

El Imperio Americano y el Sur Global^α

LEO PANITCH*

FECHA DE RECEPCIÓN: 01/12/2012; FECHA DE APROBACIÓN: 03/03/2013

RESUMEN: La teoría clásica de la competencia inter-imperial, desarrollada en la era previa a la Primera Guerra Mundial para entender la exportación de capitales y la disputa por las colonias en medio de la emergencia del capital financiero, presupone la existencia de varias potencias imperialistas. Después de la Segunda Guerra Mundial, los viejos imperios capitalistas de Europa y Japón fueron penetrados e incorporados de modo informal al imperio de EU. Desde principios de 1980, varios Estados capitalistas adoptaron gradualmente el neoliberalismo, junto con una mayor propagación de las prácticas financieras, corporativas y legales estadounidenses. En la post-guerra, la relación del imperio estadounidense con el Sur global fue muy diferente. En este contexto, la tesis del desarrollo del subdesarrollo se volvió tan irrelevante como la vieja teoría de la competencia inter-imperialista. El cambio hacia la producción manufacturera exportadora incluyó no sólo una transformación en la división internacional del trabajo, sino también la reconfiguración de las relaciones sociales de un país tras otro. Sus clases capitalistas fueron quedando cada vez más ligadas a la acumulación internacional de capital. Los efectos espaciales y sociales de la reestructuración de la producción dieron lugar a una expansión masiva del proletariado en el Sur global. La crisis, que comenzó en 2007, tiene que ser colocada en este contexto. Fue una crisis *made in America* que no fue causada por “sobreacumulación” o “desequilibrios externos”, sino, más bien, por la volatilidad de las finanzas capitalistas. La gravedad y el alcance de la crisis actual ha expuesto una vez más hasta qué punto los Estados del mundo están envueltos en la irracionalidad del capitalismo. Esta crisis ha puesto de manifiesto la necesidad de promover una reestructuración radical de los Estados en todos los continentes.

PALABRAS CLAVE:

- finanzas capitalistas
- crisis actual
- desarrollo
- globalización
- imperialismo
- crisis *made in America*

American Empire and the Global South

ABSTRACT: The classical theory of inter-imperial rivalry, developed in the pre-World War One era to understand the export of capital and the rush for colonies amid the emergence of finance capital, presupposed several imperialist powers. After World War Two, the old capitalist empires of Europe and Japan were penetrated and incorporated by the US informal empire. Also, since the early 1980s, the several capitalist states have gradually embraced neoliberalism, alongside a further spread of American financial, corporate and legal practices. The American empire’s post-war relationship with the global south was very different. The thesis of the development of underdevelopment has become as irrelevant as the old theory of inter-imperialist rivalry. The shift to export-led manufacturing production involved not only a transformation in the international division of labor but also the reconfiguration of social relations in one country after another. Their capitalist classes became more and more linked to international capital accumulation. The spatial and social effects of the restructuring of production gave rise to a massive expansion of the proletariat in the global south. The crisis that began in 2007 needs to be placed in this context. It was a crisis “made in America” that was not caused by either “overaccumulation” or “external imbalances” but rather by the volatility of capitalist finance. The severity and extent of the current crisis has once again exposed how far the world’s states are enveloped in capitalism’s irrationalities. The new working class struggles that have attended this crisis highlight the future of what is needed, including the development of new socialist political parties that are oriented to a radical restructuring of states on all continents, so as to really make them substantively democratic in ways that capitalist states can never be.

KEYWORDS:

- Capitalist finance
- current crisis
- development
- globalization
- imperialism
- crisis *made in America*

^α Traducción realizada por Víctor Corona y Luis Arizmendi.

* Distinguished Research Professor de Political Science y Research Chair en Comparative Political Economy en la Universidad York de Toronto, Canadá. Co-autor con Sam Gindin de *The Making of Global Capitalism* (Verso, 2012).

La teoría clásica de la competencia inter-imperial, concebida en el período previo a la Primera Guerra Mundial, para entender la exportación de capital y la disputa por las colonias en el marco de la emergencia del “capital financiero”, fracasó al intentar darle sentido al mundo una vez que los viejos imperios capitalistas de Europa y Japón fueron penetrados e incorporados al imperio informal de EU luego de la Segunda Guerra Mundial. Esto implicó un cierto “imperialismo por invitación” –algunos le llamaron “*canadianización*”–, en el cual los lazos entre los Estados capitalistas avanzados se volvieron más densos y fuertes que con sus (cada vez más ex) colonias en el Sur. EU aseguró la reconstrucción industrial de Europa y Japón, convirtiéndose en recipiente de sus crecientes exportaciones manufactureras. También preparó el terreno para la expansión de sus corporaciones multinacionales, y para la creación de los mercados del eurodólar, de manera que, para principios de la década de 1960, la IED de EU se duplicó, tanto en Europa como en Latinoamérica, revirtiendo su patrón histórico. En medio de las presiones tanto de la ruptura del sistema de Bretton Woods sobre tipos de cambio fijo y las contradicciones internas de clase a las cuales las políticas keynesianas de pleno empleo condujeron, en la década de 1970, las expectativas de un declive tanto del dólar como de la hegemonía estadounidense se volvieron latentes. Esto fue visto como garantía de la re-emergencia de la competencia política entre los Estados capitalistas avanzados. Empero, fracasó al apreciar el significado de la creciente interpenetración y las densas redes de colaboración institucional entre los Estados capitalistas avanzados. Además de las llamadas “variedades de capitalismo” que se observaron para diferenciar a estos Estados, hubo un giro común, a principios de la década de 1980, hacia la adopción más o menos gradual del neoliberalismo, junto a una fuerte expansión de prácticas legales, financieras y corporativas estadounidenses.

Las relaciones del imperio estadounidense, en la post-guerra, con el Sur global fueron muy diferentes. La división global del trabajo resultante de la Segunda Guerra Mundial fue clara y rígida: la manufactura estaba ampliamente concentrada en los principales países imperialistas, la extracción de recursos en sus dependientes. La ruptura del viejo orden imperial y la emergencia de nuevos Estados-nación no superaron sino que continuaron reproduciendo la vieja división global del trabajo, a través de medios más informales, excluyendo explícitamente a los Comunistas y a fuerzas políticas del Tercer Mundo. Fue en este contexto que la tesis desarrollista del subdesarrollo entró en escena. Un acomodo ciertamente reacio de EU, en la década de 1950, hacia la Industrialización por Sustitución de Importaciones (ISI) dio pauta, en la década de 1960, a promover un desarrollo capitalista orientado hacia las

exportaciones; sin embargo, esto sólo ocurrió en tanto una tendencia ascendente hacia el nacionalismo económico, así como de los precios de mercancías emanaba del Sur global. Esto culminó con el voto decisivo de la Asamblea General de la ONU, en 1974, para adoptar un Acuerdo Económico que aseguraba el derecho de los Estados a “nacionalizar, expropiar o transferir derechos de propiedad extranjera”. Empero, como reveló en 1975 un documento interno del Tesoro de EU, en tanto los representantes de los Estados llegaron a Wall Street a invertir o a pedir prestado petrodólares reciclados, y estuvieran ansiosos por mostrar su “ecuanimidad”, como lo hicieron, los banqueros estarían también aprendiendo a “descartar la retórica”.

Mucho antes del final del siglo XX, la tesis del desarrollo del subdesarrollo llegó a ser considerada tan raída como la vieja teoría de la competencia inter-imperial. Esto se debió a la integración, a menudo a través del crisol de las crisis económicas, de muchos Estados del Sur global a los circuitos tanto productivos como financieros durante el último cuarto de siglo. Para el año 2000, la manufactura en relación al PIB era en realidad más alta en los países en desarrollo (23%) que en los países desarrollados (18%). El giro hacia la producción manufacturera de exportación implicó no sólo una transformación en la división internacional del trabajo, sino también la reconfiguración de las relaciones sociales de un país a otro, de manera que sus clases capitalistas estuvieron cada vez más y más ligadas a la acumulación internacional de capital. Y los efectos sociales y espaciales de la reestructuración productiva dieron paso a una expansión masiva del proletariado. Combinado con la creciente capacidad tecnológica y administrativa de las compañías multi-nacionales (CMN), para tomar ventaja de condiciones locales tales como la oferta de trabajo barata y abundante, se abrió la puerta para que de manera relevante la manufactura se instalara en muchos países en desarrollo, incluyendo sectores tecnológicamente avanzados como electrónica, maquinaria y transporte. Sin embargo, esto no significó que las jerarquías globales no persistieran, ya que muchas actividades estratégicas (investigación y desarrollo, ingeniería y producción intensiva de capital de alto valor agregado) se mantuvieron todavía altamente concentradas en los países capitalistas avanzados. Incluso, a fines del siglo XX, 90% de todos los activos financieros, 85% de los egresos, dos tercios de ingresos por IED, 65% del PIB mundial y casi 70% de las exportaciones globales de bienes manufacturados, fueron contabilizados por los países capitalistas avanzados. Pero este dominio continuo no hizo más que reflejar, cada vez más, el papel activo y la participación creciente de éstos en el desarrollo capitalista del Sur global.

Mientras las CMN y los banqueros internacionales ascendían y escogían donde ir, algunas regiones especialmente

grandes de África fueron excluidas, mientras en otras más y más Estados quedaron ampliamente integrados a la dinámica del capitalismo global. Dentro de cada región el proceso fue siempre desigual, de acuerdo con la naturaleza y los lineamientos de clase de los países individuales, y la forma en que la integración fue propiciada (u ocasionalmente bloqueada) por las acciones de los Estados capitalistas avanzados. El reciclaje de petrodólares dejó a los Estados latinoamericanos más sujetos que nunca a las crisis generadas en el corazón del imperio estadounidense, tal y como se reveló dramáticamente cuando se convirtieron en objetivos incidentales de las altas tasas de interés generadas por la política interna anti-inflacionaria de la Reserva Federal de EU. El llamado “shock Volcker”, que caracterizó a las administraciones de Carter y Reagan, no fue sólo la condición crucial de retroalimentación para las políticas que rompieron con el regreso de las uniones internas de comercio, sino que también probaron tener hacia afuera el mismo efecto sobre el nacionalismo económico. La Reserva Federal y el Tesoro de EU desarrollaron una estrategia integral que expandió radicalmente la superintendencia de riesgo interbancario de pago, mientras aseguraron, al mismo tiempo, préstamos de estricta condicionalidad al FMI a cambio de programas de ajuste estructural, designados para garantizar y proteger los activos financieros a partir de la liberalización política y económica de cada Estado. La evidente “década perdida” de 1980, en Latinoamérica, incluyó una caída de 9% del PIB per cápita, así como un incremento sin precedente de la desigualdad de clases. Se debió al cambio que las clases capitalistas internas experimentaron en sí mismas; las familias de las clases dominantes aprovecharon las oportunidades que la globalización neoliberal trajo consigo, de manera que enviaron a sus hijos a Harvard, abandonaron los mercados domésticos para virar hacia el capital, contratos y outsourcing extranjeros, aceptando entretanto la pérdida de las tarifas proteccionistas y precios de garantía como “medicina amarga” para regresar a los sectores agrícola y manufacturero a una “posición competitiva”.

Tendencias similares se observaron claramente en los primeros partidarios de la ISI, tales como India y Turquía, donde los grupos empresariales vieron el sistema de controles internos y monopolios artificiales como un obstáculo para su propia expansión. Las esperanzas comenzaron a crecer en la medida que otros Estados siguieron los pasos de Corea del Sur, cuya industrialización dirigida hacia las exportaciones se volvió el sendero del éxito capitalista. En Corea del Sur, el crecimiento de los productos manufactureros como proporción de las exportaciones llegó a 18% en 1962, a 77% en 1970 y a 90% para 1980. Aunque las preferencias otorgadas a Corea del Sur por EU debido a razones estratégicas fueron clave para ello —alentando tanto

la devaluación de la moneda como el acceso asimétrico a los mercados de EU—, el llamado “modelo coreano” fue crecientemente emulado durante la década de 1970 por otros Estados de Asia del Este, como Malasia, Tailandia y Filipinas, y al final de la década por el nuevo liderazgo comunista chino. Mientras tanto, las estrategias de préstamo de los bancos occidentales combinadas con la esclerosis del “socialismo realmente existente” convirtieron, durante la década de 1970, a Polonia, Yugoslavia y Hungría, entre otros Estados comunistas, en grandes Estados deudores, presagiando la gran apertura a la acumulación de capital una vez que la “revolución desde arriba” de Gorbachov (que prácticamente emuló las “economías mixtas” socialdemócratas de Europa Occidental) le abriera las puertas, al final de la década de 1980, a la estampida capitalista. Incluso en aquellas regiones en donde la relación política con el imperio estadounidense se volvió cada vez más frágil (como Irán e Iraq en el Medio Oriente), no existió ruptura económica alguna. Las expropiaciones de capital se volvieron cada vez más cosa del pasado, habiendo declinado para pasar de un total global de 83 en 1975 a 17 en 1979, cayeron a 5 en 1980, a 4 en 1981, a 1 en 1982, y a 3 en 1983, una por año de 1984 a 1986 y a cero para el resto de la década.

La introducción por parte de EU, en 1977, de Tratados de Inversión Bilateral (BIT, por sus siglas en inglés), fue para establecer firmemente en la ley internacional “el principio de que la expropiación de la inversión extranjera era completamente ilegal, a menos que fuera acompañada de una pronta compensación adecuada y efectiva”. Este programa fue cuidadosamente diseñado para establecer compromisos entre múltiples Estados, adecuados a estándares específicos de protección a la inversión y para “despolitizar” los procedimientos y resoluciones de disputas cuasi-jurídicas. Esto se volvió la base de los BIT con diez Estados en desarrollo ya fuertemente ligados a EU, pero fue sólo después de que los elementos centrales de este modelo fueron incorporados al Tratado de Libre Comercio Canadá-EU que el programa BIT de EU despegó realmente. Para el momento en que el NAFTA fue trazado a la mitad de la década, no menos de 27 BITs de EU habían sido firmados con otros países (firmaron 10 más para 2005). Fueron las garantías que promovieron en contra de la expropiación de capital, veinte años después de la adopción de la Carta de Derechos y Obligaciones Económicas de los Estados de la Asamblea General, las que “engrasaron las ruedas” del capitalismo global, junto a los más de 700 cambios a la regulación estatal, formulados entre 1990 y 1997, los que favorecieron la inversión extranjera. En este contexto, fue altamente sorprendente que firmas de abogados de EU, que triplicaron su número de oficinas en Europa y Japón entre 1985 y 1999, abrieran oficinas en el resto del mundo a una tasa incluso mayor.

Esto generó una muy amplia preocupación respecto a la modernización de la estructura política y legal, mediante la cual diversos Estados podrían integrarse a la acumulación internacional de capital, que fue articulada de manera más clara durante el período de Stiglitz como Economista en Jefe del Banco Mundial. Quien planteó un llamado –muy a tono en el momento con la “Tercera Vía” de Tony Blair– para trascender el “debate estéril entre Estado y mercado”. Esto incluyó una cierta retórica socialdemócrata de la globalización, especialmente en torno a la “efectividad del Estado” para desarrollar el tipo de reglas e instituciones públicas que “permitieran florecer los mercados”. Lo que se reconocía aquí era que lejos de que la globalización de la producción y de las finanzas “escindieran” a los mercados de la sociedad, eran los mecanismos para reconfigurar las “leyes del valor” capitalista como “reglas de ley” que hicieran posible una mayor proliferación y expansión espacial de los mercados. La globalización en sí misma estaba ya íntimamente conectada con los cambios administrativos y legislativos para profundizar y extender la competencia del mercado, incluyendo tratados extensivos y de coordinación entre los Estados para este fin. Entre más se internacionalizaba el capital, más Estados se preocupaban por modernizar los regímenes regulatorios orientándolos a facilitar el rápido crecimiento del comercio internacional y de la inversión extranjera.

Todo esto no debe propiamente ser entendido como una mera imposición externa de “ajuste estructural” a los Estados del Sur global. Fue, más bien, el producto de todo el poder de los actores comunes buscando tomar ventaja en el acceso al comercio exterior y al capital internacional, aun cuando al mismo tiempo se intensificaban las contradicciones derivadas de estar vez más expuestos a la volatilidad de las finanzas globales, tal y como se evidenció en las no menos de 72 crisis financieras de la década de 1990. De hecho, así como el Tesoro de EU junto con la Reserva estuvieron a la cabeza en la promoción de normas del derecho para permitir florecer a los mercados financieros globales, también lo hizo la constantemente caótica e intermitentemente propensa naturaleza de estos mercados a la crisis, al aumentar el radio de acción, y la demanda de una intervención estatal global discrecional. El tesoro de EU adoptó explícitamente la postura de que su rol clave estribaba más en “contener la caída” que en “prevenirla”. Larry Summers trazó una analogía con aviones jet: “Los mercados financieros globales nos llevarán a donde queramos más rápido, más cómodo y, en la mayor parte del tiempo, más seguro de lo que antes era posible. Pero las caídas, cuando ocurren, son mucho más espectaculares... necesitamos sistemas que puedan controlarlas ya que, mientras que el sistema no sea seguro ante ellas, no vamos a ser capaces de contar con el éxito” (*Financial Times*, marzo 11 de 1998).

En Abril de 1998, en el marco de la crisis financiera de Asia, el Tesoro de EU concertó una reunión en Washington D. C. con los ministros de finanzas y gobernadores de los bancos centrales, misma que pronto se convertiría en el G20. El resultado inmediato derivó en la creación de tres grupos de trabajo con las representaciones de varios Estados –asesorados por el personal del Tesoro de EU–, que produjeron reportes sobre lo que tenía que hacerse para fortalecer el sistema financiero internacional para “mejorar la transparencia y la contabilidad”, “fortalecer los sistemas financieros” y “controlar las crisis financieras internacionales”. Se dio por sentado que todo esto se basaría en las “prácticas óptimas” de supervisión y reglamentación angloestadunidense, ya que muchos expertos mundiales en regulación financiera estaban concentrados en EU y en Reino Unido. Lo que se entiende por “nueva arquitectura financiera internacional” fue una serie de reformas institucionales, principalmente relacionadas con los cambios en los Estados y los sistemas financieros de los países de “mercados emergentes”, que permitió a los inversionistas evaluar los riesgos de manera más adecuada y al FMI enfrentar las crisis de forma más expedita. Pero para cuando los reportes del Tesoro estuvieron listos, el fracaso de Long Term Capital Management y la crisis cercana a la muerte que se había suscitado en Wall Street, a finales del verano de 1998, mostraron que las “prácticas óptimas” angloestadounidenses difícilmente se adaptan a la prevención de las crisis. Lo que fue especialmente notable acerca de la crisis financiera de 1997-1998 consistió en la escala de las intervenciones directas del Tesoro de EU, su coordinación con los demás Estados del G-7 y las instituciones financieras, que sirvió para contenerla.

Mayormente significativo para la continua expansión del capitalismo global fue lo que los Estados en desarrollo no hicieron a raíz del contagio asiático con respecto a la restricción de los flujos de capital. Con la fuerza de EU y el ánimo de la UE, la liberalización de los mercados continuó en el siglo XXI, tanto que el 90 % de los casi dos mil cambios estatales hechos a las regulaciones gubernamentales en inversión extranjera durante los diez años posteriores a 1997 fueron favorables a ésta. Esto facilitó fuertemente la inversión extranjera directa, de suerte que alcanzó el 32% del PIB global en 2007 (siendo apenas de 6.5% en 1980), pero mientras sólo un cuarto de este flujo fue al Sur global, se acompañó de un crecimiento de bonos locales, seguros y mercados de crédito al consumidor que cada vez se asemejan más a los de los países capitalistas avanzados. Además de fortalecer los lazos entre capitalistas externos y domésticos, esto también implicó incorporar como nunca antes a las clases medias e incluso obreras al sistema financiero. De hecho, la financiarización del Sur global también facilitó las salidas de flujos de capital no sólo de los bancos

extranjeros que operan ahí, sino también de capitalistas locales que han estado expandiendo sus horizontes más allá de sus países de origen. Por supuesto, las salidas de capital más ostentosas del mundo en desarrollo tomaron la forma de compras al Tesoro de EU. Sin embargo, esto no fue simplemente un costo de transferencia de riqueza del Sur global hacia el norte; fue una condición necesaria para el éxito del desarrollo orientado a la exportación capitalista, mientras las reservas bancarias sirvieron como póliza de seguro ante futuras corridas especulativas contra las monedas locales, así como un medio para mantener los tipos de cambio en relación al dólar.

No fue sólo la cuenta de bienes manufactureros de Corea del Sur la que estaba por encima del 90 % de sus exportaciones: también le siguieron de cerca México y Turquía (81%), India (78%) y Brasil (60%). Además, lejos de que el cambio de la actividad productiva en el centro desarrollado llevara a la fragmentación de la producción, condujo más bien a una coordinación mucho más grande de la producción a través de un amplio rango de subsidiarias, oferentes y distribuidores. En ningún lugar fue más claro esto que con la integración de China al capitalismo global que, incluso antes de su ingreso a la OMC en 2001, ya tenía su cuenta de bienes manufactureros en casi 90% de sus exportaciones. La lección crucial que trazó el gobierno chino en torno de la crisis asiática fue que, en un mundo de movilidad masiva de capital, una corrida especulativa en contra de la moneda abrumaría los controles de capital si el banco central de un país no mantiene grandes reservas de dólares. Especialmente la admisión de China a la OMC, en 2001, se posicionó para asegurar excedentes de exportación masiva que permitiera hacer crecer estas reservas. Previo a su admisión a la OMC, el comercio total de China (exportaciones e importaciones) como proporción del PIB era de 43%, muy por debajo del promedio de países de ingreso medio y bajo; para 2007, su 68% de la relación comercio respecto a PIB estaba muy por encima de aquellos países. Para esta fecha también, el porcentaje de las tarifas de productos industriales de China estaban debajo del 9% de Argentina, del 32% de India y del 37% de Indonesia. La oleada de inversión de capital después del ingreso de China a la OMC devino de las CMN, las cuales pretendían usar a China como plataforma exportadora. Muchos estaban interesados en el mercado interno de China, también las multinacionales ávidas por invertir no sólo en el comercio al por menor, sino también en transportes y telecomunicaciones, así como en una gran variedad de negocios y servicios. Es decir, incluso el rápido desarrollo capitalista de China no tuvo lugar a expensas del imperio estadounidense, más bien reflejó la expansión y profundización de las relaciones sociales capitalistas a escala global.

Un termómetro de la apuesta estadounidense por la configuración del capitalismo global fue que el comercio total de EU (exportaciones más importaciones) fue igual a 30% del PIB en 2007, cuando había estado debajo del 10 % en la década de 1960. A pesar de toda la ansiedad, por un lado, y *schadenfreude*,¹ por el otro, en torno a la declinante capacidad productiva del capital estadounidense, las corporaciones de EU fueron capaces de tomar especial ventaja de la apertura mundial de la que fueron promotores centrales. La medida de este triunfo no la da sólo la proporción de la producción global que se lleva a cabo en EU (que claramente había caído en el tiempo como resultado de la exitosa promoción de las relaciones sociales capitalistas en el extranjero), sino, más bien, la importancia *estratégica* del capital estadounidense en la economía global. Los EU contabilizaron entre 60% y 75% de todo el gasto en investigación y desarrollo de la OCDE en sectores de alta tecnología como el aeroespacio e instrumentos científicos, así como de 45% a 50% en electrónica y farmacéutica. Mientras que la pérdida de empleos manufactureros fue muy fuerte después de 2001 (especialmente en automóviles y aparatos eléctricos, así como en el siempre lastimado sector textil y de la confección), los EU aun produjeron más bienes manufactureros que todos los BRIC juntos (Brasil, Rusia, India y China). Más que tomar el déficit de comercio de EU como medida de su declive industrial, es significativo considerar las exportaciones e importaciones separadamente. El crecimiento en el volumen de las exportaciones en las décadas previas a 2007 –aun si el déficit de comercio aumentaba– promediaba un muy robusto 6.6%, quedando sólo marginalmente detrás de Alemania y China, los exportadores más grandes del mundo; fue la relativa expansión de las importaciones de EU la fuente del creciente déficit.

El déficit, en otras palabras, surgió principalmente del incremento en el consumo de EU, que creció más rápido que en otros países capitalistas avanzados. Esto estuvo relacionado, en parte, al muy alto crecimiento del ingreso y al conspicuo consumo de los segmentos más acomodados de EU, pero fue también debido a su muy rápido crecimiento poblacional respecto al de Europa y Japón, las extensas horas de trabajo laboradas por muchos sectores de su población y, muy significativamente, a la deuda creciente de los consumidores. Fue en buena medida el gasto del consumidor de EU lo que mantuvo la demanda global efectiva en los primeros años del siglo XXI. Ésta fue impulsada por el flujo internacional de fondos a EU a

¹ [En alemán: ‘deleite’ o ‘júbilo por ver a otros en problemas. Nota de los traductores].

pesar del tamaño de su déficit comercial. De modo que, el hecho de no tener suficientemente en cuenta el dominio y la integración de la producción y las finanzas estadounidenses lo que dio lugar a desvirtuar lo que los déficit comerciales pudieran significar en el marco del declive del valor del dólar y su estatus como moneda mundial. Ciertamente, las crecientemente integradas redes manufactureras de las CMN estadounidenses aceleraron a escala global la transformación del empleo manufacturero hacia el negocio de los servicios; empero esto refleja más el fortalecimiento que el debilitamiento del capital estadounidense, en tanto la continua entrada de capital extranjero a EU a pesar de su déficit comercial confirma también el vigor del dólar. En este sentido, es el balance de flujos de capital más que el balance comercial el que determina ahora el valor del dólar.

Es en este contexto que debe ser ubicada la crisis que comenzó en 2007. Fue una crisis *made in America* que tiene ramificaciones globales, pero que no fue resultado del declive de los beneficios de las corporaciones manufactureras o del tamaño del déficit comercial de EU. Para 2006, la economía de EU había experimentado tres años de cerca de 3% de crecimiento en términos reales, con exportaciones alcanzando el 8% y el desempleo disminuyendo del 6% al 4.6%. El crecimiento anual de la productividad había continuado mostrándose durante los primeros seis años del nuevo milenio: su 2.8% promedio marcó los niveles de EU durante la ‘era de oro’ de la post-guerra. Los beneficios de las corporaciones estuvieron en lo más alto y las hojas de balance corporativo fueron excepcionalmente fuertes. La crisis estadounidense, que comenzó en 2007, no fue causada por “sobreacumulación” o “desbalances externos”, sino por la volatilidad del capital financiero. Fue generada en el aparentemente mundano sector del crédito hipotecario, donde las finanzas mediaron el acceso de la clase trabajadora a la vivienda y, entonces, rápidamente se esparció al sector más enrarecido, el del préstamo interbancario y de los mercados corporativos de papel comercial. Fue debido a que las finanzas de EU se habían vuelto tan integrales al funcionamiento del capitalismo global del siglo XXI, que el impacto final de esta crisis en la economía global fue muy profundo. El crédito hipotecario asegurado sirvió para enlazar altas finanzas con bajas finanzas: vino a jugar un papel importante en el superapalancamiento y la integración de mercados financieros globales, justo en tanto se habían vuelto un elemento clave en la demanda del consumidor y en el crédito.

Sujeta a lo que podía obtener de su trabajo, la clase obrera de EU quedó atrapada en la lógica de una constante inflación, vía no sólo la inversión de sus fondos de pensiones, sino también por el lado del mayor activo que poseían en sus manos (o podían aspirar a obtener): sus casas. Mientras los salarios se estancaban y la brecha del ingreso

se estrechaba, crecientes segmentos de la clase trabajadora propietaria de viviendas sostuvo su consumo a través de la adquisición de nuevos préstamos por sus casas a valores inflados en la burbuja financiera. La ascendente demanda de posesión de casas a mayores niveles de ingreso había sido fortalecida por el apoyo gubernamental para conseguir vivienda a través de mercados financieros basados en deducciones de impuestos hipotecarios. Estable durante la década de 1990, dicha tendencia experimentó un gran impulso debido no sólo a las bajas tasas de interés de la Fed, sino también por la determinación de la administración de Bush de expandir el campo de los ‘empresarios’ en los negocios de venta de créditos hipotecarios—aunque fueran principalmente compañías privadas las que se beneficiaran de ello—. Que tan común se volvieron no sólo las prácticas de préstamo, sino el préstamo predatorio, puede verse en el hecho de que, entre 2000 y 2007, tan sólo en Florida 10,500 personas que fueron catalogadas como deudores hipotecarios tenían antecedentes criminales (incluyendo cerca de 4 mil que habían sido previamente acusados de “fraude, robo a banco y extorsión”). Pero no menos responsable que esos deudores—que fueron en esencia estafados legalmente—, lo fueron las principales instituciones financieras, para las cuales los deudores fueron intermediarios y las que en realidad aseguraron los préstamos para vivienda en áreas previamente “marcadas en rojo” por los bancos. El edificio en su totalidad estaba conectado con el Estado americano a través de sus viejas empresas patrocinadas por el gobierno federal, Fannie Mae y Freddie Mac, las cuales, aunque habían sido privatizadas tres décadas antes, habían permanecido como empresas de aval gubernamental (GSE, por sus siglas en inglés). Dada la garantía implícita que el gobierno federal dio a los seguros GSE, los mercados financieros las consideraron virtualmente tan seguras como los bonos del Tesoro, a la vez que operaban con una tasa de retorno muy alta—no poca cosa en un tiempo donde las tasas reales de interés de los Departamentos de Finanzas fueron efectivamente negativas—.

El alcance de la interpenetración entre los mercados financieros externos y EU fue especialmente acentuado en los años previos a la crisis financiera de 2007. En tanto los mercados financieros externos quedaron entrelazados con los mercados financieros de EU, también quedaron sujetos a sus principales contradicciones. La forma en que la crisis se esparció mostró que las predicciones que conducirían a una desarticulación del capitalismo global liderado por EU estaban profundamente equivocadas. Si hay algo que despertó la preocupación fue que EU en medio de la crisis pudiera descuidar los intereses de las burguesías extranjeras que habían llegado a confiar en él. La forma en que el grueso de los capitalistas ven a EU para que les ayude a reestructurar sus propios Estados quedó explícita cuando

Obama visitó la India, en noviembre de 2010, acompañado por el mayor séquito de empresarios estadounidenses en un viaje. En Mumbai, se dirigió a una asamblea de capitalistas en los siguientes términos: “Nosotros simplemente no sólo damos la bienvenida a sus esfuerzos, nosotros fervientemente los apoyamos. Queremos invertir en ellos” (*Sunday Hindustan Times*, noviembre 7 de 2010). La importancia de esto para los capitalistas hindúes fue muy clara, el cofundador de la India’s National Association of Software and Service Companies, resaltó que EU “fue el que nos dijo (...) *vayan al libre comercio y abran mercados*”. Esto fue crucial en el éxito de sus industrias al “presionar a nuestro gobierno para abrir mercados a las importaciones estadounidenses, así como la propiedad extranjera al 100% en las compañías y aun en derechos de propiedad cuando no estuvieran modernizadas”. Resaltando la continua importancia de EU para superar “el socialismo-proteccionista entre los burócratas de la India”, enfatizó: “No queremos perder la confianza de EU..., no hay nadie que tome ese liderazgo. ¿Queremos a China como nuevo líder moral del mundo? No. Queremos desesperadamente que EU triunfe” (*New York Times*, octubre 31 de 2010).

Es decir, las crecientes dificultades para implementar medidas adecuadas para “contener la caída económica”, más aún para prevenirla, se volvieron muy claras debido a que la crisis global se esparció y persistió. A diferencia de la década de 1930, ella no se debió a una ruptura en la cooperación entre los Estados capitalistas. Aunque el G20 surgió a partir de las contradicciones que produjo la crisis de fines de la década de 1990, había implicado una mayor integración global de las finanzas y de la producción. Esto facilitó la coordinación de un estímulo temporal global, en 2009, que generó confianza en medio del más profundo colapso económico desde la década de 1930; pero más significativo fue el compromiso de largo plazo hecho por los jefes de los Estados para mantener a la globalización en pie. Tal y como proclamaba el comunicado de la Cumbre del G20 en Toronto de junio de 2010: “Mientras la crisis económica global condujo al más agudo declive del comercio en más de veinte años, los países del G20 decidimos mantener los mercados abiertos a las oportunidades que el comercio y la inversión ofrecen. Fue una decisión correcta”. Los líderes renovaron su “compromiso de abstenerse de erigir o imponer nuevas barreras a la inversión o al comercio en bienes y servicios... [así como a] minimizar cualquier impacto negativo sobre nuestras acciones de política interna en torno a la inversión y el comercio, incluyendo política

fiscal y acciones para apoyar al sector financiero”. Pero la solidaridad capitalista por sí misma no pudo resolver la crisis de una economía global dirigida por las finanzas, en donde la ortodoxia de insistir en la austeridad –tanto para asegurar que los Estados paguen a sus tenedores de bonos como para que mantengan vigilancia en contra de la inflación– reforzó las tendencias al estancamiento del sub-consumo que surgen del crédito mermado como medio para sostener la demanda efectiva.

La severidad y el alcance de la crisis actual ha puesto una vez más en la superficie la amplia medida en que los Estados del mundo están envueltos en las irrationalidades del capitalismo. Aun cuando los países estimularon sus economías en 2009, al mismo tiempo se vieron impelidos a despedir trabajadores del sector público o disminuir sus pagos y demandar que las compañías quebradas hicieran lo mismo. De modo que, mientras culpaban a los derivados volátiles del mercado por causar la crisis, los Estados promovieron el comercio de derivados en créditos de carbono con la esperanza de que un “capitalismo verde” proveyera un remedio en dos-por-uno tanto a la crisis económica como al cambio climático. En el contexto de tan visibles irrationalidades para forjarse una alternativa fuerte para salvar empleos y a las comunidades que dependen de ellos, a fin de re-convertir y conformar la producción y la distribución con prioridades ecológicamente sustentables, debe haber una ruptura con la lógica de los mercados capitalistas, en lugar de usar las instituciones para reforzarlos. Una política alternativa en esta dirección tendría que propulsar la canalización de las finanzas hacia utilidad pública, procediendo a reestructurar su propósito y funcionamiento como parte de un sistema de planeación económica democrática. Esto requeriría en sí mismo profundos cambios en las estructuras estatales y de clase, así como nuevas relaciones de solidaridad internacional. Las nuevas luchas de la clase trabajadora que han padecido esta crisis, que van desde la ola de huelgas de trabajadores chinos al rápido crecimiento de la New Trade Union Initiative in India o las movilizaciones en defensa de los sindicatos del sector público en Wisconsin y Ohio, son sólo una pequeña muestra de lo que sería necesario para consolidar su fundación –así como el desarrollo de nuevos partidos políticos socialistas orientados hacia la reestructuración radical de los Estados en todos los continentes, a fin de hacerlos sustancial y realmente democráticos en forma, como los Estados capitalistas nunca lo podrán ser–.