

Crisis mundial, agotamiento del neoliberalismo y de la hegemonía norteamericana: contexto internacional y consecuencias para México*

ALEJANDRO DABAT**

PAULO LEAL***

SAMUEL ROMO****

RESUMEN

El presente trabajo constituye una versión ampliada y profundizada de una ponencia presentada en el Seminario de Teoría del Desarrollo del Instituto de Investigaciones Económicas de la UNAM sobre la crisis internacional. Consta de una introducción histórica y teórica, seguida por tres partes y una breve conclusión. Las tres partes son, respectivamente: *a)* las relaciones entre crisis mundial y la economía de Estados Unidos; *b)* el desarrollo actual de la crisis, su localización en Europa Occidental y probables consecuencias internacionales y *c)* las consecuencias para México en el marco más general de América Latina.

Palabras clave: crisis mundial, sector financiero, hegemonía de Estados Unidos.

ABSTRACT

This article is an expanded, more thorough version of a paper presented at the Seminar on Development Theory, about the international crisis, hosted by the UNAM Institute for Economic Research. It includes a historical and theoretical introduction, followed by three parts and a brief conclusion. The three parts are *a)* relations between the world crisis and the U.S. economy; *b)* the current course of the crisis, its localization in Western Europe, and probable international consequences, and *c)* the consequences for Mexico in the more general framework of Latin America.

Key words: world crisis, financial sector, U.S. hegemony.

* Este trabajo forma parte del proyecto PAPIIT "Estados Unidos, la crisis internacional y la perspectiva de la economía del conocimiento. Un enfoque desde la óptica mexicana".

** Alejandro Dabat es investigador del Instituto de Investigaciones Económicas de la UNAM y responsable del proyecto, adabatlat@gmail.com

*** Paulo Leal es doctorante y profesor de la Facultad de Economía, UNAM, phleal77@gmail.com

**** Samuel Romo es economista y becario, el_lutohumano@hotmail.com

INTRODUCCIÓN

A pesar de la débil recuperación de Estados Unidos en 2010, la crisis mundial sigue latente, aunque ahora centrada en Europa occidental, desde donde amenaza con un nuevo desplome global, similar o más amplio y profundo que el primero. Por su magnitud y probable duración (Marichal, 2010), la actual crisis es comparable con la gran depresión de los años treinta del siglo xx, aunque la de ahora adopta un carácter financiero y bancario sistémico de nuevo tipo,¹ el cual afecta al corazón del capitalismo informático-global (relaciones entre sistema financiero y base tecno-productiva, mercado y Estado, o estructuración del orden mundial). En ese sentido, la crisis alcanza a la actual economía del conocimiento y a la sociedad de la información, además de mostrar su doble cara, que contrapone los aspectos luminosos y oscuros de ésta² (Dabat, 2009), lo cual hace que los logros de la revolución informática, los aspectos progresistas de la globalización o de la economía de aprendizaje (Dabat, 2002) sean ensombrecidos por un sistema socioinstitucional neoliberal y financiero-especulativo que distorsionó y bloqueó las enormes potencialidades históricas de la base científico-tecnológica de la producción y de las redes de interacción social.

En el plano internacional, tal contraposición se observa si se cotejan los resultados del “fundamentalismo de mercado”, en opinión de Joseph Stiglitz (2010), con los logros de los países en desarrollo, con rasgos heterodoxos como China, India, o la mayoría de Sudamérica. A pesar del gran nivel de desarrollo científico-tecnológico, inversión en investigación y desarrollo (I+D), sofisticación y globalización empresarial y supuesta “calidad institucional”, los países desarrollados neoliberales se hallan hundidos en una de las peores crisis económicas, de descomposición social y de parálisis política de su historia.

¹ Por crisis bancaria entendemos la insolvencia generalizada del sistema bancario y la consiguiente paralización del crédito, sin el cual no funciona el sistema capitalista. Estados Unidos no vivió una crisis de ese tipo desde los años treinta (Marshall, 2009); pero no como causa principal del derrumbe económico, sino como resultado de la caída de la bolsa de 1929 (Kindleberger, 1988). La crisis bancaria actual estalló en Estados Unidos en la llamada “banca oculta” o “en la sombra”, extendiéndose al nuevo sistema financiero mundial y se centró en la crisis de deuda soberana de los países periféricos de la eurozona.

² Por lado oscuro nos referimos aquí tanto a los modelos especulativos de ingeniería financiera y socialización del riesgo privado (problemática del llamado “riesgo moral”), que estuvieron en la base del estallido de la crisis actual (“collateralized debts obligation” o CDO, y otros títulos colateralizados basados en el Modelo Cúpula de Li), como a las innovaciones tecnológicas de la economía de guerra, los sofisticados sistemas de “contabilidad creativa” o de las formas más negativas y banales de la “economía del desperdicio” y el “consumo ostentoso”. Al igual que las innovaciones socialmente útiles, el tipo de innovaciones mencionadas requirió también de la investigación universitaria, el apoyo gubernamental y la empresa interesada (incluida la “banca en la sombra”), por lo que también han de considerarse como parte de los sistemas nacionales de innovación y la actual economía del conocimiento.

Por el contrario, y a pesar de su mayor pobreza y menor desarrollo tecnológico, los países en desarrollo exitosos adoptan políticas muy divergentes de las del orden socioinstitucional mundialmente dominante, que no sólo resisten a los embates de la crisis, sino que también mantienen niveles elevados de crecimiento con desarrollo económico y social.

La diferencia central entre ambos tipos de países radica en la naturaleza de las estrategias de desarrollo de los países en desarrollo, que suelen adoptar por lo menos cinco orientaciones básicas distintas: 1) fortalecimiento de sus Estados nacionales frente al mercado y la riqueza privada, desde perspectivas de más largo plazo, mediante la utilización de la ciencia, la tecnología y la innovación, con mayor sentido social y de desarrollo nacional; 2) priorización de la industrialización, la creación de empleos y el aprendizaje tecnológico por encima de la especulación financiera privada; 3) políticas de inclusión social y movilización productiva de las grandes masas de la población; 4) equilibrio entre integración al mercado mundial y ampliación de mercados internos nacionales y regionales y 5) conformación de bloques sociopolíticos de poder favorables a este tipo de desarrollo, así como la expresión de esto mismo en el ámbito regional y de pugna por la reforma del orden mundial.

Las tendencias expuestas comenzaron a generar una inversión histórica de la lógica del desarrollo económico de siglos de evolución previa, posibilitada precisamente por las nuevas condiciones internacionales. Esto es, el pasaje a una paradójica suerte de “desarrollo periférico”, emergente desde el atraso, contrapuesto a una suerte de “subdesarrollo” socioinstitucional³ de los países “desarrollados”, cada vez más acentuado, atribuible a un neoliberalismo trasnochado que condensa los peores aspectos egoístas y dinerarios del capitalismo. Paradójicamente, esto ocurrió en la época de la economía del conocimiento y la globalización (que se suponía debía haber brindado las mayores ventajas a los países desarrollados), gracias a la utilización, por los países emergentes, de las ventajas de poderes públicos más avanzados y un tipo de institucionalidad más funcional y acorde a las necesidades actuales del desarrollo.

Este tipo de “inversión copernicana” de la economía política del desarrollo plantea un conjunto muy diverso de nuevos problemas que, por su amplitud y complejidad, escapan al alcance de este trabajo, pero hay uno de éstos que es insoslayable: la consideración de la crisis mundial actual como punto de inflexión histórica que plantea,

³ Utilizamos aquí el concepto “subdesarrollo” en un sentido distinto al que le diera en su momento el pensamiento dependientista, no como bloqueo del desarrollo por la dependencia externa, sino por su propio régimen socioinstitucional interno. De ahí que nos refiramos al conjunto de relaciones de poder, instituciones, regulaciones y políticas que, como ha sido ampliamente fundamentado por autores como Minsky (1987), Porter (2008), Stiglitz (2010), Roubini y Mihm (2010), Otte (2010), Packer (2011), entre muchos otros, va en contra de las principales necesidades histórico-sociales de la época y los intereses ampliamente mayoritarios de los pueblos.

objetivamente, la necesidad de los países y la sociedad internacional de adoptar nuevos rumbos de desarrollo y de formulación del pensamiento social. Esas cuestiones resultan particularmente importantes para el caso de México, tanto por la extrema gravedad de su crisis actual, como por las dificultades que le plantean su estrecha integración geográfica, económica, política, incluso ideológica, con la gran potencia mundial del tipo de capitalismo en declive. El gran reto para México será la asimilación de la nueva experiencia internacional de los países en desarrollo exitosos, desde una perspectiva propia que, partiendo de sus potencialidades endógenas, asuma y supere, de la mejor manera posible, las poderosas condicionantes externas que dificultan su evolución futura.

La actual crisis internacional conjuga tres tipos de procesos diferentes: 1) la crisis internacional propiamente dicha, centrada originariamente en Estados Unidos y en el nuevo sistema financiero-especulativo de rápida y desigual difusión mundial; 2) el declive histórico subyacente y más general del capitalismo estadounidense, provocado por la erosión de las bases materiales y sociales de su superioridad mundial (crisis de hegemonía) ante el ascenso y la competencia mundial de China y otros países emergentes y 3) una crisis del orden mundial neoliberal prevaleciente desde los años ochenta del siglo xx. En lo subsecuente, trataremos la primera cuestión (crisis estadounidense) en tres temas: las características específicas del nuevo sistema financiero estadounidense, su relación inmediata con la crisis y el desenvolvimiento de esta última en sí misma.

El nuevo sistema financiero estadounidense

La actual crisis internacional se originó en Estados Unidos (crisis hipotecaria convertida en bancaria hacia fines de 2007, y productiva y social después) y aunque posea elementos propios de toda gran crisis capitalista (Dabat, 2009), tuvo marcadas características propias, entre las que destaca el papel del nuevo sistema financiero especulativo construido en el capitalismo anglosajón hace más de tres décadas (Minsky, 1987). El nuevo sistema de titularización del crédito y utilización de instrumentos derivados⁴ creció sin cesar desde entonces, hasta sustituir a la banca comercial regulada como

⁴ Los derivados son instrumentos complejos cuyo valor proviene de su relación con otro activo "subyacente" (acciones, títulos de deuda, cestas de acciones o títulos, bienes o precios de otros instrumentos derivados, etc.), a partir de un acto especulativo de apuesta. Se multiplicaron desde la penúltima década del siglo xx, como medio supuesto de protección del contratante contra los riesgos de incertidumbre (cobertura), en momentos de gran volatilidad de precios por la desregulación de los mercados; pero una evolución posterior condujo a nuevos tipos de títulos altamente especulativos, complejos y opacos, como los *collateralized debts obligation* (CDO) o los *credit default swap* (CDS), entre otros, validados por las más altas certificaciones crediticias de las agencias calificadoras de riesgo.

intermediario financiero principal, a partir del denominado “Shadow Bank System” (Gillian y Davies, 2007; Ballabriga y Mena, 2008; Roubini y Mihm, 2010), sistema bancario alternativo (Marichal, 2010), banca oculta o en la sombra, por su carácter desregulado y falta de transparencia⁵ (Stiglitz, 2010; Roubini y Mihm, 2010, etcétera).

El nuevo sistema financiero conjugó varios procesos, como la emergencia del neoliberalismo y la desregulación (Ley de Modernización Financiera de 1999 o supresión de los mínimos de reservas bancarias de 2004); la innovación tecnológica, los nuevos instrumentos financieros derivados o la informatización del dinero; el aumento del riesgo operativo de las empresas, la evasión fiscal de la riqueza a través de los paraísos fiscales, la privatización de los fondos de pensión, el mayor anonimato de los inversores que favoreció el lavado de dinero y a la delincuencia internacional organizada. Pero también, de una nueva base social de enorme polarización mundial de ingresos y *yuppización*⁶ de gran parte de las capas superiores y medio-superiores de los nuevos trabajadores del conocimiento y de desplazamiento de sus ahorros hacia los fondos de inversión.

Institucionalmente, el nuevo sistema operó paralela e interconectadamente con la banca comercial regulada. Fue constituida por diferentes tipos de entidades financieras como bancos de inversión, departamentos de inversión de bancos comerciales, *holdings* financieros no bancarios e incluso entidades financieras subordinadas o asociadas a compañías no financieras.⁷ Su característica común fue la emisión y negociación de títulos de deuda (bonos, acciones preferentes, títulos de todos tipo y, sobre todo, derivados) mediante una gran diversidad de fondos especulativos desregulados (*mutual* y *hedge funds*, *SIV*, *equity funds*, *SPE*, etc.) —tanto incorporados como independientes— de una empresa principal, que operaban a partir de valores de rentabilidad especulativa esperada (*national value*) validados por las agencias calificadoras de riesgo.

⁵ Al referirse a la opacidad del sistema, Stiglitz (2010) observa que en estos “años de contabilidad no transparente y de productos complejos, diseñados para engañar a los reguladores y a los inversores ni siquiera los bancos conocían su propio balance. Si ni ellos mismos sabían si eran solventes ¿cómo podían conocer la solvencia de cualquiera a quien pudieran prestar dinero?”.

⁶ Según Wikipedia (<http://es.wikipedia.org/wiki/Yuppie>), el término *yuppy* (acrónimo de “young urban profesional”) fue ampliamente utilizado en Estados Unidos durante los años ochenta para denominar a un estereotipo de individuo ascendente: personas básicamente de veinte a cuarenta años, de ingresos medio-altos, recientemente graduados en la universidad y ejerciendo sus profesiones, además de estar al día tecnológicamente hablando y de vestir a la moda. De exacerbada tendencia a valorar más los bienes materiales, como inversiones en bolsas de valores, compra de autos y vanguardia en tecnología (teléfonos celulares más sofisticados, notepads, entre otros objetos). Sin embargo, el término también se utiliza peyorativamente para definir al profesional joven, exitoso, arrogante e “inmerecidamente rico”.

⁷ La incorporación al proceso de empresas transnacionales (ET) no financieras se da por la creación de entidades financieras formalmente independientes que operan con fondos sustraídos al balance de la empresa productiva principal, como las llamadas Special Purpose Entities (SPE). Esas empresas actúan, de hecho, como las creadas por los grandes bancos comerciales para escapar a la regulación pública (Roubini y Mihm, 2010) pero se diferencian de estas últimas en que son parte de una ET no financiera.

Ello redundó en una explosiva sobreacumulación de capital dinero, resultante de una enorme y creciente plétora de capital dinerario en relación con el productivo, tanto en Estados Unidos como en otros países desarrollados, que fue posibilitada por diversos factores nacionales e internacionales que sólo consideraremos parcialmente en este trabajo (segundo apartado de esta primera parte).⁸ Tal situación alteró muy fuertemente las relaciones entre la acumulación financiera y el desenvolvimiento de la producción y la innovación. Mientras que, en sus albores, el nuevo capital financiero favoreció al arranque de la revolución informática y del nuevo paradigma tecnoproductivo (Pérez, 2004), su posterior evolución y descomposición condujo, de hecho, a una creciente desconexión respecto de la economía real (cuantitativa y cualitativamente). En el primer sentido, por los desmesuradamente altos niveles de la llamada “profundización financiera”, así como por la creación de dinero ficticio a través de los instrumentos derivados (véase el cuadro 1). En el plano cualitativo, por la gradual sustitución del crédito genuino de las actividades productivas, por la inversión especulativa, el enorme apalancamiento de las últimas, o la socialización del riesgo privado (Stiglitz, 2010; Roubini y Mihm, 2010).

La gráfica 1 incluye importantes detalles sobre la estructura financiera de las principales regiones y países, como la amplia primacía de Estados Unidos en profundización financiera y en titularización del crédito, muy por encima de Europa occidental que, salvo Gran Bretaña, tiene menor profundización y un sistema bancario más tradicional. También permite situar a China, cuyo relativamente alto nivel de profundización (incluida la bursátil), coincide con una baja titularización explicable por el amplio predominio de un sistema financiero público, que también incluye la titularización dominada por los títulos públicos (Anguiano y Rodríguez, 2011).

⁸ Entre estas cuestiones se hallan, por ejemplo, 1) la contraposición entre alta rentabilidad internacional de la EE estadounidense por inversión directa o ingresos por *royalties* frente a la baja rentabilidad, ahorro y acumulación interior, con niveles de ahorro muy bajos y muy altos niveles de consumo; 2) los factores de decadencia histórica del capitalismo de ese país que se considerarán con cierto detalle; o 3) el sobreendeudamiento externo crónico, público y privado (empresas y familias), traducido en la interrumpida adquisición de títulos públicos (letras del Tesoro, fundamentalmente) y privados (bonos y acciones), depósitos bancarios, títulos hipotecarios y derivados entre otros, por ahorradores en gran escala, fundamentalmente extranjeros, sobre todo de China (CRS Report for Congress, 2007).

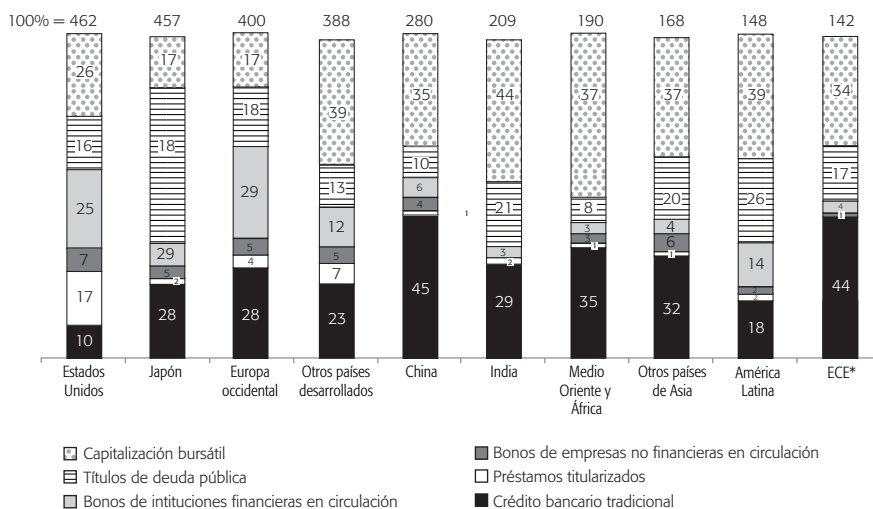
Cuadro 1
ACTIVOS FINANCIEROS Y DERIVADOS EN RELACIÓN CON EL PIB, 2006
 (miles de millones de dólares)

	A. PIB		B. Activos financieros		C. Instrumentos derivados*	
	Total	%	Total	%	Total	%
Estados Unidos	13.195	100	50.185	280.34	100.738	663.47
Resto del mundo	35.010	100	101.606	190.22	142.596	307.30
Total	48.204	100	151.791	214.89	243.334	504.80

Fuente: FMI (2007).

* No incluye derivados sobre acciones, *commodities* y créditos etc. Agregando estos derivados, el total de los estadounidenses habría sido de unos 160 000 billones, sobre un total mundial de mucho más de 400 000 billones.

Gráfica 1
PROFUNDIZACIÓN Y ESTRUCTURA DE LA INTERMEDIACIÓN FINANCIERA, 2010



Fuente: Elaborado con información del McKinsey Global Institute (2011).

Nota: Las cifras sobre cada columna corresponden al nivel de profundización financiera (porcentaje del PIB).

* Europa Central y del Este.

Visto en conjunto, la evolución del proceso especulativo estadounidense en la primera década del siglo en curso debe también verse como encadenamiento de diversos procesos: en primer lugar, considerando la crisis de las empresas punto com

de 2001-2002 y sus condiciones particulares de salida (*The Economist*, 2007);⁹ en segundo lugar, la relación de esto con la gran burbuja inmobiliaria internacional de 2002-2006, centrada en Estados Unidos por el enorme tamaño de ese mercado (Dabat, 2009). Y finalmente, la burbuja más grande, general y profunda de los títulos derivados-empaquetados de 2006-2007, que incluyeron a los créditos inmobiliarios de baja calidad, lo cual “contaminó” los mercados financieros y activos empresariales de todo tipo con valores incobrables.

En las páginas precedentes consideramos las condiciones específicas del sistema y el mercado financiero estadounidense que condujeron a la crisis. Pero, a pesar de la importancia de estos fenómenos, no permiten explicar por sí mismos el carácter, la profundidad y la evolución ulterior de la crisis, porque omiten el contexto más general de la economía mundial y la evolución interna del capitalismo estadounidense como unidad orgánica (tecnoeconómica, social y político-institucional), como se verá a continuación.

LA EROSIÓN DE LA SUPERIORIDAD MUNDIAL

Desde una perspectiva histórica más amplia, la crisis financiera sólo es un aspecto más del declive histórico del capitalismo estadounidense, tras el agotamiento de las fuerzas que lo condujeron a la recuperación de la crisis de los años setenta: conjunción de revolución informática, neoliberalismo y globalización. Para constatarlo revisaremos brevemente el papel de la competencia internacional encabezada por China y otros países emergentes, junto a otros aspectos regresivos de la evolución interna del capitalismo estadounidense y los costos crecientes del mantenimiento de la hegemonía internacional.

⁹ La crisis de principios de siglo en Estados Unidos (2001-2002) generó tanto las condiciones económicas de expansión del mercado inmobiliario (reducción de tasa de interés por debajo de la tasa de inflación impulsada por la federación para reactivar la economía), como la reorientación de los fondos especulativos desde el mercado bursátil a los mercados inmobiliarios, aprovechando los niveles históricos relativamente bajos de los precios de estos últimos en comparación con los de otros activos. Para Marshall (2009), ello resultó de una estrategia de la federación y de otras entidades gubernamentales para “guiar el capital especulativo hacia el sector de bienes raíces, mediante incentivos fiscales e impositivos, y la innovación financiera que permitía extender créditos hipotecarios en nuevas formas a nuevos agentes”.

La competencia china, la de otras regiones y demás naciones emergentes

La crisis de principios de este siglo fue un hito fundamental en la emergencia mundial de China¹⁰ y otros países en desarrollo. Tras la salida de esa primera crisis y en medio de la actual, no cabe duda ya la existencia de una nueva relación mundial de fuerzas, observable tanto en la relación entre países (véase el cuadro 2), regiones estructuradas en torno a los principales países o regiones (América del Norte, Europa sin Rusia y Asia oriental y meridional, crecientemente nucleadas en torno a China) (véase la gráfica 2),¹¹ o a la tradicional medición por tipos de países (desarrollados o en desarrollo) que se observan en el cuadro 2.

	Tasa de crecimiento PIB	Déficit del gobierno (% del PIB)	Balance cuenta corriente (% del PIB)	Tasa de crecimiento exportaciones de bienes y servicios	Reservas totales menos oro (% del PIB)
Estados Unidos	1.7	-5.0	-4.7	8.3	0.6
Alemania	1.0	-1.6	5.4	10.9	1.6
China	10.9	-2.4 ¹	6.3	22.8	39.6

Fuente: World Development Indicators (WDI) y Global Development Finance (GDF) World Databank, Banco Mundial. Sólo se dispone del déficit del gobierno chino de los años 2003, 2004, 2005, 2009 y 2010, el promedio se muestra en este cuadro; no existe razón para pensar que los años faltantes sean muy distintos.

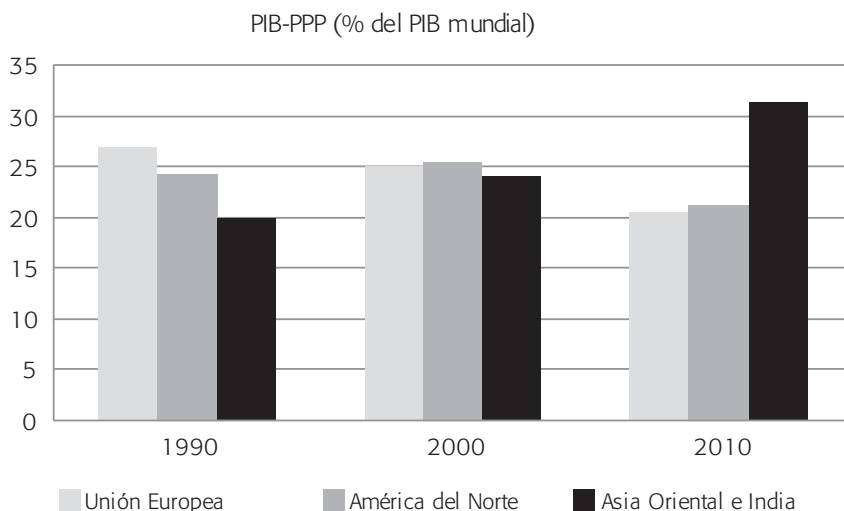
Este gran cambio en favor de China y otros países emergentes exitosos devino inicialmente de la superioridad lograda en la competencia comercial mundial, con crecimiento de exportaciones a tasas medias del 25.8 por ciento anual, entre 2000 y 2007, y del 30.3 por ciento entre 2003 y 2007; seguidas por las de India y Rusia, a tasas del

¹⁰ La experiencia china aporta enormes enseñanzas al desarrollo de otros países, muy por encima del debate sobre las posibilidades de ese país en convertirse en una nueva potencia hegemónica mundial sucesora de Estados Unidos que no sólo es otra discusión, es algo incierto y sólo una de las posibles vías de un aspecto de la evolución histórica del mundo.

¹¹ No incluye a Japón entre las tres principales economías nacionales debido a su pérdida de dinamismo y gradual integración comercial al espacio asiático-oriental en torno a China, por la que ha sido también superado en el PIB en dólares corrientes, a pesar de que este indicador subestima ampliamente el producto chino.

24.2 por ciento y el 27.2 por ciento, respectivamente (OMC, 2007), o a las sudamericanas del orden del 15.9 por ciento entre 2003 y 2010. En estos mismos periodos, las exportaciones de Estados Unidos crecieron en un 6.2 por ciento entre 2000 y 2007, bastante por debajo del 11.9 por ciento de las de la Unión Europea (el 11.9 por ciento).

Gráfica 2
EL PESO MUNDIAL COMPARADO DE ASIA ORIENTAL (CON CHINA E INDIA)



Fuente: Elaboración propia, con datos de World Development Indicators (WDI) & Global Development Finance (GDF) del Banco Mundial.

Nota: Asia oriental incluye a China, Hong Kong, Japón, Corea del Sur y países de la ASEAN. Se incluye a India, aun cuando la nomenclatura de los organismos internacionales la consideran como Asia meridional. Cabe señalar que el papel central de China dentro de Asia oriental e India, participa en 2010 en PPP con el 43 por ciento del PIB de la región. En el caso de Norteamérica no se incluye México.

Los logros de China en la competencia internacional resultaron de múltiples factores: la relocalización de la producción industrial mundial hacia países de bajos costos laborales y niveles educativos relativamente altos, con participación principal de la llamada Gran China (Dabat, Rivera y Toledo, 2001),¹² así como su conjunción con las

¹² China conjuntó el crecimiento de la agricultura y la pequeña industria rural, la apertura a la inversión extranjera, la valorización en el mercado mundial de su enorme reserva de mano de obra y el encuentro con el capital chino étnico de Hong Kong, Taiwán y los núcleos empresariales chinos de Singapur, Malasia, Tailandia, Indonesia y Filipinas, que dominan la vida económica en esos países. Esto último condujo a la conformación del espacio económico-étnico llamado la Gran China, centrada en la integración chino-hongkonesa como eslabón fundamental de la apertura internacional de la economía de la China continental, la creciente integración con Taiwán y las conexiones con el resto del capital chino de ultramar.

políticas nacionales de industrialización, aprendizaje tecnológico y movilización productiva de la población. En ello fue central el papel del Estado y la economía pública, apoyándose en muy distintos tipos de empresas y formas de propiedad (Tejada, 2009), a partir de un sistema financiero muy acusadamente público (Girón, 2009; Anguiano y Rodríguez, 2011), un gran crecimiento del mercado interno, con base en la división social y territorial del trabajo (Arrighi, 2007) y un elevamiento sostenido y creciente de la productividad del trabajo y los salarios reales, más generalizadamente en los últimos años (OIT, 2010; *China Labour Bulletin*, 2011). Gracias a ello, China pudo convertirse en una gran potencia financiera de carácter público (enormes tasas de ahorro, reservas monetarias internacionales y niveles razonables de profundización financiera) (véase el cuadro 2 y la gráfica 1). Pero también gracias a generar, en torno suyo, círculos cada vez más amplios de relaciones internacionales, como inicialmente la Gran China, o el creciente proceso de integración regional¹³ con la ASEAN, Japón y Corea, además del estrechamiento de sus vínculos comerciales y financieros con Sudamérica o África.

Esos logros macroeconómicos no se separaron de las instituciones y estrategias de desarrollo e inserción controlada en la globalización, que también estuvieron bastante presentes en la gran mayoría de los países emergentes exitosos. Originando una reorientación en esta dirección de gran parte del pensamiento económico (Basave, 2009), entre éstas destacaron el fuerte activismo estatal, la presencia de poderosas empresas públicas, grandes mercados internos en desarrollo, políticas de educación, salud y seguridad social, fuertes reservas de divisas y débil exposición a los aspectos más especulativos del sistema financiero privado¹⁴ (Dabat, 2009).

La declinación tecnoeconómica y social interior

Estados Unidos sigue siendo el país de mayor nivel científico y tecnológico del mundo, aunque cada vez en menor medida. Esto se da incluso en las industrias de alta

¹³ El proceso de integración económica formal de Asia oriental comenzó en 1999 con el acuerdo ASEAN Plus Three (Japón, China y Corea), seguidos por los de Japón-Singapur (2002), ASEAN-China (2005), Corea-Singapur (2005) y ASEAN-Corea (2006), hallándose en trámite los de ASEAN y Japón, así como Japón y Corea (Lee, 2008), además de que existe una propuesta china de tratado de libre comercio con la ASEAN, Japón y Corea. La incorporación de India es más reciente por sus conflictos geopolíticos con China; pero tiene acuerdos con la ASEAN y está en pleno proceso de negociación con China.

¹⁴ Salvo el caso de Brasil, con un importante mercado de derivados (BIS, 2008), el peso de los nuevos instrumentos financieros es bastante menor en los demás países. Todos cuentan con sistemas bancarios muy regulados y en gran parte públicos, débil profundización e internacionalización financiera, así como grandes reservas internacionales de divisas (Lane y Schmukler, 2007). Esos factores amortiguan sensiblemente la difusión de los mecanismos generados por el nuevo sistema financiero, pero ya no en investigación y desarrollo, ni en producción, como se observa.

tecnología, como el sector electrónico-informático (Dabat y Ordóñez, 2009) o en servicios de telecomunicaciones (Ordóñez, 2008; 2011), en los que pierde posiciones frente a China, Corea, ASEAN, o en software frente India y otros países (Dabat y Ordóñez, 2009). En el ámbito científico, en nanotecnología o biotecnología frente a Europa, Japón y sobre todo frente a China y Corea, que compiten en casi todos los campos (CRS Report for Congress, 2007).

Estados Unidos mantiene superioridad en materia de conocimiento, por ejemplo, en número de universidades de primer nivel (aunque con creciente número de estudiantes extranjeros), en publicaciones y autores citados (en sus revistas, cabe agregar) y, sobre todo, en los sectores más parasitarios de la investigación y desarrollo, como el militar (el 16 por ciento del total de ésta) o el de ingeniería financiera (Ernst, 2008).

En conjunto, cae la participación del país en el gasto mundial en investigación y desarrollo del 46 por ciento en 1986 al 37 por ciento en 2008. Para esos mismos años, baja del 52 al 22 por ciento el egreso de doctores¹⁵ (Ernst, 2008) y el nivel de la enseñanza elemental y secundaria queda por debajo del de otros países (Stiglitz, 2010). China ya supera a Estados Unidos en número de ingenieros graduados localmente (Gereffiy *et al.*, 2009), aunque aún no en calidad. Además, Estados Unidos atraviesa una crisis de educación básica y secundaria, y su economía depende cada vez más de la ocupación de científicos, ingenieros y técnicos extranjeros. Finalmente, cabe agregar que los problemas mencionados han sido agravados por la crisis.

La decadencia económica del país es aún más fuerte en infraestructura básica (puentes, carreteras, redes eléctricas, represas, aeropuertos, canales, edificios públicos o redes de comunicación) (Stiglitz, 2010) así como en nueva infraestructura informática (Baller y Lide, 2006),¹⁶ en donde padece de la progresiva reducción del gasto público en mantenimiento, restauración y nuevas construcciones. Tal deterioro es el responsable, por ejemplo, de los colapsos de los diques de Nueva Orleans o del puente de Minesota (Stiglitz, 2010).

Pero lo peor de la caída ocurrió en el plano social, derivado de la total ruptura del contrato social heredado del nuevo orden (*new deal*) (Packer, 2011) por la enorme polarización del ingreso (las diferencias entre los ejecutivos de las corporaciones y los trabajadores peor pagados fue de cuarenta a cuatrocientas veces entre la década de los setenta y el año 2007), el crecimiento de la pobreza, el sobreendeudamiento

¹⁵ Ernst (2008) sostuvo que China superaría a Estados Unidos en número de doctores en 2010, algo que ya debió suceder.

¹⁶ Según Baller y Lide (2006), el indiscutible predominio de Estados Unidos en banda ancha y extensión de fibra óptica a comienzos de los noventa dejó de existir a fines del siglo xx, lo que se tradujo en la caída de la posición internacional del país, del primero al cuarto lugar en 2001 y desde allí, según encuestas, al decimonoveno lugar a mediados de la década pasada (decimoquinto lugar en velocidad de la banda en 2006, según la OCDE).

de los sectores de menores ingresos como mecanismo de su integración al mercado¹⁷ o la reducción del gasto en pensiones, en épocas en que las tendencias demográficas requieren de un fuerte incremento de éstos (Stiglitz, 2010). La crisis agravó considerablemente la desocupación, la caída del salario real, los desalojos de viviendas, lo que coincidió con un consumismo desmedido alimentado por el crédito fácil, lo cual redujo a cifras negativas el ahorro de las familias (Lapavitsas, 2011).

LA ORGANIZACIÓN SOCIOINSTITUCIONAL DE LA EMPRESA, LOS NEGOCIOS Y EL ESTADO

En la base de los fenómenos expuestos, se halla el funcionamiento sistémico del conjunto del capitalismo estadounidense actual, no sólo en el ámbito financiero analizado, sino también en el plano de la articulación de la gran propiedad dineraria y de los monopolios con las principales instituciones del país, como mercado, empresa, Estado, universidad y grandes medios de comunicación formadores de opinión pública (Packer, 2011; Epstein y Carrick-Hagenbarth, 2010).¹⁸

En el contexto del fundamentalismo de mercado y la globalización, tal combinación propició una dinámica económica crecientemente rentística, especulativa y consumista; de inversión y rentabilidad a corto plazo, desplazamiento de la producción a países de bajos salarios y gastos insostenibles de hegemonía mundial, lo cual distorsionó y obstruyó las enormes potencialidades de la economía del conocimiento y la información.

En este contexto, se acentuó lo que Porter (2008) observó como la mayor debilidad del modelo empresarial estadounidense: lógica de rentabilidad a corto plazo impuesta por el papel dominante del capital accionario absentista, por encima de la administración productiva. Este aspecto de la empresa se combinó con otros igualmente negativos (como la desregulación, la capacidad irrestricta de uso monopólico privado del conocimiento o la generación de grandes asimetrías de información por parte de las entidades financieras) (Stiglitz, 2010), con el consiguiente apalancamiento general de la inversión, el desarrollo de la banca en la sombra, o la mayor exposición de la empresa a las adquisiciones hostiles de los *equity funds* entre 2004 y 2007.

¹⁷ A diferencia del fordismo, que incorporó a la población al consumo mediante altos salarios, el capitalismo aquí estudiado lo hizo mediante la sobreexpansión del crédito al consumo, un mecanismo cortoplacista, inestable e insustentable de inclusión social (Ordóñez, 1996; Leal, 2011).

¹⁸ Epstein y Carrick-Hagenbarth (2010) demuestran que por lo menos diecinueve destacados economistas, financieros y académicos conocidos como analistas independientes en los principales medios de comunicación en favor de las bondades de las políticas desreguladoras, que condujeron a la crisis, ocultaban intereses o contratos millonarios con compañías beneficiadas por esas políticas.

El nuevo tipo de Estado neoliberal implicó de hecho su privatización en torno a lo que Packer (2011) llama, metafóricamente, el “dinero organizado”. Tal fenómeno se expresa en hechos como: *a*) el desfinanciamiento del Estado por la reducción y evasión sistemática de impuestos; *b*) la “puerta giratoria” (Roubini y Mihm, 2010) de incesante rotación de cargos entre altos funcionarios gubernamentales y directivos de finanzas, la gran empresa o el complejo-industrial-militar; *c*) la institucionalización generalizada del soborno por obra de los cabilderos o *d*) los estímulos gubernamentales a la rentabilidad a corto plazo de empresas y directivos a costa del beneficio social (Stiglitz, 2010).

LOS COSTOS DE LA HEGEMONÍA MUNDIAL

Otro aspecto fundamental de la decadencia financiera fue el enorme costo político, económico y militar de la conformación de una hegemonía mundial que comenzaba a desmoronarse; pero también de los costos económicos, políticos y culturales del sostenimiento de la gran coalición conservadora que condujo a Bush al poder, a partir de los remanentes del viejo complejo industrial-militar, los intereses petroleros tradicionales, el nuevo capital financiero especulativo, el fundamentalismo religioso y la nueva derecha intelectual globalista y belicista que alcanzó la dirección intelectual y moral del país (Dabat, 2009), sin grandes cambios en el gobierno de Barack Obama.

En política internacional, Estados Unidos pagó costos económicos, políticos y militares muy elevados por su cruzada contra el fundamentalismo islámico en Irak y Afganistán, el respaldo incondicional a Israel frente al mundo árabe o la cruzada diplomática y económica contra Irán. El ejemplo más destacado de ello fue el enorme gasto militar de la intervención militar en Irak y Afganistán, a la que Stiglitz y Bilmes denominaron como la “guerra de los tres mil millones de dólares”.

A pesar de la magnitud de los gastos y esfuerzos en el plano internacional, los resultados económicos y militares fueron magros y negativos. A los más recientes reveses internacionales, se sumaron otros, como la crisis casi generalizada de las organizaciones internacionales más alineadas con las posiciones de Washington, como el FMI, el Banco Mundial o la OMC, el colapso de las políticas neoliberales y del Consenso de Washington, el fracaso del proyecto del Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA), la pérdida de control de la OEA por parte de Estados Unidos o la reciente constitución de la Cumbre de Estados de América Latina y la creación de la Comunidad de Estados Latinoamericanos y Caribeños (CELAC), con la inclusión de Cuba pero sin Estados Unidos.

EL DESENVOLVIMIENTO DE LA CRISIS

La crisis financiera internacional estalló en Estados Unidos bajo la forma de una gran crisis bancaria sistémica, detonada por el estallido de la burbuja inmobiliaria de fines de 2006 y su articulación con los eslabones más débiles del sector financiero desregulado (Stiglitz, 2010; Roubini y Mihm, 2010) para englobar al conjunto del sistema bancario estadounidense. Desde allí, se trasladó casi inmediatamente a los principales centros financieros mundiales, para alcanzar a la economía real de Estados Unidos y a su bolsa de valores entre diciembre de 2007 y enero de 2008 (Ugarteche, 2011), y se concluyó con el hundimiento del sistema bancario estadounidense entre septiembre y diciembre de ese mismo año (Roubini y Mihm, 2010). Esta última coyuntura abre lo que Ugarteche (2011) denomina “segunda etapa de la crisis”, caracterizada por la casi completa paralización del crédito interbancario y comercial, la profundización de la recesión y el comienzo de los rescates públicos (octubre de 2008), lo que culminó en la generalización de la crisis, la recesión internacional y la entrada en acción de los megarescates públicos en los meses siguientes (tercera etapa de la crisis, según Ugarteche).

El rescate público estadounidense incluyó diversos tipos de medidas inéditas hasta entonces, como la reducción de la tasa de interés de la Reserva Federal a cero por ciento (que implicó el establecimiento de tasas reales negativas de subsidio) y diversas formas de grandes inyecciones de fondos al sector financiero y a la gran empresa. En conjunto, implicó un enorme traslado irregular de recursos públicos a intereses privados, impuesto por la presión directa de los grandes banqueros e inversionistas de los dueños del poder real. Alcanzó, de hecho, a casi todas las grandes entidades financieras, incluidas las legalmente excluidas de la protección de la Reserva Federal, así como a patrimonios e ingresos privados de propietarios y directivos, con inclusión de la banca en la sombra (Stiglitz, 2010). El total del dinero público aportado directa o indirectamente (avales, subsidios, préstamos ocultos, etc.), alcanzó montos cercanos al 80 por ciento del PIB (Stiglitz, 2010), aunque existen estimaciones bastante mayores como las de Taleb y Spitznagel (2011),¹⁹ que incluyen en el monto préstamos no registrados por más de mil billones de dólares. En conjunto, deduciendo sumas devueltas posteriormente por los beneficiarios, la deuda gubernamental bruta del país se elevó de 64.4 por ciento del PIB en 2007, a el 102.6 por ciento en 2010 (US Census Bureau, 2011).

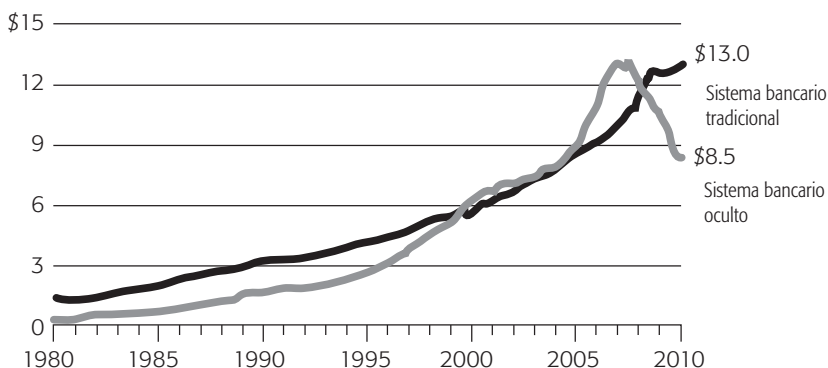
A pesar de su enorme costo financiero y social, los grandes rescates sirvieron más para salvar a banqueros y grandes especuladores, que para superar la crisis (Stiglitz, 2010; Roubini y Mihm, 2010), que continuó bajo otras formas, como la de las

¹⁹ Mark Spitznagel es un conocido especialista en finanzas y escritor, fundador del Hedge Fund Universal Investment L.P.

finanzas públicas o el sector social que debía pagar ajustes ulteriores (¿cortes sociales adicionales o aumento de impuestos a los ricos?). Cabe agregar que el rescate estadounidense favoreció el redireccionamiento de la especulación internacional hacia otros mercados, el desplazamiento del epicentro de la crisis hacia Europa occidental, o la modesta reducción del peso relativo de la banca en la sombra (véase la gráfica 3), sin eliminar los remanentes de activos tóxicos bancarios carentes de valor (condición de restablecimiento del crédito privado).

La especulación financiera se reorientó hacia los mercados internacionales de *commodities* (futuros),²⁰ la nueva “guerra de divisas” o el doble papel del oro como mercancía y reserva de valor. Pero esto sólo modificó el blanco móvil de la especulación internacional, como ocurrió en 2001-2002 con el pasaje de la burbuja de las empresas punto.com a la inmobiliaria, o en 2006-2007, desde la burbuja inmobiliaria a la de los CDO y afines, sin que se hiciera gran cosa para contenerlas, y sí más bien para alentarlas (véase la nota 10).

Gráfica 3
SISTEMA BANCARIO TRADICIONAL Y SISTEMA BANCARIO OCULTO
(*Shadow Bank System*) (millones de millones de dólares, 1980-2010)



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

Nota: El *Shadow Bank System* incluye papeles comerciales y otros préstamos de corto plazo (con aceptación bancaria), repos, valores prestados netos, pasivos respaldados por activos emitidos y activos del mercado monetario de fondos mutuos.

²⁰ El incremento de la especulación en los mercados de *commodities* comenzó en 2004, cuando, siguiendo el alza de la demanda mundial, los fondos invertidos en los mercados especulativos de futuros se elevaron desde los diez mil billones a cuarenta mil billones de dólares entre 1999 y 2003, para superar los ciento ochenta mil billones en el primer trimestre de 2008 (*The Wall Street Examiner*, 2008), una cifra tres veces superior al PIB mundial.

La gráfica 3 muestra la evolución del sistema bancario estadounidense, incluyendo separadamente a la banca en la sombra y la relativamente débil disminución de sus activos. Más que a las entidades desreguladas, el impacto negativo sobre los valores especulativos afectó sólo a algunos, como los CDO, y no a otros como los CDS.²¹

En resumen, cabría decir: 1) que aunque el sistema bancario estadounidense (incluida la banca en la sombra) sobrevivió gracias al rescate, lo hizo sin lograr eliminar grandes activos incobrables, poder recapitalizarse ni restablecer su capacidad crediticia; 2) que por la magnitud del rescate y las políticas extremas usadas (magnitud del endeudamiento público y nivel de la tasa de interés), el gobierno y la Reserva Federal parecen haber agotado sus posibilidades de emplear un nuevo megarescate como el efectuado.

En términos generales, la evolución de la crisis internacional siguió los lineamientos previstos en el trabajo anterior de Dabat (2009) citado en la introducción. Afectó mucho más a las regiones y países más expuestos a las relaciones comerciales y financieras con Estados Unidos (Europa, México y América Central), al neoliberalismo y a los nuevos mecanismos y agentes financieros (de Asia oriental como Japón o Corea), tendiendo a seguir el circuito internacional de interconexiones financieras presentado por Marichal (2010).

Los países menos afectados fueron los que se apoyaron en Estados nacionales y sistemas financieros públicos fuertes, reservas internacionales importantes, mercados internos y regionales amplios, así como mayor capacidad de autofinanciamiento a través de mecanismos fiscales internos y el acceso nacional a las rentas económicas extraordinarias derivadas del comercio internacional. China, sobre todo, fue poco afectada por la crisis y, más bien, se convirtió en la gran ancla (enorme fuerza anticíclica) que atenuó la magnitud de la caída internacional. En menor medida, algo parecido sucedió con países más vinculados económicamente a China, como los de América del Sur, Medio Oriente o África. Esta dinámica general afectó sobre todo a Europa, que desde 2010 pasó a ser el nuevo epicentro de la crisis mundial, lo que lleva a la necesidad de estudiar inicialmente su caso.

²¹ Mientras que los CDO cayeron desde más de quinientos mil millones de dólares en 2006, a menos de tres mil millones en 2009, en el caso de los CDS se han incrementado desde menos de veinte mil millones en 2004, hasta más de cien mil millones en 2009. El comportamiento de los CDS se explica, en parte, por la compra masiva de éstos como seguros contra quiebras de parte de la banca europea (Lei, 2011; SIFMA, 2011).

SEGUNDA PARTE: EL MUNDO ANTE LA CRISIS

Europa

Europa llevó la peor parte en el despliegue internacional de la crisis debido a una serie de razones: su gran vinculación financiera y comercial a Estados Unidos, su similar debilidad ante la competencia china y su capitalismo neoliberal fuertemente globalizado. Aunque, a diferencia del Reino Unido, el sistema financiero de Europa continental es más bancarizado y menos titularizado (véase la gráfica 1) y relativamente más regulado, la crisis iniciada en Estados Unidos se propagó casi inmediatamente al viejo continente, tanto por razones comerciales (recesión de este país) como, sobre todo, por causas financieras como la violenta contracción del crédito interbancario internacional y las tenencias de activos tóxicos e híbridos²² por la banca europea.

Además de ello, el rescate bancario tuvo también un altísimo costo para Europa occidental que excedió al estadounidense en términos relativos por el mayor punto de partida del endeudamiento externo, su afectación similar por la competencia china y asiática, así como por la fragilidad político-institucional interior derivada de la falta de integración fiscal y política de sus países miembros,²³ que hace que los principales centros financieros de Europa (Reino Unido, Suiza o Luxemburgo) operen, de hecho, más como intermediarios financieros y paraísos fiscales de la economía global que como bancos europeos.²⁴

Tras la crisis de 2001-2002 y bajo el impacto creciente de la competencia internacional, la eurozona se fractura en dos grandes espacios, expresando los diferentes niveles de productividad y costos laborales unitarios de sus distintos miembros.²⁵ Como se observa en la gráfica 4, un norte superavitario (encabezado por Alemania) se separa cada vez más de un sur deficitario, en el cual, aparte de España, Italia, Irlanda, Portugal y Grecia, también estaría Francia (que es, junto con Alemania, el eje estratégico básico sobre el que se apoya la Unión Europea y la zona del euro). Por debajo de este

²² De acuerdo con Ugarteche y Carranco (2011), los valores híbridos, también conocidos como *silent participations* (mixtura de acciones y bonos), aunque contabilizados como deuda y capital al mismo tiempo, estructuralmente son pasivos, y representan hasta el 50 por ciento del capital de entidades financieras como el Commerzbank.

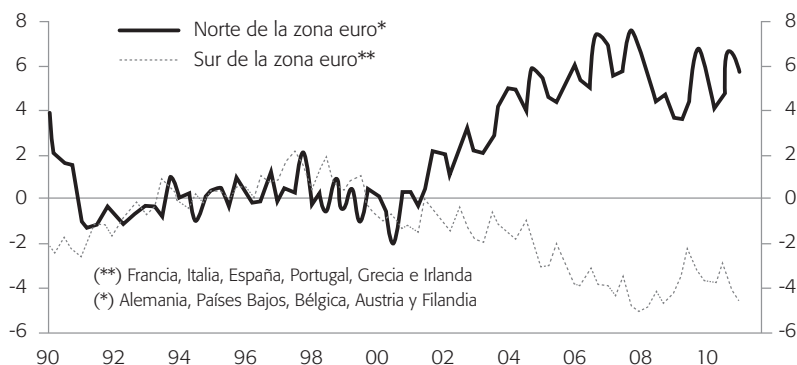
²³ No todos los integrantes de la Unión Europea son miembros de la eurozona, hay países como Suiza no integrados a ninguna de las dos entidades.

²⁴ De acuerdo con la Tax Justice Network, los paraísos fiscales más importantes del mundo son Suiza, Islas Caimán y Luxemburgo. Si Gran Bretaña no encabeza esa lista, es porque ésta considera por separado a Gibraltar y a unas ocho islas británicas semiautónomas, entre las que están Islas de Canal (Jersey) o la de Caimán, que están entre los cinco primeros paraísos fiscales.

²⁵ A partir de sus altos niveles de innovación tecnológica y constricción salarial, Alemania y otros países nórdicos se convierten en los más competitivos de Europa, a un nivel cercano al de Asia oriental en sectores de muy alto valor añadido (Wray, 2011).

fenómeno comercial, se halla la evolución de la productividad del trabajo, que es el caso del segundo tipo de países que no pudo seguir el ritmo señalado por la eurozona.

Gráfica 4
BALANCE DE LA CUENTA CORRIENTE
(porcentaje del PIB)

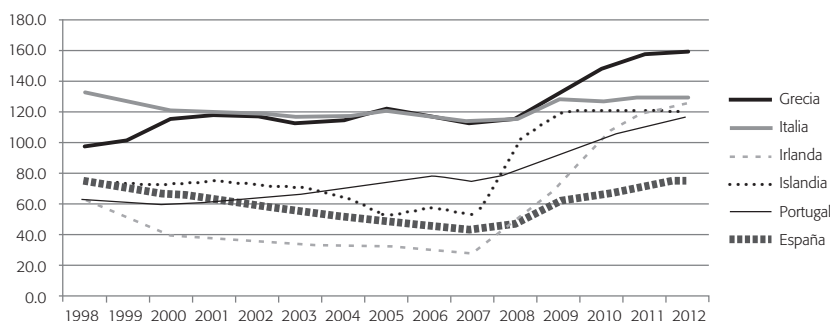


FUENTE: Datastream, OECD, Natixis; tomado del blog Salmon.

El desarrollo desigual de la productividad y la competitividad se da también en el plano fiscal y externo (endeudamiento público), por haber sido este último recurso el utilizado por los países deficitarios para cerrar cuentas, ante la imposibilidad de recurrir a la devaluación por el marco monetario rígido de la eurozona. A partir de 2007 (véase la gráfica 5), se disparó el endeudamiento externo para la mayoría de países deficitarios, siendo Grecia (que ya tenía un nivel alto), el que alcanzó el nivel más elevado, superior al 150 por ciento, seguido de cerca por Islandia, Irlanda, Italia y Portugal. Este enorme nivel de endeudamiento excede muy ampliamente a los admitidos por los acuerdos del euro, que sólo permitían un nivel máximo del 60 por ciento (por lo demás, también superado por los demás países, incluido Alemania). Cabe agregar que esta cifra había sido ocultada por el anterior gobierno conservador griego,²⁶ y que sólo se reconoció en el peor de los momentos (plena crisis de Estados Unidos y acentuación de la crisis europea). Pero este problema de la deuda no se circunscribe a Grecia,

²⁶ Al tomar posesión como presidente en octubre de 2009, George Papandreou, del Partido Socialista griego, anunció que la situación económica era catastrófica y que el déficit presupuestario para ese año sería del 12.5 por ciento, en lugar del 3.7 por ciento anunciado por el gobierno precedente. También reveló que se había disimulado el verdadero tamaño de sus deudas ante la Comisión Europea desde hacía una década. En noviembre y diciembre, se hicieron públicas las previsiones estimando el déficit griego en un 12.7 por ciento y el endeudamiento en el 113.4 por ciento para el año 2009.

Gráfica 5
DEUDA COMO PORCENTAJE DEL PIB EN PAÍSES SELECCIONADOS



FUENTE: OCDE Economic Outlook.

pues también alcanzó inicialmente a España, Portugal, Irlanda, Italia, incluso a Francia, y más recientemente a los países del Este y el centro de Europa no integrados a la eurozona (Garrido, 2011).

En este contexto, sobresale el peligro de un muy probable *default* de las deudas soberanas de los países europeos más débiles, sea de los de la eurozona incluidos en la gráfica 5, como de los de Europa del Este no incluidos en aquella. Tal *default* provocaría una gran ruptura de la cadena internacional de pagos, que incluiría necesariamente a Estados Unidos por varias razones, entre las que se destacan *a*) la posición de la banca estadounidense como acreedor y asegurador privado (CDS) de la banca europea (véase la nota 21); *b*) la particular debilidad del banco más grande de Estados Unidos y el mundo (Bank of America), como eslabón más factible de contagio (Ugarteche y Carranco, 2011) y *c*) las obvias consecuencias comerciales para Estados Unidos de un derrumbe europeo.

La economía europea, para afrontar esta situación con relativas posibilidades de éxito, necesita una gran recapitalización bancaria no menor a doscientos mil millones de euros, según el FMI (difícil de lograr incluso para la banca alemana) y de drásticas reducciones de los déficit fiscales y de las deudas públicas a costa del empleo, el salario, la seguridad social y los gastos en educación y salud; asimismo a costa de una aguda profundización del conflicto social, expresada en la movilización de los indignados, en una sucesión muy amplia de huelgas de trabajadores y en la reorientación crítica de los intelectuales, apuntando hacia una gran movilización internacional contra el neoliberalismo y el predominio del capital financiero sobre los Estados nacionales y las organizaciones internacionales.

Como parte de este escenario, Europa se debate entre el default de la deuda soberana (que conllevaría a una quiebra bancaria generalizada, la desaparición par-

cial o total del euro y la acentuación aún mucho mayor de la crisis internacional) o a la aceptación de los brutales programas de ajuste macroeconómico acordados por la Unión Europea, el Banco Central Europeo y el FMI a costa de una mayor confrontación social y el traspaso más amplio de la deuda a las espaldas de los trabajadores y del pueblo europeo.

Junto con los países europeos, México fue uno de los más afectados por la crisis internacional, a pesar de haber sido considerado no hace mucho tiempo por las agencias internacionales como modelo de país en desarrollo exitoso. En realidad, ambas cosas son ciertas, porque los resultados actuales de México resultan de políticas, reformas institucionales e inserción internacional, unieron su suerte, de hecho, a la del capitalismo neoliberal en crisis en Estados Unidos e internacionalmente. Por ello, comenzaremos cotejando brevemente la experiencia reciente de México con la de los países de estrategia heterodoxa de Sudamérica, antes de detenernos en la problemática mexicana.

MÉXICO Y AMÉRICA LATINA A LA HORA DE LA DECLINACIÓN DEL NEOLIBERALISMO Y DE ESTADOS UNIDOS

México y América del Sur

Como resultado de las reformas institucionales y políticas llevadas a cabo por México en décadas pasadas y en lo que va del presente siglo, el país contó con una economía extremadamente abierta en términos internacionales,²⁷ casi completamente privatizada y totalmente centrada en la exportación hacia Estados Unidos (el 90 por ciento del total de las ventas externas del país), con la sensibilidad extrema que ello implica para los vaivenes de la economía del país del norte. Los instrumentos para hacerlo fueron la importación masiva de capital, tecnología y organización empresarial, así como la adopción de un rumbo neoliberal extremo.

En comparación con América del Sur y sus países más grandes (Brasil y Argentina), México tuvo, hacia fines del siglo XX, un crecimiento exportador y del PIB mucho mayor, que contrastó con las grandes dificultades de estos últimos para integrarse a la globalización y estabilizar sus sistemas monetarios y fiscales. Tras el parteaguas de la crisis internacional de 2001-2002, tal relación comenzó a revertirse completamente

²⁷ En 2010, el grado de apertura de México (medida en términos de comercio exterior en relación con el PIB) era del 62 por ciento, mientras el del total de América Latina fue del 40.7 por ciento; el de Argentina un 40.1 por ciento y el de Brasil un 22.8 por ciento (CEPAL, 2010).

en favor de una América del Sur renovada por políticas económicas heterodoxas y el comercio con China e interregional. Desde entonces, Sudamérica comenzó a crecer a tasas de más del 5 por ciento anual medio (cerca del 4 por ciento en PIB por habitante), mientras México se deslizaba hacia el estancamiento (crecimiento por habitante inferior al 1 por ciento) y reducía a la mitad el ritmo del crecimiento de sus exportaciones (del 18 al 9 por ciento), mientras que Brasil o Argentina lo elevaban por encima del 15 por ciento (OMC, 2007).

Este cambio en la dinámica de localización espacial del crecimiento de América Latina culminó en 2009 (año de crisis general para la región) con el derrumbe del -6.3 por ciento del PIB mexicano, en contraposición con una caída de -0.3 de Brasil y un aumento de 0.9 de Argentina (CEPAL, 2010). Esta tendencia favorable para los países sudamericanos se mantuvo durante la recuperación de 2010-2011²⁸ y es casi seguro que siga siendo así, salvo que México modifique sus políticas y conformación institucional. La consideración precisa de esta última cuestión, sin embargo, debe incorporar al análisis otras cuestiones centrales como el comportamiento futuro de la economía de Estados Unidos, atada directamente al curso de la crisis internacional, el mantenimiento de las continuadas ganancias de competitividad de China en las nuevas condiciones internacionales (de revaluación del yuan y fuerte elevamiento de sus costos laborales), así como el papel internacional (y dentro de México) de la industria maquiladora establecida en el país.²⁹

LAS CAUSAS ESTRUCTURALES E INSTITUCIONALES DE LA DECLINACIÓN RECIENTE EN MÉXICO

En nuestra opinión, el pobre y declinante desempeño reciente de la economía mexicana obedece, principalmente, a cuatro factores muy relacionados entre sí: *a*) la enorme dependencia comercial, productiva y tecnológica del comercio y la empresa

²⁸ En los años de recuperación (2010-2011), el crecimiento anual medio de México (un 4.8 por ciento medio, según cifras preliminares) no estuvo tan lejos del de Argentina o del de Brasil, del 8.9 y el 5.4 por ciento, respectivamente (CEPAL, 2010). Pero, dado el tamaño de la caída del 2009, lo correcto es considerar el conjunto del periodo 2009-2011, lo que da un resultado más desfavorable para México, de crecimiento menor al 1 por ciento anual, contra uno mucho más alto de Brasil y, sobre todo, de Argentina.

²⁹ La recuperación de la economía mexicana desde 2010 dependió casi totalmente del aumento de las exportaciones de la industria maquiladora y la inversión extranjera directa (IED) del sector. Tanto el derrumbe de 2009 como la recuperación de 2010, se debió al flujo de IED dirigida al sector manufacturero-maquilador, cuyo enorme vaivén superó muy ampliamente al del total de la IED hacia el país. Mientras que, en 2009, la IED manufacturera cayó menos que la de todos los sectores (un 30 por ciento, contra el 42 por ciento del total), en 2010, el incremento de la IED manufacturera alcanzó la impresionante tasa de crecimiento del 105 por ciento, cuatro veces superior al de la IED total del 30 por ciento (SE, 2011).

estadunidense; *b*) la debilidad y pasividad del Estado mexicano; *c*) la gran heterogeneidad y desintegración del aparato productivo del país, con la consiguiente debilidad del mercado interno y *d*) la naturaleza parasitaria de un sistema bancario y financiero que incumple la función del crédito de financiar a la producción. Como resultado de ello, la economía mexicana ha caído en un proceso de desintegración y desconexión entre sus sectores fundamentales y una creciente descomposición social.

Aunque la dependencia económica de Estados Unidos es un fenómeno bastante más amplio, su base productiva principal es la industria maquiladora de exportación (hoy IMMEX)³⁰ por su aplastante peso en las exportaciones a Estados Unidos y, en particular, en las de alta tecnología. Aunque opera en suelo mexicano y con fuerza de trabajo del país, la IMMEX emplea capital, organización empresarial, tecnología e insumos importados, con muy pocos enlaces con la economía nacional³¹ y contribuciones fiscales, gracias a un régimen legal y contable que le permite el ocultamiento de beneficios (Dabat y Ordóñez, 2009). Tal tipo de desconexión hace que, paradójicamente, México sea tanto uno de los principales exportadores mundiales de productos de alta tecnología (el primero, y muy distante de América Latina) como uno de los que menos gasta en investigación y desarrollo. Cabe agregar que la principal aportación a la economía de México y su mercado interno (derrama de ingresos salariales) parece haber entrado en una etapa de declinación, lo que en gran parte está vinculado al creciente peso de la subcontratación de trabajadores.³²

Junto a la industria maquiladora-IMMEX, la relación con Estados Unidos conlleva otro tipo de grandes ingresos, como remesas del trabajo migrante o las de las exportaciones ilegales del narcotráfico, para sólo considerar las más importantes. La venta ilegal de estupefacientes a Estados Unidos genera un valor mínimo directo (sin contar formas indirectas de derrama y operaciones complementarias) estimado entre 19 000 millones y 29 000 millones de dólares (United States Department of State, 2011) y está dirigido por grandes magnates internacionales, como Joaquín “El Chapo” Guzmán, entre otros, considerado como uno de los hombres más ricos de México (*Forbes*, 2011). El narcotráfico no sólo aporta muerte y descomposición social, sino también

³⁰ Se refiere al nuevo régimen de la industria maquiladora, vigente desde noviembre de 2006, que otorga exenciones impositivas muy grandes (y de todo tipo) a las empresas que realizan importaciones temporales de materias primas con fines de exportación.

³¹ Carrillo (2007) reconoce un casi nulo encadenamiento de la industria maquiladora con la planta productiva nacional (un 5 por ciento), pero considera como más importantes los avances de las maquiladoras en escalamiento tecnológico y organizacional. Lo que planteamos en este trabajo es precisamente que eso (lo aceptado por Carrillo), en la medida en que carezca de efectos de arrastre sobre el resto de la economía nacional, más bien agrava su desintegración y extrema dependencia externa.

³² Para un planteamiento general, véase Fuji (2010) y la estadística mensual sobre establecimientos manufactureros con Programa IMMEX, del Instituto Nacional de Estadística y Geografía.

divisas, sostenimiento del tipo de cambio y derrama de empleos e ingresos, tanto directos (sicarios, sobornos, producción campesina de marihuana, ganancias por lavado de dinero, etc.), como indirectos (incremento de fuerzas de seguridad pública y privada), que ayudan a paliar el desempleo y subempleo generado por las políticas públicas. El narcotráfico también constituye un importante nexo con la gran banca internacional mediante el lavado de dinero.³³ Todo ello tiene un enorme costo social, cultural y político,³⁴ que agrava extraordinariamente la situación general del país y su exposición a la crisis internacional. En relación con lo antes señalado (la migración de trabajadores a Estados Unidos), una actividad tan respetable como ésta tiene en común otra tan deleznable como el narcotráfico: responder a la reducida capacidad de la economía para crear empleos lícitos y bien remunerados.

El Estado mexicano es una institución débil y pasiva, centrada en preservar la estabilidad de precios (autonomía del Banco de México con ese único objetivo), la atracción de capital extranjero y la protección de los grandes grupos empresariales nacionales, con escasa preocupación por los problemas sociales. Tiene una gran debilidad fiscal, con un nivel extremadamente bajo de ingresos públicos (20 por ciento del PIB aproximadamente),³⁵ a pesar de la enorme aportación de la empresa petrolera (Pemex) que cubre casi un tercio del total de los ingresos. Ello hace que las contribuciones del sector privado sean aún más pequeñas (un 10-11 por ciento aproximado del PIB) especialmente a las rentas (ISR) y la riqueza, pues la parte principal del ISR la pagan los trabajadores formales³⁶ y la otra parte importante del ingreso fiscal se cubre con impuestos indirectos, como el IVA pagado por los consumidores. Tal debilidad de ingresos le impide al Estado impulsar el desarrollo y realizar inversiones sociales significativas. En cuanto a la pasividad del Estado, diríamos que se rige por la conocida idea de que “la mejor política económica es no tener ninguna”, dejando casi en total libertad de acción a los grandes detentadores del poder económico, en detrimento de la gran mayoría de la población.

En cuanto a la gran heterogeneidad y desintegración del aparato productivo, un aspecto poco estudiado es la escasa conexión entre la gran empresa nacional y la pequeña y mediana industria nacional (PYMEX), que resulta de la enorme dualidad entre un sector extremadamente concentrado de grandes grupos empresariales na-

³³ Se calcula que sólo Wachovia (ahora adquirida por Wells Fargo) permitió transferencias del narco vía casas de cambio, por un monto similar a un tercio del PIB de México (Vulliamy, 2011).

³⁴ De acuerdo con la Comisión de Desarrollo Municipal de la Cámara de Senadores, las bandas de narcotraficantes tienen completamente controladas unas 195 alcaldías e influyen en otras 1536, las cuales suman el 71 por ciento del total de los 2439 municipios en México.

³⁵ En comparación con México, Argentina y Brasil cuentan con ingresos públicos superiores al 30 por ciento, e impositivos muy superiores al 20 por ciento. Para mayor información, véase CEPAL (2011) y este último gerente de impuestos de la consultora Deloitte.

³⁶ Según la SHYCP (2011), lo aportado por personas morales (empresas) fue inferior a lo de los trabajadores, 221 millones de los primeros y 255 millones de los segundos.

cionales monopólicos u oligopólicos de fuerte peso internacional, en contraposición a un amplísimo sector de pequeñas y medianas empresas (PYMES) orientadas hacia el mercado interno. Los grandes grupos empresariales nacionales operan industrias de bajo nivel tecnológico (cementero, panificador, cervecero y otros) o servicios de telecomunicación, como telefonía o televisión (Basave, 2002) con tecnología importada. Se financian y expanden internacionalmente a partir de rentas internas de monopolio, endeudamiento externo privado (emisión internacional de bonos y otros títulos de deuda), así como subsidio público indirecto derivado de la sobrevaluación del peso³⁷ (Vargas, 2011). Tales ingresos les permiten exportar capital a gran escala mediante compras de empresas de otros países y edificar grandes empresas transnacionales con filiales en América Latina, Estados Unidos y otras partes del mundo (Dabat *et al.*, 2007). Este sector está poco relacionado con el sector maquilador (véase nota 31 en este mismo artículo) y tiene escasos encadenamientos productivos con las PYMES, casi no realiza investigación y desarrollo, aporta muy poco a las finanzas públicas, muy por debajo de otros países de América Latina. El carácter extremadamente reducido de este sector se expresa en la escasísima cantidad de empresas que cotizan en la Bolsa Mexicana de Valores.

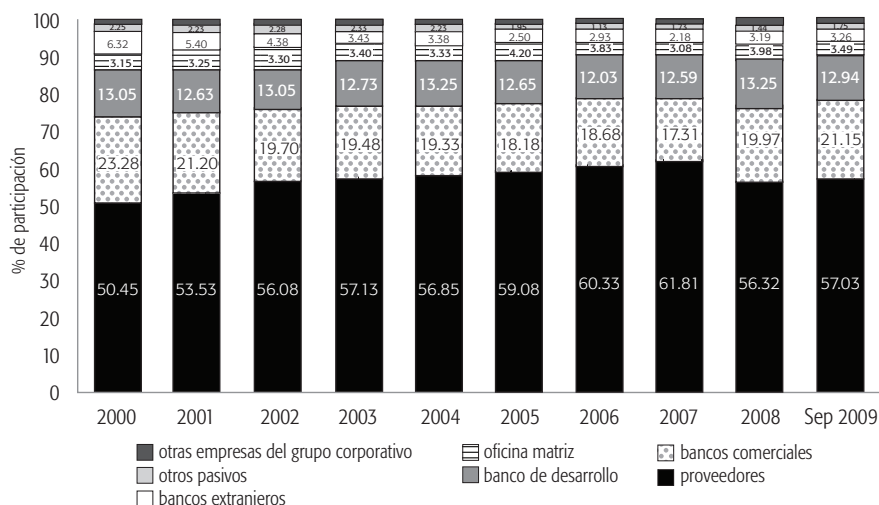
Las pequeñas y medianas empresas son de muy baja productividad, están casi totalmente dirigidas al mercado interno, poco integradas a cadenas productivas y con una gran cantidad de microempresas informales y de base artesanal. Su importancia radica en que generan la mayor parte de los empleos del país, aunque con un grado muy grande de informalidad y muy bajos salarios. Por sus características, este tipo de empresa no realiza innovación tecnológica y contribuye muy poco a la recaudación fiscal (la mitad de las microempresas opera bajo el régimen de pequeño contribuyente). En cuanto a su financiamiento, dependen del crédito de proveedores, como se observa en la gráfica 6.

El sistema bancario y financiero de México está constituido por el Banco de México (Banxico), la banca comercial y otras instituciones complementarias, entre las que destacan los fondos de pensión privados gestionados por los bancos. En cuanto al mercado mexicano de derivados, es relativamente poco importante, pues la mayor parte de este tipo de inversión especulativa se lleva a cabo principalmente en el exterior. La única función del Banxico (impuesta constitucionalmente) es preservar la estabilidad de precios. La banca comercial la conforman exclusivamente instituciones privadas oligopolizadas, que en su abrumadora mayoría son filiales de grandes bancos extranjeros. Este sistema bancario tiene rasgos parasitarios muy marcados, porque no otorga crédito

³⁷ La subvaluación del peso frente al dólar fue un mecanismo central de la acumulación y expansión de las grandes empresas transnacionales mexicanas, ya que les permitió minimizar el servicio de la deuda con sus acreedores externos y potenciar sus inversiones externas (compras de empresas en el exterior) mediante el uso de una moneda fuerte (Vargas, 2011).

a la producción (gráfica 6), ya que las maquiladoras son financiadas por sus matrices, la gran empresa mexicana por crédito internacional o los propios fondos corporativos y las pymex por proveedores. De hecho, se limita al crédito al consumo (tarjetas de crédito), al cobro de los títulos del Fobaproa-IPAB,³⁸ a las comisiones por servicios bancarios y financiamiento al gobierno, dentro de una lógica pasiva puramente rentística, cuyo principal objetivo es el envío de dividendos a las matrices de los países de origen.³⁹

Gráfica 6
FUENTES DE FINANCIAMIENTOS DEL SECTOR PRODUCTIVO EN MÉXICO



FUENTE: Banxico.

Por lo expuesto, México ha pasado a ser una economía muy abierta y dependiente de Estados Unidos, de Estado muy débil y pasivo, mercado interno muy estrecho y pobre, gran concentración de ingresos, enorme subempleo abierto y oculto, así como creciente descomposición social aprovechada y agravada por el narcotráfico. Por todo ello, salvo grandes cambios políticos y socioinstitucionales, México afronta perspectivas muy poco favorables, puesto que depende de la evolución de la economía estadounidense (de lo cual ya hablamos). Una fuerte recuperación del sector maquilador mejoraría las cuentas internacionales, pero ello, si no va unido a la del conjunto de la economía nacional, más bien ahondaría la desintegración productiva del país.

³⁸ Según Vargas (2011), los pasivos netos ascendieron en 2009 a 755 000 millones de pesos.

³⁹ Por ejemplo, según información muy difundida, BBVA Bancomer (principal banco del país), fue en septiembre de 2011 la unidad de negocios más rentable del Banco Bilbao Vizcaya Argentaria, incluyendo a la matriz española, al aportar 30 por ciento de las ganancias del grupo financiero (véase Santarita, 2012).

CONCLUSIONES BÁSICAS

Si se toman las cuestiones más importantes, se priorizan cinco grandes conclusiones: la primera, acerca del carácter histórico de la crisis internacional, es su directa relación con el régimen socioinstitucional predominante en la economía mundial (privatista y financiero-especulativo), cuyas características desestabilizan y bloquean las potencialidades productivas de la revolución informática y su alcance mundial, además de que se contraponen a las actuales necesidades de la humanidad. Este tipo de necesidades requieren de un uso social y sustentable de la economía del conocimiento y de las redes sociales de información para afrontar los retos actuales de la humanidad: el desarrollo económico y social de los pueblos, la adopción de vías sociales y sustentables de progreso tecnológico y, en términos generales, la reconstrucción de los tejidos sociales destruidos por el neoliberalismo sobre la base de una amplia inclusión socioinstitucional.

La segunda conclusión es que la crisis internacional está aún lejos de concluir. Si bien Estados Unidos pudo superar hace dos años las más agudas consecuencias internas de la crisis (parálisis bancaria y profunda recesión), lo hizo trasladándola al plano fiscal y sociopolítico interno, y desplazando su epicentro a Europa, como crisis de deuda soberana y bancaria en sus eslabones nacionales más débiles, que pone en peligro la existencia misma de la eurozona y la propia Unión Europea. Por su extrema profundidad, la crisis europea, como antes la de Estados Unidos, es tanto un evento continental de muy difícil solución, como un muy probable factor desencadenante de una nueva caída mundial, aún más profunda que la anterior. Esto es así porque ello tomaría a Estados Unidos como un país muy indefenso, que ha utilizado ya los dos principales recursos disponibles dentro de su sistema: el megaendeudamiento público y la reducción extrema de la tasa de interés.

La tercera conclusión se relaciona con la naturaleza socioinstitucional de la crisis en sus centros principales. Tanto en Europa y en el debate consiguiente sobre quién afronta las pirámides insostenibles de deudas: las nacionales (si el pueblo a través de enormes costos sociales o los banqueros con recortes igualmente importantes de los débitos), como en Estados Unidos (drásticas reducciones del gasto social o fuertes alzas de impuestos), se discute de hecho la misma cosa.

Pero esa discusión político-social engloba cuestiones políticas e institucionales de fondo, como la actual naturaleza de un tipo de poder político directamente subordinado a los poderes del dinero especulativo organizado,⁴⁰ y de cambios fundamentales

⁴⁰ Esto quedó muy claro en los casos de Grecia e Italia, donde los nuevos gobiernos elegidos para resolver la crisis fueron explícitamente impuestos por la banca internacional y los gobiernos principales de la Unión

en el sistema financiero mundial, con todas las implicancias económicas, políticas y de ordenamiento mundial sociales que ello conlleva.

La cuarta conclusión se refiere a las consecuencias internacionales más probables de una muy posible profundización de la crisis. Si bien ello tendría consecuencias de conjunto muy severas y prolongadas, afectarían muy desigualmente a las distintas regiones y países conforme a los lineamientos y orientaciones muy parecidos a los señalados por Dabat (2009). A diferencia de Europa y Norteamérica, China y la mayoría de los exitosos países en desarrollo, estarían en mucho mejores condiciones de resistir por las mismas razones antes señaladas. Desde 2009, China reorienta rápidamente su economía hacia el mercado interno, apoyado en su enorme reserva de divisas internacionales, sin romper las relaciones comerciales y financieras con Asia oriental y los países productores de materias primas y alimentos de América del Sur o África.⁴¹ Esto favorece a los preparativos políticos-institucionales defensivos que llevan a cabo, por ejemplo, la mayoría de los países de Sudamérica.

La quinta y última conclusión se refiere a México. Todo indica que, ante un posible segundo derrumbe de Estados Unidos, nuestro país será aún más golpeado que antes, dada la profundidad esperable de la caída del vecino del norte y la indefensión política-institucional de México para afrontar tal debilidad (del Estado, banca privada extranjera, papel central de la industria maquiladora en el sector externo, importancia de las remesas de los inmigrantes o creciente presencia del narcotráfico). Ante ello, México debe tratar de prepararse lo más rápidamente posible para afrontar otra crisis tan factible.

BIBLIOGRAFÍA

ANGUIANO, EUGENIO y TERESA RODRÍGUEZ

2011 "El sistema financiero de China: heterodoxia política", *Cuadernos de trabajo del CECHIMEX*, México, UNAM.

ARRIGHI, GIOVANNI

2007 *Adam Smith en Pekín. Orígenes y fundamentos del siglo XXI*, trad. de Juanmari Madariaga, Madrid, Akal (Cuestiones de antagonismo).

Europa, sometidos a su influencia dominante, sin siquiera discutir la posibilidad de un referéndum como el que planteara tímidamente el gobierno socialista griego.

⁴¹ La reorientación hacia el mercado interno de la enorme economía china y el incremento del consumo interno que ello implica, aunque afecte fuertemente a la balanza comercial del gigante asiático, no tiene por qué hacerlo con sus importaciones de alimentos, metales básicos, e incluso debieran incrementarse para sostener la mayor demanda de gastos de infraestructura y alimentación.

BALLABRIGA, F.C. y F.X. MENA

2008 “Análisis y previsión de la coyuntura económica de la zona euro”, *Informe económico ESADE*, Barcelona, BEA, primer semestre.

BALLER, JIM y CASEY LIDE

2006 “American Needs a Fiber-Based National Broadband Policy Now, If not Sooner”, *The FTTH Prism*, vol. 3, no. 2, octubre.

BANK FOR INTERNATIONAL SETTLEMENTS (BIS)

2008 “Foreign Exchange and Derivatives Market Activity in 2007”, *Triennial Central Bank Survey*, EUA, USA GOV.

BANXICO

2011 www.banxico.org.mx

BASAVE, JORGE

2009 “El estudio de los grupos económicos de México, orígenes y perspectivas”, en Jorge Basave y Marcela Hernández, coords., *Los estudios de empresarios y empresas*, México, Instituto de Investigaciones Económicas, UNAM-UAM-Plaza y Valdés.

2002 “Modalities of International Integration and Expansion Perspectives of Mexican Companies”, *Mexico and the World*, vol. 7, no. 2, primavera.

CARRILLO, JORGE

2007 “La industria maquiladora en México: en ¿evolución o agotamiento?”, *Comercio Exterior*, vol. 57, no. 8, agosto.

CEPAL (COMISIÓN ECONÓMICA PARA AMÉRICA LATINA)

2010 CEPALSTAT, <<http://websie.eclac.cl/infest/ajax/cepalstat.asp?carpeta=estadisticas>>.

CHINA LABOUR BULLETIN

2011 “Unity Is Strength. The Workers Movement in China 2009-2011”, en <www.clb.org.hk>.

CRS REPORT FOR CONGRESS

2007 *Nanotechnology and US Competitiveness*, Order. Code RL34493. <www.fas.org/sgp/crs/misc/RL34493.pdf>.

DABAT, ALEJANDRO

- 2009 “La crisis financiera en Estados Unidos y sus consecuencias internacionales”, *Problemas del Desarrollo*, vol. 40, no. 157, abril-junio.
- 2002 “Globalización, capitalismo actual y configuración espacial del mundo”, en Jorge Basave *et al.*, coords., *Globalización y alternativas incluyentes para el siglo XXI*, México, Miguel Ángel Porrúa-IIEC, UNAM-CRIM, UNAM-Facultad de Economía, UNAM-UAM.

DABAT, ALEJANDRO, M.A. RIVERA y A. TOLEDO

- 2001 “Revaluación de la crisis asiática: espacio, ciclo y patrón de desarrollo regional”, *Comercio Exterior*, noviembre.

DABAT, ALEJANDRO y SALVADOR ORDÓÑEZ

- 2009 *Revolución informática, nuevo ciclo industrial e industria electrónica en México*, México, IIEC, UNAM.

DABAT, ALEJANDRO, SALVADOR ORDÓÑEZ y MARÍA CHAPMAN

- 2007 “La nueva empresa transnacional, países en desarrollo y gran empresa mexicana”, *Economía Informa*, no. 348.

EL INFORMADOR

S.A. <www.elinformador.com>.

EPSTEIN, G. y J. CARRICK-HAGENBARTH

- 2010 “Financial Economists, Financial Interest and Dark Corners of the Meltdown: It’s Time to Set Ethical Standards for the Economics Profession”, Boston, Political Economy Research Institute, University of Massachusetts Amherst, Working Paper, no. 239.

ERNST, DIETER

- 2008 “The New Geography of Innovation and U.S. Comparative Competiveness”, Honolulu, LXXXIII Conferencia Wester, Economics Association International, 2 de julio.

ESQUIVEL, GERARDO

- 2010 “La crisis económica internacional y su impacto en México”, en Julio Boltvink, coord., *Para comprender la crisis capitalista mundial actual*, México, PRD.

FEDERAL RESERVE FLOW OF FUNDS REPORT

2001 "The Financial Crisis Inquiry Report", Official Government Edition, Estados Unidos.

FMI (FONDO MONETARIO INTERNACIONAL)

2007 *Global Financial Stability Report*, septiembre 2007, <www.imf.org/External/Pubs/FT/GFSR/2007/02/index.htm>.

FORBES

2011 "The Richest People in The World", <www.forbes.com/billionaires/list/#p_5_s_a5_All%20industries_All%20countries_All%20states_>.

FUJI, GERARDO

2010 "La lógica laboral del modelo de exportaciones intensivas en trabajo no calificado. El caso de México", *Revista de Economía Mundial*, no. 24, Huelva, Universidad de Huelva.

GARRIDO, HÉCTOR

2011 "Los países de Europa del Este, tocados y casi hundidos por la crisis económica de la Eurozona". *20 minutos* <<http://microsite.20minutos.es/mapa-deuda-ue/>>.

GEREFFI, W. y BEN RISSING

2009 "Enmarcando el debate sobre subcontratación de ingeniería: comparando calidad y cantidad de los ingenieros graduados en Estados Unidos, India y China", en Alejandro Dabat y Rodríguez, coords., *Globalización, conocimiento y desarrollo*, México, IIEC, UNAM-Miguel Ángel Porrúa.

GILLIAN, TETT y PAUL J. DAVIES

2007 "Out the Shadows: How Baking's Secret System Broke Down", *Financial Times*, 18 de diciembre.

GIRÓN, ALICIA

2009 "China frente a la crisis económica. Debilidades y fortalezas de su sistema financiero", *Problemas del Desarrollo*, vol. 40, no. 159.

INEGI (INSTITUTO NACIONAL DE ESTADÍSTICA, GEOGRAFÍA E INFORMÁTICA)

2011 "Estadística mensual sobre establecimientos manufactureros con Programa IMMEX", Aguascalientes, boletín de prensa, no. 477/11, 15 de diciembre, en

<<http://www.inegi.org.mx/inegi/contenidos/espanol/prensa/comunicados/immex.asp>> .

KINDLEBERGER, CHARLES

1988 *Historia financiera de Europa*, Madrid, Crítica.

LA NACIÓN

2008 “Soros cree que es el fin del dólar como moneda de reserva”, *La Nación*, sec. Economía, 24 de enero, en <<http://www.lanacion.com.ar/981429-soros-cree-que-es-el-fin-del-dolar-como-moneda-de-reserva>>.

LANE, PHILIP R. y SERGIO L. SCHMUKLER

2007 “The International Financial Integration of China and India”, World Bank Research, Working Papers 4132, febrero.

LAPAVITSAS, COSTAS

2011 “El capitalismo financiarizado”, en Costas Lapavitsas y Carlos Morera Camacho, coords., *La crisis de la financiarización*, México, IIEC, UNAM-Clacso.

LEAL, PAULO

2011 “El camino hacia la conformación del nuevo Estado del siglo XXI en el contexto del desorden financiero”, *Redpol. Revista electrónica*, no. 4.

LEI, LI

2011 *Use of Credit Default Swaps and Bond Mutual Fund Performance*, Boston, Boston College.

MARICHAL, CARLOS

2010 *Nueva historia de las grandes crisis financieras*, México, Debate.

MARSHALL, W.

2009 “Rescatando amigos: lecciones del rescate bancario mexicano para Estados Unidos”, *Economía informa*, no. 356, enero-febrero.

McKINSEY GLOBAL INSTITUTE

2011 *Mapping Global Capital Markets 2011*, <www.mckinsey.com/insights/mgi/research/financial_markets/mapping_global_capital_markets2011>.

MINSKY, HYMAN

1987 *Securitization*, St. Louis, Washington University Press.

MORENO MARCO A.

2011 “Porfías de Angela Merkel amplifican el ciclo recesivo y dividen a Europa”, *Blog Salmón*, <<http://www.elblogsalmon.com/economia/porfias-de-angela-merkel-amplifican-el-ciclo-recesivo-y-dividen-a-europa>>, consultada el 16 de noviembre de 2011.

OECD (ORGANISATION FOR ECONOMIC CO-OPERATION AND DEVELOPMENT)

2011 *Economic Outlook*, www.oecd.org/.

OIT (ORGANIZACIÓN INTERNACIONAL DEL TRABAJO)

2010 “Informe mundial sobre salarios 2010/2011. Políticas salariales en tiempos de crisis”, Santiago de Chile, OIT, en <http://www.ilo.org/global/publications/books/WCMS_146710/lang-es/index.htm>.

OMC (ORGANIZACIÓN MUNDIAL DEL COMERCIO)

2007 *Times Series on Merchandise and Commercial Services Trade. Exports and Imports*, <www.wto.org/indexsp.htm>.

ORDÓÑEZ, SERGIO

2011 *Capitalismo del conocimiento e industria de servicios de telecomunicaciones en México*, México, IIEC, UNAM.

2008 “La industria de servicios de telecomunicaciones en la crisis actual: Estados Unidos y México”, México, ponencia en el Seminario de Economía Mexicana, IIEC, UNAM.

1996 “Cambio histórico mundial contemporáneo y pensamiento social. Transformaciones del capitalismo: la revancha de Gramsci”, *Iztapalapa*, no. 40, julio-diciembre.

OTTE, MAX

2010 *El crash de la información*, Buenos Aires, Ariel.

PACKER, G.

2011 “The Broken Contract”, *Foreign Affairs*, vol. 90, no. 6, noviembre-diciembre.

PÉREZ, CARLOTA

2004 *Revoluciones tecnológicas y capital financiero*, México, Siglo XXI.

PORTER, MICHAEL E.

2008 *On Competition*, ed. ampliada y actualizada, Harvard, HBS Press Book, cap. 13, "Capital Disadvantage: America's Failing Capital Investment System".

ROUBINI, NOURIEL y STEPHEN MIHM

2010 *Cómo salimos de ésta*, Santiago de Chile, Destino.

SANTARITA, ILSE

2012 "México, la joya de la corona de BBVA", *El Economista*, en *El Economista.mx*, <<http://eleconomista.com.mx/mercados-estadisticas/2012/02/02/mexico-aporta-32-las-ganancias-bbva-2011>>.

SE (SECRETARÍA DE ECONOMÍA)

2011 "Las pymes generan siete de cada diez empleos en el país", México, SE (comunicado de prensa).

SHYCP (SECRETARÍA DE HACIENDA Y CRÉDITO PÚBLICO)

2011 "Informe sobre la situación de las finanzas públicas y la deuda pública, tercer trimestre de 2011. Anexos de finanzas públicas", México, SHYCP.

STIGLITZ, JOSEPH E.

2010 *Caída libre*, Madrid, Taurus.

STIGLITZ, JOSEPH y LINDA J. BILMES

2008 *La guerra de los tres billones de dólares*, México, Taurus.

THE ECONOMIST

2007 "Getting Worried Downtown", 15 de noviembre.

THE WALL STREET EXAMINER

2008 "Who Would Have Thought?", en <<http://wallstreetexaminer.com>>.

TEJADA CANOBBIO, ENRIQUE

2009 "La propiedad como una institución transicional: China y la industria electrónica de 1980-2055", México, Facultad de Economía, UNAM, tesis doctoral.

RICYT (RED DE INDICADORES DE CIENCIA Y TECNOLOGÍA)

2011 “Indicadores de insumo”.

UGARTECHE, ÓSCAR

2011 “¿Están los países ricos altamente endeudados (PRAE) en depresión?”, *Rebelión*, en <www.rebelion.org>.

UGARTECHE, ÓSCAR y L. CARRANCO

2011 “¿Estamos ante la segunda crisis bancaria? Noticias de la crisis 2011”, Observatorio Económico de América Latina (septiembre), en <www.obela.org>.

UNITED STATES DEPARTMENT OF STATE, BUREAU FOR INTERNATIONAL NARCOTICS
AND LAW ENFORCEMENT AFFAIRS

2011 *International Narcotics Control Strategy*, Report, vol. 2, Washington, D.C., United States Department of State.

US CENSUS BUREAU

2011 *Statistical Abstract of United States*, Washington, D.C., US Census Bureau.

VARGAS MENDOZA, JOSÉ

2011 “La deuda externa del sector público de México y su impacto sobre el crecimiento económico 1988-2009”, México, Facultad de Economía, UNAM, tesis doctoral.

VULLIAMY, ED

2011 “How a Big U.S. Bank Laundered Billions from Mexico’s Murderous Drug Gangs”, *The Guardian*, abril. www.guardian.co.uk/world/2011/apr/03/us-bank-mexico-drug-gangs.

WORLD BANK GROUP

2011 “World Development Indicators (WDI) and Global Development Finance”, www.worldbank.org/

WRAY, RANDALL

2011 “¿Puede sobrevivir Grecia? ¿Puede sobrevivir la UE?” (trad. de Casiopea Altisench), 26 de junio, en <<http://www.sinpermiso.info/textos/index.php?id=4262>>, consultada el 26 de octubre.