interés a corto plazo, los buenos rendimientos de los títulos del gobierno estadounidense y el crecimiento de las cotizaciones en la bolsa atrajeron no solo capitales nacionales, sino también europeos, japoneses y en algunos casos latinoamericanos, provocando una fuerte apreciación del dólar, deteriorando al balance comercial estadounidense. Según Arceo (2002), entre 1981 y 1987 la cuenta corriente pasó así del equilibrio a un déficit del 3.5% del PIB, lo que traía consigo una gran necesidad de financiamiento (de alrededor de 600 mil millones de dólares). Estados Unidos difícilmente podría contar con esa cantidad de recursos, razón por la cual recibió aun más capitales procedentes del extranjero.

Queda claro que las medidas adoptadas por el gobierno estadounidense durante la presidencia de Reagan tuvieron la tendencia a expandir su impacto al conjunto de los países desarrollados. El incremento generalizado de la tasa de interés elevó los desequilibrios fiscales e impulsó a los gobiernos a adoptar las medidas de liberalización de los capitales, aspecto importante y central para facilitar la financiación de sus déficit en el mercado financiero internacional. El impulso hacia la liberalización financiera estuvo consolidado gracias al fortalecimiento ideológico del neoliberalismo, la política de Margaret Thatcher en el Reino Unido, las dificultades encontradas por Mitterand para efectivizar su programa de gobierno y las continuas presiones del gobierno de Estados Unidos, el FMI y el Banco Mundial para la remoción de los obstáculos a los movimientos internacionales de capital y de las regulaciones internas a los mercados financieros. El proceso de liberalización financiera es profundizado, a mediados de los ochenta, con la desregulación de las bolsas

(comenzando por la londinense) y completado con la supresión de las regulaciones financieras en la mayoría de los países periféricos a comienzos de los noventa (Chesnais, 1994: 22.).

Esta fue una primera respuesta de Estados Unidos a la reducción de su peso relativo en la producción y el comercio mundial, la cual fue la sustitución de las instituciones creadas a partir de Bretton Woods por un sistema basado en la desregulación de los mercados financieros internacionales y los tipos de cambio flexibles. En este sistema la disciplina que había sido impuesta por el sistema de cambios fijos es reemplazada por la que impondría el mercado privado de capitales a través de la amenaza de un retiro masivo de fondos. Así los gobiernos, para poder asegurar las condiciones de estabilidad y rentabilidad exigidas por el capital financiero, deben aplicar una estricta política fiscal y monetaria para controlar la inflación y asegurar el equilibrio.

Se trató de la sustitución de un sistema basado en acuerdos entre los países que otorgaba a Estados Unidos un lugar hegemónico, pero lo sujetaba al cumplimiento de una disciplina estricta, por otro sistema, en que las paridades estaban condicionadas por la política monetaria y fiscal de la potencia hegemónica y el gran capital financiero recupera un lugar central dentro del bloque de clases dominante. En palabras de Gowan (1999a): “Este sistema surge de la evaluación por el gran capital y la dirigencia política de Estados Unidos de las ventajas que podrían derivarse, en el marco de una radical liberalización de los mercados monetarios y financieros mundiales, del papel del dólar en las transacciones internacionales y de la magnitud del sistema financiero norteamericano” (Gowan, 1999a: 19-37).

La posición hegemónica de la economía estadounidense, determinó que las operaciones financieras y monetarias a nivel mundial fuesen en dólares y tenga que pasar por su mercado financiero nacional. Aquí queda reforzada la idea que he establecido con anterioridad que es la misma de Arrighi y varios autores más, que la respuesta del centro hegemónico, en este caso de Estados Unidos, al debilitamiento relativo, es apoyarse en las ventajas que le otorga su posición en el plano monetario y financiero.

La adopción de esta estrategia se traduce rápidamente en un incremento sustancial de la importancia relativa de Nueva York como plaza financiera. Además de que Estados Unidos se convirtió en un centro de ahorro a nivel mundial tanto para el consumo como para la inversión, permitiéndole absorber parte de esos recursos que necesitaban sin que se debilitase su moneda. La hegemonía del dólar no fue solo un resultado del tamaño de la economía estadounidense, sino que también fue una consecuencia de la política y de las finanzas, como dice Gowan (1999b) “Un estado que protege sus regímenes y rutas comerciales en el mundo puede, como se demostró en el caso del Reino Unido y su área de la libra esterlina, obtener privilegios

derivados de tener una moneda mundial. Los Estados Unidos también pueden. Un país que controla políticamente a los proveedores mundiales de petróleo puede asegurarse de que el petróleo se valore y se pague principalmente en dólares y, de este modo, puede defender el dominio internacional de su moneda”.

La recesión de comienzos de la década, combinada con la caída de los precios del petróleo sirvieron finalmente para algo, se logró detener la inflación. Ya para finales de 1983 y comienzos de 1984, la economía estadounidense entró en un periodo de crecimiento, Japón cedió un poco y acordó una cuota voluntaria sobre sus exportaciones de autos territorio estadounidense y comenzó a crecer el nivel de consumo en respuesta a la reducción de impuestos. Durante un periodo de cinco años después del inicio de la recuperación, el PIB creció a una tasa anual superior al 4% según datos del gobierno y la tasa de inflación se estableció en un rango entre 3 – 5% de 1983 a 1987 (resaltar que en 1986 alcanzó solo un nivel de 2%), dando como resultado la creación de aproximadamente 13 millones de nuevos puestos de trabajo. Aunque como ya se dijo anteriormente gran parte de este crecimiento se basó en un gasto deficitario, lo que triplicó la deuda del país durante el gobierno de Reagan.

La recuperación que se vivió por momentos durante la década de los ochenta, no fue sencilla y sin problemas. El sector agrícola, sobre todo los pequeños productores fueron los que vivieron la mayor parte de los inconvenientes, especialmente durante el periodo 1986-1988, no tanto por los problemas económicos, sino más bien por problemas de índole climática como las sequías y las inundaciones. De igual forma el sector bancario vivió algunos problemas, debido en gran medida a las restricciones monetarias y a las prácticas de préstamos imprudentes y desregulados, particularmente aquellos que se catalogaban como sociedades de ahorro y de préstamo. El Gobierno tuvo que intervenir y en la mayor parte de los casos cerrar muchas de estas instituciones y absorber y pagar las deudas, lo que significó un gasto de grandes magnitudes para los contribuyentes. Prácticamente todo el crecimiento del país se centró en el grupo de ingresos más alto.

El gobierno estadounidense no logró borrar totalmente los problemas económicos y el malestar de la población que se había apoderado del país durante la década anterior. Reagan fue aun más allá y redujo todavía más los impuestos durante su segundo periodo presidencial sin importar que Estados Unidos viniera arrastrando un déficit comercial, que se presentó durante siete de los diez años de la década de los setenta, y que aumentó a lo largo de la década de 1980. Si además se le suma el rápido crecimiento de las economías en Asia (Japón, en particular. que con su énfasis en la planificación a largo plazo y estrecha coordinación entre corporaciones, bancos y Gobierno, parecía ofrecer un modelo alternativo para el crecimiento económico bastante adecuado), el desafío aumentó.

Mientras tanto, en Estados Unidos, las grandes corporaciones se dedicaron a comprar a varias de sus competidoras cuyos precios cayeron de forma estrepitosa. En algunos casos, las empresas gastaron enormes sumas para comprar sus propias acciones ó para pagar sus deudas. Los críticos de estas acciones, vieron tales procesos con asombro, argumentando que estas empresas que se dedicaban a comprar fueron destruyendo a las compañías y causando problemas a los trabajadores, muchos de los cuales perdieron sus empleos. Aunque como siempre, otros dijeron que lo hecho fue una contribución significativa a la economía, ya que se ayudó a eliminar a las empresas mal administradas y hacerlas rentables nuevamente.

B. La globalización y financiarización.

El gobierno de Reagan se centró, durante sus primeros seis años, a mantener sobrevaluado el dólar a través de una tasa de interés de 8 % o más. Esto le permitió internacionalizar el financiamiento de 500 mil millones de dólares en nuevas deudas. En 1984 se estimaba que más de un tercio de la demanda agregada de crédito norteamericano (gobierno más el sector privado) provenía de capitales extranjeros⁷. El efecto sobre las exportaciones estadounidenses fue la contrapartida de la captación de capitales extranjeros, en concordancia con la sobrevaluación del dólar. La apreciación del dólar eliminó cualquier ventaja competitiva, lo que resultó en una baja apreciable en las exportaciones⁸. El aumento de la dependencia de las multinacionales basadas en el extranjero del mercado estadounidense encontró su contrapartida en los esfuerzos de las corporaciones de Estados Unidos por evitar las desventajas competitivas que generaba un dólar fuerte, por lo que pasaron a realizar una mayor parte del proceso productivo en el exterior. Esto implicó el traslado de empresas hacia países como Taiwán o Singapur, cuya tasa de explotación era mucho más elevada, o hacia estados dentro de la Unión que se encontraban "libres" de la influencia sindical.

La consecuencia de los continuos déficits de la balanza de pagos bajo el gobierno de Reagan fue que Estados Unidos pasó en muy pocos años de ser el máximo país acreedor del mundo a ser el país con una mayor deuda externa neta, dando inicio en a su historial como deudor en 1985, algo que no ocurría desde el año 1914.

⁷ Max Wilkinson. "Maintaining Balance on a Narrow Gauge", Financial Times, 17 septiembre 1984

⁸ Business Week, 10 septiembre 1984; pág. 68.

En efecto, Estados Unidos antes de la Primera Guerra Mundial era un país deudor neto, pues necesitaba recursos con los que se fueron construyendo parte de su infraestructura. A finales del Siglo XX y principios del XXI, asistimos a la paradoja de una potencia económica mundial recibiendo capital extranjero que, en gran parte, acaba yendo a financiar el consumo público y privado. Las consecuencias de la acumulación de esa deuda externa, que se inició en los 80, pero que como veremos más adelante continúa en los 90 y principios de la primera década del siglo XXI, son variadas: por un lado, la balanza de servicios estadounidense tenderá a verse afectada como consecuencia del empeoramiento de la posición deudora. Por otro, se resalta el papel de los inversores extranjeros en la economía estadounidense, además de los consabidos efectos sobre la inversión: al ser las preferencias de los inversores extranjeros presumiblemente distintas de las de los inversores nacionales, en el sentido de estar más sesgadas hacia la posesión de activos de más corto plazo, la consecuencia de la creciente posesión de activos norteamericanos por parte de extranjeros bien podría ser una disminución de la formación de capital en el país. Una vez analizada en detalle la política económica de Reagan que, en lo fundamental, fue continuada por su sucesor George Bush.

Reagan y sus asesores opinaban que el problema de fondo era la reducción de los mercados internacionales, en la base de la falta de competitividad e ineficiencia de la industria norteamericana en relación con la japonesa o la de Europa Occidental. Es por esto que el keynesianismo militar debía ser complementado con una política de "reindustrialización". En este sentido, el objetivo de la política económica reaganiana fue "modernizar" la economía de Estados Unidos para responder más eficientemente a la competencia internacional, tanto en bienes industriales tradicionales como en productos de alta tecnología.

Dentro del gobierno de Reagan, una de las características en el manejo de las finanzas fue la llamada "desreglamentación financiera", la cual permitió un importante incremento de la movilidad internacional de capitales, facilitando según la opinión de los defensores de esta, no solo una mejor asignación sino también una mejor aplicación de los recursos a escala global, un estímulo al crecimiento de la economías de los mercados emergentes y por si fuera poco una mayor diversificación de los riesgos.

Lo único novedoso en la política de Reagan es la forma de realizar el endeudamiento. Durante los años 70 los Estados eran los responsables directos del mismo a través de déficits crecientes del gasto público financiados por el aumento de la masa monetaria. Esto suponía que era el Estado quien procuraba el dinero a los bancos para que estos prestaran a las empresas, los particulares o a otros Estados. Ello provocaba la depreciación continua del dinero y la explosión correlativa de la inflación. Ya hemos visto el atolladero cada vez más cerrado en que se encontraba la economía mundial y especialmente la americana a finales de los años 70. Para salir al paso, en los dos últimos años de la administración Carter, el responsable de la Reserva

Federal, Volker, cambia radicalmente de política crediticia. Cierra el grifo de la emisión de moneda, lo cual provocará la recesión de 1980-82, pero simultáneamente abre la vía de la financiación masiva mediante la emisión de bonos y obligaciones que se renuevan constantemente en el mercado de capitales. Esta orientación será retomada y generalizada por la administración Reagan y, más adelante, se extenderá a todos los países. El mecanismo de «ingeniería financiera» es el siguiente: Por un lado, el Estado emite bonos y obligaciones para financiar sus enormes y siempre crecientes déficits que son suscritos por los mercados financieros (bancos, empresas y particulares). Por otra parte, empuja a los bancos a que busquen en el mercado la financiación de sus préstamos, recurriendo, a su vez, a la emisión de bonos y obligaciones y a sucesivas ampliaciones de capital (emisión de acciones). Se trata de un mecanismo altamente especulativo con el que se intenta aprovechar el desarrollo de una masa creciente de capital ficticio (plusvalía ociosa incapaz de ser invertida en nuevo capital). De esta forma, el peso de los fondos privados tiende a ser mucho mayor que los fondos públicos en la financiación de la deuda (pública y privada):

Cuadro 1.16

Financiación de la Deuda Pública en Estados Unidos (Millones de dólares).

Año	Fondos Públicos	Fondos Privados
1980	24	46
1985	45	38
1990	70	49
1995	47	175
1997	40	260

Fuente: Global Development Finance, Banco Mundial.

Esto no quiere decir ni mucho menos una disminución del peso del gobierno sino más bien responde a las necesidades cada vez más agobiantes de financiación (y particularmente de liquidez inmediata) que obligan a una movilización masiva de todos los capitales disponibles. La puesta en marcha de esta política liberal y monetarista significa que la maquinaria productiva estadounidense estaba siendo financiada por el resto de la economía mundial. Especialmente, el capitalismo japonés con un enorme excedente comercial suscribe masivamente los bonos y obligaciones del Tesoro americano así como las diferentes emisiones de empresas de ese país. El resultado es que Estados Unidos que desde la Primera Guerra Mundial era el primer acreedor mundial se convierte a partir de mediados de la década en deudor neto y, desde 1988, en el primer deudor mundial.

Cuadro 1.17
Deuda total en millones de dólares de Estados Unidos

Año	Deuda
1970	450000
1980	1069000
1988	500000

Fuente: OCDE

Otra de las consecuencias es que a finales de los 80, los bancos japoneses poseen casi el 50% de los activos inmobiliarios americanos. Para rembolsar los intereses y lo principal de los bonos emitidos lo que se hace es recurrir a nuevas emisiones de bonos y obligaciones. Ahora bien, esto significa más y más endeudamiento y se corre el riesgo de que los prestatarios abandonen la suscripción de las nuevas emisiones. Para seguir atrayéndolos, se suele recurrir a una continua apreciación del dólar. El resultado es, por un lado, una enorme inundación de dólares sobre el conjunto de la economía mundial y, por otra parte, Estados Unidos cae en un gigantesco déficit comercial que año tras año bate nuevos récords.

Sin embargo, los años ochenta son un auténtico salto cualitativo hacia el abismo: al fenómeno, observamos monedas completamente separadas de la contrapartida en oro y plata y además el juego de apreciación-depreciación para atraer capitales, lo cual provocó una tremenda especulación sobre las mismas y, en segundo lugar, el recurso, de forma más sistemática, a las llamadas “devaluaciones competitivas”: es decir, bajada por decreto de la cotización de la moneda con objeto de favorecer las exportaciones. Esta nueva política económica cuyos pilares son, por una parte, la emisión masiva de bonos y obligaciones que se amplía constantemente cual bola de nieve, y, de otro lado, la manipulación de las monedas, conlleva un sofisticado y complicado sistema financiero que es en realidad una obra conjunta del Estado y las grandes instituciones financieras (bancos, cajas de ahorro y sociedades de inversión, las cuales a su vez guardan estrechos vínculos con el Estado).

Esta política se nos presenta como la pócima mágica capaz de conseguir crecimiento económico sin inflación. El capitalismo durante los años 70 se había estrellado ante el dilema insoluble inflación o recesión, pero ahora, los gobernantes que, cualquiera que sea su coloración política (“socialistas”, de “izquierdas” o de “centro”) se convierten al nuevo credo “neoliberal” y “monetarista”, proclaman que el capitalismo ha superado ese dilema y que la inflación ha sido reducida a niveles del 2 al 5% sin menoscabo del crecimiento económico.

La presión para reducir los costos y aumentar la productividad que significa en los hechos una deflación enmascarada y gradual basada en violentos ataques contra la clase obrera de los países centrales y una baja permanente del precio de las materias primas. El traslado mediante mecanismos de presión monetaria y, muy especialmente, mediante la invasión de dólares, de los efectos inflacionarios hacia los países más periféricos. Así, en Brasil, Argentina, Bolivia etc. se producen explosiones de hiperinflación. Y sobre todo, reembolsar las deudas con nuevas deudas. Al pasar de la financiación de la deuda mediante emisión monetaria a la realizada mediante emisión de títulos de deuda (bonos y obligaciones estatales, acciones de empresas etc.) se consigue aplazar algún tiempo más los efectos de la inflación. Las deudas contraídas mediante una emisión se reembolsan con nuevas emisiones. Estos títulos son objeto de una especulación desenfrenada. Con ello se sobrevalora su precio (esta sobrevaloración se complementa con la manipulación de la cotización de las monedas) y de esta manera la enorme inflación subyacente se aplaza siempre para más tarde.

Así pues y en realidad, lo único que sostiene la baja inflación de los años 80 y 90 es el aplazamiento sistemático de la deuda mediante el carrusel de nuevos títulos de deuda que sustituyen a los anteriores y la expulsión de la inflación global hacia los países más débiles (que son cada vez más numerosos).

Todo esto se ve claramente ilustrado con la crisis de la deuda que desde 1982 estalla en los países del Tercer Mundo (Brasil, Argentina, México, Nigeria etc.). Estos Estados que con sus enormes deudas habían alimentado la expansión de los años 70 (ver la primera parte de este artículo) amenazan con declararse insolventes. Los países más importantes acuden rápidamente en su «ayuda» mediante planes de reestructuración de la deuda (Plan Brady) o mediante la intervención directa del Fondo monetario internacional. En realidad, lo que buscan es evitar un hundimiento brutal de esos Estados que desestabilizaría todo el sistema económico mundial. Aplicación de planes brutales de deflación tutelados directamente por el FMI y el Banco mundial que suponen ataques terribles a la clase obrera y a toda la población.

De igual manera se nos dice que el ahorro de los países puede obtener mayores rendimientos al expandirse a otros mercados fuera de su esfera de origen. Aunque también puede asegurarse que se presenta una mayor inestabilidad de los mercados de capitales al aumentar el proceso de desregulación financiera ya que contribuyen en gran medida a las fluctuaciones excesivas del mercado, pero no puede olvidarse el protagonismo de determinadas políticas económicas como, por ejemplo, las políticas presupuestarias expansivas.

Según palabras de Chesnais (2001); desde finales de la década de los setenta y principios de la de los ochenta, hemos presenciado la reaparición de capital financiero muy concentrado. Durante las dos últimas décadas se ha presentado el pleno desarrollo de mercados financieros que garantizan a ese capital ciertos privilegios y poder, en el epicentro de la centralización financiera que ha propiciado ese resurgimiento se encuentran los sistemas de pensiones privados por capitalización que comenzaron a desarrollarse tras la Segunda Guerra Mundial en los países anglosajones y en Japón. Desde mediados de los ochenta el capital financiero adquirió una gran importancia y trascendencia, permitiéndole influir en el nivel y la orientación de las inversiones, así como en la estructura y la distribución de la renta, cediendo el lugar a un régimen de acumulación con dominación financiera, en el cual el capital que se valoriza en los mercados financieros es la fracción dominante y dicta las reglas de los mercados. Para referirse al creciente dominio de los mercados y de la lógica financiera sobre la dinámica económica mundial de las últimas décadas, se usa el concepto de financiarización.

Según palabras de Arrighi se considera que la financiarización es el patrón de acumulación en el cual los beneficios se obtienen principalmente a través de canales financieros más que a través del comercio y de la producción de materias primas. La financiarización de sectores no financieros, comerciales e industriales, que ha cambiado la gestión de las empresas, provoca un cambio radical mundial cuyas consecuencias de crisis, baja de salarios y desempleo, requieren regulación de la estructura y operación de los mercados. Pero, sin embargo, la obtención de ganancias extraordinarias como las obtenidas por los sectores más concentrados de la actualidad, exigen mantener su liberalización total.

Durante esta década es muy común encontrarse con las llamadas “innovaciones financieras” producidas en los mercados financieros (valga la redundancia) las cuales se pueden clasificar de la siguiente manera según un informe realizado por el Banco Internacional de Pagos en 1986:

- a) Innovaciones en la transferencia precio-riesgo. Son aquellas que proporcionan medios más eficientes a los participantes en el mercado de cara a tratar con el precio o con el riesgo de cambio (éste hace referencia a las posibles variaciones adversas en el tipo de cambio de la moneda en que operamos).
- b) Instrumentos de transferencia crédito-riesgo. Tienen como misión la reasignación del riesgo de insolvencia.
- c) Innovaciones generadoras de liquidez. Son aquellas que:
 - 1) aumentan la liquidez del mercado;
 - 2) permiten a los prestatarios operar con nuevas fuentes de financiación;

- 3) permiten a los participantes en el mercado financiero bordear las restricciones legales sobre el uso de los capitales.
- d) Instrumentos generadores de créditos. Son aquellos que aumentan la cantidad de recursos financieros ajenos disponibles por las empresas.
- e) Instrumentos generadores de acciones. Son aquellos que aumentan la cantidad de recursos financieros propios disponibles por las empresas.

Los economistas no logran ponerse de acuerdo acerca de los verdaderos motivos del auge de estos instrumentos, una de las razones que con más frecuencia se presenta es que la utilización ha sido impulsado por la introducción de instrumentos financieros que redistribuyen el riesgo de forma más eficiente entre los participantes del mercado financiero y bueno otra razón es que se ha hecho más común para así intentar eliminar las trabas impuestas por las legislaciones financieras y fiscales de ámbito de los diferentes países.

Hay que mencionar que una de las claves del proceso de innovación financiera de la década de los ochenta fue la titulización de *activos financieros*, lo que implica el agrupar préstamos y venderlos, esto proporciona ciertos beneficios a los emisores o intermediarios financieros, entre los que sobresalen: la reducción de los costos de la financiarización, mayor eficiencia en la utilización de esta, la posibilidad de conseguir recursos financieros de forma más rápida y sencilla para no limitar la velocidad de crecimiento de las empresas, la mejora de los resultados financieros y, por último, la diversificación de las fuentes de financiarización. Desde el punto de vista de los inversores, la titulización de estos permite transformar préstamos en activos financieros de gran liquidez y limitado riesgo, reduciendo este debido a que está asegurado por una cartera diversificada de préstamos y porque hay una serie de instrumentos financieros que reducen el riesgo de insolvencia, lo que permite a los inversores ampliar su abanico de oportunidades donde colocar su dinero. Además, al reducirse el costo de intermediación aumentarán los rendimientos para los inversores. Desde el punto de vista de los prestatarios o deudores al existir la posibilidad de titular un préstamo, disponen de activos más líquidos que ahora pueden vender.

Durante esta década, fue entonces cada vez más común que los préstamos comenzaron a ser titulizados de tal manera que al poder sacarlos de sus balances, los bancos podían recibir unas comisiones o vender activos financieros mientras conservaban el capital.

Los años ochenta vieron desarrollarse este tipo de mercados, elementos y/o productos hasta niveles sorprendentes jugando un papel importante en la caída de los mercados de valores a finales de la década y en la discusión sobre la separación entre la economía real y la economía financiera.

Los instrumentos derivados más conocidos y utilizados eran los “contratos de futuros” y “los contratos de opciones”. Los primeros (relacionados ampliamente con los contratos a plazo) consisten en que dos partes contractuales están de acuerdo en negociar un determinado activo financiero a un precio fijo y en una fecha determinada, al cerrar el acuerdo, el comprador está obligado a adquirir el activo, mientras que el vendedor está obligado a venderlo. Los contratos de opciones dan al propietario el derecho (más no obligación), de comprar o vender un activo a un precio determinado y durante un cierto período de tiempo. En conclusión los contratos de instrumentos derivados proporcionan a los emisores y a los inversores una forma para barata de controlar los principales riesgos. El punto clave es que los productos financieros derivados juegan un papel de primer orden en la globalización de los mercados financieros.

El punto central en esto es que los derivados financieros tienen un papel de suma importancia en la globalización de las finanzas y de sus mercados. Aunque algo negativo es que los mercados de los derivados son contemplados como mercados especulativos cuando la función real para lo que fueron creados fue la cobertura de riesgos tanto para los inversores como para los emisores, esto a través de la transferencia de dichos riesgos entre los participantes del mercado, entro los que pueden participar los conocidos como “especuladores”. Sin este tipo de mercados u de instrumentos, la integración de los *mercados financieros* mundiales nunca sería tan grande como lo es en hoy.

Dentro de este proceso de la llamada “innovación financiera” es común encontrarse con procesos de construcción y elaboración de productos financieros, a lo que se le llama como ingeniería financiera. El auge de esta se dio cuando el conjunto de los instrumentos financieros se hace más numeroso y mucho más disponible, provocando que los intermediarios financieros (entre ellos los bancos) se hagan más activos tomando por ejemplo la iniciativa de ofrecer a sus clientes nuevas posibilidades de financiación e inversión, donde desaparece la distinción entre los fondos propios y de deuda y del corto plazo y el largo. Una razón por la cual surge esta nueva “ingeniería financiera” fue por la falta de estabilidad, la cual se presentó principalmente en el sistema cambiario, en el establecimiento de las tasas de interés, en la solvencia de los países, y en un mayor riesgo en el conjunto de operaciones financieras y comerciales.

Muchas empresas se dice que observaron que esta inestabilidad podía causarles dificultades para la consecución de los flujos de caja previstos y, en algunos casos, llevarles a la quiebra o la pérdida de control sobre sí mismas. Por esa razón para el año 1985 un grupo de bancos avecindados en Londres afirmaban que a través de esta ingeniería no solo evitaban el riesgo sino que lograban manejarlo de la mejor manera posible.

Parte del riesgo que afecta a los resultados de una empresa debido a pueden encontrarse los cambios imprevistos en el ambiente económico en el que se desenvuelve, por lo que este riesgo deberá ser identificado y medido, puesto que la rentabilidad de una empresa no sólo depende de lo eficientes que sean sus directivos para controlar el riesgo. Entre los riesgos a los que está expuesta una empresa se pueden encontrar: los cambios en los precios de las materias primas, las variaciones en los tipos de cambio de las divisas en las que se denominan los productos (si aumenta se reduce la competitividad con respecto al exterior y viceversa), las oscilaciones en el precio de la energía, los cambios en las tasas de interés tanto nacionales como extranjeras, lo que afecta el costo de su endeudamiento y de los ingresos por ventas y su comportamiento.

Los bancos se han ido haciendo más activos y han pasado de ser simples observadores a proponer soluciones a los problemas de sus clientes, ofreciendo nuevos servicios, aplicaciones y productos. Los primeros antecedentes de esto datan de 1985 cuando un grupo de bancos ubicado en Londres decidió, por motivos estratégicos, dejar de ofrecer a sus clientes los típicos productos financieros destinados a la cobertura de riesgos, a cambio de proveerles de soluciones realizadas "a medida" de las propias e individuales necesidades de sus clientes.

Al analizar más a detalle la década de los ochenta del siglo, podemos darnos cuenta que esos años estuvieron marcados por un cambio en las relaciones de fuerza tanto entre los países industrializados y los de la periferia, y esto se debió a la combinación de algunos factores tal como lo dice Toussaint (2009):

- a) La decisión de Paul Volcker, actual consejero económico de Barack Obama, por la que aumentó brutalmente el tipo de interés a partir de fines del año 1979, cuando era director de la Reserva Federal de Estados Unidos.
- b) El "contragolpe petrolero" de 1981 que puso fin a una política de precios elevados de los bienes primarios favorable a los países exportadores de la Periferia. (Todos los precios de las materias primas y de los productos del agro sufrieron una continuada tendencia a la baja desde 1981 hasta comienzos del año 2000.)
- c) La ofensiva general de los gobiernos de Margaret Thatcher y de Ronald Reagan contra los asalariados, en el marco de la crisis económica generalizada entre 1980 y 1982. Las relaciones de fuerza se deterioraron ostensiblemente, tanto para los países de la Periferia como para los asalariados.

Como ya se dijo anteriormente, durante esta década se presentó un aumento considerable en los niveles de deuda, aunque esto no fue únicamente en Estados Unidos, sino también en gran parte de los países más desarrollados. Esto significó una transferencia de inmensas proporciones de los ingresos de los asalariados en beneficio de los capitalistas. En efecto, los gobiernos reembolsan las deudas contraídas con los bancos privados y otros inversores institucionales (compañías de seguros, fondos de pensiones, mutual funds) con una parte cada vez más importante de los impuestos, que, principalmente, son pagados por los trabajadores.

En los países más industrializados con el apoyo del gobierno comienzan las agresiones contra los trabajadores asalariados con el fin de aumentar de manera extraordinaria los beneficios de las personas de los habitantes de los países con mayores ingresos. La tasa de beneficio, que había vivido una tendencia a la baja en el curso de las décadas de los sesenta y setenta, comenzó a aumentar de nuevo, de forma estable, a partir de los primeros años de la década de los noventa. La parte de los salarios que se refleja en el PIB sufrió también una caída acentuada a partir de esos dos primeros años de la década que terminó acentuando y profundizando la tendencia a la baja, que había comenzado en Europa con la gran recesión de 1974-1975. Aunque de forma inversa, la parte de los ingresos que se apropia el capital continuó su tendencia a la alza. Para muestra de ello, en Estados Unidos lo correspondiente al 10% más rico de población creció de una manera impresionante, este crecimiento fue importante sobre todo a partir del comienzo de los años ochenta, ya que mientras que el 10% más rico de la población acaparaba el 35% del ingreso nacional en 1982, su parte aumentó en forma espectacular y alcanzó el 50% 25 años después, reproduciéndose así la situación que precedió la caída de la Bolsa de Wall Street de 1929.

Otro punto importante de esta década de los años ochenta se hizo presente por la distancia creciente que separó la tasa de beneficio, que fue en aumento como ya se dijo, de la tasa de acumulación, que sufrió una tendencia a la baja. Es decir que desde comienzos de la década una proporción cada vez mayor de las ganancias y de los beneficios no se reinvertieron para fomentar y ayudar en la producción sino que fueron absorbidos por los dueños de los grandes capitales y desviados hacia la esfera financiera de acuerdo con un comportamiento de tipo rentista. Además de que en Estados Unidos se presentó una tendencia en la cual la proporción de los salarios disminuyó en su participación del PIB aunque comenzó a fomentar el consumo privado. Dando como resultado dos conclusiones importantes, la primera que los trabajadores asalariados financiaban en forma creciente su consumo a través de créditos, tan fue así que el 20 % más pobre de la población fue el que más aumentó su endeudamiento, constituyendo el eslabón débil del proceso y el público natural de las subprime y en segundo lugar que los dueños del capital consumen cada vez más y utilizan una parte creciente de sus beneficios en sus gastos de tipo suntuario, aunque no obstante también se

endeudaban aunque las deudas de ellos se utilizaban para especular en la Bolsa o en otros sectores, como el inmobiliario, puesto que los precios estaban en alza.

La inestabilidad financiera que se hizo presente en los ochenta, se debió también en gran medida a los desequilibrios comerciales de los países industrializados, que estuvo muy relacionada con la *crisis de la deuda* de los países latinoamericanos. Por ejemplo Estados Unidos, afectado por los problemas mexicanos, para tratar de evitar el colapso de su sistema bancario, decidió aumentar su oferta monetaria, esta expansión además de las políticas fiscales implementadas durante el gobierno de Reagan ayudaron a la recuperación económica, aunque hay que recalcar que como Estados Unidos desde el periodo el de la posguerra ha sido el motor de la economía mundial, tuvo que incurrir en gastos mayores que todos los demás países. Estados Unidos jaló a los demás países absorbiendo en buena medida los gastos en cuenta corriente de los demás países, lo que lo convirtió en el mayor receptor de flujos financieros internacionales.

Los flujos de la IED en la década de los ochenta se terminaron duplicando, aunque debe de aclararse que la mayor parte de ese dinamismo se dio gracias a los flujos de transacciones entre los países desarrollados. Estados Unidos se consolidó en ese momento como el mayor emisor y receptor del mundo. “En estos años, los 10 países que recibieron la mayor parte de inversiones extranjeras directas concentraron el 66% de las entradas, mientras que 100 países tan solo recibieron un 1%” (Estay, 1999: 251). Entonces por los diferentes acontecimientos dados desde la década de los sesenta hasta los ochenta, puede y debe decirse que los acuerdos internacionales sobre las inversiones extranjeras han ido evolucionando.

Tanto las políticas fiscales del gobierno, el sector público, la caída del ahorro y el aumento de la inversión del sector privado en la primera mitad de los ochenta fueron cómplices de esta situación. Estados Unidos se vio en la necesidad de aumentar las tasas de interés, provocando una apreciación del dólar lo que agravó aún más su déficit en cuenta corriente. No obstante el superávit de la cuenta de capitales resultó ser lo suficientemente bueno como para seguir en la misma línea. El sistema financiero internacional se volcó de lleno hacia Estados Unidos lo que dio paso a la formación de una burbuja especulativa basada en la cotización del dólar. Los inversionistas estaban conscientes de esta burbuja sin embargo confiaban en entrar y salir de ella sin mayores problemas antes de que estallase para así obtener importantes niveles de ganancia, pero este comportamiento lejos de ayudar, empeora la situación ya que hace que la burbuja crezca de tamaño.

Para el dólar, después de haberse apreciado en más del 30% en términos reales frente a las principales monedas del mundo desde comienzos de la década, el techo de su cotización fue alcanzado en marzo de 1985, razón por la cual los bancos centrales comenzaron a intervenir para impedir de esta manera el estallido de la burbuja por medio de una depreciación.

A pesar de la depreciación del dólar a partir de 1985, el déficit en cuenta corriente de Estados Unidos continuó en aumento (aunque pequeño) durante la mitad de la década aunque ya para los últimos dos años y comienzos de los noventa esa tendencia comenzó a revertirse, tal como lo muestra el siguiente cuadro:

Cuadro 1.18
Saldos de Balanza Corriente y del Presupuesto Público (% PIB)

	1975-84	1985	1986	1987	1988	1989	1990
BALANZA CORRIENTE							
EE.UU.	-0,4	-3,0	-3,4	-3,6	-2,6	-2,1	-1,8
Japón	0,7	3,6	4,3	3,6	2,7	2,0	1,2
Alemania	0,3	2,6	4,2	4,0	4,2	4,6	3,3*
España	-1,5	1,5	1,7	0,0	-1,1	-3,2	-3,5
PRESUPUESTO PUBLICO							
EE.UU.	-1,9	-3,3	-3,5	-2,4	-2,0	-1,7	-2,0
Japón	-3,8	-0,8	-0,9	0,5	1,5	2,4	2,8
Alemania	-3,1	-1,1	-1,3	-1,8	-2,0	0,2	-4,0*
España	-2,7	-6,9	-6,0	-3,2	-3,3	-2,7	-3,4

(*) Se refiere al conjunto de la Alemania unificada a partir de julio de 1990.

Fuentes: OECD y Banco de España.

Esa falta de retroceso del déficit estadounidense se debió a la conjunción de ciertos factores, que son enumerados por el Banco Mundial (1988):

- La dolarización de varias monedas de muchos países que comerciaban con Estados Unidos (Canadá y Latinoamérica principalmente).
- La resistencia de otras monedas a revalorizarse.
- La velocidad de ajuste de los precios internacionales.

- La menor elasticidad de las exportaciones e importaciones frente a las variaciones del tipo de cambio real como resultado de las medidas proteccionistas.

Para el año 1986 el valor del dólar ya había descendido a los valores registrados en el año 1982 (ver la gráfica siguiente). La creencia de los países industrializados fue que el descenso ya había sido el suficiente y se decidió detener el proceso de depreciación, aunque de manera abrupta. Como consecuencia las tasas de interés de Estados Unidos comenzaron a subir desde 1987, que para el tercer trimestre de ese mismo año volvieron a subir, impulsando alzas en países como Alemania que eran reacios a ese tipo de medidas. Estas alzas fomentaron por un lado que la especulación bursátil cambió de signo ante la impresión de que las acciones estaban ya a precios demasiado elevados y por otro una gran descoordinación cambiaria al pensar que el dólar se encontraba perdido. Esto provocó una crisis en los mercados cambiarios que se contagió con rapidez a las bolsas de valores de los países industrializados sobre todo. El pánico a una pérdida cada vez mayor del valor del dólar que afectaría a los niveles de producción y generaría todavía más altas tasas de inflación estremeció desde su base a la base de Nueva York, por ejemplo se presentó una caída del índice Dow Jones del 22% (más grande que la registrada durante la crisis del 29 que fue de 12.9%).

Gráfica 3

El auge y la caída del dólar.



Fuente: Banco Mundial (1988)

A partir de este momento, el G-7 en sus reuniones de 1987 y 1988 reforzó el consenso y compromiso para la coordinación de políticas económicas, a las que solo Japón hizo caso. Estados Unidos se vio reacio a reducir sus niveles de déficit público, aunque el saldo negativo de su balanza de cuenta corriente exterior se logró gracias al desplome de la inversión privada. Para comienzos de la siguiente década, Estados Unidos se centró en la resolución de sus problemas internos para así poder adelante.

En el caso japonés lo que sucedió fue algo diferente. Desde 1987 el gobierno tomó medidas fiscales para controlar a la economía, el resultado fue el crecimiento del PIB japonés y la caída del superávit de su balanza de cuenta corriente, impulsado principalmente por el exceso de fondos financieros del sector privado y la caída del ahorro. Los inicios de la devaluación del yen (a finales de la década) significó también el comienzo de las dificultades para esta economía oriental. Esta devaluación se vio impulsada gracias al menor superávit exterior, el renacer de la inflación por el aumento de la demanda interna y el mayor flujo de capitales hacia el exterior animados por los bajos niveles de tasas de interés de la Bolsa de Tokio.

Por su parte para el caso de América Latina, a finales de la década de los setenta, los países de América Latina llegaron a desarrollar una importante diversificación de sus mercados, en gran medida apoyados por el modelo de Industrialización de Sustitución de Importaciones. Para mediados de esa década los mercados de los países industrializados representaban algo así como eran el 65% de los destinos de las exportaciones de materia prima de la región, 72% de las exportaciones de energéticos y del 80% de exportaciones de minerales, destacando Japón como uno de los principales nuevos destinos para los minerales (especialmente cobre y hierro y bauxita). Para la década de los ochenta, los números en porcentaje eran de 54, 71 y 65 por ciento respectivamente. Este declive en importancia del peso de los países más desarrollados como mercados receptores de las exportaciones de la región contrastó con la ampliación de nuevos mercados como la Unión Soviética, Europa del Este y otras naciones en desarrollo, especialmente en Asia.

Durante las décadas de los sesenta y los setenta la mayoría de los países latinoamericanos pero especialmente Brasil, Argentina y México, pidieron grandes cantidades de dinero a acreedores internacionales para así poder llevar a cabo sus planes de industrialización ya que eran consideradas como economías crecientes por lo que los acreedores estaban contentos de seguir entregando préstamos. Entre los años 1975 y 1982, la deuda latinoamericana con los bancos comerciales aumentó a una tasa anual de 20.4%, provocando que esta parte del continente cuadruplicara su deuda externa, pasó de 75 mil millones de dólares en 1975 a más de 315 mil millones de dólares para 1983, equivalente al 50% del producto interno bruto (PIB) de la región, provocando que el servicio de deuda (pago de intereses y repagos de la deuda principal) creciera aún más rápido, alcanzando 66 mil millones de dólares en 1982.

Es necesario hacer hincapié que parte importante de las principales características económicas de América Latina luego del comienzo de la década de los ochenta, fue que la crisis que comenzó a principios de esa década estableció un período particularmente complejo y difícil en las economías de la región que requirió la aplicación de ajustes macroeconómicos agresivos en la mayor parte de los casos. La mayoría de los países latinoamericanos se vio forzado a llevar a cabo dichos ajustes con el propósito de crear mayor estabilidad económica sobre todo en las variables macro, lo que les permitiría según el discurso oficial “*una mejor inserción en el mercado internacional y un crecimiento económico sostenido*” a futuro. Las modificaciones se centraron en la política económica, en los compromisos para que los gobiernos mantengan y den continuidad de los programas de reforma y al hecho de que muchos de los cambios en varias naciones dependieron al final de la mejora en las condiciones económicas internacionales.

Para el año 1982 casi todos los países de la zona, habían sido afectados por la más profunda y prolongada recesión económica de la última mitad del siglo, y si bien hubo fuerzas externas que agravaron la crisis, hubo otros como la inconsistencia en el manejo de políticas económicas, especialmente en cuanto a la adopción de medidas que favorecieron, sin previsión, altos niveles de endeudamiento externo; la desorbitada expansión del gasto doméstico en varios casos, y las políticas de estabilización de precios basadas en el manejo casi único de las tasas de cambio.

Entonces si queremos dar una definición de lo que representa la “crisis de la deuda”, esta debe de ser comprendida como una crisis de carácter financiero que ocurrió a inicios de los años ochenta y que ha llevado a afirmar que esa década debe de ser considerada como “la década perdida”, ya que los países latinoamericanos alcanzaron un punto en el que su deuda externa excedió su capacidad de poder adquisitivo y no fueron capaces de pagar ni siquiera un poco de todos los compromisos adquiridos.

Para cuando la economía mundial entró en recesión, y los precios del petróleo se dispararon por los cielos, se creó un punto de inflexión para la mayoría de los países latinoamericanos, estos se encontraron en una enorme crisis de liquidez. Los países exportadores de petróleo (beneficiados luego de la alza de los hidrocarburos) decidieron invertir su dinero en bancos internacionales, que reciclaron la mayor parte de este capital en forma de préstamos para los gobiernos latinoamericanos. Para cuando el gobierno estadounidense y los gobiernos europeos decidieron aumentar las tasas de interés, los pagos de las deudas también aumentaron, por lo que fue más difícil para los países pagar las deudas contraídas. Si se le suma el deterioro del tipo de cambio con el dólar estadounidense, se obtiene como resultado que los gobiernos latinoamericanos terminarían debiendo enormes cantidades en sus monedas nacionales, por lo que se perdió el poder adquisitivo y si además se toma en cuenta el encarecimiento de los precios de las materias primas

en 1981 (la mayor exportación de América Latina), la fuente principal de ingresos también cayó y fue todavía más difícil el tratar de obtener divisas. Así mientras se acumulaba la deuda externa se produjo durante varios años, la crisis comenzó cuando los mercados internacionales de capitales se dieron cuenta de que América Latina no sería capaz de pagar sus préstamos. Esto ocurrió en agosto de 1982, cuando el secretario de Hacienda de México, Jesús Silva-Herzog Flores, afirmó que el país ya no sería capaz de pagar su deuda. México declaró que no podía cumplir con las fechas de vencimiento de los pagos, y anunció unilateralmente una moratoria de 90 días, también solicitó una renegociación de los plazos de pago y nuevos préstamos con el fin de cumplir sus obligaciones previas. A raíz del incumplimiento mexicano, los bancos comerciales internacionales decidieron reducir significativamente (en el mejor de los casos) o detuvieron la entrega de nuevos préstamos hacia Latinoamérica.

Como gran parte de estos préstamos eran a corto plazo, la crisis sobrevino cuando su refinanciación fue rechazada. Miles de millones de dólares de préstamos que habían sido refinanciados, ahora eran debidos. Los bancos se vieron en la obligación y también en la necesidad de reestructurar de alguna forma las deudas para evitar el pánico financiero; lo que trajo consigo nuevos préstamos con condiciones de pago más estrictas y además la exigencia de que los países deudores aceptaran la intervención del FMI.

Durante la crisis los ingresos se desplomaron; el crecimiento económico se estancó; debido a la necesidad de reducir las importaciones, el desempleo aumentó a niveles alarmantes; y la inflación redujo el poder adquisitivo de las clases medias. Como respuesta a la crisis la mayoría de las naciones debieron abandonar sus modelos económicos basados en la ISI y adoptaron una estrategia de crecimiento orientada por las exportaciones, estrategia fomentada por el Fondo Monetario Internacional y los Estados Unidos.

A esto hay que agregarle los métodos de liberalización financiera, los cuales se obstinaron en mantener las tasas de interés muy altas durante prolongados períodos de tiempo, afectando de esta manera la formación de capital de inversión directa en los países.

Uno de los clímax de esta crisis se presentó cuando México anunció una moratoria unilateral en el pago de su servicio de la deuda en 1982, dando pie a la interrupción de los flujos externos de capital. Esta noticia fue acompañada de una elevación en las tasas de interés en los mercados internacionales y de un deterioro en los términos de intercambio del mercado mundial, lo que forzó a estos países a realizar los procesos de ajuste económico, que se encontraban dirigidos a la generación de resultados positivos en las balanzas comerciales para así intentar cubrir la brecha que se originaba en términos financieros. Entre 1982-1984 el

PIB de la región se estancó, la inversión fija se redujo en casi un 5% y el déficit regional en la cuenta corriente pasó de 3.7% a 2.1% con respecto al PIB en 1978-1981.

Para hacer frente a estos problemas las naciones latinoamericanas llevaron a cabo los procesos de ajuste que les sugería el FMI, el Banco Mundial y el gobierno de Estados Unidos. Estos comenzaron en 1982 y duraron hasta 1990 en un primer momento. De esta forma los que se obtuvo lejos de una mejora fue una importante reducción del consumo interno y en el PIB per cápita. El coeficiente de inversión en la región alcanzó su nivel mínimo en 1987, nivel que si bien se fue recuperando de manera lenta no es el de antaño.

La naturaleza extraordinaria de los problemas regionales de los ochenta se reflejó de manera simultánea y sostenida en un descenso de los indicadores económicos y sociales de América Latina. Se vivió una caída importante en la producción, también el empleo se vio afectado de manera importante dando golpes a los salarios reales que fueron cayendo en la medida en que la inflación aumentaba y los problemas de la economía internacional se profundizaban. Aunado a esto, los procesos de devaluación de las monedas provocaron que las naciones latinoamericanas experimentaran importantes niveles de inflación, que claro fueron influenciados también por los altos grados de dependencia que la región mantenía con respecto a los bienes de capital y a los insumos productivos provenientes del extranjero y bueno en algunos casos el seguimiento de relajadas políticas monetarias también contribuyó a fomentar los altos niveles inflacionarios.

La carga financiera debida a la deuda externa aumentó al principio de la década, afectada tanto por la elevación de las tipos de cambio, como por el alza las tasas de intereses bancarias en el sistema financiero internacional, por lo que el costo de la deuda pública ascendió dramáticamente.

La mayor parte de los ajustes que se realizaron para intentar controlar la crisis, fue realizada a principios de los años ochenta. Estos ajustes permitieron según cifras oficiales reducir el déficit fiscal entre un 5 y 6% con respecto al PIB en la mayor parte de los países de la región.

Durante esta década, con esta crisis de la deuda, el fomento de las inversiones directas fue más viable y factible que los créditos de los bancos, por lo cual cambia la imagen y la percepción del papel que juegan las inversiones y las políticas económicas de los países subdesarrollados, las cuales se orientaron más hacia la liberalización y la promoción de los flujos de inversiones. Según datos de la UNCTAD, para la primera mitad de la década, los niveles de las IED fueron de 50 mil millones de dólares como promedio por año, y para la segunda mitad de esta, se incrementaron a más del doble alcanzando niveles de 115.4 mil millones de dólares, para que finalmente en 1990 alcanzasen un nivel de 203.8 mil millones de dólares.

Entonces se puede asegurar que uno de los rasgos característicos de la evolución de la economía mundial a partir de la década de los ochenta, fue la extraordinaria expansión en los flujos de la IED, aspecto que se mantuvo de esa forma hasta la siguiente década. Así de acuerdo a los datos de la UNCTAD, el PIB mundial aumentó en una tasa del 11.7% anual entre los años 1986-1990, mientras que el comercio de bienes y servicios lo hizo a una tasa del 15.4%, la inversión bruta en una proporción del 12.2%, pero los movimientos de la IED (de entrada y salida) lo hicieron en tasas superiores al 20%.

Analizando otra parte del planeta, centremos la atención en Asia, durante la década de los ochenta, los países del sudeste asiático y principalmente Japón vivieron un proceso de crecimiento y desarrollo acelerado, mientras que otras partes del mundo (como Europa y Estados Unidos) vivían procesos en sentidos contrarios. Para el caso japonés, su ascenso comenzó gracias a la ayuda estadounidense justo después de la Segunda Guerra Mundial, y se dio de una manera muy acelerada hasta la década de los noventa (momento en que estalla su crisis financiera). Por ejemplo según datos recopilados por Guillén (2007): “Mientras en 1970 sólo 11 de los 50 bancos más importantes del mundo listados por la revista *Fortune* eran japoneses, su número se había incrementado a 14 en 1980 y a 22 en 1990” (Guillén, 2007: 204).

Justo en el momento en el que la hegemonía de Estados Unidos se tambaleaba durante la década de los noventa, la idea de encontrar un nuevo hegemón tomó más fuerza y principalmente en Asia. Autores como Arrighi (1994) demuestran que esa idea no estaba tan alejada de la realidad. Para la década de los ochenta el comercio que se realizaba en la zona del Pacífico ya superaba al realizado en la Zona del Atlántico, convirtiéndose así en un centro de comercio importante. La fortaleza de esta zona del planeta radica principalmente en el hecho de irse convirtiendo en una zona importante de acumulación de capital y además por sus altos grados de competitividad y de integración de sus sistemas productivos. No obstante a inicios de la siguiente década, la burbuja financiera estalló en Japón y las ideas acerca de que el nuevo hegemón mundial saldría de Asia comenzó a desvanecerse.

En gran parte el desarrollo japonés estuvo cimentado en su burbuja financiera e inmobiliaria la cual constituyó un proceso de revalorización de activos financieros e inmobiliarios durante toda la década de los ochenta, y que se considera una de las mayores burbujas especulativas de la historia económica moderna. Durante esta década Japón tuvo un elevado superávit comercial, el cual fue empleado por los bancos para la adquisición de tierra y acciones, de esa forma los precios de los activos comenzaron a crecer de manera importante. Este crecimiento del mercado inmobiliario hizo crecer el mercado de valores, y éstos, a su vez, provocaban el crecimiento de los activos inmobiliarios. La mecánica del proceso consistía en

revalorizar las acciones de una empresa determinada a partir de sus propiedades inmobiliarias, y esa revalorización se empleaba para comprar más bienes inmuebles.

Según Ubide (2003), desde mediados de los cincuenta y hasta finales de los ochenta, el valor de los bienes inmuebles japoneses se había multiplicado por 75, y suponían el 20% de la riqueza mundial, aproximadamente 20 billones de dólares, un valor equivalente a cinco veces el territorio completo de Estados Unidos, país que contaba con una extensión 25 veces mayor, por ejemplo el entorno metropolitano de Tokio tenía el mismo valor que todo Estados Unidos. Este aumento en los valores inmobiliarios se vio reflejado también en los valores de las acciones de las empresas japonesas. El valor de estas en la bolsa se multiplicó casi cien veces durante el mismo periodo, logrando que una sola empresa japonesa valiera más que las casas de bolsa estadounidenses. Para mediados de los ochenta, el índice Nikkei alcanzó los 11 542 puntos y para finales de la misma ya se había posicionado en los 38 915, pero tras el estallido de la burbuja, la caída fue estrepitosa y registró una caída a inicios de los noventa hasta los 15 951 puntos.

Pero, ¿por qué sucedió esto si la economía japonesa parecía de lo más sólida y además estar destinada a suceder a Estados Unidos como nuevo centro hegemónico mundial? Cuando la burbuja estalló, muchos pensaban que Japón había adelantado a los Estados Unidos, y se había convertido en la primera superpotencia económica. Tras la Segunda Guerra Mundial Japón experimentó un crecimiento extraordinario. En el periodo 1955-1972 la economía nipona creció una media del 10% anual. De 1975 a 1990 el crecimiento fue más moderado, pero aún así alto: un 4%. A partir de 1990, el crecimiento se estancó en un 1% (Torrero, 2001). Si bien, el modelo económico japonés explicaba en sí mismo la prosperidad, paradójicamente, también fue el causante de la crisis. El paternalismo capitalista, la edad como paradigma de la autoridad, la tradición de consenso en la toma de decisiones que afectan a la economía del país, el proteccionismo económico vinculado a un fuerte nacionalismo, la hiper regulación del mercado laboral y la identificación del trabajador con la empresa (que en las grandes corporaciones garantizaba el empleo de por vida) habían garantizado un funcionamiento eficiente del sistema productivo. Por otro lado, la estructura empresarial japonesa no se parecía a la occidental. En Japón regía lo que se llamaba “el gobierno de las empresas” y el “sistema de un banco principal”. Este último concepto hace referencia al entramado de los “keiretsus” (grupos empresariales) que de ordinario presentaban una estructura en cuya cúspide se encontraba una entidad financiera bajo la cual se extendían una serie de empresas con participaciones cruzadas. Los “keiretsus” tenían como principal defecto su escasa transparencia financiera (lo que, al parecer, sería determinante para la crisis posterior). En cuanto a “el gobierno de las empresas”, se trataba de una fuerte interrelación entre las esferas política, académica y empresarial, según la cual el funcionamiento de la sociedad japonesa, en todos sus ámbitos, era garantizado por la élite empresarial con la aquiescencia del gobierno. Otra de las características de la

economía japonesa era su vocación exportadora, lo que permitió la entrada de enormes cantidades de capital exterior en forma de beneficios. La abundancia de riqueza fue también determinante para explicar el alza de precios de la década de los ochenta. Según informes del Banco de Japón, otros factores que catalizaron la burbuja fueron el aumento de la demanda, la relajación de la política monetaria y la desmesurada demanda de vivienda por motivos fiscales. La fuerte dependencia del sector financiero de esas empresas explicaría el hundimiento posterior de la banca japonesa, tras la depreciación de los bienes inmuebles.

Resulta evidente después de esta serie de eventos que las ideas acerca de un nuevo centro hegemónico proveniente de Asia quedaron en el aire y que la posición de Estados Unidos se reafirmó a nivel mundial.

C. La “nueva economía” y el aumento de la inestabilidad financiera.

Al finalizar la 2º Guerra Mundial, Estados Unidos se vio inmerso en una confrontación con la U.R.S.S, a la que como ya vimos se le llamó Guerra Fría, este conflicto llegó a su fin (1989) al colapsar la Unión Soviética y el modelo comunista. Después de esta “guerra” en la que no se disparó una sola bala, Estados Unidos hizo un gran esfuerzo para desarrollar su economía.

A principios de los años noventa, Estados Unidos estaba más adelantado que cualquier otro país en producción económica, según datos aportados por Gomis (2003), su PNB era de más de 5.5 billones de dólares en 1990.

En contraste con lo ocurrido década anterior, el proceso de ajuste de los años noventa involucró a un número menor de países, fue menos intenso, y en Estados Unidos se benefició de cargas impositivas más generalizadas, las que a su vez fueron posible establecer como producto de la reactivación económica de la última década del siglo. Además es importante mencionar que la superación de los déficits fiscales de los gobiernos se logró por reducciones adicionales en los gastos públicos.

En el periodo 1991-2000, el PIB de Estados Unidos se elevó en un promedio de casi 40%, lo que equivale a una tasa anual superior al 3%. El auge ha sido largo y el ritmo de expansión ha sido uno de los más elevados de su historia, ya que según las cifras oficiales este ha sido aun superior a los niveles registrados en el periodo de la posguerra, y si se compara con datos de países como Japón, Alemania y Francia, se puede observar que el promedio estadounidense es mayor. Se habla muy comúnmente de una nueva economía basada en los desarrollos tecnológicos y de la informática y como dice Valenzuela: “se

emiten anuncios de siempre: el ciclo y las crisis han desaparecido, el auge llegó para quedarse, etcétera, etcétera.” (Guillén, 2003: 309).

Cuadro 1.19
PIB y tasa de crecimiento PIB (1991-2000). Estados Unidos, Alemania, Japón y Francia
(Miles de dólares y %)

Año	Estados Unidos		Alemania		Japón		Francia	
1991	5,791,931	-0.19	1,331,700	5.32	2,398,928	3.35	1,038,922	1.21
1992	5,985,152	3.34	1,361,341	2.23	2,422,245	0.97	1,059,125	1.94
1993	6,146,210	2.69	1,350,421	0.80	2,428,242	0.25	1,048,641	0.99
1994	6,395,858	4.06	1,386,303	2.66	2,454,919	1.10	1,070,473	2.08
1995	6,558,151	2.54	1,412,513	1.89	2,504,246	2.01	1,095,672	2.35
1996	6,803,769	3.75	1,426,554	0.99	2,590,265	3.43	1,107,664	1.09
1997	7,109,775	4.50	1,452,295	1.80	2,636,148	1.77	1,134,262	2.40
1998	7,413,357	4.27	1,478,795	1.82	2,558,595	2.94	1,163,069	2.54
1999	7,746,169	4.49	1,508,538	2.01	2,554,893	0.14	1,201,508	3.30
2000	8,032,209	3.69	1,556,928	3.21	2,628,056	2.86	1,248,521	3.91
Promedio		3.31		2.11		1.27		1.99

Fuente: Elaboración propia a partir de Madisson (2008)

Pero ¿qué elementos impulsaron este auge?, tal como lo argumenta Valenzuela (en Guillén (2003)) otra vez, uno de estos elementos fue el lento aumento de los salarios, según datos que nos proporciona el salario real por hora trabajada pasó de 7.45 dólares en 1991 a 7.86 en 1999, únicamente poco más de 40 centavos de aumento. En lo que se refiere a la productividad del trabajo, se estimó que esta aumentó en un 19.2%, nada espectacular es cierto, pero al relacionarla con el ínfimo aumento de los salarios ese porcentaje crece de manera exponencial. De manera similar puede decirse que la tasa de beneficio de las empresas experimentó un aumento significativo, lo que generó expectativas de rendimientos bastante buenos y un boom en los procesos de acumulación.

Una parte crucial en esta década, fue lo que sucedió en diciembre de 1991 la caída de la U.R.S.S., ya que todavía hasta la década anterior los expertos consideraban imperturbable el totalitarismo soviético; Ucrania, Bielorrusia, las repúblicas musulmanas del Cáucaso y de Asia central se declararon independientes (Turkmenistán, Uzbekistán, Kazajistán, etc.), igual que las repúblicas cristianas de Armenia y Georgia. Tras la caída del bloque comunista, el planeta dejó de ser un mundo bipolar para convertirse en un mundo con una sola potencia: Estados Unidos.

Así es como se puede argumentar tal como lo dice Barreau (2009): “Ya hemos señalado que los americanos no quieren construir el Imperio romano, los ciudadanos del medio Oeste apenas se interesan por el mundo exterior. América no es imperial; es hegemónica.” (Barreau, 2009: 457).

Otro punto importante en la línea del tiempo fue la consolidación de la Unión Europea, gracias a la cual se logró crear una zona de cooperación económica cercana según sus defensores a una utopía, aunque como hemos visto esta ha entrado en una profunda e importante crisis en los últimos años. El desafío europeo fue sin lugar a dudas el hacer trabajar las realidades forjadas por los siglos a lo largo del continente, ya que empresas como Airbus o Ariane demostraban que los europeos eran más que capaces cuando cooperan. La Unión Europea se mostró entonces como un instrumento con doble efecto, uno positivo en el terreno económico por el que se presentó una oposición a las pretensiones estadounidenses y un efecto negativo en el terreno cultural y político al intentar universalizar un sentimiento anti-estadounidense y crear en muchas ocasiones más disparidades que semejanzas, logrando durante un comienzo sus objetivos, pero con el paso del tiempo llegando a mostrar una imagen de apoyo a Estados Unidos y de fragilidad estructural que desembocó en una de las crisis más importantes de los últimos tiempos

La economía de Estados Unidos, según el discurso de su propio gobierno, debe de entenderse como la mayor impulsora del crecimiento mundial a partir del inicio de la década de los noventa, según ese mismo discurso esta década destaca por mostrar una continua expansión sin recesiones. Este hecho notable hizo que desde mediados de los noventa se especulara sobre el fenómeno y sobre las posibilidades que los Estados Unidos continuase impulsando el crecimiento mundial y que además siguieran conservando la posición hegemónica de antaño. Conforme que la expansión se seguía prolongando, se pensó que se estaba llegando a un punto en el cual se superaban los ciclos económicos y, en particular las crisis y las recesiones. Surgió así el término “nueva economía”, haciendo referencia a la transformación tecnológica que permitía crecimientos acelerados de la productividad situando el potencial de crecimiento en nuevos puntos. No menos elogios se atribuyeron a las intervenciones de la Reserva Federal que con el manejo de la política monetaria

impedía o atenuaba los impulsos recesivos que pudieran surgir. La recesión del año 2001 puso término o al menos atenuó esta creencia en la superación de las crisis y recesiones.

La recuperación económica que tuvo sus inicios a principios de la década de los noventa, estuvo encabezada por la inversión fija, sobre todo en equipo y software y que continuó con la tendencia a lo largo de la década. Así, según datos aportados por Ryd (2003), en el período 1992 - 2000 el producto y el consumo crecieron en promedio a una tasas superiores al 3%, la inversión fija por su parte creció a una tasa del 8%. Por lo tanto podemos decir que esta etapa se caracteriza por el dinamismo relacionado con el consumo y la construcción residencial. Los motivos que subyacen tras el dinamismo de la inversión en maquinarias y equipo o del consumo y la inversión residencial son sustancialmente distintos y la importancia que puedan haber jugado igual.

Durante la década de los noventa, en el mundo desarrollado, especialmente en Estados Unidos se produjo la llamada tercera revolución industrial, produciendo una importante innovación tecnológica que no obstante estaba restringida en su uso; centrada en fines no civiles y dado el grado de madurez de estas innovaciones y su traslado a la economía en su conjunto se proporcionó un dinamismo propio a la inversión. Es claro que las altas tasas de crecimiento de la inversión, sobre todo en los sectores de alta tecnología, aumentaron su importancia relativa de la inversión, pasando del 13% del PIB al 17% entre 1991 y 2000. Entre los aspectos que suscitaron y facilitaron esta expansión están la producción bélica y desarrollo de actividades de inteligencia, por ejemplo se permitió la utilización masiva de importantes recursos físicos y humanos incluyendo el Internet, que originalmente estaba centrado en fines militares. Cabe mencionar que este desarrollo tecnológico y la expansión de la inversión acrecentaron la disponibilidad de productos relacionados con esta nueva tecnología en áreas como la informática y la computación, en particular los de telecomunicaciones y los precios cayeron sustancialmente, todo lo cual estimulaba fuertemente la demanda por este tipo de productos y por más inversiones. Otro factor de gran importancia fue la depreciación del dólar con la cual las condiciones para aprovechar los desarrollos tecnológicos eran muy favorables a los Estados Unidos, esta otorgaba una mayor competitividad a las empresas estadounidenses al mismo tiempo que aumentaban la cantidad de recursos disponibles.

Para financiar esta tendencia a la expansión de la inversión las empresas se endeudaron mientras que de manera paralela las expectativas de ganancias crecientes elevaron las acciones en las bolsas. Este movimiento provocó que se incentivara el consumo vía efecto riqueza y dio por ende un nuevo impulso a la inversión, creándose así una suerte de expansión que se autoalimentaba y financiaba. Resumiendo, algunas empresas tomaron decisiones que no respondían tanto a la demanda, sino que eran motivados más bien por las oportunidades que ofrecía la innovación tecnológica. Este período de expansión puede por lo tanto caracterizarse como liderado principalmente por un gran impulso de oferta.

Por nueva economía hay que identificar a los sectores de alta tecnología como las telecomunicaciones, la informática y el internet. Incluso llegó a hablarse de una nueva revolución industrial basada en la revolución de la informática y de las telecomunicaciones, base para la nueva integración de las economías y de la nueva ola globalizadora que el mundo estaba viviendo. Más específicamente, “el conjunto de cambios cualitativos y cuantitativos que, en los últimos 15 años han transformado la estructura, funcionamiento y reglas de la economía. La Nueva Economía es una economía basada en las ideas y el conocimiento donde la clave para la creación de trabajo y niveles de vida más altos son las ideas innovadoras y la tecnología incorporadas en servicios y productos manufacturados” (Atkinson, 1998).

A partir de esta “nueva economía” se buscaba un crecimiento elevado y sostenido con niveles bajos de desempleo y sin presiones inflacionarias. Para llegar a ello esta se basó en aspectos como la desregulación y liberalización financiera y comercial y los aumentos de productividad, sobre todo, a partir de la segunda mitad de la década. La productividad aumentó en promedio un 1.5 % por año entre 1990 y 1995 y 2.4% posteriormente para el sector productivo en su conjunto; esta, sin embargo, creció más lentamente a partir de la segunda mitad de 2000, llegando a 1.3% en el 2001.⁹Según datos de la Reserva Federal la productividad volvió a crecer, y se expande al 2-2.5% en línea con el promedio de la segunda mitad de los noventa, pero este crecimiento estaría asociado a medidas de eficiencia y no a la expansión del capital.¹⁰

⁹ Bureau of Economic Analysis, Multifactor Productivity.

¹⁰ FED (2003) Monetary Policy Report to the Congress

Otra característica de este período fue el crecimiento de los mercados bursátiles que jugaron un rol central, directa e indirectamente, en el financiamiento de las inversiones, ya que según sus defensores crecieron con un nivel y con una fuerza nunca antes registrados, sobre todo durante la segunda mitad de la década. Pero esta evolución no fue homogénea, creciendo las acciones de los grandes valores industriales y los valores tecnológicos muy por encima de las demás. Así, el mayor dinamismo correspondió a las acciones de las empresas de alta tecnología, que se reflejan sobre todo en el NASDAQ. Este índice se expandió al ritmo anual promedio de 33% entre 1995 y el primer trimestre del 2000, cuando alcanzó su máximo histórico. Esos años el S&P 500 y el índice Wilshire 500019 registraron tasas de crecimiento, de 24% y 23% respectivamente, en promedio anual. Aún cuando la mayoría de las bolsas cayeron notoriamente a partir del segundo semestre del 2000, el NASDAQ acumuló una caída del 70% durante 2001 y 2002. Por su parte los índices S&P 500 y Wilshire, disminuyeron ambos un 33% esos mismos años; actualmente se encuentran, igual que el NASDAQ, en niveles similares a los que registraban a principios del 1998. Cabe señalar que varios analistas venían, desde fines de los noventa, expresando sus preocupaciones por la sobrevalorización de las bolsas y por el peligro de un ajuste mayor durante el 2000. El desplome ocurrido desde principios del 2002 es el resultado de una caída mucho mayor de las utilidades que la que registraron los precios lo cual elevó fuertemente el RPU en el 2001. Una cierta recuperación posterior de las utilidades no obstante menores precios explican el nivel comparativamente alto que registró este ratio en 2002. Como señala el Financial Times, a principios de junio 2002 la relación precios/utilidades de las acciones prácticamente duplicaban todavía su promedio histórico y el mercado parecía generosamente evaluado en relación con su valor durante los últimos 100 años.

Parte del repunte bursátil fue el resultado de una política intensiva de recompras de acciones, que de igual forma se financiaron con un endeudamiento creciente. Es decir, se infló artificialmente el rendimiento de los fondos propios de las empresas y como consecuencia el rendimiento por acción a costa de incrementar el riesgo asociado al endeudamiento. Además, muchas fueron las empresas que recurrieron a maniobras fraudulentas con la finalidad de mejorar sus balances ante la necesidad de elevar el valor de sus acciones y mantener las expectativas de ganancias. Estas empresas fueron acusadas de una serie de graves delitos. Esta crisis se extendió también al sector financiero, en particular a importantes firmas auditoras y a algunos bancos que sufrieron fuertes crisis de credibilidad. Estos hechos, según datos de la BEA, menguaron la confianza en la economía en su conjunto y explican en parte las caídas generalizadas de las bolsas que se observan a partir del segundo trimestre del 2000. Por otro lado cabe resaltar que las ganancias netas de impuestos también crecieron rápidamente, promediando 3% anual durante la primera mitad de la década. La tasa media de ganancias corporativas alcanzaron su nivel máximo en 1997. Entre 1996 y 2000, la tasa de crecimiento promedio anual de las ganancias es de sólo 0.5%. Es decir, las ganancias aumentaron a un ritmo

superior a la productividad durante el primer lustro de los noventa, pero su dinamismo fue claramente inferior al de la productividad durante la segunda mitad de la década. Las ganancias no distribuidas, que se acumularon hasta fines de 1997, cayeron bruscamente a desde 1998 y a partir del 2000 han sido negativas; de esta manera ha sido posible sostener el crecimiento de los dividendos a lo largo de todos estos años. Esta evolución se refleja, a su vez, en la caída que se observa de las ganancias con relación al PIB partir de 1997; estas actualmente representan una proporción similar a la que se registró a principios de la década de los noventa.

La IED siguió una trayectoria similar, pasando de casi 50 mil millones en 1990 a más de 320 mil millones de dólares en el 2000 con lo cual Estados Unidos se convirtió en el principal receptor de tales inversiones a escala mundial; este dinamismo se relacionó con inversiones europeas que llegaron a representar el 80% del total de la IED en los Estados Unidos. Esta IED se concentró en el sector manufacturero, que absorbió poco más del 40% del total invertido entre 1997 y 2000, principalmente en la industria química, electrónica y transporte. La recesión y la pérdida de confianza generalizada, asociada a los escándalos financieros del sector corporativo, no sólo se vieron reflejados en la caída de las bolsas sino también en la IED. A partir del año 2001 se registró una fuerte caída en el ingreso de capitales, disminuyendo casi en su totalidad el volumen de la IED, esta pasó de 314 mil millones de dólares en el 2000 a sólo 30 mil millones en 2002. Se observa un repunte, sin embargo, de las entradas de capital a partir del 2002.

Así, la aceleración del crecimiento de los Estados Unidos, que se inicia a fines del 1991, coincidió con la desaceleración y posterior recesión en los países europeos en 1993. Japón sufrió de manera paralela de una notable desaceleración de su crecimiento, lo que significó un freno a la caída del dólar, que se venía observando desde mediados de la década de los ochenta. Esta tendencia se revirtió a partir del segundo semestre del 1995 cuando el dólar comenzó a apreciarse en términos reales frente a las monedas europeas y al yen japonés. De hecho el dólar aumentó en términos reales un 42% entre 1995 y el primer trimestre del 2002 cuando alcanzó su máximo valor mientras que el yen cayó 32% ese mismo período. La tendencia del euro fue similar pero alcanzó su mínimo a fines del 2000, acumulándose una caída del 25%.

Posteriormente el yen ha continuado con una tendencia a la baja y a fines del tercer trimestre del 2000 acumulaba una caída adicional del 18% mientras que el euro, al contrario, se ha fortalecido, recuperándose a mediados del 2003 casi 15% de su valor. El dólar, a su vez, se debilitó y entre su valor máximo a principios del 2002 y fines del tercer trimestre del 2003 ha perdido 16% de su valor. Cabe agregar que la apreciación del dólar entre 1995 y 2002 tuvo causas que van más allá de diferencias entre las tasas de interés y de crecimiento con respecto a los países europeos o al Japón. Entre ellas están las crisis financieras y las salidas de capitales desde países emergentes en Asia y América Latina junto con Rusia, que reforzaron la idea del dólar como moneda de refugio; varios países, además, han fijado su moneda con relación al dólar en valores artificialmente bajos y luego han intervenido para mantener sus divisas depreciadas en relación con el dólar.

Finalmente, una explicación más puntual de algunos de esos flujos podría estar relacionada con cierta transformación en dólares de saldos constituidos en monedas nacionales europeas (especialmente marcos) cuando estos dejaron de tener valor legal; es decir, algunos de los propietarios de esos saldos habrían preferido no canjearlos por euros para no dar explicaciones del origen de los fondos a las autoridades europeas. Producto de esta evolución como observamos el dólar, medido en términos reales y efectivo, se situó un 42% por encima de su valor en 1995 cuando alcanzó su valor máximo a principios del 2002; es decir en términos reales está casi en el nivel alcanzado a principios de 1986. Posteriormente registra una caída de casi 16%. Con todo, si por otro lado se observa la evolución que ha tenido el dólar frente a distintas divisas, como los que se reflejan en los índices de tipo de cambio real publicados por la Reserva Federal se observan tendencias disímiles. Ella calcula dos series, una compuesta por los principales socios comerciales, Australia, Canadá, Zona Euro, Japón, Reino Unido, Suecia y Suiza y otra que abarca los demás socios de importancia, principalmente países en desarrollo como los de Asia y de América Latina. Así, mientras que el dólar se apreció casi 50% entre mediados 1995 y principios del 2002 frente al grupo de principales socios se ha depreciado un 22% posteriormente en relación a las divisas de estos países, situándose en un nivel similar al que había registrado a principios de los noventa. En el caso del otro grupo se observa también una apreciación, pero esta parte sólo después de la crisis asiática y que se prolonga hasta ahora, acumulándose una reevaluación real del dólar del 23% frente a esas divisas. Es decir, el dólar estaría sobreevaluado sobre todo frente al segundo grupo de países, que incluye importantes socios comerciales como China, Corea y otros de los países emergentes asiáticos, y en menor grado frente a sus principales socios comerciales, los países europeos y Japón. Varios analistas en *The Economist* (2003) han subrayado los riesgos asociados a la sobrevaluación, aún cuando no hay consenso en cuanto al nivel óptimo de su valor; así mientras algunos sostienen que un nivel aceptable sería el valor alcanzado en 1995, año en que inició su trayectoria ascendente, otros opinan que la depreciación necesaria para reducir el desequilibrio de la cuenta corriente a

montos sostenibles sería aún mayor. Un grupo de expertos calcula que la tasa de cambio de equilibrio se sitúa en el rango de 1.19 a 1.45 dólares por Euro para lograr un déficit de 1 a 2% del PIB con un Yen a 100 por dólar. Además, estima la tasa de cambio necesaria para reducir el déficit a 3% del PIB; en esta situación si todas las divisas de los principales socios comerciales de los Estados Unidos se ajustasen el euro equivaldría a 1,17dólares, es decir un valor más cercano a la tasa que se esperaba al crearse el euro. En caso que las demás divisas no se ajusten sino todo el ajuste caería sobre la Zona Euro se necesitaría una tasa de 2 dólares por euro.

De esta manera concluye que un ajuste sólo del euro es imposible. Se requeriría además aumentar el ahorro interno en los Estados Unidos. como una manera de aliviar el ajuste en los países europeos. Esto tendría un costo para todos los demás países, que dependerá de cuantos participen en la realineación de las diferentes divisas. Hasta hora la depreciación del dólar ha variado en función de países y el costo de futuro ajuste varía entre países y también entre sectores productivos. Finalmente tanto el euro como el yen se depreciaron de manera similar durante la segunda mitad de los noventa, para después tener un repunte en contraste con el yen que continua su trayectoria descendente en concordancia con la política intervencionista por parte de las autoridades japonesas. De hecho Japón ha comprado \$ 80 mil millones de dólares durante 2003 para impedir o atenuar la subida el yen e impulsar el crecimiento de su economía; esto equivale a 12% de los bonos del Tesoro emitidos ese año.

También aumentaron las operaciones financiadas con el llamado *venture capital* (capital de riesgo), el financiamiento por parte de instituciones no bancarias y la expansión de instrumentos del mercado de derivados (opciones, futuros, etc.) que si bien ayudaron a elevar los rendimientos, también incrementaron los riesgos.

El principal instrumento de política durante la década de los noventa ha sido el manejo de la tasa de interés por parte de la Reserva Federal y más recientemente la política fiscal, que surge del debate en torno a un mal funcionamiento del mecanismo de transmisión monetaria en combinación con la acumulación de considerables superávit fiscal, como fue el caso entre 1998 y 2001. Durante mucho tiempo la política norteamericana había prácticamente ignorado la capacidad reactivadora de la política fiscal. Es más, la idea de que políticas Keynesianas de intervención estatal tendrían un efecto más bien desestabilizador sobre la economía se ha difundido de manera bastante generalizada desde la década de los 70. Al respecto cabe señalar que la experiencia reciente de la economía norteamericana demuestra que el sector privado y el mercado han sido bastante capaces de desestabilizar la economía con escasa ayuda gubernamental. A principios de la década de los noventa y frente a las evidencias de una recesión el FED fue reduciendo

paulatinamente la tasa de interés referencial que pasó de 8% en 1990 a 3% a fines de 1993. Posteriormente y en la medida que el crecimiento comienza a acelerarse, la tasa es nuevamente elevada, llegando a 6% a mediados de 1995 aun cuando la inflación, que se había reducido a partir de la recesión, prácticamente se estabilizó en torno al 2%. El crecimiento del PIB paralelamente se desaceleró, producto de la crisis que afectó a México en 1994 y de las alzas previas en las tasas de interés de largo plazo. A principios de 1996, una vez superada esa crisis, la Reserva Federal decidió cortar una vez más la tasa de referencia en medio punto en vista de la estabilidad de precios no obstante un ritmo de crecimiento cercano al potencial.

Durante 1998 volvió a reducir la tasa en tres ocasiones a pesar de que habían aparecido temores de un calentamiento excesivo de la economía, asociado al bajo nivel de desempleo y alto crecimiento económico, que hicieron resurgir el peligro de presiones alcistas de precios. Es decir, se esperaba más bien una política restrictiva para garantizar un aterrizaje suave de la economía. Esta política obedecía, sin embargo, al contexto recesivo internacional y a la inestabilidad de los mercados internacionales; constituía por lo tanto un reconocimiento del peligro de una recesión mundial.

Para ciertos autores como Mandel (2000), esta etapa debe ser considerada como algo nuevo y benéfico, ya que no solo traerá prosperidad a Estados Unidos sino a todo el planeta, puesto que él considera que el éxito de la nueva economía se fundamenta no solo en la innovación en el sector tecnológico sino también en la existencia de un mercado de capital desregulado que permite canalizar de forma correcta al capital de riesgo hacia donde más se le puede aprovechar. Por su parte Greenspan (2000) aseguraba que la economía estadounidense vivía una época histórica, que propulsaría hacia adelante a la productividad, la producción, las ganancias corporativas y los precios de las acciones.

Pero cabe hacerse una pregunta: ¿la nueva economía basada en la nueva revolución tecnológica es realmente tan bueno como se nos quiere hacer creer? La respuesta desde mi perspectiva es que no, como lo demuestra la evidencia, basta con ver que esta nueva economía no posee las virtudes dinámicas y estabilizadoras que se le atribuyen. Por ejemplo, según Guillén (2007): “En el lapso 1992-2000 la economía estadounidense logró, efectivamente, una tasas de crecimiento relativamente alta en un marco de estabilidad de precios. En ese lapso, el crecimiento promedio real del PIB fue del 3.4 por ciento, cifra ciertamente superior a la tasa de 2 por ciento conseguida en las dos décadas anteriores, pero nada espectacular, ya que es inferior a la conseguida durante “los treinta gloriosos” de la posguerra” (Guillén, 2007: 41).

Entonces la mejoría en los índices de productividad estadounidenses no es tan clara como se dice, como puede observarse en el siguiente cuadro, por lo que podemos decir que no existen argumentos sólidos para sostener que se trata de una tendencia a largo plazo, por ejemplo basta con observar que entre los años 1996-2000 el crecimiento en la productividad empresarial fue de únicamente 2.5%, nada del otro mundo.

Cuadro 1.20
Estados Unidos: Crecimiento promedio de la productividad del trabajo en el sector empresarial.
(porcentaje)

1960-1974	1978-1989	1990-1995	1996-2000
2.8	1.27	1.26	2.5

Fuente: Bureau of Economic Analysis (BEA), (Guillén, 2007: 43)

Un elemento muy importante que incide en todos los niveles de productividad en general, es la política de recortes de personal que ha sido seguida por las grandes corporaciones. Por lo tanto los aumentos que se han presentado en diversos sectores obedecen más por la disminución de la relación “producción / número de horas trabajadas” que a otra cosa, así como al aumento de la jornada de trabajo, fenómeno asociado a la utilización cada vez mayor de tecnología como celulares o laptops que permite que los tiempos lejos del trabajo sean ocupados como tiempo extra de trabajo.

No obstante no se puede negar la importancia del sector informático y de telecomunicaciones, y tampoco se puede negar el rápido crecimiento que este ha vivido, pero representaba únicamente el 9.1% de la economía de Estados Unidos para el año 1998, ¿esto por qué sucede? Porque la producción que se realiza en este sector es más que nada intangible y se centra en actividades del sector servicio principalmente.

Hay que dejar bien claro que el crecimiento de la economía estadounidense y las bajas tasas de inflación que consiguió durante buena parte de los noventa, han dependido más de su rol como potencia hegemónica que a otra cosa. Desde comienzos de la década de los setenta, la balanza en cuenta corriente de Estados Unidos ha registrado un déficit permanente y creciente, mecanismo a través del cual logran actuar como motor de la economía del planeta, ese rol de “motor” cobró todavía más fuerza en la década de los noventa, según cifras el déficit en cuenta corriente se quintuplicó durante la década pasando de cerca de 80 millones de dólares al inicio del periodo a más de 400 mil millones al final.

El programa económico de Clinton resultaba muy sencillo: Tras el experimento de 12 años de bajadas de impuestos y de abultados déficits internos y externos, sus asesores le prepararon un programa contrario al de los presidentes Republicanos anteriores (Ronald Reagan y George Bush) en el que la prioridad resultaba ser, y resultaron efectivamente ser, tres objetivos muy sencillos. En primer lugar, disciplina fiscal. En segundo lugar, y relacionado con lo anterior, incremento de la inversión. Finalmente, la puesta en práctica de una firme creencia en las ventajas de la liberalización comercial, válidas también para un país de las características de Estados Unidos.

Los resultados más llamativos de los 8 años de gestión económica del Presidente Clinton fueron los siguientes:

Se crearon más de 22 millones de empleos, gracias a un crecimiento económico medio de, aproximadamente, un 4% durante esos 8 años. El índice de apertura económica (la suma de Exportaciones e Importaciones en relación al PIB) subió 5 puntos porcentuales, pasando del 21% al 26%. En cuanto al saldo presupuestario, se pasó de un déficit "heredado del Presidente George Bush" de 255.000 millones de dólares en 1993 a un superávit de 236.000 millones que igualmente pudo "heredar" años después, en 2000, el sucesor de Clinton en la Casa Blanca, George W. Bush. Finalmente, la tasa de Inversión respecto al PIB subió la importante cifra de cuatro puntos porcentuales desde 1993 a 2000.

Siguiendo a Frankel y Orszag (2002), podemos destacar los siguientes factores explicativos del extraordinario desempeño económico de Estados Unidos durante los años de la presidencia de Clinton. En primer lugar, y conviene precisarlo cuanto antes, un poco de suerte. Por una parte, porque hasta el año 1999 los precios del petróleo se mantuvieron relativamente bajos. Además, porque a partir de 1995, la conjunción de un dólar apreciado junto con la incipiente deflación en algunos países importantes como Japón, hicieron que resultara más fácil la contención de la inflación en Estados Unidos.

Por otra parte, y muy importante, la caída del muro de Berlín y el consiguiente final de la Guerra Fría permitieron a Clinton reducir sensiblemente los gastos de Defensa y, con ello, ayudar en la consecución de su objetivo de reducción de los déficits fiscales durante su presidencia.

En segundo lugar, hay que referirse a la correcta mezcla de política económica llevada a cabo por Clinton durante sus 8 años de mandato, básicamente una política económica consistente en una política fiscal contractiva asociada a una política monetaria expansiva llevada a cabo por la Reserva Federal.

La decisión más importante de política fiscal llevada a cabo por Clinton fue su Omnibus Budget Reconciliation Act de 1993 (OBRA93) que supuso una subida de los tipos marginales de imposición para los sectores más favorecidos de la sociedad norteamericana. Hay que decir que antes de aprobarse el plan de Clinton, las familias con rentas superiores a \$140.000 pagaban una tasa impositiva marginal del 31%. Después pasaron a pagar el 36%. Igualmente, las familias con ingresos superiores a \$250.000 pasaron a pagar el 39,6% (hay que reconocer que el presidente George Bush ya había subido en su OBRA90 algunos impuestos sobre artículos de lujo, lo cual, junto con la recesión de 1991, seguramente le costara la presidencia). Ello produjo, junto con la contención del gasto, y gracias también al fuerte crecimiento económico y al boom de la Bolsa de Valores que produjo importantes ingresos fiscales en concepto de plusvalías, el comienzo del fin del período de déficits fiscales y el comienzo de otro período (lamentablemente breve, pues la política económica de Clinton no pudo tener continuidad con la posible política económica continuista de Al Gore, opuesta a la de George W. Bush) de nuevos déficits fiscales en el que, de nuevo, a comienzos del Siglo XXI y como continuación de los 80, se encuentra otra vez la economía norteamericana.

Otra importante decisión de política fiscal de Clinton fué su declaración en el Congreso durante su Discurso de 1998 sobre el Estado de la Unión sobre "Save Social Security First" que empezó a sentar las bases de un uso posible de los incipientes superávits fiscales durante sus últimos años de mandato. La idea era dedicar los mencionados superávits a garantizar las prestaciones futuras de la Seguridad Social, habida cuenta del inminente comienzo del retiro de los llamado "baby boomers". Ello, como antesala del debate que posteriormente surgió durante la campaña electoral de 2000 en la que otros, básicamente los republicanos, apoyaban el uso de esos superávits para conseguir ulteriores bajadas de impuestos. Pero, sobre este debate, volveremos más adelante.

La Política Monetaria durante los años de Clinton fue ligeramente expansiva. Ello fue posible gracias a los bajos niveles de inflación comentados anteriormente así como a la política fiscal responsable llevada a cabo durante la presidencia de Clinton.

Otro factor a tener en cuenta que explica el éxito económico durante la presidencia de Clinton resultó ser la profunda creencia en los beneficios que una mayor apertura económica, o, si se quiere, un incremento de la globalización, reportaría a los Estados Unidos. La presidencia de Clinton comenzó con la firma del NAFTA entre USA, Canadá y Mexico y finalizó con el ingreso de China en la OMC, episodios que explican, en la parte correspondiente, el proceso de incremento de la tasa de apertura económica en 4 puntos porcentuales y que supuso una importante contribución al crecimiento económico de aquellos años. En este asunto, en el que el presidente Clinton puede aparecer menos proteccionista que otros, como por ejemplo el Presidente George

W. Bush con sus aranceles al acero y sus subsidios agrícolas, y en otros, como por ejemplo las políticas fiscales expansivas de los presidentes republicanos, frente a la política fiscal contractiva de Clinton, pareciera como si, en temas de política económica, los demócratas y los republicanos hubieran intercambiado en Estados Unidos sus roles tradicionales.

La política fiscal resulta ser, en todo caso, la diferencia crucial entre la política económica de Clinton y la del resto de presidentes republicanos de las dos décadas y media últimas. Clinton se presentó a las elecciones de 1992 con un programa económico en el que proponía una subida de impuestos en caso de ser elegido. Subida de impuestos a los sectores más favorecidos de la sociedad norteamericana, pero subida de impuestos, al fin y al cabo.

Estados Unidos a diferencia de todos los demás países del mundo, no se ve en la necesidad de acumular divisas para financiar sus desequilibrios ya que puede emitir la cantidad que necesite de su moneda para hacerlo puesto que cuenta con la divisa clave en el sistema monetario mundial, característica que en parte explica en por qué del crecimiento de la economía estadounidense en los últimos años.

Según los defensores de la nueva economía, consideran que otro punto central para la hegemonía de Estados Unidos es la llamada globalización financiera, cuyo impacto es altamente benéfico. Según sus planteamientos, la liberalización y la apertura financiera favorecen a una mejor asignación de los recursos y además promueven la inversión para facilitar la autorregulación de los mercados. Lo que realmente sucedió con esta llamada “globalización financiera” fue como lo establece Chesnais (1994) la configuración de un nuevo régimen de acumulación con dominación financiera, elevando la fragilidad del sistema financiero y monetario. En este régimen con dominación financiera, la prioridad es el capital financiero que se coloca con fines especulativos y no el capital industrial, es decir se da un proceso de financiarización.

“Este régimen de acumulación con dominación financiera subordina toda la lógica de la acumulación de capital a las necesidades de valorización del capital financiero.” (Guillén, 2007: 64). La actividad especulativa de este capital financiero se centra en tres mercados: el de cambios (es un mercado internacional al que solo tienen acceso las ETN, los bancos y los grandes fondos institucionales), las bolsas de valores (estas siempre han jugado un papel primordial en lo referente a la acumulación de capital desde que son el centro de la actividad económica de los países ya que ahora se pueden captar grandes cantidades de capitales por intermediación de ellas) y el de derivados (por ejemplo el mercado de futuros).

En conjunto se podría aceptar que el comportamiento en general de Estados Unidos durante la década de los noventa ha sido el adecuado en términos de acumulación de capital para mantener el dólar como moneda de reserva y salir mejor librado que otros países a través de la globalización financiera, y si se le suma el estancamiento de Europa y de Japón durante la misma época se puede decir que la superioridad económica estadounidense se ha conservado y en momentos hasta se ha incrementado gracias a su ventajas en ciertos sectores como la informática y las telecomunicaciones aunque también hay que aceptar que algunas veces su liderazgo es desafiado por algunos competidores. En el plano productivo por el contrario no hay una clara superioridad o ventaja por parte de ningún bloque económico y es justo como lo plantea Wallerstein (2005c), es en este punto donde el proceso de declinación de su hegemonía se ha comenzado a hacer evidente, como puede observarse en el cuadro siguiente:

Cuadro 1.21

Productividad laboral total (PIB/número de trabajadores) (Crecimiento promedio anual)

Países	1960-1969	1969-1979	1979-1990	1990-1995	1995-2000	1990-2000
Estados Unidos	2.5	1.3	1.15	1.2	2.3	1.8
Japón	8.6	4.4	3	0.7	1.2	0.9
Alemania	4.3	3	1.5	2.1	1.2	1.7
Euro-11	5.2	3.2	1.9	1.9	1.3	1.6
G-7	4.8	2.8	2.55	1.7	n.d	n.d

Fuente: Robert Brenner (2002), p. 47.

En materia de comercio exterior, Estados Unidos sigue siendo hoy, el primer país exportador del mundo (como lo demuestra el cuadro siguiente), solo basta con ver las cifras oficiales, en las cuales si bien, el nivel de la Unión Europea es mayor hay que tomar en cuenta que estas representan al conjunto de países que la integran, si el análisis se hace de manera individual ningún país europeo está siquiera cerca de las cifras estadounidenses. Además es importante tomar en cuenta que una parte de las exportaciones de otros países (sobre todo de los países en vías de desarrollo) son en realidad operaciones internacionales realizadas por ETN de propiedad estadounidenses.

Cuadro 1.22

Exportaciones mundiales. (Porcentaje del total)

	1980	1990	2000
Mundo	100	100	100
Estados Unidos	11.1	11.2	12.2
Canadá	3.3	3.6	4.3
Unión Europea	37.7	43.1	36.0
Japón	6.4	8.2	7.5
Taiwan	1.0	1.9	2.4
Corea del Sur	0.9	1.9	2.7
China	0.9	1.8	3.9
Hong Kong	1.0	2.3	3.1
Singapur	1.0	1.5	2.1
Brasil	1.0	0.9	0.9
México	0.9	1.2	2.6

Fuente: UNCTAD, *Handbook of Statistics*, 2003.

En lo que se refiere al capital de cartera el predominio estadounidense es igual de importante o hasta más en comparación con el comercio de mercancías. Nueva York es simplemente el mayor centro financiero del mundo. En lo que respecta a los niveles de IED, la tendencia es más o menos la misma, que si bien el dominio en este sector no es el de antaño, todavía sigue siendo muy importante (40% de la IED a nivel mundial en la década de los noventa en contraste al 59.1 durante la década de los noventa) y supera aun al de la Unión Europea (38.5%).

La posición de Estados Unidos en la economía mundial en general no ha variado tanto desde la década de los ochenta, sigue manteniéndose como uno de los primeros (por no decir el primero) países exportadores del mundo, esto sobre todo gracias a los niveles de IED que ubica en el exterior, aspecto que muestra la necesidad a nivel mundial por dólares y el mantenimiento de su hegemonía financiera, base para su hegemonía en general. Por si fuera poco, Estados Unidos controla una cantidad aun mayor del capital de cartera a nivel mundial, siendo Nueva York y Londres los centros financieros más importantes en el control de esos flujos, que como bien sabemos se han convertido en el principal mecanismo para el financiamiento de los desequilibrios de las balanzas de pagos y un refuerzo más para la utilización del dólar como moneda de uso corriente para ese tipo de transacciones. Según cifras del FMI (2000), entre 1997 y el 2001 las inversiones de portafolio aumentaron en cerca de 3 billones de dólares, la mayoría de ellas estando determinadas en dólares comprobando que esta seguía siendo la principal moneda de emisión y por lo tanto el eje central de la hegemonía estadounidense.

En verdad, el crecimiento del comercio mundial y, quizás incluso más importante, la recuperación del acceso de los países subdesarrollados a los flujos financieros internacionales en los noventa, fueron tomados como confirmación de que una nueva era de prosperidad se presentaba y que ella incluiría un creciente número de países en desarrollo. Sin embargo, las percepciones y la dinámica de la economía mundial y el sistema de relaciones internacionales acusaron un perceptible deterioro en los años más recientes, por lo que su esperada influencia positiva para los esfuerzos de desarrollo, comienza a ser cuestionada.

La región latinoamericana en su conjunto mostró condiciones económicas durante los noventa que contrastaron con las que se hicieron presentes la década anterior. La producción total de la región se incrementó en más de 3% en la primera parte de la década y la demanda interna creció en 4.4%, en tanto que la inversión aumentó a más de 8 por ciento y las exportaciones tendieron a incrementarse de manera permanente, todo ello a pesar de que las importaciones se comportaron con menores tasas de crecimiento. En el curso de los procesos de ajuste de los ochenta y durante la recuperación macroeconómica que han seguido en los noventa, existen diferencias entre países. Estas se fundamentan, entre otras causas, en la situación inicial y desarrollada que las diferentes naciones tenían sobre la deuda, sus desbalances en el comercio, los cambios en los términos de intercambio del comercio exterior, los montos financieros que recibieron durante el ajuste, así como el tamaño del sector público y sus déficit.

Si bien en general la situación mundial fue adecuada durante la década de los noventa, esta no dejó de estar marcada por las crisis y los problemas financieros tal como lo muestra el siguiente cuadro:

Cuadro 1.23
Cronología de crisis financieras.

Fechas	Crisis
1982	Crisis de las sociedades de ahorro y préstamo en Estados Unidos.
1982	Crisis de la deuda externa.
1987	Crac de la Bolsa de Valores de Nueva York
1989	Crisis del mercado de bonos chatarra (junk bonds) en Estados Unidos.
1990	Crisis financiera de Japón.
1992-1993	Crisis cambiaria del sistema monetario europeo.
1994-1995	Crisis financiera de México.
1997-1998	Crisis financiera asiática.
1998	Crisis rusa y salvamento del fondo de cobertura Long Term Capital.
1999	Crisis brasileña.
2000-2001	Desplome índice de valores tecnológicos NASDAQ en Estados Unidos y recesión.
2001	Crisis Argentina.

Fuente: Guillén (2007), p. 234.

Aunque claro, todas estas crisis tienen rasgos específicos en función de las características de cada país y de sus realidades nacionales, algo que llama la atención es el hecho que comparten rasgos comunes entre ellas.

El primer punto a resaltar es que ninguna de ellas se trata de una clásica crisis de Balanza de pagos, por más que en los casos de Brasil, México y Rusia se presentaron desequilibrios en la balanza de cuenta corriente, la proporción del déficit con respecto al PIB no fue elevada. El segundo punto a resaltar es que tampoco ninguna de las crisis estuvo marcada por la presencia de desequilibrios fiscales insostenibles, ya que

como en el caso de México o de los países asiáticos se venía practicando la austeridad fiscal desde tiempo atrás por lo que las cuentas públicas se encontraban equilibradas. El tercer punto a resaltar es que en la mayor parte de los casos, las crisis están relacionadas a problemas de sobrevaluación de las monedas y problemas cambiarios por tratar de mantener durante largos periodos de tiempo tipos de cambio fijos. El cuarto punto sería la presencia de sistemas financieros nacionales débiles, una mala o nula regulación de los agentes financieros y de los bancos y un débil banco central. Tal como lo establece Guillén (2007), “En México, en Brasil y en los países del sudeste asiático, la crisis cambiaria precedió a la crisis financiera, en otros, en Argentina, por ejemplo, la crisis financiera y la crisis bancaria antecedieron a la devaluación del peso [...]” (Guillén, 2007: 264).

Como dice Guillén (2007); Tanto la crisis rusa, como la brasileña, la mexicana y la asiática, demuestran que cuando los operadores financieros consideran que los desequilibrios provocados por la propia operación de sus capitales ya no son mínimamente sostenibles, comienzan los ataques especulativos sobre las monedas provocando la huida de los capitales, lo que provoca un efecto dominó sobre mercados que en un primer instante parecen no tener relación alguna pero que presentan de alguna forma condiciones similares a estos. La huida de capitales provoca devaluación, caídas en los niveles de precio de los activos financieros e inmobiliarios, contracciones del crédito y efectos deflacionarios a diestra y siniestra.

Entonces, a partir de la década de los noventa, se dice que vivimos “en un mundo más riesgoso”, ya que con el proceso de globalización que vivimos hoy en día los impactos producidos por un país se expanden al resto del mundo por la interrelación de las economías. Como claros ejemplos de los efectos de la globalización tenemos que en: 1995, devaluación del peso mexicano (efecto tequila), 1997, crisis asiática (efecto dragón). 1998, crisis rusa, donde se desploma el rublo y su moratoria sobre su deuda pública dando como resultado una gran incertidumbre a los mercados internacionales. 1999, efecto Samba, se devalúa el real (Brasil). 2000, caída del índice Nasdaq. 2001, desaceleración económica de EE.UU. y aumento generalizado de los energéticos. 2002, derrumbe de la economía Argentina (efecto tango). Con todo lo anterior, se puede apreciar que “los mercados financieros se han venido enfrentando a una creciente incertidumbre de precios. El mundo se ha tornado, desde el punto de vista financiero, un lugar más riesgoso”. Esta incertidumbre se relaciona con tres precios financieros básicos que son: los tipos de cambio, las tasas de interés y los commodities (materias primas).

El apogeo de la década de los noventa, se desarrolló por el incremento de las ganancias de las grandes corporaciones, además de los procesos de liberalización, desregulación y globalización financiera, es decir un frenesí bursátil que parecía estar sin control y que a la larga trajo consigo altos niveles de endeudamiento y la sombra de una crisis de deuda-deflación.

Como dicen Girón (2010):

“Las crisis de tipo bancarias se han vuelto mucho más comunes durante los últimos 15 años, avanzando a la par del proceso de desregulación financiera internacional, tanto en países en vías de desarrollo como en los desarrollados. Las crisis se hacen presentes cuando la administración activa de los balances tiene que hacer frente a problemas de compensación en moneda extranjera (currency mismatching); concentración de crédito en ciertos sectores o empresas; elevadas tasas de interés reales durante períodos de menor crecimiento económico; o simplemente elevados niveles de apalancamiento procedentes de rápidos procesos de privatizaciones o adquisiciones; o una combinación de éstos. Las recientes crisis bancarias son resultado de la desregulación y liberalización de los sistemas financieros nacionales y el incremento en la competencia en el sector financiero. Pueden ser precedidas de crisis monetarias, crisis de endeudamiento externo, crisis bursátiles y o crisis sectoriales. Las quiebras bancarias en Tailandia, Indonesia, República de Corea y en Japón, así como las que se presentaron en los bancos de Escandinavia al inicio de los noventa y en América Latina: México, Argentina, Brasil, y Venezuela desde mediados de la década, quizás son las más sobresalientes de los últimos años. Sin embargo, no debe olvidarse la quiebra de las sociedades de ahorro y préstamo en Estados Unidos durante los ochenta que costó a la Reserva Federal 500 mil millones de dólares, ni las crisis bancarias en España, Gran Bretaña y Chile en esos años.”

La conclusión de este capítulo sería por lo tanto que Estados Unidos logró con la globalización y financiarización comandada por ellos fundamentalmente, detener el declive de su hegemonía, pero al precio de incrementar la fragilidad financiera, lo que llevó crisis recurrentes que desembocaron en la crisis global de los últimos años, construyendo un orden neoliberal en el cual se pasó a un nuevo régimen de acumulación con dominación financiera, pero no se creó un nuevo modo de regulación, lo que entonces no permitió asegurar la reproducción estable del capital.

Referencias bibliográficas.

Arceo, E., (2002). "Hegemonía estadounidense, internacionalización financiera y productiva, y nuevo pacto colonial" en Utopías, nuestra bandera: revista de debate político, N°. 194, 2002 , págs. 41-67

Atkinson, R., (1998). The New Economy Index: Understanding America's Economic Transition, Progressive Policy Institute, Noviembre.

Banco Mundial, (1988). Global Development Finance.

Barreau, J., (2009). *Toda la historia del mundo*. México, Punto de Lectura.

Brenner, R., (2002). The Boom and the Bubble. The US in the World Economy, Londres y Nueva York, Verso.

Bureau of Economic Analysis, Multifactor Productivity.

Bureau of Labor Statistics en <http://data.bls.gov/pdq/SurveyOutputServlet>

Chesnais, F., (1994). *La mondialisation du capital*, Paris, Syros.

-----, (2001). La "Nueva Economía": Una Coyuntura Favorable al Poder Hegemónico en el Marco de la Mundialización del Capital, 15 de Junio, en <http://www.rebellion.org/economia/chesnais150601.htm>

Economic Recovery Tax Act of 1981 (Pub.L. 97-34).

Estay, J., (1999). *La globalización de la economía mundial, principales dimensiones en el umbral del siglo XXI*, México, Taurus.

FED (2003) Monetary Policy Report to the Congress

Federal Reserve Bank of St. Louis, National Economic Trends, 2006.

FMI, (2000). "IMF Publishing Global Portfolio Investment Survey", News Brief No. 00/8, Washington, DC, 31 enero, en www.imf.org/external/np/sec/nb/2000/nb0008.htm

Frankel, J. y P. Orszag, (2002). *American Economic Policy in the 1990s*, The MIT Press, 2002. (Introducción del libro disponible en <http://ksghome.harvard.edu/~jfrankel/amecpd90.PDF>)

Girón, A., (2010). *Crisis financiera. Nuevas manías, viejos panicos*, Madrid, Catarata.

Greenspan, A., (2000). "Technology and the economy", Washington, D.C., The Federal Reserve Board, 13 de Enero.

Global Development Finance, Banco Mundial.

Gomis, F., (2003). *La creciente influencia de la Unión Europea*. Tesis Licenciatura. Relaciones Internacionales. Departamento de Relaciones Internacionales e Historia, Escuela de Ciencias Sociales, Universidad de las Américas Puebla.

Gowan, P., (1999a). *The Global Gamble*, Londres-Nueva York, Verso.

-----, (1999b). "La hegemonía norteamericana en el mundo de hoy" en *Monthly Review* 1949-1999, en <http://www.cienciasocialcritica.com/2/11>

Guillén, A., (2003). *La economía mexicana bajo la crisis de Estados Unidos*, México, Miguel Ángel Porrúa.

-----, (2007). *Mito y realidad de la globalización neoliberal*, México, Miguel Ángel Porrúa.

Inflation Calculator en <http://www.usinflationcalculator.com/inflation/historical-inflation-rates/>

Madisson, A., (2008). *Statistics on World Population, GDP and Per Capita GDP, 1-2006 AD*, database, <http://www.ggdcc.net/maddison/>

Mandel, M., (2000). *The Internet Depression. The Boom, the Bust and Beyond*, Nueva York, Basic Books Inc.

Ryd, G., (2003). Estados Unidos: "¿Una nueva economía, o más de lo mismo?", CEPAL, División de Estadística y Proyecciones Económicas, en Serie 26 Estudios estadísticos y prospectivos, Chile.

Sachs, J. (1985): "The Dollar and the Policy Mix, 1985", Brookings Papers on Economic Activity.

The Economist, (2002), septiembre 28.

Torrero, A., (2001). "El final de la burbuja especulativa y la crisis económica de Japón", en Globalización y sistema financiero: los desafíos ante el nuevo milenio, Ekonomiaz #48, en http://www1.euskadi.net/ekonomiaz/taula4_c.apl?REG=605

Toussaint, E., (2009). La gran transformación desde los años ochenta hasta la crisis actual, tanto en el Sur como en el Norte, 7 de septiembre en <http://www.cadtm.org/La-gran-transformacion-desde-los>

Ubide, A., (2003). "La trampa estructural de Japón. Lecciones para Europa y Estados Unidos" en Lecciones de la deflación: Estados Unidos frente a Japón, en Ekonomiaz #52, http://www1.euskadi.net/ekonomiaz/taula4_c.apl?REG=651

UNCTAD (2003), Handbook of Statistics, Nueva York y Ginebra, Naciones Unidas.

Wallerstein, I. (2005c). *La decadencia del poder estadounidense. Estados Unidos en un mundo caótico*, México, Biblioteca Era. (2003)

VII. *Capítulo VI. El nuevo siglo y la dominación estadounidense sin hegemonía.*

Pese al “crecimiento” y al comportamiento de la economía estadounidense durante gran parte de la década de los noventa, y de la fe que mantenían sobre la derrama que producía la llamada “nueva economía”, la economía estadounidense entró en recesión para el año 2001, casi comenzando el nuevo siglo. Aquí será importante analizar la naturaleza y el alcance de esta recesión y los signos de crecimiento de la economía estadounidense.

Como ya quedó establecido, al comienzo de la primera década del nuevo siglo, la economía estadounidense estaba inmersa en una recesión que será importante para lo que vendría en el futuro. Esta recesión no surgió de la nada, sino que fue la expresión final de la desaceleración económica que comenzó en el tercer trimestre del año 2000. Al momento del ataque terrorista del 11 de septiembre de 2001, una de las mayores preocupaciones fue que la recesión que se vivía pudiera profundizarse y afectase a los niveles de consumo de la población, pero esos temores no llegaron a hacerse realidad, y es más lo que se presentó fue el efecto contrario, es decir una recuperación que sin embargo pronto perdió fuerza debido a que las bolsas de valores se mantuvieron con una tendencia a la baja a pesar de la recuperación que se vivía en la producción (mejora en las ganancias corporativas, mantenimiento de los precios altos en el mercado de los bienes raíces y el crecimiento del consumo).

Bush decidió comenzar una gran cruzada llamada “guerra preventiva” para proteger a su nación, aunque esto más bien fue un reflejo de su hegemonía sin consenso. Arrighi, en su libro *Adam Smith in Beijing*, establece que para él la crisis de los setenta no solo debe ser concebida como una crisis del capitalismo sino más bien como una de la dominación norteamericana, y que finalmente con Bush y su política de usar el poder militar se pasó a una dominación sin hegemonía puesto que su política unilateral rompió en consenso (aún si algunos países lo apoyaron y siguieron en este camino).

La acumulación de superávits fiscales de tamaño considerable durante la segunda mitad de la década de los noventa finalizó con uno de 236 mil millones de dólares en el año 2000, siendo este último un factor importante para crear y cimentar la idea de la necesidad de aplicar políticas de estímulo fiscal dados el bajo margen de política monetarias. A partir de este punto fue que el gobierno logró la aprobación en el 2000 de una reducción de impuestos por un monto de 1.35 billones de dólares en un período de diez años. Como resultado de esta política en combinación con un creciente gasto en defensa, tanto por medidas reforzadas de seguridad interna a partir del 11 de septiembre de 2001 como por mayor gasto militar en el exterior, los déficits fiscales, que a partir de 1992 fueron disminuyendo progresivamente para llegar a un superávit de 2.4% del PIB en 2001, reaparecieron una vez más. Se estima que este para el año 2003 llegó a representar casi el 5% del PIB, lo cual se traducía en un gasto fiscal suplementario que suma casi 500 mil millones de dólares durante los últimos dos años.

El crecimiento en 2001, aunque positivo, fue inferior a medio punto, como resultado de la caída de la inversión a lo largo del año no obstante el crecimiento del consumo, que incluso registró una importante aceleración el último trimestre. En todo caso se evitó una recesión más profunda. El crecimiento se aceleró sobre todo a partir del 2002, y aunque la tasa de crecimiento fluctuó notoriamente de un trimestre a otro se logró un crecimiento de 2.4% para el año.

Estas fluctuaciones guardan relación con un impacto más bien temporal de medidas específicas de estímulo, como ser la contribución del gasto fiscal, sobre todo el último trimestre del 2001 y el primero del 2002, y las ventas de bienes durables, en particular autos, viviendas y bienes asociados a ellas, impulsadas por los bajos niveles de las tasas de interés. La inversión, al contrario, ha venido restando dinamismo al crecimiento desde el último trimestre del 2000 no obstante la contribución positiva de la inversión residencial, impulsada esta por los importantes estímulos monetarios y fiscales, en particular las devoluciones de impuestos que se iniciaron a mediados del 2001. Sólo el último trimestre del 2002 se logra una contribución positiva de la inversión fija por el dinamismo combinado de los sectores de vivienda y de equipo y software. El empleo había llegado a lo que muchos consideran el pleno empleo a fines del 2000 con la tasa de desempleo más baja de los últimos treinta años, 4%, pero a partir del 2001 empieza a aumentar progresivamente para llegar a 6 % a fines del 2002; alcanzando un máximo de 6.4% para mediados del 2003 pero se ha reducido en los meses posteriores y se sitúa a fines del tercer trimestre en 6% (Bernanke, 2003).

El PIB, según datos de Madisson (2008) registró una tasa de crecimiento de 2.2% en 2002 no obstante una clara desaceleración en el ritmo al final del año, manteniendo un menor ritmo durante el primer trimestre del 2003 (2% crecimiento anualizado con respecto al trimestre precedente) pero ha ido acelerándose marcadamente a lo largo del año. Así, al medirse sobre la base de tasas anualizadas con respecto al trimestre previo, se registraron tasas de expansión de 3.1% el segundo y 8.2% el tercer trimestre; con todo el crecimiento del año en curso superará levemente la expansión prevista por la mayoría de los analistas y refuerza las expectativas de una franca recuperación el año próximo. El crecimiento del PIB el primer trimestre del 2003 con respecto al mismo trimestre del 2002 fue de 2.1%, en el segundo fue de 2.4% y se estima que alcanzó una tasa 3.6% el tercer trimestre. La mayor contribución al crecimiento del PIB proviene del consumo privado, como se observa en los gráficos 7 y 8, aún cuando su expansión se ha reducido levemente con respecto al período 1995-00. El grueso de este dinamismo se explica por la expansión del consumo durable y los servicios. Entre los primeros sobresalen las compras de muebles y equipamiento para el hogar junto con automóviles. Estos rubros crecen como resultado del menor costo del crédito automotor y la alta demanda por casas nuevas, alentadas por las bajas tasas de interés y por la búsqueda de fuentes alternativas de inversión frente al menor atractivo de las bolsas. La inversión privada fija, que viene reduciéndose desde mediados del 2000, contribuyó, sin embargo, positivamente al crecimiento durante el último trimestre del 2002 y a partir del segundo trimestre del 2003, producto del dinamismo en dos sectores: el inmobiliario y el de equipo y software. La contribución de las variaciones de existencias al crecimiento ha sido negativa a lo largo del 2003, lo cual sería un indicio de cierta estrechez de oferta frente al vigor de la demanda. A partir del último trimestre del 2001 el gasto público fue otro importante factor para impulsar el crecimiento; el gasto en defensa fue incluso el principal contribuyente durante el segundo trimestre del 2003, contribución sin la cual el PIB sólo habría crecido 1.5% ese trimestre en vez de 3.1% con respecto al trimestre previo; su aporte fue, sin embargo, prácticamente nulo durante el tercer trimestre. Este mayor gasto contribuyó también al deterioro del balance fiscal que se estima superará el 4% del PIB en el 2003.

Llama la atención que no obstante la aceleración del crecimiento durante 2003, sobre todo el repunte de la inversión, la tasa de desempleo sólo se ha reducido levemente, (-0.4 puntos porcentuales) con lo cual se sitúa en el nivel alcanzado a fines del 2002. Pese al gran dinamismo registrado del PIB durante el tercer trimestre la creación de empleo no ha sido muy significativa. Esto confirmaría la tesis según la cual las medidas de reorganización y eficiencia se han traducido en mayor productividad pero en desmedro de la incorporación de mano de obra. De este modo se estaría produciendo una recuperación sin crear oportunidades de trabajo. Además mientras persista un exceso de capacidad instalada y la inversión no logre expandirse de manera más dinámica, resultará difícil aumentar el empleo de manera más significativa.

El aporte neto del sector externo al PIB es negativo: las exportaciones de bienes y servicios contribuyeron positivamente al crecimiento del PIB durante el tercer trimestre, en contraste con lo ocurrido los primeros dos; en el caso de las importaciones se observa también una contribución negativa desde el primer trimestre del 2002. Sólo el primer trimestre del 2003 fue una excepción a esta trayectoria. En este sentido llama la atención que las importaciones, no obstante la depreciación real del dólar desde 2002, mantuvieron desde el segundo trimestre de ese año tasas de crecimiento significativas todos los trimestres si se compara con el mismo trimestre del año anterior. Las exportaciones, contrario a lo que podría esperarse dada la depreciación del dólar, acelera sólo levemente a partir del segundo trimestre pero progresan a un ritmo inferior al de las importaciones y a partir del 2003 pierden nuevamente dinamismo. Esta evolución se ha traducido en un déficit creciente en la cuenta corriente. Actualmente está en un nivel que representa casi 5% del PIB, circunstancia que no se había registrado durante los últimos veinte años. Como ya señalamos, ese desequilibrio podría acercarse a 7% del PIB en el 2004.

Esos niveles del déficit en cuenta corriente son un factor de preocupación en cuanto a la perspectiva de la economía norteamericana. Estudios realizados sugieren que las economías generalmente entran en crisis cuando el déficit en cuenta corriente supera 4 - 5% del PIB y que tal déficit tiende a revertirse a partir de ese nivel cuando han crecido por el lapso de unos cuatro años (The Economist, 2003). Además la experiencia indica que esta reversión generalmente implica una depreciación de la moneda, que se inicia dos años antes de que el déficit llegue a su máximo y se traduce en una clara desaceleración del crecimiento. Estados Unidos, no obstante su estatus especial como emisor de una moneda de reserva, no ha escapado a este patrón general. Considerando que la sobrevaluación del dólar es hoy menor que en 1985, cuando se inició la depreciación que permitió eliminar, entre 1987 y 1991, el déficit en cuenta corriente que se había generado en la primera mitad de los ochenta, cabría anticiparse que una depreciación menor será suficiente para revertir el actual desequilibrio, aún cuando el impacto sobre el crecimiento podría ser similar o incluso mayor.

Cabe agregar que se vislumbraba un cambio en la tendencia del comercio exterior durante el último trimestre de 2003, en el sentido que las importaciones de bienes caen (2.6%) con respecto al trimestre anterior mientras las exportaciones de bienes crecen (9%), tendencia que de persistir podría ser el inicio de una corrección del desequilibrio comercial y por ende de la cuenta corriente. Esta tendencia podría estar asociada a la depreciación del dólar así como a un proteccionismo emergente en los Estados Unidos. Desde el año 2000 es sobre todo en el consumo, que no obstante la recesión mantuvo un cierto vigor, donde se origina el dinamismo de la economía mientras que la inversión no contribuye significativamente, con excepción de la inversión residencial. Como ya se dijo, esta se ha visto favorecida por las bajas tasas de interés y reforzada con el rol que juega como alternativa de inversión frente a los riesgos e incertidumbres que

han rodeado a las bolsas desde marzo 2000. Empero, cabe destacar que el impulso principal del consumo proviene de medidas especiales, como las bajas tasas de interés en relación a la compra de autos y de vivienda y del impacto que tuvieron las reducciones de impuesto durante el tercer trimestre. Mientras las mejoras de productividad no se generalicen y los incentivos fiscales no se reflejen en una clara recuperación de la inversión como para que el desempleo se reduzca a los niveles previos parece difícil que el dinamismo del consumo se sostenga y por ende el crecimiento del PIB. Ese dinamismo ha estado, como vimos, también apoyado en el gasto fiscal, sobre todo en defensa y en seguridad, y dado el nivel del déficit fiscal difícilmente podría expandirse aun más. Puede incluso resultar difícil sostener el nivel actual más allá del 2004, que fue año electoral y es muy poco probable que se implementen medidas de restricción fiscal antes del 2005. Es decir el dinamismo que se presentó en la economía se basa en buena parte en factores de carácter temporal que deben aminorarse con el tiempo.

En resumen, la coyuntura actual, aún cuando justifica un cierto optimismo con respecto a la perspectiva en el corto plazo de la economía estadounidense, presenta características que hacen dudar de la sustentabilidad del dinamismo reciente y de la posibilidad de alcanzar y mantener tasas de crecimiento cercanas al 4% como algunos preveían. Las características de los impulsos tras la recuperación actual son muy distintas a los que originaron el repunte y posterior dinamismo de la economía durante la década de los noventa. Así, el gasto fiscal ha jugado un rol importante, muy particularmente durante el primer semestre del 2003, y aunque su crecimiento se ha desacelerado, se mantiene en niveles relativamente altos, acumulándose así importantes déficit en un claro contraste con la reducción y posterior acumulación de superávit fiscal que se produjo durante los años noventa. Además, se observa un aumento de la tasa de interés de largo plazo pesa a la política monetaria expansionista y se registran grandes desequilibrios en cuenta corriente pese a la depreciación real y efectiva del dólar.

Desde 1998, año en que los analistas y bancos de inversión fijaron su mirada en las punto.com, hasta marzo del 2000, el volumen diario de títulos aumento un 115% y en un 278% el tráfico diario de mensajes de cotizaciones. El 10 de marzo del 2000, el índice Nasdaq vivió una jornada histórica, alcanzando los 5,046 puntos, por primera y única vez en su historia, aunque poco tiempo después la burbuja tecnológica estalló mostrando la debilidad de una economía basada en la especulación y en una larga carrera hacia adelante en el que los clientes eran los inversores que depositaban confiadamente su dinero en compañías que parecían tener un éxito en todo lo que hacían. A partir de entonces el mercado entró en una vorágine que condujo a la pérdida del valor de un buen número de empresas y al cierre de muchas otras. Por ejemplo en el 2000, 240 empresas tecnológicas fueron borradas de los índices del Nasdaq al caer el valor de su acción por debajo de un dólar durante un periodo de al menos treinta días. Los analistas por lo tanto modificaron su forma de ver a

esas empresas y empezaron a pasar factura a muchas de las firmas que ayudaron a crecer y conseguir cotizaciones irreales por sus acciones. Un repunte (aunque bastante breve) del mercado durante los primeros meses del 2001 hizo pensar que la crisis había sido algo pasajero y ya superado. Mientras grandes corporaciones, como Worldcom y Enron, trataban de maquillar sus números y esconder su inevitable crisis. Finalmente los ataques del 11 de septiembre pusieron punto final a todas las especulaciones y dieron paso a una de las crisis más importantes en la historia de Estados Unidos y del mundo. A partir de entonces el mercado entro en una vorágine que condujo a la pérdida del valor de muchas empresas y al cierre de otras. Solamente en el 2000, 240 empresas tecnológicas fueron sacadas de la lista del Nasdaq al caer el valor de su acción por debajo de un dólar durante un periodo de treinta días. Analistas y medios cambiaron rápidamente de bando empezando a pasar factura a muchas de las firmas que ayudaron a crecer y conseguir cotizaciones irreales por sus acciones.

Las amenazas deflacionarias basadas en los altos niveles de endeudamiento alcanzados con el boom de los noventa fueron desapareciendo, Estados Unidos se recuperó y comenzó a crecer, aunque a tasas menores a las anteriores, esta recuperación fue posible en gran medida por el boom inmobiliario. La “burbuja inmobiliaria” sustituyó a la “burbuja de la nueva economía”. Como Samuelson dijo: “El boom inmobiliario salvó la economía (...) hartos del mercado de acciones, los estadounidenses se volcaron en una orgía de bienes raíces” (en Greenspan, 2007).

El valor de las propiedades en Estados Unidos se elevó de alrededor de 10 billones de dólares en 2000 a cerca de 20 billones en 2005, dando paso a una de las burbujas más grandes de la historia. Para los primeros años de la primera década del nuevo siglo, los precios de las casas aumentaron 7.5% al año, más del doble de la tasa registrada en los años anteriores. En 2006 alrededor del 69% de las familias eran propietarios de sus casas, contra 64% en 1994 y 44% en 1940 (Greenspan, 2007: 229-230). Al final de este boom entran al juego los préstamos subprime, concedidos a grupos de bajos ingresos, bajo altas condiciones de riesgo. Esta burbuja estuvo nutrida por la política monetaria poco restrictiva que implementaron los estadounidenses, alentando sobre todo el endeudamiento y dando paso a la financiarización de la economía gracias a la desregulación financiera que se comenzó gracias a la *Gramm-Leach-Bliley Act*.

El sector inmobiliario empezó a evidenciar sus problemas para el año 2007, disminuyendo el número de casas vendidas y mostrando su lado más frágil con las hipotecas subprime, coincidiendo estos problemas con otros en sectores como el automotriz agravando los problemas económicos y financieros de la nación.

Esta crisis financiera (la de 2007), se manifestó como una contracción aguda e intempestiva de la liquidez, con serias consecuencias en los mercados de fondeo de corto plazo (interbancarios y monetarios), se transformó, un año después, en una profunda dislocación de la economía real, el comercio internacional, el funcionamiento de la banca y las finanzas en todo el orbe. Es de suma importancia comprender a la crisis como un proceso secuencial. Primero cayó el mercado inmobiliario. En la segunda mitad de 2005 se advirtieron los primeros signos de saturación en la venta de viviendas (tanto nuevas como existentes), en 2006 sumó un repliegue en el inicio de nuevas obras y en la actividad de construcción así como signos incipientes de debilidad en los precios.

Las bolsas de valores, que habían superado parte de los problemas ocasionados por la crisis del NASDAQ, acumularon altos beneficios valiéndose del boom del sector inmobiliario, las bienes raíces, obligaciones y acciones comenzaron a tener tendencias al crecimiento, pero para mediados del 2007, estas mismas bolsas que habían vivido una recuperación comenzaron a resentir los efectos de la crisis, viviendo periodos de fuertes sacudidas. Tal como dice Guillén (2009), “La caída bursátil comenzó el 9 de agosto cuando el banco francés PARIBAS anunció la suspensión de las operaciones de sus tres principales fondos de inversión. Este anuncio significaba que la debilidad en el mercado inmobiliario y de la construcción se había trasladado al mercado de bonos afectando toda la cadena financiera (bancos, bancos de inversión y fondos institucionales), y que la crisis no se circunscribía a EU., sino que afectaba también a las mayores economías del mundo y a las emergentes.” (Guillén 2009: 66)

Esta crisis inmobiliaria no fue algo privativo de Estados Unidos ya que como se puede comprobar los precios de los bienes raíces se incrementaron impresionantemente durante la década de los noventa, duplicando su valor en Estados Unidos y hasta triplicándolo en España e Irlanda (dos de los países que más han sufrido con la crisis actual en Europa), además de que gracias a la globalización financiera los problemas en los créditos, los instrumentos y los bonos ligados a las hipotecas del mercado inmobiliario tampoco se limitaron al mercado estadounidense, llegando a afectar a los bancos de otros países principalmente los europeos.

Lo que empezó por lo tanto como una crisis en las hipotecas subprime, se vio transformada en una más grande que cubrió a los mercados de crédito y al sistema que estaba basado en la desregulación y globalización financiera, teniendo por lo tanto grandes y fuertes efectos sobre la economía real.

En agosto de 2007 estalló la crisis financiera (graves problemas de liquidez y parálisis de los mercados) y la afectación de la banca internacional. El contagio de la economía real sobrevino poco después. Estados Unidos entró en recesión de manera oficial en diciembre de 2007. Más tarde, otros países avanzados le seguirían los pasos.

Como respuesta al estallido de la volatilidad de las acciones tecnológicas, el derrumbe del Nasdaq y la caída mundial de las Bolsas; la recesión de 2001, la Reserva Federal debió embarcarse en un agresivo proceso de reducción de tasas de interés entre 2001 y 2003. Neutralizar el riesgo de deflación se convirtió en la prioridad declarada de la política monetaria.

La profunda crisis económica que se vive el mundo en estos días, tuvo su origen en el sector financiero estadounidense pero va a impactar a todos los sectores de su economía y se expandió al resto del mundo (tanto economías desarrolladas como en las que están en vías de desarrollo). Se trataba de un fenómeno que expresaba un problema de orden estructural en el funcionamiento del capitalismo, y que fue resultado del conjunto de políticas públicas que aplicaron los gobiernos durante los últimos años. La crisis afectó principalmente a aquellos que tomaron préstamos hipotecarios y provocó pérdidas millonarias de gran envergadura. Los consumidores en el mundo comenzaron a dejar de gastar en bienes de consumo y la producción mundial cayó como consecuencia, amenazando la estabilidad económica del sistema. Algunos gobiernos comenzaron a anunciar medidas para enfrentar la crisis con el objetivo de evitar el colapso de las instituciones financieras, para descongelar el crédito y los mercados de dinero, y asegurar la capitalización de los préstamos interbancarios, así como la capitalización de los bancos. Las políticas de desregulación financiera a nivel mundial permitieron incrementar la eficiencia del sistema económico contribuyendo a hacer más frecuentes e intensas las perturbaciones financieras. Y es que la libertad de que gozan los capitales es excesiva en la actualidad.

En las campañas presidenciales estadounidenses de principios de siglo entre Al Gore, Vicepresidente con Clinton durante sus dos mandatos presidenciales, y George W. Bush, una de las principales cuestiones económicas planteadas fue, qué hacer con el superávit presupuestario del último año de mandato del presidente Clinton. Como respuesta se tenían tres posibilidades: bajar los impuestos (propuesta del candidato Bush), incrementar el Gasto Público, o dedicar el superávit a amortizar una parte de la Deuda Pública existente (la opción apoyada por Al Gore). Al decidirse las elecciones a favor del candidato republicano su propuesta de bajar los impuestos fue la que enseguida se puso en marcha, provocando algunas de las siguientes situaciones.

¿Cuál fue el papel jugado por Alan Greenspan, Presidente de la Fed respecto al tema de la reducción de los impuestos? Durante el gobierno de Bill Clinton, él se mostraba a favor de una política de disciplina fiscal consistente en la disminución progresiva de los déficits fiscales en el país, tal y como venía llevando a cabo el equipo económico de Clinton, incluso antes de ser Presidente de la Fed, Greenspan había presidido una Comisión que, recomendó subidas de contribuciones para poder seguir financiando, con la mirada puesta en la jubilación de los pensionistas de la generación del “baby boom”, prestaciones cada vez mayores. En Julio del año 2000, seguía claramente defendiendo una “política continuada de disciplina fiscal que contribuiría al mantenimiento de una robusta expansión de la economía norteamericana en el futuro” (Krugman, 2004).

Pero para las elecciones del 2000 su opinión sobre las bondades de la disciplina fiscal comenzaron a cambiar. Coincidiendo prácticamente con la toma de posesión de George W, Bush, Alan Greenspan empezó a cambiar su discurso, y empezó a defender la política fiscal de reducción de impuestos que preconizaba el presidente Bush. Podemos observar entonces a partir de la siguiente tabla que la Deuda Pública en Estados Unidos se puede observar que desde el final del mandato del Presidente Carter, en 1980, como consecuencia de las políticas de déficits fiscales de los Presidentes Reagan y Bush (padre) se observan porcentajes elevados de esta, llegando al punto de que se multiplica prácticamente por dos en los años que van desde que Carter deja la Casa Blanca hasta que lo hace George Bush, pasando del 32% respecto al PIB al 60%.

Cuadro 1.25
Deuda Pública en Estados Unidos (en porcentaje del PIB).

1980	32%
1984	40%
1988	50%
1992	60%
1996	68%
2000	58%
2004	62%

Fuente: Federal Reserve Bank of St. Louis, National Economic Trends, 2005.

Lo que Greenspan planteaba en su comparecencia de Enero de 2001 era el supuesto peligro que ocurriría si la Deuda Pública, de seguir con las políticas de disciplina fiscal de los demócratas, llegara a desaparecer en un futuro inmediato. El grave problema que aparecería, según Greenspan, sería que dejarían de existir “los bonos de primera calidad que (el sistema financiero) necesitaba”.

El Premio Nobel de Economía Paul Samuelson (2005), hablaban de la peligrosa política fiscal llevada a cabo, con el apoyo de Greenspan, por George W. Bush:

“[...] en la década de 1990, el prudente superávit presupuestario de Clinton-Rubin fue justamente lo que los expertos juiciosos prescribieron para una economía de bajo ahorro y excesivo consumo privado que se enfrentaba a una futura revolución demográfica.

Lo que pasó a continuación es que los generalmente serios gobernadores de la Reserva Federal se convirtieron en locos nerviosos y empezaron a preocuparse demasiado por el hecho de que se liquidara tanta deuda pública como para privar al sistema financiero de la cuota de bonos de primera calidad que necesita. (Sin bonos, ¿cómo podría trabajar la Reserva Federal para suavizar las recesiones y las inflaciones? Bah! ¿Y en qué medida empeorarían la deflación y las trampas de liquidez?).

El sabio y taimado Greenspan, en lugar de ampliar el tipo de activos que la Reserva Federal podría comprar y vender en esa situación remota, cometió el peor error de su larga y distinguida carrera, y, como ahora lamenta, bendijo temporalmente las desastrosas deducciones fiscales que Bush concedió a los ricos.”(Samuelson, 2005).

Lo que está claro es que, sin el súbito apoyo de Greenspan, quizás al Presidente George W. Bush le hubiera costado mucho más llevar adelante su “desastrosa” política fiscal, calificativo utilizado por especialistas como Krugman (2004), Stiglitz (2004) y Bosworth (2006).

En cualquier caso, el Presidente Bush aparece en la historia económica de su país y del mundo como un continuador de las políticas fiscales de su padre y de Ronald Reagan, causando similares descensos en la recaudación fiscal. Podemos concluir entonces que independientemente del tipo de política fiscal llevada a cabo en la Casa Blanca, con lo que en los períodos de presidencias republicanas el Ahorro Nacional no ha hecho más que descender, generando el consecuente proceso de "crowding out" de la Inversión y, en su caso, el deterioro de la balanza de pagos por cuenta corriente.

En cualquier caso, y como veremos enseguida con más detalle, los déficits externos pueden empezar a plantear serios problemas a la economía norteamericana, así como a la opinión pública del país que ve en ello un símbolo del deterioro de la situación económica del país en la escena mundial. Lo que la opinión pública no suele a menudo entender es que dichos déficits no son más que la consecuencia de una insuficiencia del ahorro nacional con respecto a los niveles de inversión que necesariamente hay que financiar. Por tanto, los déficits de la balanza de pagos norteamericana son lógica consecuencia de un escaso ahorro que es incapaz de financiar el mínimo necesario de inversión. Durante los 80 y los 90, por tanto, los

déficits externos resultaron ser para Estados Unidos un auténtico salvavidas que consiguió mantener la inversión a unos niveles mínimamente adecuados para el mantenimiento de tasas de crecimiento aceptables. El comienzo del Siglo XXI puede presentarse, sin embargo, problemático para la economía estadounidense norteamericana, como consecuencia de las continuadas políticas fiscales deficitarias del Presidente George W. Bush. de seguir la tendencia, el déficit externo de Estados Unidos pronto será imposible de financiar, pues no habría ahorro suficiente en el resto del mundo para tal cometido. Y todo ello, independientemente de que el país industrializado más rico del mundo esté drenando una cantidad de recursos que bien podrían, dirigirse a los países deudores naturales, tales como los países emergentes y los países en vías de desarrollo.

Se presentan entonces un grupo de razones basadas en la diferente situación económica y política mundial existente hoy en día, en comparación con décadas anteriores. En particular, autores como Roubini y Setter (2004), Obstfeld y Rogoff (2004) y Kenen (2005) plantean tales diferencias en los siguientes términos:

En primer lugar, porque en los últimos años se observa que vienen siendo los Bancos Centrales de los países asiáticos (y muy especialmente, el Banco Central de China) los compradores, necesarios, de activos en dólares (básicamente Bonos del Tesoro norteamericano) que financian el déficit por cuenta corriente de los Estados Unidos. El problema es que la voluntad compradora por parte de esos Bancos Centrales pudiera ir cambiando, más o menos paulatinamente, en el futuro. Las razones de tal cambio posible de actitud podrían ser debidas a una depreciación importante del dólar (con las consiguientes pérdidas para esos países detentadores de dólares), a los bajos tipos de interés en Estados Unidos y/o a la débil motivación que dichos países asiáticos pudieran tener para seguir manteniendo lo que algunos han llegado a denominar, en referencia especial al sistema de fijación del tipo de cambio de la moneda china con el dólar, como una especie de Sistema de Bretón Woods II (Folkerts-Landau y Garber, 2004).

En segundo lugar, por la irrupción, desde el año 1999, del euro en la escena económica internacional. El papel del dólar como moneda hegemónica en el comercio y las finanzas internacionales parecía que podría, poco a poco, ir cambiando, con lo que a Estados Unidos le resultaría cada vez más difícil absorber ese actual 85% del ahorro mundial, aunque este escenario ya no existe más desde el estallido de la crisis europea. Las razones por las que se pensaba que era previsible tal crecimiento del euro como moneda de reserva internacional eran básicamente dos: por un lado, la consolidación del proyecto del euro en Europa, con la importante incorporación, a los efectos mencionados, de otras monedas como la libra esterlina, y, por otro lado, y muy importante, la propia evolución de la economía norteamericana y el tipo de políticas económicas (básicamente, la política fiscal) que, previsiblemente, se seguirían llevando a cabo en Estados Unidos en los próximos años.

Se pensaba de igual forma que en un futuro las reservas internacionales de divisas estarían divididas un 32 por ciento en euros y un 48 por ciento en dólares. Otras estimaciones apuntan a que, en el año 2010, las proporciones de dólares y euros serán las mismas, de modo que de un total de 3,2 Billones de Dólares, 1.2 estarán en dólares, 1.2 estarán en euros y 0.8 en otras monedas. (Frankel y Chinn, 2005)

¿Qué ocurrirá, por otra parte, de aquí al futuro inmediato, con respecto al importantísimo precio que representa el tipo de cambio entre el dólar y el euro? Mirando al pasado, hay que decir que, en la evolución del tipo de cambio del dólar con el euro, se observa inicialmente un período de apreciación del dólar frente al euro que algunos autores han fundamentado quizás en la excesiva infravaloración del dólar de mediados de 1995 así como en el exitoso crecimiento económico de Estados Unidos hasta principios del nuevo milenio, para posteriormente pasar a un período más largo, en el que nos encontramos actualmente, de depreciación del dólar y que es previsible que seguirá manteniéndose en el futuro próximo, quizás, por dos razones. Una, la anteriormente comentada diversificación hacia el euro en detrimento del dólar

La otra, y seguramente más importante, la necesaria corrección del desequilibrio exterior de la economía estadounidense que venimos observando en los últimos tiempos, con el consiguiente incremento de su posición deudora neta frente al exterior. Por supuesto que, en el debate actual sobre la sostenibilidad de las cuentas externas norteamericanas, hay autores, Cooper (2005) y Cline (2005), que piensan que tal situación no es tan crítica. Algunos de esos argumentos son por ejemplo en primer lugar, que no hay que preocuparse, pues todo se debería a un importante crecimiento de la inversión en el país. Frente a ello, estos autores argumentan que durante los primeros cuatro años de la presidencia de George W. Bush la inversión decrece hasta el 6%, respecto al PIB, en términos netos, y sólo en los años 2005 y principios de 2006 la inversión crece hasta alcanzar el 8% respecto al PIB (el mismo nivel que en 1996, bajo la presidencia de Clinton). En segundo lugar, se plantea que en realidad el problema no es el déficit fiscal norteamericano, sino el descenso en la tasa de ahorro privado, con lo que estos autores siguen pensando que todo se solucionará cuando las políticas fiscales del presidente George W. Bush consigan incrementar la tasa de ahorro privado del país y como consecuencia justamente de esas políticas fiscales, la tasa de ahorro privado en Estados Unidos se convirtió en 2006 en negativa.

Un tercer argumento es que se plantea que el problema no es tanto el descenso de la tasa de ahorro en Estados Unidos como la existencia de una superabundancia de ahorro en el resto del mundo. Lo que se deja de lado más bien es que, en realidad, lo que ocurría fuera de las fronteras de Estados Unidos era una situación de escasa inversión respecto a sus facilidades de ahorro, con lo que tan pronto como fuera de Estados Unidos se produjera un importante aumento de la inversión, tal sobreabundancia de ahorro desaparecería. Un cuarto entonces sería que los mercados financieros mundiales son suficientemente grandes como para seguir aceptando sin problemas la deuda estadounidense, además según su perspectiva los problemas no son tan graves debido a los beneficiosos efectos que la valoración de activos plantea para Estados Unidos. La razón estriba en el hecho de que los Estados Unidos obtienen una rentabilidad mayor por los activos extranjeros que posee (mayoritariamente Inversión Extranjera Directa en el extranjero) que lo que tiene que pagar en contrapartida por los activos americanos en poder de extranjeros (mayoritariamente Bonos del Tesoro). Aunque todo esto depende de que el dólar siga siendo la moneda hegemónica como hasta el momento.

Por último, hay que ver el papel de China en los últimos años y que por momentos recuerda al funcionamiento del Sistema Monetario Internacional de Bretton Woods, de modo que incluso se ha llegado a hablar de un nuevo *Sistema Bretton Woods II* en el que China estaría actualmente cumpliendo el papel que en su momento desempeñó Europa, manteniendo al dólar y acumulando ingentes cantidades de activos en dólares. El problema es que esta situación pudiera muy bien ser insostenible ya que primero, la movilidad del capital es mucho más alta ahora que cuando funcionaba el Sistema de Bretón Woods. Segundo, a diferencia de lo ocurrido entonces, los Bancos Centrales podrían desentenderse del mantenimiento del Sistema y, tercero, China por razones estrictamente internas podría en algún momento dejar su actual política de tipo de cambio fijo con el dólar.

El problema es bastante serio ya que si no se presenta un cambio en la política estadounidense su posición hegemónica (conservada desde la década de los setentas por la presencia del dólar y como única moneda de reserva y por su presencia militar en el mundo) se verá afectada. Una de las posibles correcciones es por un lado, una política de variación en la composición del gasto, a través de una necesaria depreciación del dólar y por otro, una política de ajuste del gasto, a través de un mayor gasto del resto del mundo y uno menor en Estados Unidos.

Solo una parte de las causas y detonantes de la actual crisis económica, son explicadas por la política aplicada por FED en respuesta a la crisis del 2001 originada en Estados Unidos. Luego de la ruptura de la burbuja especulativa de los “.com” en 2001 (acciones de empresas relacionadas con internet), de los ataques terroristas del 11 de setiembre del mismo año y de la desaceleración por la que estaba atravesando Estados Unidos, tanto la política monetaria como fiscal tuvieron un giro. En cuanto a la política fiscal es necesario mencionar que debido a la caída de las Torres Gemelas, Estados Unidos se embarcó en la Guerra de Irak, la cual tuvo que ser financiada con aumento del gasto público. Sumado a ello presentaba déficit en cuenta corriente desde la década del 90 que puntualmente en 2001 llegaba a 4% del PIB. Tanto el déficit comercial como el aumento del gasto público, fueron financiados en parte por el ahorro neto de las economías asiáticas. En lo que respecta a la política monetaria, bajo la conducción de Alan Greenspan, la Reserva Federal comenzó a bajar la tasa de interés. Esta se ubicó en 6.5% en septiembre de 2000 y descendió a 2% en octubre de 2001, así mismo, la tasa hipotecaria fija a 30 años bajó en 2.5 %, pasando de un 8% a 5.5%; y las tasas de interés ajustables a un año pasaron de 7% a 4% (Federal Reserve Board “Statistics: Releases and Historical Data”, 2008) denotando una caída abrupta. Estas tasas dieron lugar a que los bancos pudieran ofrecer créditos hipotecarios muy baratos, lo que se aprovechó para comprar casas; generándose una demanda inusitada de bienes inmobiliarios, que en poco tiempo provocó un incremento impresionante en el precio de ese tipo de bienes. Se volvió tan atractivo el pedir prestado y comprar bienes raíces, que muchos inversionistas vendieron sus acciones de las empresas tecnológicas, (cuyos precios se vinieron abajo con la crisis del 2001) y se fueron al mercado inmobiliario. Para las instituciones financieras este mercado se convirtió en un magnífico negocio, tanto que se crearon opciones de crédito para aquellos clientes que no eran solventes los llamados, “Clientes Sub-Prime” a los que prestarles representaba un riesgo muy alto. Esta acción estaba respaldada legalmente por la “Community Reinvestment Act” (Federal Financial Institutions, Examination Council, [FFIEC], 2008) que es una ley norteamericana que obliga a los bancos a otorgar créditos a personas que no tienen un buen historial crediticio.

En los meses sucesivos, las bajas fueron menos pronunciadas y más espaciadas, alcanzando un mínimo de 1% en enero de 2004. Tanto la política monetaria laxa como el financiamiento obtenido desde el exterior, abarataron el crédito disponible para el sector financiero. A su vez, los bancos, al tener exceso de liquidez comenzaron a tener políticas crediticias menos restrictivas, lo que llevó a que personas que en otro momento no hubieran calificado para conseguir un préstamo hipotecario, ahora sí lo hicieran. Así surgieron los préstamos de baja calidad, más conocidos como “subprime”.

La crisis de las hipotecas subprime fue una crisis financiera que surgió, por desconfianza crediticia, esta se extendió inicialmente por los mercados financieros estadounidenses y es la alarma que pone el punto de mira en las hipotecas basura europeas desde el verano del 2006 y se evidenció al verano siguiente con una crisis bursátil, además se le consideró el detonante de la crisis financiera de 2008, de la crisis económica de 2008 y de la crisis de la Burbuja inmobiliaria en España. Estas hipotecas de alto riesgo eran un tipo especial de estas, utilizadas para la adquisición de vivienda, y orientada a clientes con escasa solvencia, y por tanto con un nivel de riesgo de impago superior a la media del resto de créditos. Su tipo de interés era más elevado que en los préstamos personales (si bien los primeros años tienen un tipo de interés promocional), y las comisiones bancarias resultaban más gravosas. Los bancos norteamericanos tenían un límite a la concesión de este tipo de préstamos, impuesto por la FED. Dado que la deuda puede ser objeto de venta y transacción económica mediante compra de bonos o titularizaciones de crédito, las hipotecas subprime podían ser retiradas del activo del balance de la entidad concesionaria, siendo transferidas a fondos de inversión o planes de pensiones. En algunos casos, la inversión se hacía mediante el llamado carry trade. El problema surge cuando el inversor (que puede ser una entidad financiera, un banco o un particular) desconoce el verdadero riesgo asumido.

Varios factores se aliaron para dar lugar a la crisis financiera. En primer lugar, la enorme burbuja especulativa ligada a los activos inmobiliarios. En los Estados Unidos, como en muchos otros países occidentales, y tras el estallido de la burbuja tecnológica de principios de siglo XXI, entre los años 2000 y 2001, se produjo una huida de capitales de inversión tanto institucional como familiar en dirección a los bienes inmuebles. Los atentados del 11 de septiembre de 2001 supusieron un clima de inestabilidad internacional que obligó a los principales Bancos Centrales a bajar los tipos de interés a niveles inusualmente bajos, con objeto de reactivar el consumo y la producción a través del crédito. La combinación de ambos factores dio lugar a la aparición de una gran burbuja inmobiliaria fundamentada en una enorme liquidez.

En el caso estadounidense, la compra-venta de vivienda con fines especulativos estuvo acompañada de un elevado apalancamiento, es decir, con cargo a hipotecas que, con la venta, eran canceladas para volver a comprar otra casa con una nueva hipoteca, cuando no se financiaban ambas operaciones mediante una hipoteca puente. El mercado aportaba grandes beneficios a los inversores, y contribuyó a una elevación de precios de los bienes inmuebles, y, por lo tanto, de la deuda.

Pero el escenario cambió a partir de 2004, año en que la Reserva Federal de los Estados Unidos comenzó a subir los tipos de interés para controlar la inflación. Desde ese año hasta el 2006 el tipo de interés pasó del 1% al 5.25%. El crecimiento del precio de la vivienda, que había sido espectacular entre los años 2001 y 2005, se convirtió en descenso sostenido. En agosto de 2005 el precio de la vivienda y la tasa de ventas cayeron en buena parte de los Estados Unidos de manera abrupta. Las ejecuciones hipotecarias debidas al impago de la deuda crecieron de forma espectacular, y numerosas entidades comenzaron a tener problemas de liquidez para devolver el dinero a los inversores o recibir financiación de los prestamistas. El total de ejecuciones hipotecarias del año 2006 ascendió a 1200000 lo que llevó a la quiebra a medio centenar de entidades hipotecarias en el plazo de un año. Para el 2006, la crisis inmobiliaria ya se había trasladado a la Bolsa: el índice bursátil de la construcción estadounidense (U.S. Home Construction Index) cayó un 40%. En el año 2007 el problema de la deuda hipotecaria subprime empezó a contaminar los mercados financieros internacionales, convirtiéndose en una crisis internacional de gran envergadura, calificada por algunos como la peor desde la segunda guerra mundial.

Paralelamente y debido a la creciente demanda fundada en el aumento de crédito, los precios de los inmuebles comenzaron a subir generando de este modo una burbuja especulativa en el sector inmobiliario. El exceso de liquidez también llegó a Wall Street, generando que los agentes estuvieran más dispuestos a buscar nuevos productos, de mayor rentabilidad, y por lo tanto asumieran más riesgo. Esta avidez por activos de mayor rentabilidad dio un impulso a la demanda por productos financieros más complejos, entre los cuales se encontraban los activos respaldados por créditos hipotecarios (CDOs) que fueron adquiridos por inversores y bancos. Estos presentaban la particularidad de que el riesgo asociado a los CDOs y su rentabilidad no estaban en concordancia, lo cual se explica por el espectacular aumento en los precios de lo inmuebles. Análogamente los efectos de esta política monetaria pueden verse reflejados en una aceleración de la inflación desde 2002 hasta 2005, pasando de 1.6% a 3.4%. Sumado a ello los precios de los commodities experimentaron una explosión desde 2006 hasta 2008, explicado en parte por la expansión en el consumo mundial.

El problema principal fue la contracción de la inversión y la constante reducción de empleos que se venía arrastrando desde hacía dos décadas (para muestra de ellos, la tasa de desempleo abierto alcanzó para mediados del año 2003 un nivel de 6.4%, lo que se traduce en un aproximado de 9.4 millones de personas en edad de trabajar que no tienen empleo). Entre el último trimestre del año 2002 y el primero del año 2003, el PIB de Estados Unidos creció únicamente a una tasa del 1.4% anual, las exportaciones se redujeron a un promedio de 1.3% y las importaciones siguieron la misma tendencia llegando a un nivel de 6.2% (ejemplo de

la falta de inversión en el país). La conjunción de estos datos demostró lo débil de la recuperación estadounidense y por lo tanto que los problemas no serían resueltos fácilmente.

La sombra de una posible deflación se hizo presente y el mejor ejemplo de lo destructivo que esto puede ser, es el caso japonés. Japón desde inicios de la década de los noventa (cuando estalló su burbuja financiera) se ha mantenido con una economía estancada. Para los primeros años de la década del 2000 su PIB solo creció entre un 0.3 y un 0.4%, sus niveles de precios están en constante caída, poseen una gran cantidad de créditos que no son cobrables y aunque la tasa de interés es igual a cero, ni la inversión ni el crédito dan señales de reactivación. Y aun hay más, la posibilidad de deflación se extiende por otros países de Asia como Singapur y Hong Kong y también en Europa con países como Alemania.

Ben Bernanke (2002), gobernador de la Reserva Federal (FED), considera que “la posibilidad de una deflación significativa en el futuro previsible es extremadamente pequeña”. Según él, hay dos razones para ellos, la primera es “la resistencia y estabilidad estructural de la economía estadounidense” y “la presencia de un banco central que todavía cuenta con instrumentos para combatir la deflación”.

De consolidarse una recuperación en la economía estadounidense, no sería un proceso sencillo, ya que la recesión que se ha vivido a principios del siglo es una pausa cíclica atípica, que está caracterizada por grandes niveles de endeudamiento, excesos financieros y basada en un régimen de acumulación con dominación financiera poco estable. Los peligros de una crisis para Estados Unidos seguían presentes, la acumulación de capital se fragilizó aun más debido a la desaceleración productiva (reflejada en el desplome del Nasdaq) y además la deuda de los productores y de los consumidores se mantenía a niveles bastante elevados (la de los primeros era equivalente al 65% del PIB y la de los segundos al 75%).

Por el lado de los consumidores, estos se endeudaron porque creyeron que la Bolsa de Valores continuaría con su tendencia ascendente, pero lo que sucedió fue lo contrario, la Bolsa comenzó a debilitarse y los ingresos de los consumidores comenzaron a contraerse, lo que provocó mayor endeudamiento para mantener las deudas a raya. Por el lado de los productores, “las operaciones de capital de riesgo (venture capital) al igual que las ofertas públicas iniciales de acciones (equity initial public offerings) que fueron muy importantes fuentes de financiamientos de las empresas tecnológicas durante el auge, se han reducido prácticamente a cero. En consecuencia éstas enfrentan graves obstáculos para refinanciar sus abultadas deudas en bonos y papel comercial” (Guillén, 2003: 63).

A consecuencia de esto, los bancos toman la decisión de restringir sus créditos, aunque no los eliminan del esto, más bien se vuelven más selectivos a la hora de otorgarlos, afectando a las corporaciones y a los intermediarios financieros no bancarios que habían incrementado sus deudas con la esperanza de que la recuperación de la Bolsa fuese un proceso sostenido. La caída de las tasas de interés ayudó en algo y se pudieron refinanciar parte de las deudas, aunque no fue una solución, ya que después el margen entre las tasas de corto y largo plazo se ampliaron y provocaron que las condiciones financieras se volvieran todavía más restrictivas no obstante el relajamiento de FED en algunos puntos.

La debilidad en el ámbito bursátil, aunado a los escándalos financieros, Enron y Worldcom por ejemplo, y el pesado nivel del déficit de cuenta corriente de Estados Unidos, provocó una caída del valor del dólar y la reorientación de los capitales hacia otras zonas, provocando una profundización de la recesión y generando una economía estadounidense cada vez más dependiente de la economía global que enfrentará graves repercusiones al estallar la burbuja financiera a la que se ha aferrado.

Las primeras caídas de la economía estadounidense se consideraron una corrección necesaria para el sector tecnológico. Estas eran necesarias para después alcanzar una época en la cual se habrían superado los ciclos y se encaminaría a un crecimiento sin desempleo y sin inflación. Pero después de los ataques terroristas del 11 de septiembre quebró Enron, y al año siguiente Worldcom, no sólo dos de las mayores compañías de Wall Street, sino dos modelos de gestión a escala mundial. El mundo dio la bienvenida a la crisis crediticia en aquel otoño del año 2002, pero logró esquivarla y superarla en parte por un recorte de las tasas de interés desde el 6.5% hasta el 1.75% en un año. El crack de las compañías puntocom no obstante truncó proyectos empresariales, hizo volatilizarse fortunas bursátiles y generó pánico.

Boyer (2010) argumenta que “resulta imposible regresar a la configuración de principios de la década de 2000, pues la crisis reveló desequilibrios estructurales de tal magnitud que el desafío de esta década, y probablemente de la siguiente, no es más que la reconfiguración de un orden internacional viable, la redefinición de las relaciones entre lo político, lo financiero y lo económico, la búsqueda titubeante de nuevas especializaciones para cada uno de los países y, muy particularmente, en Estados Unidos.” (Boyer, 2010: 19).

Entonces la primera etapa de la globalización neoliberal debe entenderse que culminó a principios de este siglo con la aparición de esta crisis que he venido analizando. Los primeros síntomas del cambio en el mundo aparecieron durante la crisis del 2001-2002 y la recuperación que se vivió en ciertas partes del mundo, que dio lugar a un gran cambio en las relaciones internacionales, como por ejemplo el ascenso de Brasil, Rusia, India y China (BRIC), el cambio de los términos de intercambio a favor de los países en vías de desarrollo y una transformación del capitalismo que dará lugar a una más compleja participación del capital especulativo.

El estallido de la gran burbuja especulativa donde se encontraba el Nasdaq en el año 2000, movió desde sus cimientos al sistema e hizo tambalear por un momento al liderazgo de Estados Unidos, en el mismo centro de su hegemonía política, militar y económica. Estados Unidos vio como luego de veinte años de estar a la cabeza de la oleada de crecimiento de la década de los noventa, esa posición de privilegio se vino abajo debido a una crisis de sobreacumulación de capitales centrada en una burbuja en el sector de la informática en la Bolsa de Valores.

Esta crisis se contagió por el mundo entero aunque en distintas expresiones con profundidades, duraciones y consecuencias diferentes para cada región. A partir del año 2003, la economía de Estados Unidos comenzó un proceso de recuperación que se tradujo en un crecimiento del PIB que superó el 4% anual, un aumento en la rentabilidad del capital en más del 7% y una productividad del trabajo superior al 4.5%, pero el problema no se solucionó de fondo y el efecto duró poco en parte gracias al desarrollo de los BRIC's provocando una desaceleración en el crecimiento del PIB para el año 2005.

Y aunque la rentabilidad de las ETN estadounidenses no dejó de crecer gracias a sus inversiones principalmente, esos logros no se hicieron tan evidentes lamentablemente como consecuencia de la pérdida de competitividad del conjunto de la economía estadounidense frente a los países de Asia Oriental, comandados en primera fila por China. Estados Unidos perdió su posición en sectores como la industria de alta tecnología, el sector de producción de software y de electrónica principalmente.

Destaca también el debilitamiento del mercado interno estadounidense que puede atribuírsele al cada vez mayor empobrecimiento de la población, a la polarización de la sociedad (la acentuación de la desigualdad social como resultado del enriquecimiento de algunos sectores –favorecidos por el neoliberalismo-, las reducciones de impuestos llevadas a cabo por el presidente Bush hijo y la caída de los ingresos de las clases trabajadoras) y al cada vez menor nivel de ahorro de las familias (que se ha acentuado desde mediados de la década).

Pero el punto central del debilitamiento del país a nivel internacional, es la acentuación de los aspectos más negativos del capitalismo especulativo. Este fenómeno fue reforzado por el creciente apalancamiento de la inversión productiva en sí misma y por el peso cada vez más grande de la exposición de la empresa a las adquisiciones hostiles de carácter especulativo promovidas por los Equity Funds, que acompañó al boom especulativo del mercado financiero entre 2004 y 2007.

Ahora, hasta los neoliberales más extremistas aceptan que la crisis era inevitable y reconocen su gravedad.

Otro aspecto importante fue el cada vez mayor incremento a los gastos militares propiciados por el gobierno. En suma todos estos detalles provocaron una sucesión de déficits fiscales que se tradujeron finalmente en inmensos montos de endeudamiento tanto público como externo con una gran relación entre ellos. El costo efectivo para Estados Unidos de la guerra en Irak y Afganistán rebasa los 314 mil millones de dólares, dinero que en gran medida será absorbido incrementando el déficit fiscal, pero el financiamiento de la guerra a través de un déficit fiscal es insostenible, con ese dinero Estados Unidos hubieran podido haber cubierto el cien por ciento del costo de la campaña mundial contra el hambre durante la próxima década o el costo de los programas de lucha contra el sida durante un buen periodo de tiempo. En este contexto es interesante comparar las guerras de Irak y de Vietnam. Esta última debilitó profundamente a la economía estadounidense por la forma en que se financió el déficit fiscal durante los años 1968-1973 y tuvo mucho que ver con la decisión de Nixon de abandonar el compromiso adquirido por Estados Unidos en Bretton Woods de intercambiar dólares por oro a 35 dólares la onza. Esa decisión transformó para siempre a la economía mundial. El impacto sobre la economía de Estados Unidos resultó ser más amplio debido a la guerra de Afganistán -iniciada en octubre de 2001 como respuesta directa a los ataques de Al Qaeda- y la de Irak -iniciada con razones que los historiadores discutirán por décadas- coincidieron con el retorno a la Casa Blanca de la ortodoxia militante conservadora a tono de la cual el presidente Bush promulgó dos reducciones de los impuestos. Sin recaudaciones de impuestos las guerras se financian de una sola manera: endeudándose. Cuando Bush llegó a la Casa Blanca en enero de 2001 el gobierno tenía en su haber tres años de superávit fiscal. Cuando Bush se fue en enero de 2009, el déficit y la deuda habían crecido a niveles casi sin precedentes. El otro costo resultó de la doctrina Rumsfeld sobre la guerra según la cual Estados Unidos gana usando una fuerza liviana, ágil, contundente y respaldada por la tremenda ventaja tecnológica relativa que disfruta el país frente a cualquiera de sus adversarios.

De fondo, los halcones estadounidenses creían que Estados Unidos debe actuar como un poder imperial por dos motivos: primero, porque Estados Unidos se puede salir con la suya y segundo, porque si Washington no ejerce su fuerza, Estados Unidos será marginado cada vez más. Luego de comprobar que las invasiones y las venganzas militares en defensa de “la libertad” y en contra del terrorismo no se tradujeron en victorias militares en el desmantelamiento total de las redes terroristas (Al Qaeda por ejemplo), Estados Unidos se vio aislado por su actitud autoritaria y se ganó el aislamiento de muchos de sus antiguos “aliados”. Como nos dice Wallerstein: “en este momento, Estados Unidos no es tan fuerte económicamente y su posición de halcón es muy costosa en recursos y lo que es más, Estados Unidos sigue aislado en términos políticos” (Wallerstein, 1999:46.)

Para el año 2007, estos déficits crecieron todavía más sobre todo en relación al PIB alcanzando niveles de 10 500 billones de dólares de deuda pública, algo así como el 76% del PIB. Esto trajo consigo una creciente dependencia a las naciones asiáticas acreedoras, sobre todo de Japón, China y los países petroleros del Medio Oriente

El resultado final de esto sumándole las políticas implementadas por la FED desde el 2001 dan como resultado el desmoronamiento del valor del internacional del dólar a niveles nunca antes vistos: 1.5 dólares por un euro hacia mediados de 2008 en comparación con una relación de 1 a 1 en los primeros años de la década. Esta caída del dólar tendrá una gran repercusión a nivel mundial, puesto que este es la principal divisa para las reservas monetarias y la base del actual sistema monetario internacional. En conclusión el gobierno estadounidense debe pagar los costos económicos, políticos y militares de su papel como nación hegemónica a nivel mundial.

No obstante esta posición económica de Estados Unidos, algunos sectores dejaron de lado las preocupaciones de la supuesta decadencia hegemónica y dieron paso a una posición triunfalista y se predecía un nuevo “siglo americano” (Zuckerman, 1998). Con la caída de la burbuja de los “.com” se dio no obstante un recordatorio que el renacimiento estadounidense sustentado en la “nueva economía” estaba basado únicamente en la especulación, en el endeudamiento y en una dependencia potencialmente volátil del capital extranjero (Brenner 2000). Si bien como ya se mencionó fue gracias al dólar que la hegemonía estadounidense se mantuvo a flote fue aún más notable el poder militar de Estados Unidos, gastando en defensa y en Investigación y Desarrollo alrededor del 4% de su PIB (Brooks y Wohlforth 2002). Esta dominación no tenía precedentes y proporcionó un estímulo poderoso para la hegemonía estadounidense en la era contemporánea: la militarización de la política exterior estadounidense.

Los ataques terroristas contra Estados Unidos habrían provocaron un importante replanteamiento de la dirección de su política sin importar quien hubiese sido su presidente. Incluso antes de septiembre 11 la administración de George W. Bush había mostrado una notable voluntad de abandonar los acuerdos multilaterales con una tendencia mucho más restrictiva, un enfoque que se reforzó poderosamente por una camarilla influyente del neo-conservadores asesores y analistas (ver, por ejemplo, Kagan (2003)). En este contexto, el secretario de Defensa, Donald Rumsfeld, se apresuró a reconocer que los acontecimientos del 11 de septiembre y la subsiguiente "guerra contra el terrorismo" representaba una oportunidad, posiblemente única para "rehacer el mundo" a favor de Estados Unidos y su hegemonía (Bacevich, 2002: 227) para así imponer aún más su visión del orden internacional. El estilo actual de la hegemonía es aun menos multilateral que en antaño, ya que por ejemplo en el ámbito de la política de seguridad nacional se ha convertido cada vez más unilateral - un modelo articulado en su nueva doctrina hegemónica - mientras que en la esfera económica, la tendencia es cada vez más hacia la unificación con la esfera militar.

Los Estados Unidos no podían basarse en el multilateralismo y la diplomacia, los llamados "poderes blandos" según Nye Jr. (1990), para gobernar el mundo. Era necesario demostrar que su dominio era más bien un liderazgo fuerte basado en medios militares. Una nueva época había llegado para la hegemonía estadounidense, una era marcada por el unilateralismo, una guerra temporalmente indefinida contra el terrorismo, los ataques preventivos y una clara advertencia al mundo: "O están con nosotros o están contra nosotros" (Bush, 2001). Poco después, los bombardeos sobre Afganistán comenzaron, el presupuesto militar se incrementó a niveles sin precedentes, más tropas estadounidenses se desplegaron por todo el mundo, Filipinas, Colombia, Oriente Medio y la región del Cáucaso (Traynor, 2003), es decir que "La Guerra total contra el terrorismo de Estados Unidos es un ejercicio imperialista. Esto puede ser como una sorpresa para los estadounidenses, que no les gusta pensar en su país como un imperio. Pero, ¿cómo más se puede llamar de Estados Unidos si legiones de soldados, espías y fuerzas especiales transitan libremente en el mundo entre el mundo?" (Ingatieff, 2003).

Sin embargo, esa política de la Casa Blanca parece haber fomentado un retroceso enorme. Mientras que los enfrentamientos militares en Afganistán entre las fuerzas de Estados Unidos y los talibanes y Al-Qaida siguen a diario, Irak se ha convertido en un atolladero para las tropas de Estados Unidos: La resistencia iraquí ha matado a más soldados estadounidenses después de la guerra que durante la guerra. Dada la inestabilidad de la región, el precio del petróleo ha tocado récords históricos llegando a 50 dólares el barril. El dólar ha caído de manera constante en los últimos años y actualmente es de \$ 1,25 por euro. Si se analizan los datos económicos de los Estados Unidos, el panorama general se vuelve aún más oscuro. Con el aumento de los gastos militares, el presupuesto federal ha caído desde un superávit de 236 mil millones

dólares de la era Clinton "a un proyectado déficit de \$ 521 mil millones para el año fiscal 2004." (Office of Management and Budget, 2005)

Al analizar el crecimiento del PIB de Estados Unidos con el de otros países como Alemania, Francia y Japón se puede observar que este no es para nada cercano a lo que se hacía creer a los habitantes, ya que si bien hubo varios años en los cuales su tasa fue mayor a la de sus competidores, tampoco era una ventaja avasalladora, como puede observarse en el siguiente cuadro.

Cuadro 1.26
Tasa de crecimiento PIB (2000-2007). Estados Unidos, Alemania, Japón y Francia

Año	Estados Unidos	Alemania	Francia	Japón
2000	3.63%	3.16%	3.84%	2.82%
2001	0.76%	1.23%	1.83%	0.18%
2002	1.60%	0.00%	1.02%	0.26%
2003	2.49%	-0.22%	1.10%	1.74%
2004	3.59%	1.05%	2.34%	2.37%
2005	3.05%	0.70%	1.88%	1.88%
2006	2.66%	3.15%	2.37%	1.98%
2007	2.08%	2.47%	2.27%	2.27%

Promedio

Fuente: Elaboración propia a partir de Madisson (2008)

Al igual si analizamos las tasas de desempleo de la primera década del nuevo siglo podemos atestiguar que la tendencia es casi la misma que durante la década de los noventa. Por lo cual hay que decir que pareciera que los efectos de la "nueva economía" aún no se han hecho evidentes.

Cuadro 1.27**Tasas de Inflación y Desempleo Anual - Estados Unidos 1990 - 2010 (%)**

Año	Inflación (%)	Desempleo (%)
1990	5.4	5.60%
1991	4.2	6.8
1992	3	7.5
1993	3	6.9
1994	2.6	6.1
1995	2.8	5.6
1996	3	5.4
1997	2.3	4.9
1998	1.6	4.5
1999	2.2	4.2
2000	3.4	4
2001	2.8	4.7
2002	1.6	5.8
2003	2.3	6.00%
2004	2.7	5.5
2005	3.4	5.1
2006	3.2	4.6
2007	2.8	4.6
2008	3.8	5.8
2009	-0.4	9.3
2010	1.6	9.6

Fuente: Creación propia en base a Inflation Calculator en <http://www.usinflationcalculator.com/inflation/historical-inflation-rates/> y Bureau of Labor Statistics en <http://data.bls.gov/pdq/SurveyOutputServlet>

Por lo tanto como conclusión se debe decir que si bien Estados Unidos no es más la potencia hegemónica de antaño y que conserva su posición de privilegio gracias al dólar.

Referencias bibliográficas.

Bacevich, A., (2002). American Empire: the realities and consequences of U. S. diplomacy, United States, Harvard College.

Bernanke, B., (2002). Deflation: Make sure 'it' doesn't happen here, Remarks by Governor Ben S. Bernanke before the National Economists Club, Washington D.C., 21 de noviembre, The Federal Reserve Board.

Bosworth, B., (2006). "The Budget Crisis: Is It All Dèjà Vu?", The Brookings Institution Issues in Economic Policy, N. 2, Febrero 2006. (Disponible en http://www.brook.edu/views/papers/200602_iiep_bosworth.htm)

Boyer, R., (2010). La crisis actual a la luz de los grandes autores de la economía política, en Economía Teoría y Práctica nº33, julio – diciembre 2010. Universidad Autónoma Metropolitana.

Brenner, R. (2000), The Boom and the Bubble, Verso, London.

Brooks, S. y Wohlforth William, (2002). "American Primacy in Perspective", Foreign Affairs, Volume 81, Number 4, pp 20-33.

Bureau of Labor Statistics en <http://data.bls.gov/pdq/SurveyOutputServlet>

Cline, W., (2005): The United States as a Debtor Nation, Institute for International Economics.

Cooper, R., (2005). "Living with Global Imbalances: A Contrarian View", Policy Briefs in International Economics, no. PB05-3, Institute for International Economics.

Federal Financial Institutions Examination Council (FFIEC), (2008), <http://www.ffiec.gov/cra/default.htm>, accesado el 23 de diciembre.

Federal Reserve Bank of St. Louis, (2005). National Economic Trends.

Folkerts-Landau, D. y P.M. Garber, (2004). "The Revived Bretton Woods System", NBER Working Paper 9971.

Frankel, J. y M. Chinn, (2005). "Will the Euro Eventually Surpass the Dollar as Leading International Reserve Currency?", NBER Working Paper 11508, 2005.

Greenspan, A., (2007). *The age of turbulence*. New York, The Penguin Press.

Guillén, A., (2003). *La economía mexicana bajo la crisis de Estados Unidos*, México, Miguel Ángel Porrúa.

-----, (2009). "Crisis global: De las hipotecas a la recesión generalizada", en *Ola financiera*, enero-abril, http://www.olafinanciera.unam.mx/new_web/02/pdfs/Guillen-OlaFin-3.pdf

Ignatieff, M., (2003). "The Burden", *New York Times*, 5 January, Sunday Magazine, pp.22-54

Inflation Calculator en <http://www.usinflationcalculator.com/inflation/historical-inflation-rates/>

Kagan, R., (2003). *Of Paradise and Power: America and Europe in the New World Order*, Knopf, New York.

Kenen, P., (2005). "Stabilizing the International Monetary System", *American Economic Review*, mayo. disponible en <http://www.princeton.edu/~pbkenen>)

Krugman, P., (2004): "The Maestro Slips Out of Tune", *The New York Times Magazine*, 6 Junio. (Disponible en <http://www.pkarchive.org/economy/MaestroSlipsOutOfTune.html>)

Madisson, A., (2008). *Statistics on World Population, GDP and Per Capita GDP, 1-2006 AD*, database, <http://www.ggdc.net/maddison/>

Nye, J., (2002). *The Paradox of American Power: Why the World's Only Superpower Can't Go It Alone*. New York: Oxford University Press.

Obstfeld, M. y K. Rogoff, (2004). "The Unsustainable US Current Account Position Revisited", NBER Working Paper No. 10869, Octubre, disponible en <http://elsa.berkeley.edu/~obstfeld/index.html>)

Office of Management and Budget, (2005).

Roubini, N. y B. Setser, (2004). "The US as a Net Debtor: The Sustainability of the US External Imbalances", disponible en <http://www.stern.nyu.edu/~rroubini>

Samuelson, P., (2005). "Soluciones para la Seguridad Social", El País, Madrid, 12 y 19 de Junio.

Stiglitz, J., (2004), "Bush`s Four Years of Failure", Octubre, disponible en <http://www.project-syndicate.org>

Wallerstein, I., (1999). *The End of the World as We Know it: Social Science for the Twenty-first Century*, Estados Unidos, U of Minnesota Press.

Zuckerman, M., (1998) "A Second American century", *Foreign Affairs*, Volume 77, Number 3, pp 18-31.

VIII. *Capítulo VII. Perspectivas y conclusiones.*

Al mirar de manera retrospectiva la historia del último siglo, se puede observar muy claramente que tal como lo dijo Marx en su momento, los países menos desarrollados y que no cayeron bajo dominación de los más desarrollados se pueden dar el lujo de competir con éstos.

Du Boff (2003) por su parte, no discute la idea de que Estados Unidos aún tiene un gran poder a nivel internacional tanto en lo militar, como en la economía y en la política, sin embargo éste es menos grande e influyente que antes llegando a niveles en los cuales su hegemonía militar no concuerda para nada con la económica y política, para ilustrar parte de estas ideas argumenta que basta con ver los niveles de influencia de Estados Unidos en el PIB mundial; mientras que en 1950 este equivalía a algo así como el 50% mundial hoy en día representa únicamente alrededor del 21%.

De manera general, el siglo XX podría ser catalogado desde ciertas perspectivas como el siglo estadounidense, y muy probablemente el siglo XXI deba de ser llamado el de la decadencia y debacle de la hegemonía estadounidense. No obstante autores como Arrighi y Wallerstein, consideran que la pérdida de hegemonía de Estados Unidos es un proceso que viene ocurriendo desde hace ya varios años y que puede decirse que se aceleró a partir de la década del setenta con una serie de eventos conectados, como la caída de su economía frente al avance de Europa y Japón como futuros rivales, los continuos descalabros militares; y el debilitamiento de la ideología de la guerra fría que polarizó el mundo y que encontró su fin con la caída del bloque socialista. Durante la década de los noventa la economía estadounidense vivió cierto repunte, sin embargo esto no se traduciría en un aumento de su liderazgo, al contrario, este ya había comenzado a declinar y no había forma de revertirlo. Estados Unidos llegó al siglo XXI inmerso en un mar de críticas con respecto a su política militar unilateral, perdiendo terreno en las alianzas y dejando el lugar de hegemonía consensuado de lado.

Durante los primeros años del nuevo siglo el repudio mundial a la guerra de Irak del 2003; la disputa en la carrera armamentística; el surgimiento de los BRIC's con China a la cabeza; y la actual crisis económica, resultado de la debilidad de los mercados financieros donde Estados Unidos tuvo una gran responsabilidad y que puso en evidencia su debilidad y fragilidad económica, son hechos que confirmaron la inexorable caída del liderazgo mundial y de la hegemonía de Estados Unidos. Ahora bien, este consenso generalizado, en cuanto a considerar la debacle de la hegemonía estadounidense como un hecho irreversible, se le debe de situar en un contexto preciso: la crisis económica, la cual le exige a Estados Unidos un liderazgo que éste

parece ya no tener; de haberlo perdido producto de un deterioro mayor al de su hegemonía: la del capitalismo (Arrighi (1994), Wallerstein (2005c)).

Entonces parece más que claro por lo que se ha expuesto a lo largo de esta investigación que la discusión no está centrada si pierde o no la hegemonía, más bien la incertidumbre radica a qué ritmo y cómo se producirá ésta pérdida, por lo que la siguiente pregunta resulta muy pertinente ¿Cuál será el reordenamiento geopolítico y económico producirá el declive de la hegemonía estadounidense? Una primer respuesta sería que Estados Unidos hará lo posible por mantener un liderazgo compartido, especialmente con aquellos que ya se muestran como una fuerza aliada para la conformación de una nueva hegemonía transnacional. Esto provocando que el reordenamiento adquiera una dinámica de negociaciones económicas y luchas política entre bloques.

Al día de hoy, el sistema mundo y la economía mundo capitalista se caracterizan por una estructura definida por un centro, rico y con poder político y económico; una semi periferia, con una economía emergente y un poder político aún insuficiente en algunos casos; y una periferia con economías dependientes. Todo ello bajo el poder hegemónico de Estados Unidos.

La hegemonía estadounidense, se encuentra inscrita dentro del sistema-mundo y mantiene correspondencia con un ciclo de acumulación del capital, proceso en su totalidad, como bien nos dice Wallerstein, que se encuentra relacionado con el origen y construcción del sistema interestatal. De tal cuenta el declive de su hegemonía es también el declive de una economía-mundo. Con esa perspectiva, hay que visualizar lo que se entiende por hegemonía, su debacle y las posibles reconfiguraciones que se producirán con el transcurrir del tiempo.

Una potencia hegemónica solo puede surgir si la insistencia reciproca del poder por los Estados no constituye el único objetivo de la acción estatal. De hecho, la prosecución del poder en el sistema interestatal constituye tan sólo una parte de la estrategia y de la estructura de los Estados en cuanto organizaciones. Un país puede, por consiguiente, convertirse en una potencia hegemónica mundial porque puede afirmar verosímilmente que constituye la fuerza motriz de una expansión del poder colectivo de los que detentan el poder frente a los demás.

Como podemos observar, la hegemonía se constituye siempre y cuando exista esa búsqueda de poder y que ésta sea percibida como beneficiosa para todos los Estados. En este punto, y en nombre del liderazgo, pueden esconderse prácticas que hacen que un Estado, con aspiraciones hegemónicas o bien en el uso de ese poder, arrastre a los demás hacia una agenda oculta y definida previamente por él y percibida por los subordinados como de interés general.

El surgimiento de la hegemonía estadounidense solo se puede definir y determinar si se contempla dentro de la consolidación de un sistema moderno de dominación, que a su vez también se ha correspondido con la creación del moderno sistema interestatal y la acumulación creciente y expansiva del capital.

El ocaso de la hegemonía estadounidense iniciaría a lo largo de la década del setenta al verse cuestionado su poder militar, económico y su liderazgo. Un ejemplo desastroso para Estados Unidos fue la guerra de Vietnam, la cual implicó el agotamiento de sus reservas de oro al mismo tiempo que Japón y Europa crecían económicamente. El estado de la hegemonía de Estados Unidos para Wallerstein es decadente. Para analizarlo en su sintomatología actual el autor nos lleva por dos caminos, uno para observar lo que ha representado para los estadounidenses y para el mundo el ataque a las torres gemelas el 11 de Septiembre, el otro, para evidenciar los planes del gobierno de aquel entonces personificado en George W. Bush, quien a decir de Wallerstein aceleró el deceso de la hegemonía. Este hecho (el ataque terrorista) dice Wallerstein, representó una toma de conciencia sobre cuatro realidades de Estados Unidos: los límites de su capacidad militar, el sentimiento antiestadounidense en el mundo, las repercusiones de la desregulación económica de los años 90 y las presiones del nacionalismo y lo frágil de las libertades civiles.

En el año 2001, el grupo que asesoraba Bush y que formaba el núcleo duro de su gobierno, los Halcones, promovió reforzar a lo externo la hegemonía por medio del militarismo, o “militarismo machista” como le llama Wallerstein, para lo cual ampliaron el gasto militar con la idea de invadir lo que hiciera falta (Afganistán, Irak, el respaldo a la destrucción de Palestina por parte de Israel, etc....) exacerbando con ello el sentimiento estadounidense, contrario a lo que se esperaba, y, según ellos, dejar claro con que poder militar se contaba y arrastrando al mundo hacia un dilema: ¿están con nosotros o están en contra nuestra? A lo interno, el plan de Bush contemplaba que ese “militarismo machista” (no hay que olvidar la importancia que tiene para los estadounidenses el nacionalismo bélico característico en las hegemonías) compensaría la situación económica de la época.

En lo que respecta a las finanzas no sólo es menos fuerte sino que ahora además es más vulnerable que antes lo que se traduce en una pérdida del estatus del dólar desde finales de la década de los setenta; “a medida que el valor del dólar cae, la cantidad de inversores foráneos en inversiones denominadas en dólares cae” que a su vez representa un aumento en la fuerza de las divisas europeas preparando de esta forma el terreno para una competencia que no se presentaba desde el final de la Segunda Guerra Mundial, dando como resultado un enfrentamiento directo entre Europa y Estados Unidos que parece decantarse a favor del primero, esta forma de ver las cosas es apoyada y enriquecida por autores como McKay (2005) al establecer que “Bancos centrales de todo el mundo se desembarazan de sus dólares y compran euros, en un intento de evitar nuevas pérdidas por la depreciación de la divisa estadounidense [...] Más de dos tercios de los bancos centrales del mundo aumentaron su exposición al euro en los últimos dos años, principalmente a expensas del dólar [...] La caída del dólar se debe, fundamentalmente, al actual déficit de cuenta corriente de Estados Unidos, y constituye, según expertos, una señal negativa de la imagen que a los ojos del resto del mundo tiene la política económica de George W. Bush”.

A su vez Rifkin (2004) opina, que el *sueño americano* como tal se ha debilitado dando paso a un nuevo *sueño europeo* en gran parte gracias a que el primero está basado en un crecimiento sin restricciones, en la acumulación de la riqueza, la utilización de la fuerza militar y el unilateralismo, mientras que el modelo desarrollado en Europa es la cara opuesta de la moneda teniendo como base la cooperación, el consenso y el desarrollo equitativo dando como resultado a una región que posee la mayor integración del planeta, siendo respaldada la idea por trabajos de Bellamy Foster (2009) – quien establece que después de la Guerra de Vietnam, se dio comienzo a una época de estancamiento y declive de la hegemonía económica de Estados Unidos llegando a un punto en el que había tanta presión hacia el dólar que el presidente Nixon da por finiquitada la paridad oro-dólar llegando a que “con el imperio de EU totalmente en crisis en los comienzos de los 70's, y con su maquinaria de guerra efectivamente inmovilizada debido a lo que se conoce como el “síndrome Vietnam” (la población de EU no apoya intervenciones militares en la periferia), los países del tercer mundo observaron una ruptura del sistema”– y Sahid Alam (2007) quienes establecen que buena parte de los problemas que han surgido se deben (en un porcentaje bastante alto) a la derrota sufrida a manos de Vietnam y al término de la Guerra Fría además de que sumado a esto tanto Europa como Japón (que como Wallerstein (2004) dice ha pasado a ser uno de los centros de acumulación más importantes de Asia y del mundo) le han ido ganando la carrera a Estados Unidos, lo que los obligo de una forma o de otra el buscar nuevos socios y mercados donde posicionarse para así reconstruir parte de la hegemonía perdida como por ejemplo la zona del Golfo Pérsico y en algunos casos ciertas zonas de América Latina.

“El mayor de los golpes a Estados Unidos, el más difícil de absorber, fue la recuperación económica y más adelante el florecimiento de Europa occidental y de Japón. Para la década de los sesenta, la brecha productiva entre estos países y Estados Unidos ya había sido más o menos eliminada. Los países de Europa occidental y Japón recuperaron el control sobre sus mercados nacionales y empezaron a competir eficazmente con los productos estadounidenses en los mercados de terceros países. Incluso empezaron a ser competitivos en el mercado interno de Estados Unidos. Así, para el final de la década de los sesenta ya había desaparecido en buena medida la ventaja económica estadounidense que se daba por sentada” (Wallerstein, 2003; 52).

Wallerstein (2003, 2004, 2005, 2006), pionero de la perspectiva crítica del "análisis del sistema-mundo", deja claramente establecida su visión con relación a la hegemonía de los Estados Unidos, caracteriza a esta nación como una potencia capitalista hegemónica en proceso de decadencia y de declinación, lo que hace es proyectar hacia el examen de la situación actual los detenidos análisis que ha venido desarrollando en torno al problema de la historia y de las tendencias generales del capitalismo moderno, tomando como estandarte la idea que Estados Unidos se ha ido desvaneciendo como potencia global desde el comienzo de los setenta. Tal como lo expresa Guillén (2007); en el ámbito económico Estados Unidos tiene que hacer frente desde finales de los setenta a una gran competencia por parte de Japón y de la Unión Europea aunque durante la década de los noventa vivió cierto repunte gracias al desarrollo de la llamada nueva economía (teniendo como base sectores de alta tecnología, de informática, Internet y telecomunicaciones), aunque “Es cierto que Estados Unidos tiene ciertas ventajas respecto a sus competidores en algunos sectores de punta como informática, telecomunicaciones y otros, pero aún en ellos su liderazgo es desafiado, tanto por Japón como por algunos países de la Unión Europea” (Guillén, 2007; 154), lo que refuerza la idea desarrollada por Wallerstein (2005c) donde plantea que debido a la inexistencia de una ventaja clara de los Estados Unidos éste país ha experimentado una lenta pero indiscutible caída respecto al liderazgo que ejerció desde el periodo de la posguerra, que como ya se ha dicho se obtuvo debido a que fue el país triunfador después de la primera y segunda Guerra Mundial saliendo casi indemne – al contrario de sus contrapartes de Europa y Asia – y muy fortalecido del conflicto, lo que le permitió tomar el lugar de privilegio en el planeta gracias en buena parte a su gigantesca maquinaria productiva y a la fuerza de su moneda.

Al punto al que se ha llegado hace recordar a procesos hegemónicos anteriores donde el poder dominante se concentra en lo militar – aunque aún hoy en día esta potencia es puesta en duda por la falta de eficacia en la influencia hegemónica (ver el caso de la Guerra de los Balcanes) y por la derrota sufrida en el Medio Oriente a manos de Irak (donde “la verdadera lección de la invasión a Irak tiene que ver con las limitaciones del enorme poderío militar de Estados Unidos. Por supuesto, en poderío militar le lleva la delantera a cualquier país [...] pero a final de cuentas uno tiene que ser capaz de controlar la situación políticamente” (Wallerstein, 2005; 12) – y el (o los) candidatos a sucesor(es) se concentran en lo económico. Los caminos para el presidente Bush y los Estados Unidos cada vez son más escasos dando como única salida el aceptar la inevitable decadencia que se irá presentando durante los próximos diez años, el verdadero punto a resaltar aquí es el saber si esta decadencia como potencia hegemónica será aceptada con *estilo* y con el menor daño para el país y para el mundo ó de manera negativa. Es necesario que Estados Unidos comprenda que la *conquista imperial* nunca ha funcionado ni funcionara como proyecto para el dominio de la economía–mundo como tal, esta estrategia tiene la ventaja en el corto plazo del vigor y la precipitación militar, pero en el mediano y largo plazo las desventajas son mayores obteniendo una encomienda demasiado cara y una forma de unificación de todas las fuerzas de oposición en una sola corriente.

Wallerstein (2005c) argumenta que a diferencia del siglo XX, que aunque fue un constante ir y venir, trajo consigo grandes avances tecnológicos en todos los campos, en la acumulación de capital en la democratización del mundo, el escenario que se nos presenta en este siglo XXI está dominado por el miedo, la confusión y el caos en general. Nos desalientan los fracasos estadounidenses. Sin duda alguna nos encontramos en una época de transformación;

“A la década de los noventa del siglo XX la inunda el discurso sobre la globalización. Todos nos dicen que hoy vivimos, y por primera vez, en una era globalización. Se nos dice que la globalización lo ha cambiado todo: declina la soberanía de los Estados; desaparece la capacidad que todos tenían para enfrentar las reglas del mercado; se anula por completo nuestra posibilidad de autonomía cultural, y la estabilidad de todas nuestras identidades está seriamente cuestionada. Algunos celebran este estado de supuesta globalización, mientras que otros lo lamentan” (Wallerstein, 2005c; 49)

Más sin en cambio no nos encontramos en una situación nueva, claro el mundo se ha ido globalizando a pasos agigantados lo que significa la transición del sistema mundo capitalista en algo distinto, pero este proceso globalizador no es nada nuevo, sin embargo el sistema capitalista como cualquier otro sistema tiene la capacidad de conservarse en el tiempo por si solo por medio de mecanismos que restablecen el equilibrio (aunque no de forma inmediata) cada vez que es necesario.

“Hace cincuenta años la hegemonía estadounidense en el sistema mundo se basaba en una combinación de eficiencia productiva, un proyecto político mundial y una superioridad militar. Hoy en día la eficiencia productiva de las empresas estadounidenses se enfrenta a una competencia muy grande, principalmente de las empresas de sus aliados más cercanos. A resultas de eso, el proyecto político mundial de Estados Unidos ya no es respaldado tan cálidamente como antes, ni siquiera por sus aliados. Lo que en este momento queda es la superioridad militar” (Wallerstein, 2005c; 186-187).

Como Wallerstein (2006) establece, aunque Estados Unidos ya no impone sus gustos y su ley en casi ninguna parte, mantiene aún la capacidad de infligir daños considerables si se lo propone, por lo que los desafíos por parte de países como China, Venezuela e Irán se realizan pero tratando de no molestar demasiado al “gigante” para no despertar su ira.

Aún si Estados Unidos es todavía el mayor beneficiario de muchas cosas que suceden en el mundo, es importante resaltar que (como ya se hizo notar) “Estados Unidos ha estado luchando por más de treinta años con el problema de su relativa declinación en el sistema mundial. La guerra del terrorismo de George W. Bush marca un punto decisivo en la política mundial norteamericana, un rompimiento con las estrategias practicadas por todos los presidentes anteriores desde Richard Nixon. [...] (sin embargo) Bush, en realidad ha debilitado más todavía a este país. No sólo eso, sino que ha tornado imposible el regreso a la estrategia a la que he dado el nombre de “multilateralismo blando”. [...] si Estados Unidos no realiza un giro decisivo en su forma de relacionarse con el mundo las consecuencias serán desastrosas, en primera instancia para Estados Unidos pero también para el resto del mundo” (Wallerstein, 2005; 7).

Con todo lo dicho hasta este momento es claro que la mayor amenaza para Estados Unidos es Estados Unidos mismo, y si a esto le sumamos la “manita” que le ha dado Bush a las cosas, pues la situación parece peor todavía, los llamados *halcones* cercanos a él estaban decididos a cambiar el mundo, y claro, lo han logrado pero no de la manera deseada aunque claro “La declinación de Estados Unidos es estructural, el resultado de la pérdida predecible de la enorme supremacía económica que temporalmente tuvo después de 1945 frente al mundo entero, incluyendo a todo los demás países llamados industrializados. En un sistema capitalista semejante supremacía es imposible de mantener, ya que los otros pueden copiar la tecnología y la organización que la hace momentáneamente posible, y seguramente lo harán” (Wallerstein, 2005; 9-10).

La caída de un poder hegemónico tiene menos relación con su propia declinación y más con el surgimiento de otros. Al día de hoy Estados Unidos y Europa van cada quien por su lado, no son enemigos, pero los tiempos de alianza se han acabado, basta con ver el cada vez mejor articulado eje Paris-Berlín-Moscú que en gran parte a tomado su fuerza y relevancia por las pretensiones unilaterales del régimen de Bush. Aún América Latina (tratada la mayor parte de las veces como patio trasero) que históricamente había sido la zona de mayor influencia estadounidense, ha desafiado el dominio de su vecino del norte lo que ha posicionado a esta parte del continente en una creciente autonomía colectiva que no tiene precedentes.

Todo este camino sinuoso que ha tenido que recorrer Estados Unidos se debe a que tras el desplome de la URSS ha estado apostando demasiado alto, creyéndose una superpotencia y pensando que no había fuerza alguna en el planeta que pudiera hacerle frente, malinterpretó sus victorias parciales tanto en la Guerra de los Balcanes como en la primera incursión en el Golfo Pérsico, lamentablemente para ellos las cosas ya no son así. Históricamente una potencia hegemónica suele establecer las reglas juego y la mayor parte de las veces se sale con la suya, únicamente ejerciendo cierta presión política sin tener que hacer uso de la fuerza, para su mala fortuna pareciera que Estados Unidos olvido esto, no se puede negar que aún son (y serán por algún tiempo más) la potencia militar más impresionante del planeta, lo que ya no se puede afirmar es que establezca las reglas del juego de manera unilateral ni que obtiene lo que quiere simplemente ejerciendo presión política. Como ya se ha revisado los Estados Unidos eran de verdad la potencia hegemónica en todos los sentidos en el periodo entre 1945 y 1970 pero la enorme delantera que tenían respecto al mundo empezó a desaparecer. En otras palabras si su gobierno creyera que las cosas van por donde ellos quieren, no habría necesidad alguna de bombardear otros países.

“Estados Unidos tardó treinta años en aprender a “asumir sus responsabilidades” como potencia hegemónica. Los siguientes treinta años los derrochó suspirando por la gloria perdida y maniobrando para conservar todo el poder que le fuera posible. Quizá tendrá que pasar los próximos treinta años aprendiendo a ser un país rico y poderoso en un mundo desigual, aunque sin poder para controlar las cosas unilateralmente.” (Wallerstein, 2005; 44).

Estados Unidos ha retardado lo más posible su declinación hegemónica por aproximadamente treinta años basándose en aspectos políticos y culturales justificándose en la poca legitimidad que le queda. La historia ha dado siempre muestras claras que la fuerza militar sea suficiente para mantener la supremacía, es necesaria la legitimidad cosa que los estadounidenses han perdido. “Un mundo en caos político no es un mundo imperial. Y no estaría mal que todos nosotros nos metiéramos bien ese hecho elemental en la conciencia. (Wallerstein, 2005; 74).

Estados Unidos a lo largo de su periodo como hegemón mundial ha creado y modificado las leyes a su libre albedrío, esto aparentemente hace que las cosas resulten según sus planes, pero lo que realmente sucede es que su credibilidad, su legitimidad y su papel en el mundo han ido decayendo poco a poco. Cada vez son más países los que integran su lista de los “no alineados” mientras que su lista de “amigos” cada vez se hace más pequeña. El antiguo control que poseía se mantiene únicamente gracias a su poderío militar, pero esto no la mantendrá para siempre.

Pero por más sorprendente que parezca existen grupos que sostienen que la hegemonía y poderío estadounidense se encuentra mejor que nunca además de que se encuentra en una continua expansión.

El neoconservadurismo no es una moda reciente ni mucho menos, se caracterizan por promover principalmente una política exterior más influyente, teniendo sus puntos de influencia principal especialmente bajo las administraciones de Ronald Reagan y George W. Bush;

“el neoconservadurismo se basaba en un conjunto de principios coherentes que durante la guerra fría produjeron políticas bastante sensatas, tanto en casa como en el extranjero. [...] esos principios podían interpretarse de varias maneras, y durante los años noventa se utilizaron para justificar una política exterior que hacía demasiado hincapié en el uso de la fuerza y condujo de manera lógica a guerra de Irak” (Fukuyama, 2007; 11).

Tras la caída del bloque comunista y al quedar Estados Unidos como la única superpotencia mundial los neoconservadores tendieron a subestimar las amenazas que podía afrontarse y a ver un mundo poblado de amenazas de tal forma que se llegó a un punto en el que “los neoconservadores, como la mayoría de los estadounidenses, han tenido siempre una profunda conciencia del posible uso moral del poder de su país, que se ha empleado a lo largo de toda su historia para combatir la tiranía y extender la democracia por el mundo. Sin embargo, la fe en la posibilidad de aunar poder y moral se transformó en una tremenda exageración del papel del poder, en concreto el poder militar, como un medio para conseguir los fines nacionales de Estados Unidos.” (Fukuyama, 2007; 74).

Surge por lo tanto una pregunta central para los neoconservadores *¿es verdad que Estados Unidos se encuentra en crisis?*, pocos (por no decir ninguno) de ellos podría creer que es cierta esta afirmación, sin embargo no desechan de todo la idea puesto que gran parte de sus políticas que actualmente ponen en juego están preparadas para revertir este hecho. Los *halcones estadounidenses* están plenamente convencidos que la supremacía que poseen históricamente en el terreno económico y político no ha descendido ni un milímetro y puede ser impuesta una y otra vez por medio de una política militar bastante fuerte. Es decir que la supremacía que mantiene Estados Unidos desde la Segunda Guerra Mundial le permitirá consolidarse como la potencia hegemónica.

Rothkopf (1997), miembro de la administración Bush por su parte apoya esta idea de la conservación de la hegemonía estadounidense, haciendo referencia a su supremacía en sectores como las telecomunicaciones y la informática, afirma que para los Estados Unidos el objetivo principal debe de ser el ganar la batalla en estos sectores para poder dominar el mundo entero sin problemas tomando como ejemplo el caso de la Gran Bretaña y su dominio de los mares, Rothkopf establece que sin lugar a dudas los puntos centrales de las políticas de Estados Unidos deben de ser el asegurar que si el mundo se está moviendo hacia una lengua universal, sea el inglés la que tome este lugar; que si cada vez los medios de comunicación masiva tienen un realce mas grande, estos posean una gran carga de programación americana; y que si se esta buscando el establecer una serie de valores comunes para todo el mundo sean los valores con los cuales los estadounidenses se sienten más cómodos. Esta es una de las razones por las cuales según su opinión Estados Unidos todavía seguirá a la cabeza del mundo. Cabe destacar que Strange (2003) plantea una situación algo similar: “La protección nuclear proporcionada a los aliados por los misiles y armas nucleares estadounidenses se traducía en poder estructural sobre las normas del sistema comercial internacional” (Strange, 2003; 49). Según ella además Estados Unidos tiene una ventaja muy grande que no le permitirá perder el papel central en el sistema mundo, éste es el poder estructural por lo que es imposible para ellos el no dominar las relaciones con el resto del planeta, es decir que solo con su pura presencia tiene cierta influencia en los resultados.

Pero las alocadas políticas económicas del régimen de Bush han ido minando paso a paso la fortaleza política que poseían, en virtud de increíbles déficits y la pérdida de poder del dólar. Todo lo hecho por Clinton para desacelerar la inevitable declinación del poder estadounidense no pareció suficiente por lo que el equipo de Bush realizó ajustes como los nombrados anteriormente, lamentablemente el resultado parece que fue la aceleración de la caída.

Guillén no niega que ésta declinación hegemónica se esté presentando, sin embargo piensa que este proceso (que para algunos autores no tiene vuelta atrás y sigue un camino que es de bajada) más bien se expresa como una seguidilla de periodos de crecimiento y desarrollo y de caídas y retrocesos, en pocas palabras es un proceso con altibajos. Guillén (2007) apoya al grupo de autores que manejan la declinación como un proceso irreversible, sin embargo él cree que la hegemonía de los Estados Unidos se mantiene aún en la actualidad en buena medida gracias al poder económico que todavía poseen y sus grandes y poderosas Empresas Transnacionales, la gran mayoría de éstas últimas se encuentran en manos de varios de los países más poderosos, llámense Japón, Estados Unidos, Francia y Alemania, pero ¿qué tienen en común estos países además de su gran poder e influencia en el mundo? la respuesta es que son los centros económicos del mundo y que aún con las diferencias que existen entre ellos comparten intereses comunes como la necesidad de un mercado abierto y la no existencia de contradicciones y problemas para sus capitales. El poder de estos países se apoya de manera importante en cinco monopolios que determina Samir Amin (2001), el dominio de la tecnología, el control de los flujos financieros, el acceso a los recursos naturales, el control de los medios de comunicación y el monopolio de las armas de destrucción masiva.

El desarrollo que ha vivido la globalización neoliberal se ha visto reforzado gracias en parte al rol cada vez más importante del capital financiero y de la dominación que se ejerce por parte de las ETN, esto ha permitido la configuración de un *poder global* que da la impresión de decidir el rumbo a seguir por parte de la globalización en función de sus intereses y por encima de los Estado – Nación. Como ya se vio autores como Hardt-Negri y Strange sostienen que los Estados como tal han perdido su funcionalidad por lo que los mercados deberán tomar en papel central en el desarrollo y dominio del planeta, pero el poder no se encuentra en el mercado en sí mismo, sino en quienes lo controlan, es decir en los individuos e instituciones que están detrás de ellos. Este *poder global* que se ha mencionado necesita de los *estados* para poder ejercer su poder, las decisiones más importantes para el proceso globalizador de igual forma han sido tomadas en la esfera estatal por lo que pareciera claro que aunque es claro que los Estados han perdido parte de su poder, estos se encuentran muy lejos de ser simples observadores. El poder global refleja un proceso de transición con un futuro incierto, manifiesta en si mismo los intereses de los grupos de poder sirviéndose en parte de los Estados – Nación para ello, en palabras del propio Guillén;

“Los Estados, pues, no han desaparecido; siguen teniendo el control sobre sus territorios y sobre la gestión de su fuerza de trabajo y ejercen, dentro de límites cada vez más estrechos ciertamente, una política económica (monetaria, cambiaria, fiscal, etcétera) compatible con los intereses de la globalización neoliberal. Por otra parte, el Estado no es un ente pasivo de la globalización, sino, por el contrario, un agente activo de la misma, ya que ha sido y es uno de los principales instrumentos utilizados para favorecer los intereses comprometidos con la mundialización de la economía.” (Guillén, 2007; 139).

Las contradicciones existentes entre las naciones no desaparecen con el simple hecho de la existencia de un poder global, de igual forma tampoco dejan de existir los poderes hegemónicos, la competencia y la lucha entre las potencias para buscar asumir el liderazgo. Desde siempre el sistema-mundo ha funcionado con uno ó más poderes hegemónicos que organizan y regulan al planeta, por lo tanto aunque tiene sus inconvenientes que un país domine de manera autoritaria a los demás, este sistema es necesario para la sobrevivencia del mismo.

Estados Unidos por lo tanto juega un papel importantísimo (basado en su hegemonía) para distintos procesos y objetivos en la actualidad, como por ejemplo el rol en el futuro del capitalismo y del proceso globalizador. La lucha que ha desarrollado Estados Unidos para conservar su hegemonía, explica en gran medida los cambios que se han producido en aspectos como la política y la economía, dejando atrás en ciertas ocasiones el unilateralismo por el multilateralismo para ceder un poco a las demandas mundiales y controlar la competencia, sin embargo esta tendencia demuestra ante todo cierta debilidad lo que deja en claro que la declinación de la hegemonía estadounidense se va acrecentando frente al ascenso de nuevas potencias.

Estados Unidos ha tratado de mantener su posición de elite en el sistema mundo por medio de su dominación financiera y militar para de esta forma no permitir el ascenso de competidores, no obstante su situación a grandes rasgos parece que cada vez va de mal en peor, en lo financiero, el dólar ha ido perdiendo terreno desde la ruptura del sistema de Bretton Woods (cabe mencionar que de todas maneras son la única economía del mundo que no enfrenta restricción externa puesto que no necesita acumular divisas para cubrir los déficits en cuenta corriente) y del modo de regulación fordista y en lo militar sus últimas intervenciones no han dado los resultados esperados dando una imagen que deja mucho que desear.

A pesar de esto, este proceso de declinación no debe de ser entendido como fenómeno absoluto sino más bien relativo. Desde finales de la década de los setenta, la dominación estadounidense enfrenta una fuerte competencia por parte de la Unión Europea y de Japón, sin embargo a partir del auge de la economía de Estados Unidos desde la década de los noventa y del estancamiento sufrido por Japón y buena parte de Europa sería plausible decir que la superioridad de su sistema productivo no se conserva únicamente sino que más bien se ha ido acrecentando con el desarrollo de la llamada nueva economía donde al parecer Estados Unidos posee cierta ventaja (el desarrollo de la informática y de la alta tecnología sobre todo), lo que indica que su posición no ha variado en demasía en los últimos años. Estados Unidos sigue siendo todavía el primer país exportador del mundo y la ventaja con respecto a la competencia parecería ser más grande de lo que las cifras realmente indican únicamente bastaría con revisar sus datos respecto a la Inversión Extranjera Directa ubicada fuera de sus fronteras.

Otro punto a favor de los Estados Unidos es que al parecer ningún *bloque* quiere o más bien puede tomar su lugar en el sistema, tanto la Unión Europea como Japón y China parecieran no estar preparados todavía para entrar al relevo. El caso de los europeos podría ser considerado como el contendiente más serio, en buena parte esto se debe a la existencia del euro y su creciente popularidad en los mercados financieros en los que cada vez se vuelve más atractivo para realizar negocios con ella, no obstante todavía les hace falta una total integración en ámbitos como la política y lo militar, puntos centrales para la consolidación total de la Unión Europea como bloque hegemónico. El caso de Japón es muy particular ya que desde principios de los noventa se ha visto inmerso en una crisis de la que no ha podido salir del todo y China sinceramente parecer estar muy a gusto con su papel de contendiente.

En síntesis, Europa posee las bases sólidas, proyectos viables y los objetivos de integración que le hacen falta pero poseen todavía una fuerte dependencia de los energéticos al igual que buena parte de Asia, además de la falta de un poder militar de respeto y problemas demográficos como por ejemplo la dependencia hacia los flujos migratorios y el envejecimiento de su población. Aún si para Asia China hace crecer las expectativas y la esperanza, no existe certeza que de esa zona salga quien desplace a Estados Unidos, esto debido en buena medida a que poseen un conjunto de debilidades bastante considerables como la dependencia a la exportación de materias primas, una insuficiencia tanto en autonomía como en integración monetaria (a diferencia del Europa y su *euro* ellos no poseen ninguna moneda lo suficientemente fuerte para competir con el dólar) y una fuerza militar demasiado fragmentada.

“El escenario que parece más viable en los próximos años es la de una continuación de la dominación estadounidense, en un marco de descomposición creciente de su poder y hegemonía (de un liderazgo consensual, se entiende), con crecientes y más complejos conflictos en y contra el Sur, así como el tejido de nuevas alianzas, unas estables y otras inestables, entre las grandes potencias y las potencias emergentes (China, India, Brasil), así como un rechazo en ascenso a la política unilateralista y multilateralista de Washington.” (Guillén, 2007; 224)

Es difícil a ciencia cierta poder dar una estimación global de la importancia conjunta de Estados Unidos y Europa dentro de la economía mundial contemporánea. Si hacemos referencia a la propiedad del capital una estimación general de la concentración de este podría aseverar que entre las 2 zonas poseen algo así como el 65 por ciento. De este total, los Estados Unidos cubre entre el 30 y 40 %. Los Estados Unidos son líder, pero Europa ocupa el segundo lugar en la lista, muy cerca, luego, viene de Asia, que progresó de manera significativa en los últimos años y casi ha alcanzado a Europa.

Autores como Wallerstein (2005b, 2006), vislumbran a Europa Viejo Continente como la nueva región hegemónica estiman que la formación de la Unión, la consolidación del euro y las alianzas con Rusia afianzarán esa supremacía y consideran que este escenario podría cobrar forma antes del año 2025. Suponen también que Alemania abandonará su obediencia a Washington e impondrá un perfil dominante en Europa, logrando afianzar su capacidad para sortear las crisis, con productividad creciente y ausencia de gastos bélicos. Europa podría salir airosa si logra consolidar un mercado continental, gestionando su moneda, rivalizando con el dólar, recuperando preeminencia tecnológica y reactivando su presencia militar (Guglielmo, 1997). Pero la esa hipotética situación de Europa choca con la sistemática debilidad que exhibe la Unión Europea, mantiene un sometimiento a la OTAN. La crisis reciente puso de relieve, además, la fragilidad económica y heterogeneidad de la zona. Cada país terminó privilegiando la defensa de sus propios capitalistas a costa del vecino, mediante aumentos del gasto público que deterioraron las finanzas de la Unión. El euro debió luchar contra su inconsistencia y grandes convulsiones. El anclaje que impuso el Banco Central con tasas de interés superiores a Estados Unidos obstaculizó la salida de la recesión. Pero la Unión Europea continúa una evolución imprevista. Se expande hacia el Este sin estrategias claras y busca un perfil institucional que no logra definir. En comparación a la agenda imperial estadounidense, las propuestas europeas son inconsistentes. Estas limitaciones no son definitivas, pero indican una tendencia que se ratifica en cada conflicto internacional. Por estas razones el paradigma estadounidense continúa gravitando dentro de la propia Unión. Europa tuvo aptitudes para comandar el viejo colonialismo y el naciente imperialismo, pero no reúne por sí misma condiciones para liderar un estadio más global del capitalismo.

Samir Amin (2004), concuerda con esta forma de ver las cosas, dejando en claro que el sistema mundial contemporáneo seguirá en la misma tendencia, es decir *Imperialista* en los años que están por venir mientras que se mantenga la misma lógica que hasta ahora; el dominio del capital en el proceso de producción. El final de la Segunda Guerra Mundial trajo consigo grandes ventajas para Estados Unidos, ya que permitió que se pasara de un mundo con varios imperialismos, a uno de uno solo. El liderazgo de los Estados Unidos no fue algo decidido de manera unilateral sino que fue solicitado por Europa y por Japón principalmente para hacerle frente a la URSS. Al caer el bloque comunista por lo tanto Estados Unidos no solo triunfó en uno de sus objetivos sino que también aumento su poder económico y político además de dar un mensaje claro para todo aquel que intente enfrentarlo “van a perder”.

No obstante, en la economía de libre mercado que Estados Unidos tanto ha impulsado no representan al número uno, “los Estados Unidos solo se benefician de las ventajas comparativas en el sector armamentario, precisamente porque este sector opera por mucho fuera de las reglas del mercado y se beneficia de apoyo del gobierno” (Samir Amin, 2004). La economía estadounidense ha vivido durante los últimos años de forma parasitaria con respecto al mundo basta con ver los niveles de sus déficits económicos. El crecimiento vivido en el periodo de la administración Clinton fue más que nada falso, resultado principalmente de una fuerte política liberal, sin embargo el crecimiento no fue generalizado ni siquiera para ellos. A pesar de ello, Estados Unidos sigue teniendo, según la opinión de Samir Amin, tres ventajas principales con respecto a los demás; el control sobre los recursos naturales, el monopolio militar y la dominación de la cultura anglosajona por medio de la cual expresa gran parte de su dominio. En pocas palabras este parasitismo económico en lugar de perjudicar la posición hegemónica de Estados Unidos le impregna parte de su poder económico, y si a esto le sumamos los flujos de capitales que recibe y que exporta, pues el resultado es mejor todavía. Samir Amin (2001) plantea que los objetivos de estos capitales que llegan y salen de su territorio, son los mismos de siempre; el control y la expansión de los mercados, el saqueo de los recursos naturales y la explotación de los trabajadores. Estados Unidos diseñó de tal forma su estrategia que podría asegurar su hegemonía mediante demostraciones de su superioridad militar ya que según ellos el dominar el mundo era su misión histórica aunque esta superioridad podría ponerse en duda ampliamente.

Huffchmid (1986) plantea que desde comienzos de la década de los ochenta, Estados Unidos intento recobrar parte de la hegemonía perdida en ámbitos como la política, la economía y las finanzas. Parte de la estrategia está fundamentada en el control del precio del petróleo, en el control de la cantidad de dólares en el mundo, controlar los niveles de tasas de interés para su beneficio e intentar tener el control del tercer mundo, lo que daría como resultado una creciente dependencia económica y política para con Estados Unidos. Sin embargo como ya se ha visto estas estrategias no han resultado de todo adecuadas ya que la hegemonía estadounidense sigue decayendo día a día. En el mismo tenor Gandásegui (2007) dice que la reestructuración era necesaria para poder preservar la hegemonía, durante la década de los ochenta se vivió una época decadente en muchos sentidos, por lo que como ya se ha mencionado varias veces Europa y Japón se acercaron a los niveles de Estados Unidos, en la década de los noventa se comenzó a dar esta reestructuración dando como resultado un aumento en las ganancias estadounidenses y una influencia cada vez mayor de las ETN en el devenir del mundo, se dio un desplazamiento de la base tecnológica anterior hacia una nueva más productiva y mucho más barata resaltando aspectos característicos del viejo imperialismo como la tendencia expansionista del sistema. No obstante el modelo estadounidense ha dejado de ser el ejemplo a seguir, es necesario el tratar de “evitar el triste espectáculo de elites que se desvíen por “ser como Estados Unidos” y de gobernantes que creen que la ruta para el suceso económico es imitar lo inimitable” (Gandásegui, 2007; 9), puesto que esto será insoportable y llevaría al mundo a la ruina. La participación de zonas del mundo que antes no figuraban en el mapa ha ido creciendo gracias en buena medida a la globalización que se ha presentado con mayor fuerza en los últimos tiempos, sin embargo esto no hace que los problemas desaparezcan, al contrario los acrecienta dejando en entre dicho la idea sobre que “Estados Unidos superó la decadencia y reconquistó la hegemonía” (Gandásegui, 2007; 31) de forma definitiva, más bien esto tiene que tomarse de forma relativa.

En el ámbito militar, no hay otro competidor para la hegemonía de Estados Unidos. Las capacidades militares de los Estados Unidos son abrumadoras, mientras que el activismo chino hacia América Latina ha sido hasta ahora relativamente restringido en el ámbito militar (intercambio de personal, el comercio de armas), sirviendo más bien como corolario en el aumento de los intereses económicos en la región. En comparación, los brasileños y sus ambiciones militares y políticas tienden a estar más en línea con el establecimiento de sí mismos como una potencia regional también en términos militares. Sin embargo, las diferencias siguen siendo enormes en lo que se refiere a las capacidades. En la dimensión económica, los Estados Unidos siguen siendo muy importantes para América Latina y el mundo. Es más, a pesar de las actividades de los estados BRIC en toda la región, la tradicional relación asimétrica estampada todavía sigue existiendo: si bien América Latina en su conjunto no es el socio más importante de Estados Unidos, los Estados latinoamericanos siguen siendo por lo general dependientes de sus exportaciones al mercado

estadounidense. Lo mismo es cierto para Estados Unidos como la principal fuente de los flujos de IED hacia América Latina, a pesar de que el activismo de Brasil y China está creciendo, está todavía en un nivel relativamente bajo. Por lo tanto, los mismos fenómenos que han capturado la atención de los analistas recientemente – La IED dirigida a proyectos de recursos e infraestructuras, intensificación de los intercambios económicos entre, por ejemplo Brasil y China., el crecimiento del volumen de comercio entre China y Los Ángeles, así como Brasil y sus vecinos de la región todavía no lo hace, en esencia, y hasta ahora, habría que señalar una ruptura fundamental con los patrones establecidos de asimétricas relaciones económicas entre los Estados Unidos y el resto del continente americano a causa de la grandes desigualdades de su población y su limitado desarrollo militar y finalmente sucede algo parecido con la India aunque con problemas más acentuados en lo que se refiere a su unidad nacional.

En términos de política monetaria y de divisas, la posición estadounidense en términos de un dominio del dólar en América Latina se mantiene intacta hasta el momento. Esto significa que las políticas fiscales y monetarias en nombre de los Estados Unidos siguen ejerciendo una influencia considerable en la región, ya sean intencionalmente o no. La relación de China (como actor externo) con América Latina está iluminada en este sentido, utiliza los recursos naturales de América Latina para sostener su crecimiento económico además de alianzas para apoyarse diplomáticamente. Ha ampliado su influencia en América Latina, ya que se convierte en un mercado esencial para algunos de los principales estados de la región. China ha dependido principalmente de estrategias económicas para crear una relación más estrecha con América Latina a través de un aumento del comercio y la inversión. Aunque hay que recalcar que China también depende en gran medida de un cierto grado de estabilidad del dólar, ya que no posee una moneda que desafíe abiertamente a Estados Unidos en su hegemonía monetaria. Por lo tanto, “a pesar de sus actividades ampliadas de la región, América Latina no constituye un interés primordial para China en términos de la actividad económica” (Watson 2011: 66). En cuanto a la innovación institucional y el uso de alianzas de coordinación multilateral como un medio para fortalecer nuestra influencia, las cosas se ven muy diferentes. Aquí podemos detectar una mezcla de fracaso institucional (OEA, ALCA), el fomento de las instituciones de comercio bilaterales y multilaterales, así como la no-activismo en nombre de los Estados Unidos. Por el contrario, incluso los chinos han - como actores tradicionalmente y geográficamente externa la región - expandido significativamente sus vínculos institucionales a la región, visitas de estado, las solicitudes de la condición de observador, las cumbres y marcos institucionales comunes constituyen un nivel relativamente importante de activismo. Brasil, por su parte, ha sido durante años intentaron utilizar el nivel institucional para fortalecer su condición de potencia regional (y candidato potencial a la hegemonía regional). Aquí, la idea de un contrapeso de la hegemonía de Estados Unidos es más clara todavía.

Estados Unidos aun con su actual política exterior y regional, que si bien sigue siendo el blanco de muchas críticas en América Latina, no deja de ser atractivo en términos de migración y de modelo de vida para el exterior.

En términos de hegemonía como se ha descrito desde un inicio, Estados Unidos se encuentra todavía en una posición formidable al menos en cuanto a su base de recursos para su hegemonía regional, aunque la aceptación de esta no es del todo positiva. No obstante China ha ampliado su base de recursos regional en términos económicos y se ha utilizado institucional así como los instrumentos de poder blando para suavizar su camino hacia el intercambio económico mejorado y lograr erigirse como una potencia regional.

Si bien los chinos y los rusos jugaron alguna vez con la posibilidad de establecer una colaboración estratégica para la existencia de una “multipolaridad”, nunca se llegó realmente a algo, debido sobre todo por la debilidad actual de Rusia frente a China en términos económicos y al hecho de que si bien China es hoy en día una nación en franco ascenso, todavía tiene grandes necesidades de capital y de tecnología extranjera, y no le sería fácil conseguirlos si sus relaciones con la “potencia hegemónica” fueran antagónicas.

Ni siquiera una coalición de todos estos países dispondría de la cohesión, la fuerza y la energía que se necesita para desplazar a Estados Unidos de su posición hegemónica debido a los problemas internos de cada país o bloque en su caso. Razón por la cual en el corto plazo, la posición hegemónica de Estados Unidos se mantendrá estable para bien o mal del planeta.

Lo más viable desde esta perspectiva sería una multipolaridad o más bien una regionalización, es decir la aparición de varios centros hegemónicos que convivan entre si y que cada uno tenga una zona de influencia bien específica.

Por ejemplo sumados Estados Unidos y la Unión Europea constituyen un núcleo de estabilidad política y de riqueza económica a nivel mundial, y si actuaran a la par serían omnipresentes y todos poderosos. El reproche principal a esta unión serían varios en lugar de uno solo. Los europeos recriminan el hecho que Estados Unidos actúa por su cuenta en demasiadas ocasiones. El reclamo por parte de Estados Unidos se centra en que los miembros de la Unión Europea gastan poco en defensa (algo así como la mitad de los gastos generados por Estados Unidos). No obstante el potencial económico de la Unión Europea es equiparable al estadounidense, aunque como ya se ha visto este aspecto no lo es todo.

Una Europa militarmente autónoma la convertiría en algo verdaderamente global, una Europa políticamente unificada la convertiría en un bloque todavía más poderoso de lo que ya es y supondría un verdadero desafío a la hegemonía estadounidense. Pero el problema es el siguiente, Europa todavía está lejos de la unificación política y no está de acuerdo con aumentar sus gastos para convertirse en una potencia militar a escala global.

En el caso de Asia, la situación es más delicada ya que no hay un solo país que pueda realmente hacer frente a Estados Unidos, si bien China es el más adelantado, todavía le hace falta desarrollar ciertos aspectos como el militar para poder aspirar a la posición de privilegio. Japón ya se encuentra lejos de la posición que algún día ostentó y los demás países no tienen ni la fuerza económica, ni político, ni militar para competir con Estados Unidos.

El actual rol de Estados Unidos deriva de dos puntos fundamentales, el poder global que ostenta y el dólar. Washington D.C. no solo es la capital de Estados Unidos sino que también se puede afirmar en cierta medida que es la capital política del mundo, gracias a la concentración de poder y de capacidad de decisión global que se acumula actualmente.

Como se ha presentado a lo largo de la investigación, existen factores que obrarían a favor del sostenimiento del dólar como eje monetario, no obstante el debate sugiere ciertas alternativas.

A principios del nuevo milenio, con la formación de la Unión Europea se perfila un posible heredero hegemónico de la potencia norteamericana, que hasta ahora ha permanecido como su aliado. La potencia que para muchos analistas se vislumbra como el futuro rival hegemónico es la República Popular China¹¹, aunque el cúmulo de contradicciones que ha ido acumulando ahí es mayúsculo y no pasará mucho tiempo sin que éste explote, existiendo el peligro de grandes desgajamientos del cuerpo central de la nación china. Por otra parte la inexistencia de un conjunto importante de empresas transnacionales propias de ese país acentúa la interrogación sobre su posible preponderancia en el mundo. Las tendencias hacia la hegemonía mundial se han derivado de la existencia de un conjunto de empresas privadas que han empujado a sus estados a luchar por ésta, pero en el caso chino aquéllas son extremadamente débiles. Pero el futuro de la pugna hegemónica se irá decidiendo en los próximos 15-20 años, durante los primeros años de la nueva onda larga expansiva del Kondrátiev, cuando quede claro en qué país o países se están desarrollando prioritariamente las innovaciones revolucionarias en el área de la energía y las empresas y éstas comiencen a propagarse en el conjunto de esas economías, culminando la tercera revolución tecnológica.

¹¹ Jorge Beinstein (2001:110-116) y Erich Weede (1995).

En algún momento el Euro parecía ser esa alternativa, pero actualmente ha demostrado lo erróneo de esa idea. Los puntos a favor del Euro eran los siguientes: Según cifras oficiales del 2006, la Eurozona representa el 14.6% del Producto Bruto del Mundo, mientras que acumula una población similar a la de Estados Unidos (317 millones versus 300 de este último). Exceptuando Gran Bretaña y Dinamarca, el resto de los miembros de la Unión Europea ya mostraron su interés en incorporarse a la unión monetaria. Con la incorporación de la totalidad de los países miembros, el Producto Bruto de la Comunidad sería mayor al de Estados Unidos. Como se pueden observar, las potencialidades de la Unión son muy grandes. Este hecho es lo que ha llevado a afirmar a ciertos analistas que el euro podría llegar a ser un potencial reemplazante del dólar en el escenario mundial. En esta dirección, de mantenerse ciertas condiciones, antes de 2015 el euro podría reemplazar al dólar en su rol actual de reserva de valor. La razón fundamental de ello radica en el crecimiento potencial del euro, en un contexto en el que Estados Unidos muestra ya unos 25 años de déficit crónico de cuenta corriente y una tendencia histórica con 35 años de depreciación del dólar. Factores como el tamaño de la economía y el peso en el comercio pueden alentar un proceso gradual de reemplazo de una moneda en el podio internacional. Esta dinámica podría reforzarse por factores geopolíticos, como consecuencia de cambios en el tejido de alianzas entre países que conlleven la reticencia del resto del mundo a continuar pagando ciertos costos económicos, a cambio de ciertas garantías que exceden el ámbito de lo económico. Sin embargo, el ascenso del euro como eje monetario internacional chocaría con algunos condicionantes propios de la organización supranacional. Un hecho a destacar es la reciente expansión en el uso del euro a modo de diversificación de la cartera de los bancos centrales. En este sentido, sería posible esperar que se genere un avance en la penetración del euro, sin necesariamente eclipsar al dólar, en una convivencia entre pares.

A partir del crecimiento exponencial de su economía en los últimos años, China ha comenzado a tejer una red de intereses a los fines de posicionarse como potencia a nivel mundial. En principio, ha comenzado a expandir sus relaciones comerciales para modificar el clásico patrón hacia el centro del sistema y a su vez, a los fines de garantizarse el aprovisionamiento de ciertas materias primas fundamentales. El objetivo es facilitar los intercambios sin necesidad de acudir al dólar

China, a su vez, es protagonista del proceso reciente de acumulación de reservas. En la actualidad, el país asiático es el mayor tenedor de reservas internacionales del mundo. Se estima que sus reservas alcanzan los 2 billones de dólares, de los cuales la mitad estaría depositada en activos financieros denominados en dólares. La evaluación de ciertos analistas sobre la posibilidad de diversificación de las tenencias arrojó que los activos de reservas de China valen más del doble del valor combinado de las reservas de oro de la Unión Europea. Otra cuestión que han planteado algunos autores es si China puede posicionar al yuan como moneda de reserva internacional. China es un país acreedor con un gran superávit comercial, un bajo déficit fiscal y tiene una deuda pública sumamente menor en términos de PBI que Estados Unidos, lo cual le permite cuestionar la supremacía del dólar. No obstante falta mucho camino para que el yuan pueda ser posicionado como moneda de reserva.

Según mis perspectivas para las cuales me apoyo en autores como Gómez (2008), en un futuro no muy lejano la economía del Pacífico, centrada en Asia Oriental sustituirá a la economía de América del Norte y de la Unión Europea. El PIB chino será mayor que el de Estados Unidos pero aun así el fin de la hegemonía estadounidense no está cerca, por lo cual no hay en el corto plazo un cambio en modo de producción ni de régimen de acumulación, lo cual de darse, supondría una nueva forma de apropiación del excedente económico y con socialización de la ganancia privada.

China tiene algunas de las características necesarias para liderar un nuevo bloque económico con eje en Asia Oriental del que formarán parte además, India, Japón, Corea y demás 'tigres asiáticos'. La movilización del excedente económico (Baran, 1961) representado en el potencial del mercado interno chino la protegerá de los vaivenes del mercado mundial a la vez que se afianza en él, con tasas de crecimiento anual aún superiores a las actuales. China logrará mayor injerencia en el mercado mundial de capitales, de factores de producción y de bienes y servicios finales, con una economía auto centrada en el despliegue del potencial de su economía doméstica (interior), medida por el vertiginoso aumento del ingreso per cápita.

Con el auge de las cajas de conversión a partir del Consenso de Washington, se difundió la idea que ciertas monedas "fuertes" se mantendrían en el sistema monetario internacional y que el resto entrarían en una esfera de influencia de dichas monedas como antesala a su posterior desaparición. Estas divisas de referencia básicamente eran el dólar, el yen y el euro. A partir de esta concepción, se desarrollaron teorías sobre cuál sería la existencia óptima de divisas en el mundo a los fines de reducir los costos de transacción. A partir del fracaso de las cajas de conversión, las crisis financieras de la década del 90 y el reciente auge del grupo BRIC, parecería que se ha abandonado esta hipótesis.

Teniendo en cuenta que una moneda adquiere el status de reserva por el hecho de que otros países aceptan que así sea, la existencia de acuerdos monetarios regionales o bilaterales entre países que no emiten monedas convertibles podría plantearse como una opción de un sistema de reserva supranacional a nivel mundial. De esta forma, la conformación de zonas de hegemonías monetarias podría plantearse como el primer paso hacia lo que, en forma teórica, se afirma que eliminaría la inestabilidad del sistema monetario internacional: la moneda única a nivel global. Claramente, estamos bastante lejos de una unión monetaria de escala mundial, sin embargo, la colaboración regional podría contribuir a reducir la vulnerabilidad externa que sufren ciertos países.

La adopción de una nueva moneda nacional de reserva acarrearía las mismas dificultades que en la actualidad desestabilizan el sistema monetario bajo hegemonía del dólar. Por un lado, la autoridad monetaria del país emisor confronta con el inconveniente de responder a intereses locales en cuestiones de objetivos de política mientras que lidia con la demanda de moneda de reserva desde el exterior. el imperio que emite la moneda de reserva internacional es un prestamista y acreedor neto a nivel internacional. Como correlato histórico comenta que el Imperio Británico cayó, mientras la libra perdió su status de moneda de reserva global, cuando Gran Bretaña se convirtió en un deudor neto en la II Guerra Mundial. En la actualidad, Estados Unidos se encuentra en una situación similar. No obstante, algunos autores sostienen que esta situación es sostenible ya que el endeudamiento de Estados Unidos esta denominado en su propia moneda. Sin embargo, ¿el endeudamiento no tiene límite? La sociedad norteamericana vive con un “déficit trillizo” gracias a que el mundo continúa aceptando sus papeles de color verde. Si bien las asimetrías del presente sistema monetario internacional son evidentes, el tejido de intereses que ha construido a su favor le permite sostener su hegemonía. En forma contraria a lo que se creía, este mecanismo no es infalible. La crisis de las “subprime” comenzó en el centro y se extendió afectando a la economía global poniendo en “tela de juicio” la necesidad de una reestructuración de la arquitectura financiera internacional.

Para Beinstein, la situación actual es comparable a la del Imperio Romano donde "el parasitismo empieza a dominar la estructura y a saquear al sector productivo, que lo lleva a destruir al propio sistema que lo alimenta" 17. Parasitismo el cual, tiene su origen en la hipertrofia financiera de la fase actual del capitalismo, que parecería según el autor tener estos cinco posibles escenarios: Un primer escenario 18 sería el de un horizonte militarizado, donde ya sean los "halcones" o las "palomas" de Washington tomen el poder, más allá de los fracasos en Afganistán e Irak. El autor prevee rivalidades intercapitalistas indirectas en zonas de conflicto como, por ejemplo, la cuenca petrolera occidental, además de una seguidilla de agresiones que ayudarían a respaldar su poderío, la más cercana sería contra Cuba. Un segundo escenario posible, es lo que el autor denomina Multilateralismo decadente controlado, donde la economía americana se sumaría a la

decadencia controlada de los miembros del G7, y podrían organizarse para controlar los estallidos periféricos. Aunque cayera el imperialismo, en este cuadro, la cultura burguesa tiene un alto potencial de reproducción y podría lograr una alianza entre las burguesías centrales y las periféricas. El tercer escenario, Beinstein lo denomina como de una Multipolaridad decadente pero caótica. Como consecuencia del caos financiero, donde los derivados superan entre 6 y 7 veces el Producto Bruto Mundial, se estaría gestando una segunda burbuja financiera. ¿Qué sucede - se pregunta el autor -, si no hay posibilidad de controlar el caos financiero? ¿Y si, además, le sumamos un aumento importante de la desocupación? Una economía mundial que se achica, donde la periferia irrumpe construyendo nuevas identidades que superan los mecanismos de control existentes podría ser el corolario de la situación actual. El cuatro escenario, consistiría en una especie de retorno al mundo antiguo, algo parecido al Imperio Militar Romano, que estaba ya en la cabeza de los ideólogos nazis, cuando planteaban la superación del capitalismo a través de imperios tributarios. Una suerte de Cuarto Reich, sobredeterminado por la crisis del propio capitalismo. Por último, el quinto escenario, se construye sobre la base del desarrollo cada vez más fuerte de rupturas periféricas. Donde se abre un nuevo horizonte de posibilidades y la periferia logra con sus luchas y con un patrimonio de modernidad democrática acumulada, debilitar al centro del mundo. Construyendo de forma exitosa identidades nuevas dentro de la modernidad, combinando diferentes formas plurales de participación, organización y planificación. Un socialismo periférico.

Referencias bibliográficas.

Alam, S., (2007). "U.S. Imperialism in the Third World", *Monthly Review*, vol. 58, núm. 8, Nueva York, Febrero, en <http://www.monthlyreview.org/0207shahidalam.htm>

Amin, S., (2001). Imperialismo y globalización. Foro Social Mundial en Porto Allegre, Enero, en <http://rcci.net/globalizacion/2001/fg175.htm>

-----, (2004). "U.S. Imperialism, Europe, and the Middle East", *Monthly Review*, vol. 56 núm. 6, Nueva York, Noviembre, en <http://www.monthlyreview.org/1104amin.htm>

Arrighi, G., (1994). *The Long Twentieth Century*, Londres y Nueva York, Verso.

Beinstein. J., (2001). La larga crisis de la economía global, Argentina, Ediciones Corregidor.

Bellamy Foster, J. y Magdoff, F. (2009). *La gran crisis financiera. Causas y consecuencias*, Madrid, Fondo de Cultura Económica.

Du Boff, R., (2003). "U.S. Hegemony: Continuing Decline, Enduring Danger", *Monthly Review*, vol. 55 núm. 7, Nueva York, Diciembre, en www.frbsf.org/economics/conferences/0502/BrettonWoods.pdf

Fukuyama, F., (2007). *América en la encrucijada. Democracia, poder y herencia neoconservadora*, Barcelona, Ediciones b.

Gandásegui, M., (2007). *Crisis de Hegemonía de Estados Unidos*, México, Siglo XXI.

Gómez, A., (2008). El relevo hegemónico, la crisis económica mundial y la actual revolución tecnológica en perspectiva histórica, ENSAYOS DE ECONOMÍA No.34 ENERO / JUNIO, en <http://www.bdigital.unal.edu.co/5631/1/alcidesgomezjimenez.2009.pdf>

Guillén, A., (2007). *Mito y realidad de la globalización neoliberal*, México, Miguel Ángel Porrúa.

Huffchmid, (1986), en Vidal, G., (1987). *La crisis financiera*, México, Editorial Nuestro Tiempo.

Mekay, E., (2005). Adios dólar, hola euro, Enero, en <http://www.voltairenet.org/article123687.html>

Rifkin, J., (2004). *The European Dream*, Nueva York, Tarcher-Penguin.

Rothkopf, D., (1997). "In Praise of Cultural Imperialism?" *Foreign Policy*, Number 107, Summer, pp. 38-53

Strange, S., (2003). *La retirada del Estado. La difusión del poder en la economía mundial*, Barcelona, Icaria editorial.

Wallerstein, I., (2004). *World systems analysis: an introduction*, Estados Unidos, Duke University Press.

-----, (2005a). *Estados Unidos confronta al mundo*, México, Siglo XXI.

-----, (2005b). *La crisis estructural del capitalismo*, México, Contrahistorias.

-----, (2005c). *La decadencia del poder estadounidense. Estados Unidos en un mundo caótico*, México, Biblioteca Era. (2003)

-----, (2006). "El Tigre Acorralado", *La Jornada*, México, 3 de Septiembre.

Watson, C. (2011). U.S. Responses to China's Growing Interests in Latin America. In *Enter the Dragon? China's Presence in Latin America* edited by Cynthia Arnson, Mark Mohr and Riordan Roett. Woodrow Wilson International Center for Scholars, 7 July.

Weede, E., (1995). Future hegemonic rivalry between China and the West, en *Journal of World-System Research*, vol. I, nº 14.

IX. Bibliografía consultada.

Abella, R., (1978). Por el imperio hacia Dios: crónica de una posguerra, 1939-1955, Barcelona, Planeta.

Adamson, W., (1980). Hegemony and revolution. A study of Antonio Gramsci's political and cultural theory, United States, University of California Press.

Aglietta, M., (1976). Regulación y crisis del capitalismo. 2ª ed. en español, México, Siglo XXI Editores.

-----, (1987). El fin de las divisas clave. Ensayo sobre la moneda internacional, México, Siglo XXI Editores.

-----, (1990). Globalisation financière: l'aventure obligée, Paris, Ed. ECONOMICA.

-----, (2001). Macroéconomie financière, t. II: Finance, crises, cycles et politiques monétaires, Paris, Repères, La Decouverte.

Aguilar, A., (1983). Teoría leninista del imperialismo, México, Nuestro Tiempo.

Alam, S., (2007). "U.S. Imperialism in the Third World", Monthly Review, vol. 58, núm. 8, Nueva York, Febrero, en <http://www.monthlyreview.org/0207shahidalam.htm>

Amin, S., (2001). Imperialismo y globalización. Foro Social Mundial en Porto Alegre, Enero, en <http://rcci.net/globalizacion/2001/fg175.htm>

-----, (2001a). Capitalismo, Imperialismo, Mundialización, Agosto, en <http://www.rebellion.org/izquierda/amin020801.htm>

-----, (2004a). "U.S. Imperialism, Europe, and the Middle East", Monthly Review, vol. 56 núm. 6, Nueva York, Noviembre, en <http://www.monthlyreview.org/1104amin.htm>

-----, (2004b). "Geopolítica del imperialismo contemporáneo", en libro: Nueva Hegemonía Mundial. Alternativas de cambio y movimientos sociales. Atilio A. Boron (compilador), Buenos Aires, CLACSO, en <http://bibliotecavirtual.clacso.org.ar/ar/libros/hegemo/amin.rtf>

Anderson, P., (1991). Las antinomías de Antonio Gramsci, México, Fontomara.

Arceo, E., (2002). "Hegemonía estadounidense, internacionalización financiera y productiva, y nuevo pacto colonial" en Utopías, nuestra bandera: revista de debate político, N°. 194, 2002 , págs. 41-67

Arendt, H., (2004). Los orígenes del totalitarismo. México, Taurus.

Aron, R., (1974). *La república imperial. Los Estados Unidos en el mundo (1945-1972)*, Buenos Aires, Emecé Editores.

Arrighi, G., (1994). *The Long Twentieth Century*, Londres y Nueva York, Verso.

-----, (1996). "Globalization myths: some historical reflections on integration, industrialization and growth in the world economy", UNCTAD, Discussion Paper n°113, Marzo.

-----, (2007). Adam Smith in Beijing. Linages of the twenty-first century. Londres y Nueva York, Verso.

Artaud, D. y André Kaspi, (1969). *Histoire des États Unis*, Paris, Armand Colin.

Ayerbe, L., (2005). The American Empire in the New Century. Hegemony or Domination?, vol. 21 (3-4): 301-320 en SAGE Publications, www.sagepublications.com

Bacevich, A., (2002). American Empire: the realities and consequences of U. S. diplomacy, United States, Harvard College.

Bairoch, P., (1971). El tercer mundo en la encrucijada, Madrid, Alianza Editorial.

-----, (1996). "Globalization myths: some historical reflections on integration, industrialization and growth in the world economy", UNCTAD, Discussion Paper n°113, Marzo.

- Baran, P., (1961), "La Economía Política del Crecimiento". México: Fondo de Cultura Económica.
- Baran, P. y Paul Sweezy, (1986). El capital monopolista, México, Siglo XXI.
- Barnet, R., (1976). *Los dirigentes del mundo: el poder de las multinacionales*, Barcelona, Grijalbo.
- Barreau, J., (2009). *Toda la historia del mundo*. México, Punto de Lectura.
- Beaud, M., (1981). *Histoire du capitalism 1500-1980*, Paris, Seuil.
- Bellamy Foster, J. y Magdoff, F. (2009). *La gran crisis financiera. Causas y consecuencias*, Madrid, Fondo de Cultura Económica.
- Beinstein. J., (2007). La profecía de Alan Greenspan. Estados Unidos: la irresistible llegada a la recesión, Junio, en <http://www.voltairenet.org/article149178.html>
- Bello, W., (2007). "Los cuatro jinetes de la globalización", *Semanario La fuerza del Sol*, núm. 520, México, 26 de Septiembre al 2 de Octubre.
- Beinstein. J., (2007). La profecía de Alan Greenspan. Estados Unidos: la irresistible llegada a la recesión, Junio, en <http://www.voltairenet.org/article149178.html>
- Benz, W. y Hermann Graml, (1989). *El siglo XX. Europa después de la segunda guerra mundial, 1945-1982, vol.35 Tomo 1*, México, Siglo XXI.
- Bernanke, B., (2002). Deflation: Make sure 'it' doesn't happen here, Remarks by Governor Ben S. Bernanke before the National Economists Club, Washington D.C., 21 de noviembre, The Federal Reserve Board.
- Block, F., (1989). *Los orígenes del desorden económico internacional*, México, Fondo de Cultura Económica.
- Bobbio, N., Matteucci, N. y Pasquino, G., (2000). *Diccionario de Política. A-J*, México, Siglo XXI Editores.

Bosworth, B., (2006). "The Budget Crisis: Is It All Dèjà Vu?", The Brookings Institution Issues in Economic Policy, N. 2, Febrero 2006. (Disponible en http://www.brook.edu/views/papers/200602_iiep_bosworth.htm)

Boyer, R., (1983). Accumulation, inflation et crisis, París, PUF.

-----, (1984). "La crisis en una perspectiva histórica. Algunas reflexiones a partir de un análisis a largo plazo del capitalismo francés", en Raúl Conde (comp.), La crisis actual y los modos de regulación del capitalismo. México, UAM-Iztapalapa.

-----, (1986a). Capitalismes fin de siècle, París, PUF.

-----, (1986b). La théorie de la régulation. Une analyse critique, París, La Découverte.

-----, (2002). Théorie de la régulation, l'état des savoirs, París, La Découverte.

-----, (2010). La crisis actual a la luz de los grandes autores de la economía política, en Economía Teoría y Práctica nº33, julio – diciembre 2010. Universidad Autónoma Metropolitana.

Braudel, F., (1984). Civilización material, economía y capitalismo. Siglos XV-XVIII, Tomo 3, El tiempo del mundo, Madrid, Alianza Editorial.

-----, (1986). La dinámica del capitalismo, México, Fondo de Cultura Económica.

Bravo, J., (2009). "Analizando a las potencias: Estados Unidos y la construcción de su hegemonía", La Jornada Jalisco, 27 de enero en <http://www.lajornadajalisco.com.mx/2009/01/27/index.php?section=opinion&article=008o1pol>

Brenner, R., (2002). The Boom and the Bubble. The US in the World Economy, Londres y Nueva York, Verso.

-----, (2006). The economics of global turbulence, New York, Verso.

Brooks, S. y Wohlforth William, (2002). "American Primacy in Perspective", Foreign Affairs, Volume 81, Number 4, pp 20-33.

Brzezinski, Z., (2004). *The Choice: Global Domination or Global Leadership*, Nueva York, Basic Books.

Bukharin, N., (1974). *El imperialismo y la acumulación de capital*, Buenos Aires, Tiempo Contemporáneo.

-----, (1981). *La economía mundial y el imperialismo*, Córdoba, Argentina, Cuadernos de Pasado y Presente.

Bureau of Labor Statistics en <http://data.bls.gov/pdq/SurveyOutputServlet>

Byé, M., (1965). *Relaciones económicas internacionales*, Barcelona, Luis Miracle.

Carchedi G., (1997). "The EMU, monetary crisis and the single european currency", *Capital and class*, n 63, autumn.

Cárdenas, V., (2011). "El patrón oro, la ruptura de Bretton Woods y el origen de la crisis" en *Investigación Económica*, <http://deco-sm.blogspot.mx/2011/06/el-patron-oro-la-ruptura-de-bretton.html>

Castaingts, J., (2000). *Los Sistemas Comerciales y Monetarios en la Tríada excluyente. Un punto de vista latinoamericano*, México, Plaza y Valdés.

-----, (2002). *Simbolismos del dinero. Antropología y economía: una encrucijada*, México, Anthropos Editorial.

Chapoy, A., (1975). *Empresas multinacionales, instrumento del imperialismo*, México, Ediciones El Caballito.

-----, (1983). *Ruptura del sistema monetario internacional*, México, Universidad Nacional Autónoma de México.

-----, (1998). *Hacia un nuevo sistema monetario internacional*, México, Grupo Editorial Miguel Ángel Porrúa.

Chesnais, F., (1994). *La mondialisation du capital*, Paris, Syros.

-----, (2001). La "Nueva Economía": Una Coyuntura Favorable al Poder Hegemónico en el Marco de la Mundialización del Capital, 15 de Junio, en <http://www.rebellion.org/economia/chesnais150601.htm>

Chiavenato, I., (2007). *Introducción a la teoría general de la administración*, México, Mc Graw Hill.

Chomsky, N., (2001). *Estados Canallas. El imperio de la fuerza en los asuntos globales*, Barcelona, Paidós.

-----, (2004). *Hegemonía o supervivencia: el dominio mundial de Estados Unidos*, Bogotá, Norma.

Cline, W., (2005): The United States as a Debtor Nation, Institute for International Economics.

Conde, R., (1984). *La crisis actual y los modos de regulación del capitalismo*, México, Cuadernos Universitarios.

Cook, R., (2007). Es oficial: comenzó la quiebra de la economía de EE.UU, Junio, en <http://www.rebellion.org/noticia.php?id=52471>

Cooper, R., (2005). "Living with Global Imbalances: A Contrarian View", Policy Briefs in International Economics, no. PB05-3, Institute for International Economics.

Coriat, B., (1994). *El taller y el cronómetro: ensayo sobre el taylorismo, el fordismo y la producción en masa*, México, Siglo XXI.

Correa, E., (1988). *Crisis y desregulación financiera*, México, Siglo XXI.

Cox, R., (1983). "Gramsci, Hegemony and International Relations: An Essay in Method", *Millennium: Journal of International Studies*, vol. 12, núm. 2, verano, pp. 162-175.

Cypher, James, (1990). *La hegemonía en descomposición: la presencia económica mundial de los Estados Unidos*, México, Instituto de Investigaciones Económicas, Universidad Nacional Autónoma de México.

De Bernis, G., (1980). *Algunos aspectos internacionales de la crisis*, Mimeo, México, Facultad de Economía UNAM.

-----, (1984a). *L'articulation des lois du profit*. Francia, Mimeo.

-----, (1987). *Relations économiques internationales*, Paris, Dalloz.

-----, (1988). *El capitalismo contemporáneo*, México, Nuestro Tiempo.

-----, (2007). "De la urgencia de abandonar la deuda de las periferias", en Arturo Guillén y Gregorio Vidal (coords). *Repensar la teoría del desarrollo en un contexto de globalización. Homenaje a Celso Furtado*. Buenos Aires, Argentina, Universidad Autónoma Metropolitana, Iztapalapa-CLACSO.

Dos Santos, T., (2004). Una aventura peligrosa con una economía endeudada y deficitaria, El Precio de la hegemonía, Mayo, en http://www.voltairenet.org/article120978.html?var_recherche=hegemonia?var_recherche=hegemonia

Du Boff, R., (2004). "U.S. Hegemony: Continuing Decline, Enduring Danger", Monthly Review, vol. 55 núm. 7, Nueva York, Diciembre, en www.frbsf.org/economics/conferences/0502/BrettonWoods.pdf

Economic Commission for Latin America and the Caribbean, (1996). *economic experience of the last 15 years 1980-1995*. Santiago, ECLAC.

-----, (1999). *The economic experience of the last 15 years 1980-1995*. Santiago, ECLAC.

Eichengreen, B., (1996). *La globalización del capital. Historia del sistema monetario internacional*. España, Antoni Bosch.

Falck, M. (2000). Evolución económica de Estados Unidos en la posguerra, Enero-Abril, en <http://www.publicaciones.cucsh.udg.mx/ppperiod/pacifico/Revista9/04Melba.pdf>

Federal Financial Institutions Examination Council (FFIEC), (2008), <http://www.ffiec.gov/cra/default.htm>, accesado el 23 de diciembre.

Federal Reserve Bank of St. Louis, (2005). *National Economic Trends*.

Federal Reserve Board Statistics: Releases and Historical Data, (2008), <http://www.federalreserve.gov/releases>; accesado el 23 de diciembre.

Ferguson, N. (2004). *The rise and fall of the American empire*, New York, Penguin Books.

Fohlen, C. (1969). *L'Amérique Anglo-Saxonne de 1815 à nos jours*, Paris, Presses Universitaires de France.

Folkerts-Landau, D. y P.M. Garber, (2004). "The Revived Bretton Woods System", NBER Working Paper 9971.

Foster, J., (2007). "The Imperialist World System", *Monthly Review*, vol. 59 núm. 1, Nueva York, Mayo, en <http://www.monthlyreview.org/0507jbf.htm>

Frankel, J. y M. Chinn, (2005). "Will the Euro Eventually Surpass the Dollar as Leading International Reserve Currency?", NBER Working Paper 11508, 2005.

Friedman, M. y Anna Schwatz, (1963). *A monetary History of the United States, 1867-1960*, The Economic Journal.

Fukuyama, F., (1992). *The end of history and the last man*, EUA, Perennial, 2002.

-----, (2007). *América en la encrucijada. Democracia, poder y herencia neoconservadora*, Barcelona, Ediciones b.

Furtado, C., (1971). *La hegemonía de los USA y América Latina*, Madrid, Edicusa.

Galbraith, J., (1991). *Breve historia de la euforia financiera*, Barcelona, Ariel Sociedad Económica.

Gandásegui, M., (2007). *Crisis de Hegemonía de Estados Unidos*, México, Siglo XXI.

Gilpin, R., (1990). *La Economía Política de las Relaciones Internacionales*, Buenos Aires: Grupo Editor de América Latina.

Girón, A., (2010). *Crisis financiera. Nuevas manías, viejos panicos*, Madrid, Catarata.

Gómez, A., (2008). El relevo hegemónico, la crisis económica mundial y la actual revolución tecnológica en perspectiva histórica, ENSAYOS DE ECONOMÍA No.34 ENERO / JUNIO, en <http://www.bdigital.unal.edu.co/5631/1/alcidesgomezjimenez.2009.pdf>

González, P., (1986). *Estados Unidos, hoy*. México, Siglo XXI.

Gowan, P., (1999a). *The Global Gamble*, Londres-Nueva York, Verso.

-----, (1999b). "La hegemonía norteamericana en el mundo de hoy" en *Monthly Review* 1949-1999, en <http://www.cienciasocialcritica.com/2/11>

Gramsci, A., (1975). *Notas sobre Maquiavelo, sobre política y sobre el Estado moderno, Cuadernos de la cárcel núm. 1*, México, Juan Pablos Editor.

-----, (2003). *Notas sobre Maquiavelo, sobre la política y el Estado moderno*, Buenos Aires, Ediciones Nueva Visión.

-----, (2003a). *El materialismo histórico y la filosofía de Benedetto Croce*, Buenos Aires, Ediciones Nueva Visión.

-----, (2003b). *Los intelectuales y la organización de la cultura*, Buenos Aires, Ediciones Nueva Visión.

Green, T., (1999). *Central bank gold reserves. An historical perspective since 1845*, http://www.gold.org/assets/file/pub_archive/pdf/Rs23.pdf

Greenspan, A., (2000). "Technology and the economy", Washington, D.C., The Federal Reserve Board, 13 de Enero.

-----, (2007). *The age of turbulence*. New York, The Penguin Press.

Grogin, R., (2000). *Natural Enemies: The United States and the Soviet Union in the Cold War 1917-1991*, Estados Unidos, Librería del congreso.

Grossman, H., (1979). *Ensayos sobre la teoría de las crisis dialécticas y metodología en el capital*, México, Siglo XXI.

Gruppi, L., (1978). El concepto de hegemonía en Gramsci, en http://www.gramsci.org.ar/12/gruppi_heg_en_gramsci.htm

Guillén, A., (1999). La mundialización de la economía y la reforma del sistema monetario y financiero internacional, en *Globalidad, crisis y reforma monetaria internacional*. México, 1999, UNAM -UAM-Ed. Miguel Ángel Porrúa, en <http://www.redcelsofurtado.edu.mx/guillena.html>

-----, (2003). *La economía mexicana bajo la crisis de Estados Unidos*, México, Miguel Ángel Porrúa.

-----, (2007). *Mito y realidad de la globalización neoliberal*, México, Miguel Ángel Porrúa.

-----, (2007a). *América Latina. Modelos de desarrollo y estrategias alternativas*, <http://alainet.org/active/16712&lang=es>

-----, (2009). "Crisis global: De las hipotecas a la recesión generalizada", en *Ola financiera*, enero-abril, http://www.olafinanciera.unam.mx/new_web/02/pdfs/Guillen-OlaFin-3.pdf

Guttman, R. (1994). *How credit-money shapes the economy: The United States in the Global System*; Nueva York, M. E. Sharpe.

-----, (2010). "La crisis del patrón dólar", en Girón, A.; Rodríguez, P. y Déniz, J. (coords.), *Crisis financieras. Nuevas manías, viejos pánicos*, Madrid, Los Libros de La Catarata, pp. 183-204.

Hardt, M. y Antonio Negri, (2002). *Imperio*, Argentina, Paídos.

Harvey, D., (2007). *El nuevo imperialismo*, Madrid, Akal.

Herrera, B. (2005) *Globalización. El proceso real y financiero*. Bogotá, Universidad Nacional de Colombia. Facultad de Ciencias Económicas.

- Hilferding, R., (1985). *El capital financiero*, Madrid, Tecnos.
- Hobson, J., (1981). *Imperialism: a study*, Nueva York, Cosimo Classics.
- Hobsbawm, E., (1978). *Las revoluciones burguesas*, España, Punto Omega.
- , (1987). *La era del imperio, 1875-1914*, Barcelona, Crítica.
- , (1988). *Industria e imperio: historia de Gran Bretaña desde 1750*, Barcelona, Ariel.
- , (1995). *Historia del siglo XX*, Barcelona, Crítica.
- Hoffman, J., (1984). *The Gramscian challenge*, New York, Blackwell.
- Huffchmid, (1986), en Vidal, G., (1987). *La crisis financiera*, México, Editorial Nuestro Tiempo.
- Hymer, S., (1972). *Empresas multinacionales: la internacionalización del capital*, Buenos Aires, Periferia.
- Ignatieff, M., (2003). "The Burden", New York Times, 5 January, Sunday Magazine, pp.22-54.
- Inflation Calculator en <http://www.usinflationcalculator.com/inflation/historical-inflation-rates/>
- Isaacs, J., (1998). *Cold War: For 45 Years the World Held Its Breath*, Bantam Press, 1998.
- Kagan, R., (2003). *Of Paradise and Power: America and Europe in the New World Order*, Knopf, New York.
- Kenen, P., (2005). "Stabilizing the International Monetary System", American Economic Review, mayo. disponible en <http://www.princeton.edu/~pbkenen>)
- Kennedy, P., (2007). *Auge y caída de las grandes potencias*, México, Debolsillo.
- Keohane, R., (1988). *Después de la hegemonía. Cooperación y discordia en la política económica mundial*, Buenos Aires, Grupo Editorial Latinoamericano.

- Keynes, J., (1987). *Las consecuencias económicas de la paz*, Barcelona, Crítica.
- Kidron, M., (1971). *El capitalismo occidental de la posguerra*, Madrid, Guadarrama.
- Kindleberger, C., (1972). *Economía Internacional*, Madrid, Biblioteca de Ciencias Sociales Aguilar.
- , (1988). *Historia financiera de Europa*, Barcelona, Editorial Crítica.
- Krugman, P., (2001). *Economía Internacional. Teoría y política*, Madrid, Pearson Educación.
- , (2004): "The Maestro Slips Out of Tune", *The New York Times Magazine*, 6 Junio. (Disponible en <http://www.pkarchive.org/economy/MaestroSlipsOutOfTune.html>).
- Kupchan, C., (2002). "Hollow hegemony or stable multipolarity?" en John Ikenberry, *American Unrivaled: the future of the balance of power*, Ítaca/Londres, Cornell University Press
- Lekachman, R., (1966). *La era de Keynes*, Madrid, Alianza Editorial.
- Lenin, V. I., (2005). *El Imperialismo fase superior del capitalismo*, México, Ediciones Quinto Sol. (1917).
- Levy, N., (1995). "Estados Unidos: el comportamiento de la inversión en la posguerra", *Economía Teoría y Práctica*, núm. 5 en <http://www.azc.uam.mx/publicaciones/etp/num5/a4.htm>
- Lipietz, A. (1987). *Mirages and Miracles: The Crises of Global Fordism*. Londres. New Left Review.
- Luxemburgo, R., (1975). *La acumulación del capital: el imperialismo y la acumulación del capital*, Córdoba, Argentina: Pasado y Presente.
- Madisson, A., (2008). *Statistics on World Population, GDP and Per Capita GDP, 1-2006 AD*, database, <http://www.ggdcc.net/maddison/>
- Magdoff, H., (1969). *La era del imperialismo*, México, Editorial Nuestro Tiempo.
- , (1977). *Ensayos sobre el imperialismo: historia y teoría*, México, Nuestro Tiempo.

Magdoff, H. y John Bellamy Foster, (2005). "The Failure of empire", *Monthly Review*, vol. 56 núm. 8, Nueva York, Enero, en <http://www.monthlyreview.org/0105editors.htm>

Mandel, M., (2000). *The Internet Depression. The Boom, the Bust and Beyond*, Nueva York, Basic Books Inc.

Mántey de Anguiano, G., (2000). *De la desregulación financiera a la crisis cambiaria: en América Latina y el sudeste asiática*, México, UNAM- ENEP Acatlán.

Manusevich, A., (1965). *La primera Guerra Mundial 1914-1918*. Editorial Cartago. Buenos Aires.

Mekay, E., (2005). Adios dólar, hola euro, Enero, en <http://www.voltairenet.org/article123687.html>

Mouffe, C., (1979). *Gramsci and Marxist theory*, London, RKP.

Naveda, A., (2007). Hegemonía y políticas públicas, en <http://www.prealas.fsoc.uba.ar/pdf/prealas-2007/foros/foro-2/eje3-violencia-y-control/naveda2.pdf>

Neffa, J., (1998). *Los paradigmas productivos taylorista y fordista y su crisis: una contribución a su estudio, desde el enfoque de la Teoría de la Regulación*, Buenos Aires, Lumen.

Nere, J., (1989). *Les crises économiques au XXe siècle*. París. A. Colin.

Niveau, M., (1981). *Historia de los Hechos Económicos Contemporáneos*, Barcelona, Ariel.

Nye Jr, J., (1990). *Bound to lead: The changing nature of American power*, New York, Basic Books.

Obstfeld, M. y K. Rogoff, (2004). "The Unsustainable US Current Account Position Revisited", NBER Working Paper No. 10869, Octubre, disponible en <http://elsa.berkeley.edu/obstfeld/index.html>

Office of Management and Budget, (2005).

Ohno, T., (1991). *El sistema de producción Toyota. Más allá de la producción a gran escala*. Barcelona. Ediciones Gestión 2000, S.A.

Overbeek, H., (1993). *Restructuring hegemony in the global political economy*, New York, Routledge.

Petin, H. (2010). *Les États Unis et la Doctrine Monroe*, París, Kessinger Publishing.

Piore, M., y Sabel, C. F. (1984). *La Segunda Ruptura Industrial*, Alianza, Madrid, 1990.

Polanyi, K., (1992). *La gran transformación. Los orígenes políticos y económicos de nuestro tiempo*, México, Fondo de Cultura Económica.

Portantiero, J., (1987). *Los usos de Gramsci*, México, Plaza y Valdés.

Poulantzas, N., (1977). *Hegemonía y dominación en el estado moderno*, México, Cuadernos de Pasado y Presente.

Portelli, H. (1990). *Gramsci y el bloque histórico*, México, Siglo XXI.

Prebisch, R. (1933). "La Conferencia Económica y la Crisis Mundial", en Prebisch (1991), *Obras 1919-1949*, edición a cargo de Manuel Fernández López y Gregorio Weinberg, Fundación Raúl Prebisch.

-----, (1944). "La moneda y los ciclos económicos en la Argentina", en Prebisch (1991), *Obras 1919-1949*, edición a cargo de Manuel Fernández López y Gregorio Weinberg, Fundación Raúl Prebisch.

Rapkin, D., (1990). "World leadership and hegemony", *International political economy yearbook*, Volumen 5, Estados Unidos, Lynne Rienner Publishers.

Rauber, I., (2007). Poderes y hegemonía. Gramsci en el debate actual latinoamericano, en <http://www.lyfmdp.redcta.org.ar/IMG/pdf/podereshegemonia.pdf>

Rifkin, J., (2004). *The European Dream*, Nueva York, Tarcher-Penguin.

Rodríguez, J., (2005). *La nueva fase del desarrollo económico y social del capitalismo mundial*. Tesis Doctoral, disponible en <http://www.eumed.net/tesis/jjrv/>

Rodríguez, R. y José María Seco, (2007). Hegemonía y democracia en el siglo XXI: ¿Por qué Gramsci?, en Cuadernos electrónicos de filosofía N° 15, en <http://www.uv.es/CEFD/15/rodriguez.pdf>

Rothkopf, D., (1997). "In Praise of Cultural Imperialism?" *Foreign Policy*, Number 107, Summer, pp. 38-53

Roubini, N. y B. Setser, (2004). "The US as a Net Debtor: The Sustainability of the US External Imbalances", disponible en <http://www.stern.nyu.edu/~roubini>

Saborido, J., (1999). *Breve historia económica del siglo XX*, Buenos Aires, Macchi.

Sacristan, M., (1970). *Antonio Gramsci. Antología*, México, Siglo XXI.

Sahlman, William A., (1999), "The New Economy Is Stronger Than You Think", *Harvard Business Review*, Boston, EUA, Universidad de Harvard, 1° de noviembre, pp. 99-107.

Samuelson, P., (2005). "Soluciones para la Seguridad Social", *El País*, Madrid, 12 y 19 de Junio.

Sánchez, M., (2005). "El acuerdo de Bretton Woods y sus consecuencias contemporáneas", *La Onda Digital* en <http://www.laondadigital.com/laonda/LaOnda/201-300/242/Recuadro32.htm>

Schain, M., (2001). *The Marshall Plan: fifty years later*, Nueva York, Palgrave.

Shepherd, W., (1982): "Causes of Increased Competition in the U.S. Economy, 1939-80", *Review of Economic and Statistics*, vol. 64, n°. 4, pp. 613-626.

Smith, T., (1984). *Los modelos del imperialismo, Estados Unidos, Gran Bretaña y el mundo tardíamente industrializado desde 1815*, México, Fondo de Cultura Económica.

Solomon, L., (1980). *Las empresas multinacionales y el nuevo orden mundial*, Buenos Aires, Ley.

Stiglitz, J., (2004), "Bush's Four Years of Failure", Octubre, disponible en <http://www.project-syndicate.org>

Strange, S., (2003). *La retirada del Estado. La difusión del poder en la economía mundial*, Barcelona, Icaria editorial.

Swary, I., (1993). *La desregulación financiera global. La banca comercial en la encrucijada*, México, Fondo de Cultura Económica.

Tabb, W., (2007). "Imperialism: In Tribute to Harry Magdoff", *Monthly Review*, vol. 58 núm. 10, Nueva York, Marzo, en <http://www.monthlyreview.org/0307tabb.htm>

Temin, P., (1994). *The great depression*, NBER Historical Paper nº62.

The Economist, (2000). "A new Historical Database for the NYSE 1815 for 1925"; "Performance and Predictability", Yale School of Management Working Paper, July 2000

Todd, E., (2003). *Après l'empire. Essai sur la décomposition du système américain*, Francia, Ed. Gallimard.

Torres, J. (1992). *Introducción a la Economía Política*. Madrid, Cívitas.

Toussaint, E., (2009). La gran transformación desde los años ochenta hasta la crisis actual, tanto en el Sur como en el Norte, 7 de septiembre en <http://www.cadtm.org/La-gran-transformacion-desde-los>

Trias, V., (1971). *La crisis del dólar y la política norteamericana*, Barcelona, Ediciones Península.

Triffin, R., (1968). *El sistema monetario internacional*, Buenos Aires, Amorrortu Editores.

UNCTAD (2003), *Handbook of Statistics*, Nueva York y Ginebra, Naciones Unidas.

U.S. Census Bureau, Foreign Trade Division, en www.census.gov/foreign-trade/www/press.html

US Inflation Calculator en <http://www.usinflationcalculator.com/inflation/historical-inflation-rates/>

Vanoli, A. y Benjamín Hopenhayn, (2001). *La globalización financiera*, Buenos Aires, Fondo de Cultura Económica.

Vidal, G., (1987). *La crisis financiera*, México, Editorial Nuestro Tiempo.

-----, (2001). *Privatizaciones, fusiones y adquisiciones: las grandes empresas en América Latina*, Barcelona, Anthropos.

Viner, J., (1947). "International Finance in the Postwar World", *The Journal of Political Economy*, vol. 55, núm. 2, Chicago, EUA, Univerity of Chicago Press Journal Division, Abril, pp. 97-107.

Wallerstein, I., (2004). *World systems analysis: an introduction*, Estados Unidos, Duke University Press.

-----, (2005a). *Estados Unidos confronta al mundo*, México, Siglo XXI.

-----, (2005b). *La crisis estructural del capitalismo*, México, Contrahistorias.

-----, (2005c). *La decadencia del poder estadounidense. Estados Unidos en un mundo caótico*, México, Biblioteca Era. (2003)

-----, (2006). "El Tigre Acorralado", *La Jornada*, México, 3 de Septiembre.

Watson, C. (2011). U.S. Reponses to China's Growing Interests in Latin America. In *Enter the Dragon? China's Presence in Latin America* edited by Cynthia Arnson, Mark Mohr and Riordan Roett. Woodrow Wilson International Center for Scholars, 7 July.

Weede, E., (1995). Future hegemonic rivalry between China and the West, en *Journal of World-System Research*, vol. I, nº 14.

White, D., (1987). "The Nature of World Power in American History: An Evaluation at the End of World War Two", *Diplomatic History*, Vol. 11, No. 3, pp. 181-202.

Wilkinson, M., (1984). "Maintaining Balance on a Narrow Gauge", *Financial Times*, 17 septiembre.

Zuckerman, M., (1998) "A Second American century", *Foreign Affairs*, Volume 77, Number 3, pp 18-31.