

La declinación histórica de Estados Unidos y repercusiones generales para México.

Alejandro Dabat y Paulo Leal¹

Abstract:

La actual crisis de Estados Unidos y sus consecuencias mundiales, fue un importante punto de inflexión en la declinación y hegemonía mundial de ese país, gestada desde comienzo del nuevo siglo. El artículo estudia ese proceso, desde la doble perspectiva de la descomposición interior de su modelo nacional de capitalismo neoliberal y cortoplacista-especulativo que condujo a la gran crisis desencadenada en 2008-2009 y de la pérdida de posiciones del país ante el arrollador avance de la competencia china y de otros países en desarrollo dotados de regímenes socio-institucionales mucho más dinámicos y productivos. Por ello se comienza por el estudio de su sistema financiero desregulado que originó la crisis, se continúa con los aspectos tecno-productivos, socio-institucionales, políticos y culturales más de fondo que se hallan en la base de su crisis nacional y hegemonía mundial.

Términos clave:

Declinación de Estados Unidos, Nuevo sistema financiero, Competitividad mundial, Involución productiva y social de EEUU, y Perspectivas económicas y sociales de EEUU.

Presentación.

El presente material es parte de uno de los aspectos centrales (balance y perspectivas de los Estados Unidos en el mundo actual), de una investigación más amplia traducida en diversos materiales publicados². Como partes importantes de lo considerado en este artículo han sido ya ampliamente consideradas en ellos, nos remitimos a los mismos en diversos puntos, tanto por razones de espacio como para evitar repeticiones innecesarias. El trabajo consta de una breve introducción, tres secciones y una breve conclusión, donde se sitúa el tema en

¹ *Alejandro Dabat es investigador del Instituto de Investigaciones Económicas de la UNAM y Paulo Leal es doctorante (IIEc) y profesor de la Facultad de Economía de la UNAM (phleal77@gmail.com).*

² El trabajo es parte del programa de investigación de la UNAM, Globalización, Conocimiento y Desarrollo (PROGLOCODE) (www.proglocode.unam.mx), en el que participan diversas dependencias de la universidad, y del proyecto PAPIIT-DGAPA-UNAM, “Estados Unidos, la crisis internacional y la perspectiva de la economía del conocimiento. Un enfoque desde la óptica mexicana” de la cual Alejandro Dabat es responsable y Jesús Rodríguez Vargas corresponsable. Los autores agradecen el apoyo de Balam Cervantes en el artículo.

perspectiva histórica, se analiza específicamente al sistema financiero de EEUU por sus implicancias actuales tan grandes, a las modalidades del capitalismo estadounidense y a la declinación histórica del mismo, con conclusiones preferidas parcialmente a México.

Introducción.

Como se plantea en otros trabajos, la actual crisis internacional conjuga tres tipos de procesos interdependientes, no siempre concordantes: a) la crisis internacional en sí misma, como crisis capitalista originada en EEUU y su sistema financiero-especulativo, con su actual desplazamiento a Europa; b) la declinación histórica del capitalismo estadounidense, derivada tanto de factores internos como de la competencia internacional de China y otros países en desarrollo y c) la crisis del Orden Mundial actual, o de la globalización neoliberal³. Este trabajo, aunque en relación a otras cuestiones, considera el primer punto.

Para poder estudiar las cuestiones mencionadas y sus relaciones recíprocas, debe partirse de la reestructuración de la economía estadounidense y mundial del último cuarto del siglo que siguió al colapso del capitalismo fordista-keynesiano y del orden mundial bipolar (Dabat, 2002). Ello dio lugar a nuevo tipo de capitalismo que llamamos informático (o informacional) global por su infraestructura tecno-económica mundial derivada de la Revolución informática (Castells, 2002; Dabat, 2002) y una configuración espacial particular (la globalización) basada en fenómenos productivos como la organización empresarial tipo red, las nuevas redes de comunicación, información y conocimiento, la nueva división global del trabajo o los nuevos tipos globales de competencia internacional.

En relación con estos factores productivos, obraron otros financieros, políticos o socioculturales como: a) el predominio ideológico e institucional internacional del

³ Ver: Dabat (2002), Dabat (2009), Dabat (2010) y Dabat, Leal y Romo (2012).

neoliberalismo en gobiernos, organizaciones, consensos académicos o paradigmas empresariales (Anderson, 2003; Dabat, 2002); b) el sistema financiero especulativo de desintermediación bancaria, titularización del crédito y globalización financiera (Minsky 1989, Girón y Chapoy 2009, Dabat y Toledo, 2001; Mishkin, 2008); c) la recuperación por EEUU de la hegemonía mundial perdida en los años 70s del siglo XX (Ugarteche 1991) por su liderazgo en la Revolución Informática u otros aspectos (Dabat, 2002).

Dentro del marco de la globalización y la hegemonía mundial de EEUU, los cambios señalados se extendieron muy desigualmente a nivel mundial, debido a las diferentes condiciones históricas nacionales heredadas del pasado y las relaciones internas de poder ⁴, aunque dentro de la tendencia internacional general impuesta por la nueva tecnología informática (computadora, internet, nuevos sistemas de comunicaciones etc.), la extensión global del mercado mundial, el capitalismo y el nuevo sistema financiero (con alcances y modalidades desiguales que se verán posteriormente) o la competencia global.

Esto no condujo tanto a cierta homogeneización del mundo, como a nuevos tipos interrelacionados de capitalismo nacionales diferenciados (Anderson, 2003; Porter, 1998; Albert 1991), a partir de diferentes combinaciones de neoliberalismo, privatización, libre comercio, empresas, economía pública, instituciones sociales o sistemas financieros. En los países desarrollados (PDs) ⁵, tales diferencias distinguieron sobre todo al capitalismo anglosajón más neoliberal (Anderson 2003), de otros como el alemán, los escandinavos o aún el japonés incluyendo a una multitud de formas híbridas intermedias.

⁴ Para un planteamiento general de esta cuestión (relaciones entre economía mundial y economías nacionales), véase Dabat 1991 (Introducción, sección 2) y Dabat 1993, (cap. V).

⁵ La clasificación de los países como PDs y PEDs, así como otras parecidas, son hoy mucho menos claras para aplicarlas a ciertos países como los petroleros del Medio Oriente o los paraísos fiscales y enclaves turísticos, por falta de correspondencia entre indicadores de producto, ingreso nacional o científico-tecnológicos, con los industriales, financiero-comerciales o socioculturales. Pero las seguimos usando porque aún tienen validez en aspectos centrales, como los científico-educativos, tecno-económico o empresariales.

En los países en desarrollo (PEDs) más dinámicos, junto a los capitalismo tardíos asiáticos seguidores del modelo japonés como Corea del Sur o Singapur (Amsden 1989) y sus seguidores de la ASEAN, aparecerían otros de “economía mixta”⁶ como China (Arrighi, 2007; The Economist, 2007) o Vietnam. Pero también los complejos casos de India, la Rusia recuperada de Putin o muchos países de América del Sur (Dabat 2010), que combinaron de una u otra manera, las nuevas tendencias generales con nuevas formas nacionales de activismo estatal desarrollista y conformación sociopolítica nacional.

En la base productiva de los países más dinámicos, predominaron las actividades vinculadas al conocimiento y a la información (ciencia y tecnología, educación, innovación, comunicaciones etc.), aunque bajo formas distintas. En Estados Unidos y los PDs fue la innovación de punta y las rentas propiamente tecnológicas (Kaplinsky, 1998) a partir de la empresa transnacional y la exportación de empleos hacia los PEDs (Davos 2012). En los PEDs más dinámicos, el desarrollo científico-tecnológico se basó más bien en el aprendizaje social y las rentas derivadas del mismo⁷ (Dabat, Rivera y Sztulwark, 2009) dando lugar al crecimiento mucho más rápido y estable de países como China o India.

Pero lo sucedido en la base tecno-productiva de la globalización, se dio mucho más limitada y localizadamente en otras cuestiones centrales de ella, como el neoliberalismo, el nuevo sistema financiero especulativo o la hegemonía mundial de Estados Unidos, donde sucedió más bien lo contrario. El acceso al conocimiento y al desarrollo económico de los

⁶ Cualquiera que sea la categoría de denominación utilizada (socialismo de mercado, capitalismo de Estado, economía mixta etc.), países como China o Vietnam controlan en lo fundamental (propiedad y dirección) el sector bancario y financiero, los servicios públicos de infraestructura (telecomunicaciones, energía, principales medios de transporte), servicios sociales (educación, salud), coparticipan en la mayor parte de las empresas de alta tecnología y regulan el conjunto de la economía nacional. En China la Bolsa de Shanghai está muy controlada por el Estado y son públicos cerca del 50% de los títulos que se cotizan en ella.

⁷ Las innovaciones de aprendizaje son nuevo conocimiento para el país que los genera, al permitirles acceder a niveles más altos de desarrollo tecnológico, productivo o dentro de las cadenas productivas mundiales (*upgrading en Gereff*). Dabat y Ordóñez (2009) o Dabat, Rivera y Sztulwark 2009.

PEDs más exitosos, se dio por vías político-institucionales y de inserción internacional, opuestas a las neoliberales, mediante intervencionismo estatal, control del sistema financiero, énfasis en sus mercados internos o niveles más amplios de inclusión social.

En el contexto de la competencia internacional propia de la globalización, tales diferencias en la difusión y concentración territorial de distintos aspectos de la nueva economía, tendieron más a ahondarse que a atenuarse, vía la especialización internacional. China por ejemplo, pasó a ser seguido por otros PEDs ⁸, el nuevo gran taller industrial del mundo vía un proceso de escalonamiento productivo hacia arriba que excedió en mucho a la recepción de inversión y tecnología extranjera y la economía de exportación. Algo parecido pasó con los países petroleros y agromineros basados en tecnología moderna, en gran parte catapultados por el impulso chino (Dabat, Rivera y Sztulwark, 2009).

Esta tendencia hacia la especialización internacional también se dio en Estados Unidos o más aun en el Reino Unido (Dabat, Leal y Romo, 2012) y en parte en Canadá, crecientemente especializados en actividades financieras (ver sección I), como lo había hecho Suiza desde antes, o lo estaban haciendo en medida aún mucho mayor los pequeños países (principalmente Islas) convertidas en paraísos fiscales⁹. Por ello no nos parece válido a escala mundial, considerar al llamado proceso de “financiarización” (predominio de las finanzas sobre la producción) como el rasgo fundamental del capitalismo mundial actual,

⁸ También pueden considerarse nuevos “talleres del mundo” países como México, Malasia y otros de la ASEAN, Hungría o Polonia. Pero México se diferencia mucho de China por su casi completa subordinación a Estados Unidos, y la dinámica centrífuga de su industria maquiladora de exportación, de característica más desintegradora que integradora a largo plazo de su economía nacional (Ver nota 33 y Dabat, Leal y Romo 2012, sección sobre México), como resultado de las muy diferentes políticas industriales de los países..

⁹ La nueva división global del trabajo de la Revolución Informática y la Globalización, transfiere de hecho a la periferia, no solo empleos, sino también actividades industriales y científico-tecnológicas en los casos de que los países receptores cuenten con políticas activas. Pero algo parecido también puede darse por la modernización e informatización de la producción petrolera o agrominera de esos países.

salvo parcialmente, en lo referente a Estados Unidos y otros países anglosajones, y no con los atributos unilaterales que generalmente se le atribuyen¹⁰.

Como hemos visto en otros trabajos (por ejemplo, Dabat, Leal y Romo, 2012), el fenómeno más general es la declinación y derivación parasitaria del capitalismo neoliberal centrado sobre todo en Estados Unidos: algo que lleva directamente al estudio del sistema financiero estadounidense y las cuestiones más de fondo que están en la base del fenómeno.

I. El sistema financiero de EEUU y su papel en la crisis actual.

La actual crisis internacional se gestó y desencadenó dentro del actual sistema financiero estadounidense, como culminación del proceso de desintermediación bancaria, titularización y colateralización del crédito, de desregulación, opacidad y enorme apalancamiento del sistema y proliferación internacional de sus instrumentos especulativos. Por ello, aunque los factores financieros no puedan separarse de los productivos más profundos, dedicaremos esta primera sección al estudio del nuevo sistema financiero.

El nuevo sistema financiero estadounidense que estamos considerando se gestó durante el periodo de crisis financiera y estanflación (años 1972-1981, vinculada al colapso histórico del capitalismo fordista-keynesiano (de banca regulada, especializada y

¹⁰ Palazuelos (2011) define a la “financiarización” por tres rasgos; a) el enorme tamaño adquirido por el sector financiero; b) el dominio de las finanzas sobre la dinámica de crecimiento y c) el condicionamiento estructural y/o la afinidad de intereses con los agentes no financieros (intensificación de las actividades financieras por empresas, hogares y gobierno). El primer rasgo es correcto con las modalidades expuestas en este artículo, aunque no en lo fundamental, el segundo y el tercero. El segundo (relación entre el sector financiero y el productivo, aún dentro de Estados Unidos), no puede demostrarse en términos de mayor rentabilidad media del primero frente al segundo (Astarita 2008), ya que lo que existe, son oscilaciones más fuertes de la rentabilidad financiera dependientes del ciclo económico. En cuanto al tercer rasgo (financiarización de ingresos), cabe distinguir entre los ingresos personales medio-altos (incluidas capas superiores de los trabajadores del conocimiento), donde sí parece darse crecientemente este fenómeno, de las empresas productivas y los gobiernos. La empresa productiva obtiene sus ganancias fundamentales de la producción y sus ingresos financieros, en lo fundamental, son solo complementarios, derivados de la inversión financiera de los fondos de amortización y acumulación temporalmente inmovilizados en la esfera productiva hasta alcanzar el nivel necesario para adquirir o reponer equipo o activo productivo. Con respecto a los gobiernos, este artículo da suficiente información sobre los PEDs exitosos para cuestionar a Palazuelos.

pulverizada)¹¹ y pasaje al nuevo capitalismo informático-global (Dabat, 2002 y Dabat y Rivera 1994); a partir del fin de la convertibilidad del dólar (1971) y el régimen de paridades monetarias fijas de Bretton Woods (1973), las oscilaciones de tasas de cambio e interés¹² y las limitaciones a los montos de interés pagados por los bancos (Mishkin, 2008).

A nivel tecnológico, la Revolución Informática generó las transacciones electrónicas en tiempo real, el uso generalizado de tarjetas de crédito y los cajeros automáticos o los modelos de ingeniería financiera operativamente integrados a las redes de computadoras en detrimento de las tecnologías bancarias y bursátiles tradicionales. Esto dio al inversionista muchas mayores posibilidades de información y de operación en tiempo real, reduciendo costos y tiempos de circulación en general y otorgando una enorme potencia operativa a los nuevo intermediarios centrales de la especulación financiera.

Este proceso condujo, Junto al advenimiento del neoliberalismo y la globalización¹³, a un nuevo sistema financiero especulativo muy distinto al de depósito y préstamo regulado y de operaciones bursátiles “a viva voz”. El neoliberalismo polarizó fuertemente los ingresos en favor de las capas superiores y medio-superiores de la sociedad (incluido el trabajo de conocimiento) desplazando sus ahorros hacia los fondos privados de inversión; pero también privatizó los fondos de pensiones y favoreció la evasión fiscal de la riqueza

¹¹ Por razones históricas (tradición federalista o supervivencia del *New Deal*) el sistema bancario previo de EEUU, era muy regulado y disperso, con mercados segmentados, fuertes exigencias de reservas de capital y tasas máximas de interés (Mishkin, 2008), a un nivel que excedía al resto de los PDs.

¹² Según la Reserva Federal, tanto los tipos de cambio del dólar como los internos de interés, sufrieron enormes oscilaciones. Los primeros pasaron de una depreciación del 15% en 1981 respecto a 1973, a una apreciación de 60% en 1986, para posteriormente (1987) caer de nueva cuenta a los niveles de 1981 (Mishkin 2008:7). En esos años pasó algo parecido con las tasas de interés: 4% en 1973, 16% en 1980, 8% en 1983, 11% en 1985 y 6% en 1987(Mishkin 2008:88). Como resultado, los depositantes bancarios fugaron hacia fuentes alternativas de ahorro y cobertura de riesgo (como los derivados), aparecieron formas más lucrativas de inversión financiera, y el Gobierno y la Fed adoptaron las políticas conocidas.

¹³ Dentro del marco de la globalización financiera, las diferencias nacionales (fiscales o de tasas de interés o de cambio), crearon a su vez condiciones antes inexistentes para ganancias especulativas de arbitraje.

hacia los paraísos fiscales, el mayor anonimato de los inversores, y el lavado de dinero y la delincuencia internacional organizada a gran escala.

En su aspecto económico, el nuevo sistema se diferenció del anterior en tres cuestiones básicas: a) instrumentos utilizados; b) entidades financieras; y c) desregulación del sistema¹⁴. Al nivel de los instrumentos financieros, cabe distinguir tres nuevas formas.

1) La titularización generalizada de las obligaciones de deuda: comenzó con un proceso de suplantación del crédito tradicional por la emisión de bonos semilíquidos negociables, para concluir con la titularización de todo tipo de activos financieros originalmente ilíquidos respaldados por colaterales (créditos hipotecarios, automotrices, tarjetas de créditos etc.), que pasaron a convertirse en valores semilíquidos negociables.

2) Los instrumentos derivados, que no son ya activos financieros (créditos) como tales, sino valores indirectos derivados de otros activos “subyacentes”, como acciones, títulos, precios futuros de *commodities* o dinero (tasas de interés y tipos de cambios) o seguros contra créditos impagos (CDSs), mediante actos especulativos de apuesta sobre cambios del valor referencial (Mexder, 2012) que se multiplicaron vertiginosamente desde los 80s, primero como cobertura del contratante contra la incertidumbre en momentos de gran volatilidad de precios, después como títulos especulativos en sí mismos, y base de nuevos instrumentos híbridos aún más complejos y peligrosos (Criado y Van Rixtel, 2008).

3) Los paquetes integrados de diferentes instrumentos “estructurados”, que incluyen activos de muy distinto tipo y grado de solvencia como los CDOs, que diluyen la naturaleza de las operaciones originales en un único documento complejo, cuyo riesgo y rentabilidad depende de las calificadoras que lo respaldan, con el consiguiente desconocimiento

¹⁴ La “desregulación” en sentido amplio, incluye a las llamadas “3 D” (*deregulation, desupervision and de facto decriminalization*), que incluyen la eliminación de todo control público y la legalización de hecho de conductas universalmente delictivas, como algunas tipificadas en el delito de “estafa” (Latimer. 2008).

absoluto de sus contenidos por los compradores finales (Criado y Van Rixtel, 2008).

El nuevo sistema se constituyó en torno a diferentes tipos de entidades financieras (ver esquema 1): bancos de inversión, departamentos de inversión de bancos comerciales, *holdings* financieros no bancarios, e incluso entidades financieras subordinadas o asociadas a compañías no financieras. Estas entidades emiten y negocian títulos de deuda (bonos, acciones preferentes, títulos de todos tipo y sobre todo derivados) creando diversidad de fondos especulativos desregulados en búsqueda de una rentabilidad especulativa esperada.

La desregulación financiera sistémica (ver nota 14), nace con el vacío dejado por la ruptura de Bretton Woods y los intentos internacionales por llenarlo mediante acuerdos internacionales muy limitados¹⁵ o, nacionalmente, regulaciones públicas o autoregulaciones privadas (Zunzunegui, 2008). EEUU emprendió este camino en los 70s, culminándolo entre 1999 (derogación de la ley Glass-Steagall) y 2004 (Ley de Regulación Voluntaria) lo que entronizó a las Calificadoras como autoridades imparciales¹⁶ en materia de solvencia de los instrumentos y de las entidades del mercado. Esto llevó a que tres agencias estadounidenses privadas (*Standard & Poor's*, *Moody's Investors Service* y *Fitch's Investors Service*) respaldadas por la FED, concentren el 90% del mercado internacional de calificaciones.

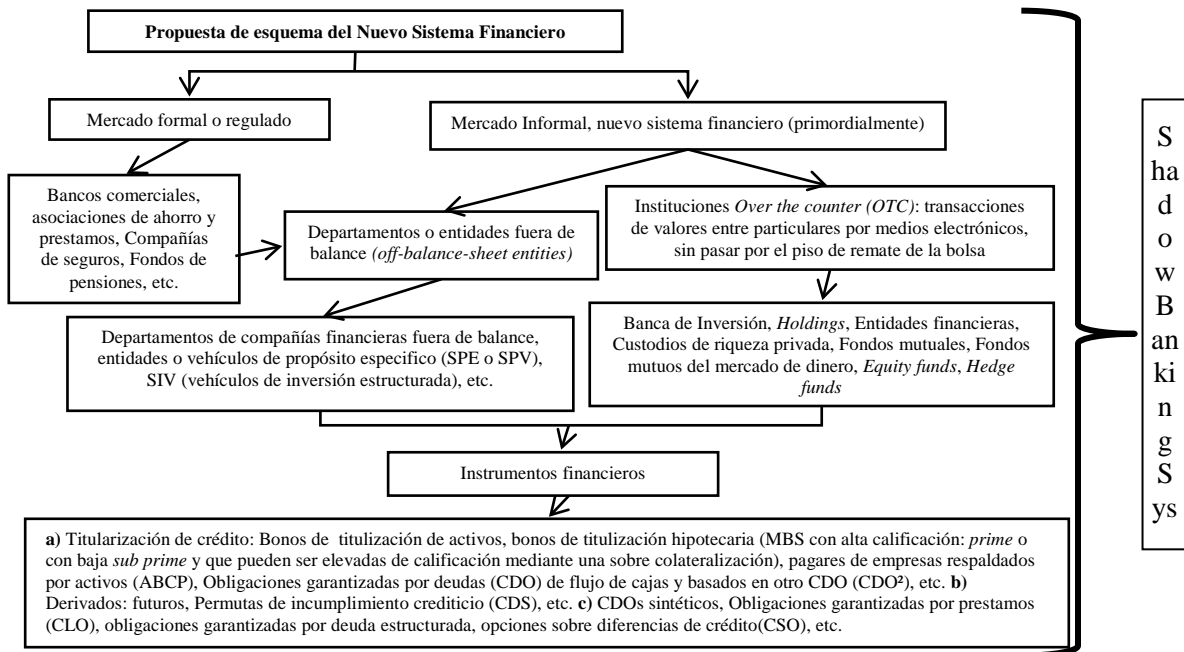
Esto derivó en conjunto en un sistema financiero paralelo desregulado, “*Shadow Bank System*”(Gillian y Davies, 2007; Marichal, 2010), que entre 2004 y 2009 superó en peso a la banca regulada (gráfica 1). Tal sistema (“mercado informal” esquema 1), es una nueva y compleja institución financiera, cuyo nombre podría traducirse como banca en la

¹⁵ Esto condujo tanto al fortalecimiento de las funciones del Banco Internacional de Pagos (Basilea I y II), como a la creación de diversas organizaciones internacionales privadas, cuyas funciones de arbitraje privado tienden a substituir a los tribunales internacionales de derecho público (Zunzunegui, 2008).

¹⁶ Históricamente se demostró la parcialidad de estas agencias, tanto en favor de sus interés y de sus clientes, como de los grandes acreedores financieros en general (no alertaron en absoluto sobre su insolvencia generalizada en 2008), y de los intereses financieros de Estados Unidos (Roubini y Mihm, 2010).

sombra u oculta (por su opacidad e informalidad). Opera a partir de la emisión de títulos negociables excluidos de las hojas de balance de la empresas, en violación de las normas de Basilea II, que imponen mínimos de reservas sobre pasivos (Criado y Van Rixtel, 2008).

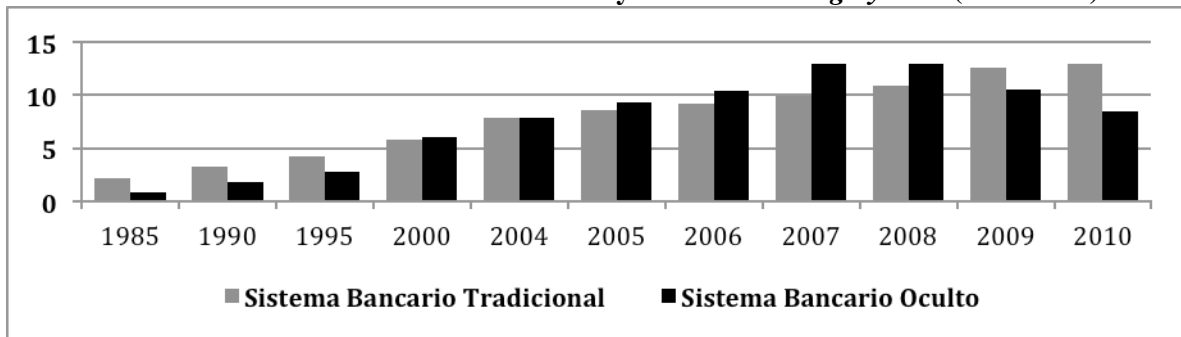
Esquema 1. Nuevo Sistema Financiero¹⁷



Fuente: Construcción propia sobre la base de Criado y Van Rixtel, y de Mishkin, Obras citadas.

Como muestra la Gráfica 1. Entre 2005 y 2008 tal sistema desplazó a la banca comercial regulada de Estados Unidos como principal intermediario financiero del país.

Gráfica 1. Sistema Bancario Tradicional y Shadow Banking System. (1980-2010)



Fuente: Financial Crisis Inquiry Report” 2011, Federal Reserve Flow of Funds Report.

¹⁷ Según Criado y Van Rixtel la opacidad de estos instrumentos impide tipificarlos propiamente, como derivados, titularizados o “híbridos” entre ambos. Este trabajo no entra en esta discusión, porque su interés es el estudio de sus efectos sobre el curso general de la economía mundial desde la economía política.

El nuevo sistema generó una gran sobreacumulación especulativa de capital dinero en relación al productivo, tanto en EEUU como en otros PDs, y las relaciones entre acumulación financiera, dinámica productiva e innovación. Mientras que en sus albores, el nuevo capital financiero favoreció al arranque del nuevo paradigma tecno-productivo (Pérez, 2004), su posterior evolución y descomposición llevó a una creciente desconexión con la economía real, tanto por los niveles desmesurados de “profundización financiera”¹⁸ como por la creación de dinero ficticio a través de los instrumentos derivados (Gráfica 2).

Gráfica 2. Activos financieros y derivados como porcentaje del PIB en 2006



Fuente: *Global Financial Stability Report*, FMI Septiembre 2007.

*No cuenta derivados sobre acciones, *Commodities* y OTCs, lo que baja el monto en más de 400 trillones.

Condujo asimismo, a la gradual sustitución del crédito genuino a las actividades productivas, por la inversión especulativa, el enorme apalancamiento de estas últimas, o un tipo muy peculiar de “socialización” del riesgo privado (Stiglitz, 2010, Roubini y Mihm, 2010) que alentó conductas delictivas¹⁹.

El cuadro 1 proporciona importantes detalles sobre la estructura financiera de las principales regiones y países, permitiendo ver la amplia primacía de Estados Unidos en

¹⁸ La llamada “profundización financiera” expresa la relación entre agregados financieros y PIB.

¹⁹ Conforme la nota 14 sobre “las tres D”, la despenalización de hecho de las operaciones financieras, permitió la venta fraudulenta masiva (por conocimiento de los vendedores), de activos incobrables como los CDOs respaldados por las Calificadoras de Riesgo. Según la doctrina más aceptada del derecho penal internacional, debe considerarse estafa a toda transacción que cause daño patrimonial a terceros con fines de lucro y engaño, lo que estuvo plenamente presente en la conducta de los grandes agentes financieros que desencadenó la crisis estadounidense, como está plenamente documentado en las obras citadas y en abundantísimos testimonios literarios y cinematográficos.

profundización financiera y titularización de crédito, muy por encima de Europa Occidental (salvo Gran Bretaña) y sobre todo de China, cuyo nivel relativamente alto de profundización vía crédito (incluida la bursátil), coincide con una baja titularización, explicable por el amplio predominio de un sistema financiero público en el que domina el crédito bancario tradicional de propiedad pública y la titularización de instrumentos igualmente públicos (Anguiano y Rodríguez, 2011).

Cuadro 1. Profundización y estructura de la intermediación financiera 2010.

	Estados Unidos	Japón	Europa Occidental	China	India	Medio Oriente y África	América Latina	Europa Central y del Este
Profundización Financiera (% del PIB)	462	457	400	280	209	190	148	142
Acciones (Capitalización Bursátil)	26%	16%	17%	35%	44%	51%	39%	34%
Títulos Públicos	16%	48%	18%	10%	21%	8%	26%	17%
Títulos Privados	49%	13%	38%	11%	5%	7%	18%	5%
Bonos de instituciones financieras	25	7	29	6	3	3	14	4
Bonos de empresas no financieras	7	4	5	4	0	3	2	1
Prestamos titularizados	17	2	4	1	2	1	2	0
Crédito Bancario Tradicional	10%	23%	28%	45%	29%	35%	18%	14%
Total del sector	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%

Fuente: Elaborado a partir del "Mapping global capital markets 2011" de Mckensey Global Institute

No puede entenderse el desenvolvimiento del proceso especulativo estadounidense reciente y el encadenamiento de sus aspectos más importantes, sin comprender la naturaleza y dinámica del sistema financiero considerado. O sea la relación entre: a) la burbuja accionaria de los punto com de fines del siglo pasado y la crisis de 2001-2002 y sus condiciones particulares de salida (*TheEconomist*, 2007)²⁰; b) la relación de ello con la gran burbuja inmobiliaria de 2002-2006 y su estallido y, c) la burbuja mucho más amplia, general y profunda de los títulos derivados-empaquetados de 2006-2007, que "contaminó"

²⁰ Durante la crisis de 2001-2002, la gran reducción de las tasas de interés por debajo de la tasa de inflación impulsada por la Fed para reactivar la economía, reorientó los fondos especulativos del mercado bursátil al inmobiliario, aprovechando los niveles históricos relativamente bajos de estos últimos, en comparación a los de otros activos. Para Marshall (2009), ello resultó de una estrategia gubernamental para "guiar el capital especulativo hacia los bienes raíces, mediante incentivos fiscales e impositivos, e innovaciones financieras que permitía extender créditos hipotecarios en nuevas formas a nuevos agentes".

los mercados financieros y activos empresariales de todo tipo con valores incobrables.

Pero a pesar de esta centralidad, la naturaleza del nuevo sistema financiero no puede explicar por sí misma las causas más profundas de la crisis estadounidense o de su declinación histórica como superpotencia mundial, ya que ello también nos remite a otras cuestiones nacionales e internacionales tan o más profundas que la considerada.

II. Crisis y declinación histórica del capitalismo estadounidense.

II.1 Las especificidades internas del capitalismo estadounidense.

El capitalismo mundial está formado por un conjunto de capitalismo nacionales muy diversos integrados en la globalización en torno principalmente a los elementos señalados en la Introducción. Por ello la hegemonía del capitalismo neoliberal de EEUU no implica en absoluto un capitalismo mundial único, como vimos en este y otros trabajos. Si bien el capitalismo norteamericano sigue siendo dominante a nivel mundial por los factores ya señalados y que no dejaremos de considerar, dejó de ser con mucho el más dinámico y competitivo por varios de sus componentes nacionales más importantes, como su Estado neoliberal, militarista e imperialista, la naturaleza especulativa y parasitaria de su sistema financiero, el carácter cortoplacista y sobre-mundializado de su empresa productiva, la decadencia de su sistema científico-educativo, o los rasgos fuertemente consumistas de su sociedad, coincidentes con la rápida acentuación de las desigualdades sociales (Leal 2011).

En la base de los fenómenos expuestos, está el funcionamiento sistémico del capitalismo norteamericano actual, como articulación de la gran propiedad dineraria y los monopolios con la sociedad y las principales instituciones del país, como mercado, empresa, Estado, universidad, instituciones sociales y grandes medios de comunicación formadores de opinión pública (Packer, 2011). Dentro del contexto del fundamentalismo de mercado y de la globalización neoliberal observados por Stiglitz, tal combinación dio lugar

a una dinámica económica rentística, especulativa y consumista; de inversión y rentabilidad a corto plazo, desplazamiento del empleo a los países de bajos salarios y gastos insostenibles de hegemonía mundial, que distorsionaron y bloquearon las enormes potencialidades de la economía del conocimiento.

Como entidad político-social, el actual Estado neoliberal estadounidense es parte de un proceso más amplio de decadencia, privatización y descomposición de las instituciones y el espacio público conforme vimos, bajo el embate de lo que Packer (2011) llamara metafóricamente el “dinero organizado”. Las funciones públicas fundamentales del Estado, fueron desnaturalizadas por (a) su desfinanciamiento crónico por obra de la reducción y evasión sistemática de los impuestos a los altos ingresos; b) la incesante rotación de cargos entre altos funcionarios gubernamentales y directivos de las finanzas, la gran empresa o el complejo-industrial-militar (o “puerta giratoria” al decir de Roubini y Mihm, 2010); c) la institucionalización generalizada del soborno por obra de los *lobbies*; o d) La connivencia oficial ante los ingresos exorbitantes de los directivos de las empresas (Stiglitz, 2010).

Esto condujo tanto a un notable debilitamiento las funciones públicas en beneficio de intereses privados, como a la pérdida de capacidad fiscal del Estado para asumir los elevados niveles de inversión requeridos por las exigencias económicas, científico-tecnológicas, sociales o ambientales de las sociedades modernas. Con excepción del gasto militar y del subsidio a los negocios (como los enormes rescates durante la crisis), lo ya expuesto afectó fuertemente al gasto en salud, educación, seguridad social e infraestructura física. En este último rubro, se dio un gran deterioro en el mantenimiento de puentes, carreteras, redes eléctricas, represas, aeropuertos, canales, edificios públicos o redes de comunicación, dando lugar a desastres como los colapsos de los diques de Nueva Orleans o del Puente de Minnesota (Stiglitz, 2010). Pero también puede observarse en el similar

estado de la nueva infraestructura informática (Baller and Lide, 2006)²¹.

En cuanto a producción y empresa nacional, se acentuó lo que Porter (1998) considerara como la mayor debilidad del modelo empresarial estadounidense²²: la lógica cortoplacista de rentabilidad impuesta por el capital accionario absentista a la gestión productiva. También el uso monopolístico irrestricto del conocimiento (sistema abusivo de patentamiento) o al desplazamiento de la producción al exterior, especialmente por subcontratación, a expensas del desarrollo productivo interior²³. En cuanto a los valores de uso producidos, el sector electrónico informático (SE-I) se orientó cada vez más a los *gadgets*²⁴ o a la producción militar, a pesar de los enormes requerimientos de energía, medio ambiente, salud pública o educación. En el caso de la producción militar, su nivel tuvo que ver tanto con el militarismo e intervencionismo exterior, que elevó el gasto militar del país del 3% del PIB en 2000 al 5% en 2010 (Banco Mundial 2012), como por el enorme peso de la exportación de armas o en el enorme mercado interno libre de uso civil que sobredimensiona la criminalidad interna o el equipamiento del narcotráfico mexicano.

²¹ Según Baller y Lide (2006), el amplio predominio de Estados Unidos en banda ancha y fibra óptica a inicios de los 90s del siglo pasado, dejó de existir a fines de siglo, dando lugar a la pérdida de la posición internacional del país, del primero al cuarto lugar en 2001 y comienzos de siglo, según encuestas, al 19º lugar a mediados de la década pasada (15to lugar en velocidad de la banda en 2006, según la OCDE).

²² Dentro de la misma búsqueda de rentabilidad a corto plazo, un agravamiento más es la tendencia igualmente perniciosa de elevamiento desmedido de los ingresos de los directivos (auto-adjudicación desmedida de bonos) a expensas de los accionistas. Tal conflicto interempresarial de intereses, abrió paso a las llamadas “adquisiciones hostiles” por parte de los nuevos tipos de fondos especulativos especializados en la adquisición indiscriminada de empresas (*Equity Funds*) directamente a los accionistas (sin acuerdo con los directivos), con el supuesto objetivo de reorganizarlas, pero muchas veces para liquidarlas. Este proceso adquirió gran vuelo entre 2003 y 2007 (Samuelson, 2007) y pasó a ser un importante elemento del auge especulativo que llevó a la crisis, a costa del desmembramiento de muchas empresas.

²³ Apple, por ejemplo, la estrella más reciente del escenario empresarial estadounidense, ocupa directamente 63,000 trabajadores directos (43,000 en el país y 20,000 en el extranjero). Pero sus empleos indirectos subcontratados alcanzan a 7,000,000 (diez veces más) repartidos entre Asia, Europa y otras partes del mundo

²⁴ Los *Gadgets* son pequeños objetos de hardware en gran parte superfluos (móviles complejos, iPods o iPads, videojuegos, organizadores personales, relojes etc.) y complementos sofisticados de software diseñados para proveer información o mejorar aplicaciones o servicios de equipos electrónicos ya existentes.

En el plano social, se dio un estancamiento o caída del salario real empeoramiento de la calidad de vida y aumento del desempleo y la informalidad laboral (Stiglitz, 2012), vinculados a la exportación internacional de empleos, el crecimiento de la subcontratación el trabajo migratorio indocumentado (OIT 2011), la disminución del número de familias carentes de planes de pensión o de retiro (Statistical Abstract 2012), o los despidos masivos de 2009 y 2010 (5.8 millones y 2.6 millones respectivamente) más cuatro millones de familias desalojadas de vivienda entre 2007 y 2011 (Stiglitz, 2012). Estas rupturas del tejido social, más los millones de veteranos de guerra psicópatas, la libre venta de sofisticadas armas de combate o el gran negocio de la privatización de las cárceles²⁵, favorecieron la criminalidad y el explosivo crecimiento de la tasa de encarcelamientos de 139 presos por cada 100 mil habitantes en 1980, a 502 en 2009 (Statistical Abstract, 2012).

En resumen, el nuevo el tipo de capitalismo estadounidense careció de mecanismos sustentables de inclusión social como los del *New Deal* y la Segunda Postguerra basada en el empleo y el alto salario. Lo que ofreció recientemente, fue solo un incremento temporal e insostenible del crédito de consumo a las familias, muy por encima de las capacidades del empleo, el salario y las condiciones generales de vida (Leal, 2011)²⁶. En realidad, esta modalidad espuria de inclusión, fue solo un mecanismo más de la burbuja financiera, que demostró a largo plazo la notoria incapacidad del actual capitalismo neoliberal-especulativo del país, para erigir una hegemonía inclusiva, capaz de dotar de sustentabilidad sociopolítica a dicho régimen.

En síntesis podría decirse que en el periodo estudiado, EEUU redujo notoriamente

²⁵ La privatización de las cárceles y consiguientes pagos por preso por parte del Estado, incentivó notablemente el número de encarcelados entre los sectores más desprotegidos de la población, como los afroamericanos y latinos desprotegidos por los altísimos costos de la defensa legal, (Perez Silva, 2012).

²⁶ En 2003-2009 el gasto de los hogares subió 20% contra 6% del salario medio (Statistical Abstract 2012).

el incremento de la productividad nacional del trabajo (de 2.5% medio anual a 1.4% entre 1990-2000 y 2000-2010), tuvo un crecimiento casi nulo del ingreso nacional por habitante del 0.7%, padeció de aumento de la desigualdad social (coeficiente de Gini) que la acercó al nivel crítico de 0.5% propio de las naciones más desiguales de África y América Latina (Statistical Abstract y Siglitz, 2012) y minó las bases mismas de sustentabilidad sociopolítica de largo plazo, de su actual tipo de gobernabilidad excluyente. Pero como ello coincidió con el vertiginoso ascenso internacional de China y otros PEDs, vio afectada aún mucho más su posición hegemónica a nivel mundial.

II.2 La declinación a nivel internacional.

En el plano económico, lo expuesto puede verse tanto en los niveles de producción interna (PIB) (cuadro 2) como en los de comercio internacional ²⁷.

Cuadro 2. Participación de los seis primeros países en el PIB-ppp mundial (%).

País	2000	2005	2010	2011
Estados Unidos	23.5	22.2	19.5	19.1
China	7.1	9.4	13.6	14.3
India	3.7	4.3	5.5	5.7
Japón	7.7	6.8	5.9	5.6
Alemania	5.1	4.4	3.9	3.9
Rusia	2.7	3.0	3.0	3.0

Fuente: IMF (2012) World Economic Outlook Database, Abril

La pérdida de posiciones de Estados Unidos también se dio en el sector informático (SE-I), en el que se basó la recuperación económica del país en el último cuarto del siglo pasado.

En el comercio mundial de computadoras en particular, EEUU fue barrido por la

²⁷ El déficit comercial de EEUU alcanzó su pico máximo en 2008, para disminuir ligeramente en 2009 por la mayor caída de las importaciones (25%) que las exportaciones. Entre 2004 y 2008 el déficit comercial en bienes, alcanzó un promedio del 43% de las importaciones de bienes (menos de la mitad), lo que fue reducido muy débilmente por el superávit en la cuenta de servicios. Pero aún en la cuenta de servicios, percepciones como las resultantes de los ingresos en royalties y licencias, nunca alcanzaron al 10% del déficit comercial total, a pesar del indiscutible liderazgo mundial de EEUU en rubros como patentes, marcas y franquicias.

competencia china (cuadro 3), y la industria estadounidense se vio forzada a acentuar su desplazamiento defensivo hacia México a partir de 2010²⁸ según muestra el mismo cuadro.

Cuadro 3. Principales países exportadores de computadoras 2000-2011.

	Valor (Millones de Dólares)					Ranking mundial				
	2000	2002	2006	2009	2011	2000	2002	2006	2009	2011
Mundo	188,575	182,348	298,673	252,708	334,339					
China	10,994	20,132	93,017	101,585	152,029	7	2	1	1	1
EUA	24,803	21,812	26,585	20,281	27,375	1	1	2	3	2
Holanda*	15,187	14,580	21,776	23,048	25,078	4	4	3	2	3
México	8,138	9,264	9,500	8,095	16,502	11	9	11	8	4
Hong Kong (China)	4,136	6,362	11,158	9,521	16,286	***	13	8	7	5
Alemania	9,607	9,660	17,753	12,025	12,171	9	7	4	4	6

Fuente: ITC Trade Statistic for international business development, trade map 2012.

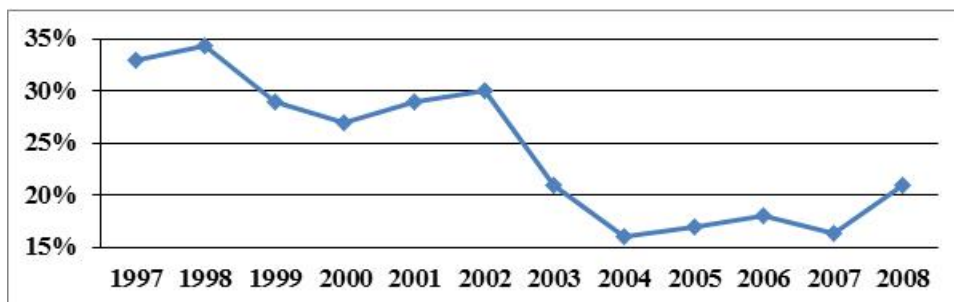
Nota *: Lo que aparece como exportaciones holandesas, son de otros países europeos desde Rotterdam (el mayor puerto de Europa continental), porque Holanda carece de una importante industria de computadoras.

Tal caída se da también en la base tecnológica del SE-I (los *microchips*), que junto a las industrias del software, militar y aeroespacial, constituyen la base de la superioridad tecno-productiva del país. Las pérdidas en microchips, no se dio tanto en ventas mundiales de empresas del país (caída del 60% en 2000 a algo menos del 50% en 2011), ni de las exportaciones desde EEUU (caída del 18% de 2006 a 2010, ITC). La caída más grave, fue en capacidad interna de fabricación de *microchips* (plantas “*Fabs*” en la jerga de la industria) (cuadro 4), que es lo que más cuenta en el largo plazo, porque afecta al futuro de la industria, del conjunto SE-I y del propio desarrollo científico-tecnológico del país²⁹.

Gráfica 4. Semiconductores: Capacidad productiva de EEUU frente al resto del mundo (%)

²⁸ La industria de computadoras de EEUU volvió a desplazarse a México desde 2010, en respuesta al alza de los costos laborales chinos y a la cada vez más poderosa y nacional industria de ese país ahora liderada por Lenovo, tras la adquisición a IBM. Para México, paradójicamente, el gran incremento de la producción y las exportaciones de la industria maquiladora, contrarrestaron en lo inmediato (vía mayores ingresos de dólares y empleos en el norte del país) el impacto más general de la crisis estadounidense; pero ello fue a costa de la acentuación de la ya enorme dependencia de la economía estadounidense y de sus efectos disgregadores en la economía nacional (ver Dabat, Leal y Romo, 2012 y nota 35).

²⁹ En microelectrónica hay una muy estrecha relación entre desarrollo científico-tecnológico y fabricación de *microchip* (su nivel mas avanzado), por tratarse de una industria de aglomeración muy fuerte, que requiere proximidad territorial entre I&D y manufactura, por necesidades prácticas de interacción de ideas, pruebas y logros industriales, que no pueden lograrse sin su componente manufacturero de punta (McCormack, 2010).



Fuente: Semiconductor Industrial Association (2011).

El reciente retraso de EEUU en la construcción de *Fabs*, se debe sobre todo a los mayores costo de construcción, desde unos 1,250 mil millones de dólares en 1997 a 3,000 en 2001, 5,000 en 2007 y 8-10,000 millones en 2011 en plantas de frontera (Yin Li, 2012³⁰; pero también a las más rápida obsolescencia de las plantas, la desaceleración e incertidumbre de la demanda mundial, el descenso de la rentabilidad operativa o a los mayores requerimientos de inversión (McCormark, 2010) y de propiedad o copropiedad pública, o de exenciones impositivas y subsidios. Esto favoreció el traslado de las grandes plantas hacia Japón, Corea, Taiwán o Singapur y sobre todo a China, pero más recientemente a India e incluso a la península arábiga (Abu Dhabi). En ello destaca una vez más China por obra de sus políticas gubernamentales, enorme capacidad de inversión pública, grandísima demanda interna (mayor consumo mundial de microchips) y continuos avances científico-educacionales y tecnológicos en el sector, que desde fines del siglo pasado estuvo impulsado sobre todo por las universidades e institutos públicos de investigación (Zhong Xiwei, 2009). La importancia de la inversión pública y las políticas

³⁰ Ello resulta de la altísima composición técnica del capital y gran complejidad y dinámica tecnológica del sector, que vive un vertiginoso proceso de miniaturización nanotecnológica de sus componentes básicos por debajo de los 30 o 20 nanómetros, de revolucionamiento de la ciencia de materiales y de aumento exponencial de los transistores integrados a *wafers* más grandes (tecnología de 300 mm o más). Esto es conocido como ley de Rock, conforme la cual los costos de construcción de una fábrica de CI (*Fab*) tiende a duplicarse cada cuatro años, requiriendo enormes economías de escala que las compatibilicen con la ley de Moore (caída a la mitad en año y medio del costo de producción de un transistor).

gubernamentales, cabe también para el caso de Abu Dhabi³¹

Sin embargo, a pesar de lo expuesto, Estados Unidos sigue aun teniendo el mayor nivel científico-tecnológico y empresarial del mundo, aunque cada vez en menor medida ante China, Corea, ASEAN o incluso India y otros países. Esto también se da a nivel científico y educativo frente a Europa, Japón, China y Corea, que compiten cerca de EEUU en casi todos los campos (*CRS Report for Congress, 2007*).

En I&D, EEUU redujo su participación mundial del 46% en 1986 al 37% del total en 2008 y del 52 al 22% en producción de doctores (PhD) en los mismos años (Ernst, *Ibíd.*) quedando por debajo de otros países en enseñanza elemental y secundaria (Stiglitz, 2010). China superó recientemente a EEUU en número de ingenieros graduados localmente (Gereffi, Wadhwa, y Rissing 2009), aunque aún no en calidad. A pesar de que EEUU sigue contando con más universidades de primer nivel que otros países o publicaciones y autores citados (cabría decir que en sus propias revistas), sus plantas de profesores y producción interna depende cada vez más de científicos y técnicos extranjeros.

Como ya vimos, en el plano económico ello se expresó en pérdida de competitividad internacional o en los déficit comerciales o financieros. Pero también provocó una gran crisis política que llegó a paralizar aspectos fundamentales de su funcionamiento político, como la confrontación entre los Partidos Republicanos (PR) y Demócratas (PD), manifestada sobre todo en el plano fiscal³². Mientras anteriores

³¹ A partir de su alianza con ADM (segunda empresa mundial en microprocesadores tras Intel) y su empresa estatal ATIC, Abu Dhabi controla Global Foundry, segunda subcontratista del mundo del sector (“*Foundry*” en la jerga de la industria), con tecnologías de frontera y plantas en Singapur, Alemania, EEUU y la propia Abu Dhabi (a terminarse en 2012). Para ello, aparte de la alianza con ADM, estableció *campus* en el Instituto de Tecnología de Massachusetts o la Corporación de Investigación sobre Semiconductores (SRC en inglés) y creó dentro del emirato el instituto de Ciencia y Tecnología Masdar (ver Wikipedia, término ATIC).

³² El gran paquete gubernamental de rescate llevó al déficit fiscal federal del 3.2% del PIB en 2008 al 10% en 2009, con muy leves oscilaciones posteriores. Para reducir tal déficit y ante las grandes diferencias políticas

gobiernos y parlamentarios republicanos mayoritarios en la Cámara de Representantes, continuaban pugnando por recortes impositivos a los acaudalados a expensas de los servicios públicos (salvo gasto militar), el presidente Obama intentaba una tímida defensa del gasto social, con mayores cargas fiscales a los sectores más ricos. Esta situación, se dio dentro de un conflicto político, social y cultural mucho más amplio, en el que el PR pasó a encarnar cada vez más directamente al bloque del capital financiero especulativo y las grandes fortunas privadas, el complejo industrial-militar, los anglosajones blancos antiinmigrantes, el fundamentalismo religioso o los grandes monopolios de comunicación (Galbraith 2006).

Para concluir esta sección, cabe decir que la declinación de EEUU fue ampliamente documentada por el propio Foro Global de Competitividad de Davos, que es una entidad internacional que comparte plenamente la metodología analítica e indicadores utilizados por el gobierno estadounidense y la institucionalidad neoliberal mundial. El cuadro 3 suministra precisamente esa información a partir de los sucesivos reportes anuales de competitividad internacional del país entre 2001 y 2011, que cotejamos en el cuadro 4.

Cuadro 4. Competitividad internacional de EEUU según Foro de Davos. 2001-2111.

Indicadores de competitividad	Ranking Mundial		
	2001	2007	2011
Indicador general de Competitividad	2	1	5
Calidad de las Instituciones	12	33	39
Ambiente Macroeconómico	7	75	90
Salud y educación primaria	***	35	42
Educación superior y calificación	2	5	13
Sofisticación del mercado financiero	2	11	22

entre Demócratas y Republicanos, Obama creó en 2010 la comisión interpartidaria Simpson-Bowles, que propuso un corte drástico del déficit para evitar un nuevo colapso económico, el que incluía grandes recortes fiscales y aumentos de ingresos indiscriminados de aplicación automática a comienzos de 2013 (“abismo fiscal”). Tal problema solo fue resuelto parcialmente por el Congreso a fines de año y su parte medular (recorte de gastos) quedó pendiente para marzo de 2013. De no darse un acuerdo en el Congreso antes de marzo del 2013, EEUU caería en dicho “abismo fiscal”, con las consecuencias tan temidas.

Preparación tecnológica	2	9	20
Innovación en negocios	2	7	10
Innovación	1	1	5
Calidad de la Infraestructura*	7	6	16
Calidad Vías Férreas	17	14	20
Calidad Caminos	13	7	20
Líneas de Teléfono	13	7	14
Déficit Fiscal	12	91	139
Deuda Gobierno	***	89	132
Disponibilidad de últimas tecnologías	***	6	18
Calidad de las instituciones de investigación	1	2	7
Calidad de la educación matemática y científica	35	45	51

Fuente: The global Competitiveness Report World economic Forum (años 2001, 2007 y 2011)

*nota: los datos del 2001, sobre calidad de infraestructura, muestran una discrepancia importante, probablemente debido al cambio en la metodología empleada en los diferentes reportes

El cuadro muestra caídas muy grandes en cuestiones tan importantes como ambiente macroeconómico, instituciones, educación y tecnología o salud, además de déficit fiscal o deuda pública. Ello dificulta muchísimo la posibilidad de un repunte económico en pocos años, más ante la perspectiva de un muy posible derrumbe europeo (Dabat, Leal y Romo, Obra citada) y de la crisis fiscal (nota 31). Ello hace a la recuperación mucho más difícil que en el pasado, tanto por la magnitud de la recomposición (infraestructura física y social, moralidad productiva y de ahorro, sustentabilidad sociopolítica, ambiental e institucional), como por la magnitud de la pérdida de competitividad y los enormes déficit comerciales y fiscales. Una deuda pública muy difícil de reducir (del 57% del PIB en 2000 a más del 100% en 2011), un estancamiento de hecho del ingreso nacional per cápita (crecimiento prácticamente nulo menor al 1% entre 2000 y 2011) y un gran aumento de la desigualdad en casi todos los planos de la vida económica y social (Stiglitz, 2012), muy difícil de medir integralmente por las enormes fugas de capital y la gran magnitud de los fraudes contables.

Principales Conclusiones.

Desde comienzos del presente siglo y aún más desde el estallido de la actual crisis internacional en 2008, Estados Unidos entró en un evidente proceso de declinación

histórica a nivel internacional. Como se ha señalado en el artículo, esto tiene que ver en su aspecto más inmediato, con las características específicas de su actual sistema financiero y la sobreacumulación insostenible de capital-dinero especulativo en que se basa. Pero este factor más evidente, no puede separarse de otros más profundos, que afectan a la estructura productiva del país, a la capacidad operativa de su Estado nacional o a la erosión de su hegemonía mundial, duramente castigada por la competencia económica internacional de China y otros países en desarrollo, y por su incapacidad política y financiera para solventar los costos de un liderazgo mundial crecientemente amenazado.

En la base material de este fenómeno, se halla la contradicción entre la gran fortaleza tecno-productiva que aún tiene el país y los costos crecientemente parasitarios de un régimen socio-institucional retrogrado. EEUU sigue siendo la principal potencia económica mundial por las enormes capacidades científicas, tecnológicas y empresariales que aún conserva (aunque a un nivel de superioridad internacional declinante). Como resultado de su sistema económico y socio-institucional interno y de la declinación señalada, los excedentes económicos de productividad son dilapidados por la sobreinversión financiera especulativa, la orientación cortoplacista de la inversión empresarial productiva, los costos de la deslocalización productiva en empleos e ingresos fiscales, los altísimos niveles de sobreconsumo suntuario de una parte muy importante de la población, el enorme gasto militar o el creciente endeudamiento externo.

Tal situación llevó a un endeudamiento público del doble del PIB y un servicio de la deuda que por su monto y tendencia, reducirá en más del 1% el crecimiento económico futuro (Rienhart y Rogoff, 2010). Ello implicará un desplome en la capacidad de inversión pública para afrontar las imprescindibles inversiones en infraestructura, tecnología de punta, medio ambiente, empleo o servicios sociales; pero también y por lo mismo, tales

carencias, están generando una fuerte agudización de las tensiones y conflictos sociopolíticos por caída del empleo, bajas salariales, gastos de seguridad social, salud y educación, desalojos masivos de vivienda o expulsión de millones migrantes. Esta restricción fiscal impedirá resolver estos problemas a corto o mediano plazo, requiriendo muy posiblemente la licuación de la deuda por un proceso inflacionario que *The Economist* (2012) estima no inferior al 5%, o a un gran ajuste en el gasto público y los impuestos³³.

Por su extrema dependencia de la economía estadounidense y de las políticas neoliberales históricamente agotadas, el declive de EEUU afectará muy fuertemente a México, como ya ha empezado a hacerlo, pero en una medida que aún puede ser mucho mayor en caso de profundización de la crisis europea. Ello no quiere decir que la pérdida de posiciones del país del Norte en la competencia internacional no pueda favorecer en el corto plazo al sector maquilador de la economía mexicana, por la vía de un mayor desplazamiento hacia el sur de parte de la industria del Norte, como parece haber sucedido a partir de 2010 (Dabat, Leal y Romo, 2012). Pero como ya se vio en el trabajo mencionado, objetivamente ello es tal vez el principal factor de agravamiento de la desintegración histórica de la economía mexicana³⁴ con consecuencias aún más graves

³³ Para *The Economist*, la eliminación del déficit requería un recorte de gastos y un aumento de impuestos del 35% en cada caso, con consecuencias político-sociales muy grandes. Siguiendo a Rogoff, la revista plantea la alternativa de licuación inflacionaria de la deuda, por inflación anual no menor al 5%. Aunque parece una alternativa muy factible, la misma afectaría a los activos del capital financiero internacional, a los acreedores de EEUU y a lo poco que queda del sistema monetario mundial,

³⁴ De hecho, la industria maquiladora de exportación en México es un apéndice de la economía de EEUU, que le permite contrarrestar la caída de la rentabilidad empresarial interna, al abaratar sus costos de producción y exportación por los bajísimos costos de la mano de obra mexicana. Pero también, para México, es un poderosísimo factor centrifugo de desintegración de su economía nacional, ya que a pesar de los empleos generados y grandes ingresos en divisas, la maquiladora no emplea insumos mexicanos, no paga de impuestos en el país ni realiza I&D interiormente, y remite sus utilidades al exterior. Complementando la tendencia desintegradora, las transnacionales monopolistas de propiedad mexicana tampoco generan cadenas productivas internas ni pagan impuestos en el país, casi no gastan en I&D e invierten más en el exterior que en México (Basave, 2012). A ello se suma un sistema bancario casi exclusivamente extranjero, dedicado al

para el futuro del país. Por esas razones, a México le urge un cambio estructural en su economía a fin de ser menos dependiente de Estados Unidos, avanzando hacia la diversificación de su comercio y al fortalecimiento de su mercado interno.

Bibliografía

Albert, Michael; (1981) “Capitalismo Contra Capitalismo” Paidós, México, 1991

Amsden, Alice; (1989) “Asia’s Next Giant: challenges to the west from late-industrialization economics”, Oxford, Oxford University Press, 1989

Anderson, Perry; (2003) “Neoliberalismo: un balance provisorio” en Emir Sader y Pablo Gentili (comps.) La trama del neoliberalismo. Buenos Aires, CLACSO..

Anguiano, Eugenio y Rodríguez, Teresa (2011) El sistema financiero de China: heterodoxia política, en Cuadernos de trabajo del CECHIMEX, UNAM.

Arrighi, Giovanni (2007). Adam Smith en Pekín, Akal.España.

Astarita, Rolando (2008) “Crítica de la tesis de financiarización” en RAstarita.com Dic.

Baller, Jim and Casey Lide (2006), “American Needs a Fiber-Based National Broadband Policy Now.IfnotSooner”, The FTTH Prism, Vol 3. No 2, Octubre.

Basave, Jorge (2012) “The rise of mexican multinationals in the 1990’s and their evolution two decades later. Three cases studies”. Paper presented at the third Copenhagen on “Emerging Multinational’s: Outward Investment from emerging Economies” Copenhagen Denmark Oct 2012.

Castells, Manuel (2002) La Era de la Información. Vol I: La Sociedad Red. México Siglo

crédito de consumo (tarjetas de crédito) y la percepción de intereses de la deuda pública, cuyas enormes ganancias oligopólicas son remitidas casi enteramente al exterior. Como resultado de ello, México cuenta con un Estado nacional extremadamente débil, tanto fiscal como institucionalmente, una estructura productiva muy desintegrada, un mercado interno raquíutico y una sociedad en creciente proceso descomposición, cada vez más desangrada y desmoralizada por el azote del narcotráfico (Ver Dabat, Leal y Romo, 2012).

XXI.

Criado, Sarai y van Rixtel, Adrian (2008) “La financiarización estructurada y las turbulencias financieras de 2007-2008” Doc. Ocasionales No. 0808, Banco de España.

CRS Report for Congress (2007), Nanotechnology and US Competitiveness Order. Code RL34493.

Dabat Alejandro (1991) “Capitalismo mundial y capitalismo nacionales” FCE, México.

Dabat Alejandro (1993) “El mundo y las naciones”, CRIM-UNAM, Cuernavaca, México.

Dabat A, Rivera M. A. y Toledo A, (2001) Revaluación de la crisis asiática: espacio, ciclo y patrón de desarrollo regional, Comercio Exterior, Noviembre 2001.

Dabat A, Leal Paulo y Romo Samuel (2012). “Crisis mundial, agotamiento del neoliberalismo y de la hegemonía norteamericana”, Revista Norteamérica CISAN, UNAM No14, año7, vol 2.

Dabat, A y S. Ordóñez (2009), Revolución informática, nuevo ciclo industrial e industria electrónica en México, IIEc-UNAM, México.

Dabat, A, Rivera M. Á. Y S. Sztulwark (2009). Rentas económicas globales, desarrollo y capacidad organizacional. Implicaciones para América Latina. Globalización, conocimiento y desarrollo. Tomo 2. Teoría y estrategias de en el contexto del cambio histórico mundial

Dabat, A. (2002),”Globalización, capitalismo actual y configuración espacial del mundo” en Globalización y alternativas incluyentes para el siglo XXI, Basave, Dabat y otros, Porrúa-IIEc, CRIM-FE UNAM, México

Dabat, Alejandro (2010), “Estado, neoliberalismo y desarrollo”; en Estado y Desarrollo, Alejandro Dabat (coord.), IIEc, México.

Dabat, Alejandro. (2009) “La crisis financiera en Estados Unidos y sus consecuencias internacionales.” Problemas del Desarrollo, IIEc, UNAM., vol. 40, No. 157, abril-junio

2009.

DAVOS (2012) “TheGlobal Competitiveness Report 2011-2012”, World Economic Forum

Epstein, G. y Carrick-hagenbarth J. (2010). “Financial Economists, Financial Interest and Dark Corners of the Meltdown”. Political Economy Research Institute, working paper series, No 239. University of Massachusetts Amherst.

FMI (2007), Global Financial Stability Report, September 2007.

FMI (2012) World Economic Outlook Database.

Gereffi, W. y Rissing (2009), “Enmarcando el debate sobre Subcontratación de Ingeniería: Comparando Calidad y Cantidad de los Ingenieros Graduados en EEUU, India y China”, en Dabat y Rodríguez (coord.), Globalización, conocimiento y desarrollo, Porrúa y UNAM, México..

Gillian, Tett, and Paul J Davies, (2007) Out the Shadows: “How banking’s secret system broke down”, Financial Times, December 18 2007.

Girón Alicia y Chapoy Alma (2009) “Financiarización y titularización: un momento Minsky” en revista EconomíaUNAM, vol 6 No. 16.

ITC (2012) Trade Statistic for international business development, trade map, www.trademap.org/.

Kaplinsky, Raphael (1998) “Globalisation, Industrialisation and the Pursuit of the NTH Rent. IDS” Discussion Paper, nùm. 365, Institute of Development studies, Sussex, 1998.

Latimer, Richard (2008) “Deregulation, Desupervision, De Facto Decriminalization & The Debacle of 2008”, www.capecodtoday.com/blogs/index.php/2011/09/02/deregulation-desupervision-de-facto-decr-2008?blog=214.

Leal, Paulo (2011), “El camino hacia el nuevo Estado del siglo XXI en el contexto del desorden financiero” REDPOL, revista electrónica, UAM Azcapotzalco, no. 4.

Marichal, Carlos (2010), “Nueva historia de las grandes crisis financieras”, Debate, México.

Marshall, W. (2009) “Rescatando amigos: lecciones del rescate bancario mexicano para EEUU”, Economía Informa, Facultad de Economía-UNAM, No 356, enero-febrero 2009.

McKinsey Global Institute (2011); Mapping global capital markets.

McCormack, Richard (2010) “U.S. Becomes a Bit Player In Global Semiconductor Industry: Only one new Fab under construction in 2009” Manufacturing & Technology news, No. 3 Vol. 17. Feb.

Mexder, 2012. Glosario disponible en Mexder.com.mx

Minsky, Hyman, (1987) Securitization, St. Louis, Washington University.

Mishkin, Frederic, (2008) Moneda, banca y mercados financieros Edit. Pearson

OIT (2011), Informe mundial salarios 2010/2011, políticas salariales en tiempos de crisis, Santiago de Chile

OMC (2007), Times series on merchandise and commercial services trade. Exports and Imports.

Ordóñez, Sergio (2008), La industria de servicios de telecomunicaciones en la crisis actual: EEUU y México, Ponencia en el Seminario de Economía Mexicana, IIEc, México.

Ordóñez, Sergio y Rafael Buchain (2011) Capitalismo del conocimiento e industria de servicios de telecomunicaciones en México. Editorial. UNAM-IIEc, México

Packer, G. (2011), “The broken contract”, Foreign Affairs, noviembre-diciembre, vol. 90-6.

Palazuelos, Enrique (2011) “Estados Unidos dominado por las finanzas: vendrán tiempos peores”; Análisis No. 10, septiembre-diciembre 2011.

Pérez, Carlota (2004), Revoluciones tecnológicas y capital financiero, Siglo XXI, México.

Pérez Silva, Ciro (2012), “La privatización de las cárceles en Estados Unidos genera

detenciones irregulares”, La Jornada, México, 20 de agosto.

Porter, Michael E (1998) On Competition, Harvard Business Review Book, chapter 13.

RICYT (2011), Red de Indicadores de Ciencia y Tecnología, Indicadores de insumo

Rienhart, Carmen and Kenneth Rogoff (2010), Growth in a time of debt, National Bureau of Economic Research, working paper, No. 15639, January.

Roubini, Nouriel y Stephen Mihm(2010), Cómo salimos de esta. Editorial Destino, Chile.

Semiconductor Industry Association (2011) “Maintaining US Leadership in Semiconductors”, Annual Meeting, February, Washington DC.

Stiglitz, Joseph E. (2010). Caída libre, Taurus; México.

Stiglitz, Joseph E. (2012), El precio de la desigualdad, Taurus, México.

The Economist (2007) “Getting worried downtown”,11-15-2007.

The Economist (2012) “The next crisis Sponging boomers: The economic legacy left by the baby-boomers is leading to a battle between the generations” Sep 29 2012.

The Financial Crisis Inquiry Commission (2011) The Financial Crisis Inquiry Report, US Official Government Edition, January 2011.

Ugarteche Oscar (1991) “La hegemonía en crisis”, Fundación Friedrich Ebert, Perú.

United States Department of State 2011), Bureau for International Narcotics and Law Enforcement Affairs (2011) International narcotics control strategy, Report, Vol.2.

US Statistical Abstract (2012), Statistical Abstract of United States, US Census Bureau.

Samuelson Robert (2007) “The Private Equity Boom” The Washington Post 15 de marzo 2007.

Vargas Mendoza, José (2013). “Origen de la financiarización en la economía mexicana, formas de desplazamiento y crisis 1989-2011”, en Levy N (coord.) Financiarización y crecimiento económico. (En prensa).

Vulliamy Ed (2011) “How a big US bank laundered billions from Mexico’s murderous drug.

World Bank Group (2011). World Development Indicators (WDI) & Global Development.

Zhong Xiwei y Yang Xiangdong (2009), “Las universidades e institutos de investigación y su vínculo con la industria. El desarrollo de la industria de la computación en China”. En Basave, Jorge y Miguel Ángel Rivera (Coord.), Globalización, conocimiento y desarrollo, Tomo II. México, UNAM.

Zunzunegui, Fernando (2008), “La regulación jurídica internacional del Mercado financiero”, Revista de derecho del mercado financiero, Working Paper 1/2008, Madrid.