







**ELEMENTOS PARA  
ENTENDER LA CRISIS  
MUNDIAL ACTUAL**



SINDICATO MEXICANO DE ELECTRICISTAS

ELEMENTOS PARA  
ENTENDER LA CRISIS  
MUNDIAL ACTUAL

VÍCTOR H. PALACIO MUÑOZ  
MIGUEL ÁNGEL LARA SÁNCHEZ  
HÉCTOR M. MORA ZEBADÚA

MÉXICO, 2008

# SINDICATO MEXICANO DE ELECTRICISTAS

MARTÍN ESPARZA FLORES

SECRETARIO GENERAL

JOSÉ HUMBERTO MONTES DE OCA LUNA

SECRETARIO EL INTERIOR

FERNANDO AMEZCUA CASTILLO

SECRETARIO DEL EXTERIOR

---

Primera edición en español, 2008.

ISBN: En trámite.

© Víctor H. Palacio Muñoz  
Miguel Ángel Lara Sánchez  
Héctor M. Mora Zebadúa

**Editor: *Víctor H. Palacio Muñoz***

Reservados los derechos

Impreso y hecho en México.

## Datos de los autores

*Víctor H. Palacio Muñoz* es profesor-investigador del Centro de Investigaciones Económicas, Sociales y Tecnológicas de la Agroindustria y la Agricultura Mundial (CIESTAAM) de la Universidad Autónoma Chapingo (UACH),

Autor de diversas publicaciones entre las que destacan libros, memorias y artículos científicos.

Es miembro del Sistema Nacional de Investigadores (SNI).

*Miguel Ángel Lara Sánchez* es economista de la UNAM con estudios de maestría y doctorado en la misma institución, con la especialización en Economía Internacional. Es profesor de Economía en la FES/UNAM Aragón desde 1998 y trabajador sindicalizado en Teléfonos de México desde 1979, donde ha participado en la militancia sindical de izquierda durante toda su vida laboral. Asimismo, es miembro de la plantilla de instructores de la Escuela de Cuadros Sindicales del Sindicato Mexicano de Electricistas desde 2004 y ha colaborado, entre otras, en la Escuela Superior de Economía del Instituto Politécnico Nacional en temáticas sobre Economía Política Marxista.

Autor de diferentes ensayos sobre procesos de trabajo, tecnología, marxismo y economía mundial, publicados en distintas revistas y/o impartidos en conferencias.

*Héctor Mora Zebadúa*; activista sindical e investigador en asuntos del mundo del trabajo. Fundador y coordinador de la revista *Al Fílo*, el mundo de los trabajadores.



# CONTENIDO

INTRODUCCIÓN .....	11
ANTECEDENTES.....	14
1. El principio del fin. El neoliberalismo .....	14
2. La flexibilización del trabajo .....	15
3. Tendencia a la reducción de la tasa de ganancia .....	18
4. La precarización del trabajo .....	19
5. La desventura de ser trabajador en la globalización.....	23
6. El deterioro del salario .....	25
7. Las consecuencias de la precarización del empleo .....	26
8. La inversión extranjera directa (IED) anzuelo para transferir capitales de los países pobres a los países ricos.....	31
9. La industria de guerra y sus protagonistas.....	35
10. Una burguesía enana .....	37
11. La crisis no es como la pintan.....	39
PRIMERA PARTE. LA CRISIS MUNDIAL DE 2007-2008.....	47
Introducción.....	47
1. Las crisis generales del capitalismo de 1929-33 y de 1971-1973.....	47
1.1 La crisis de 1929-1933 .....	47
1.2 La crisis de 1971-1973 .....	52
2. Comportamiento de la economía mundial .....	55
2.1 De la crisis de 1971-73 al capitalismo mundial de fines del Siglo XX .....	55
2.2 La economía mundial en la actualidad.....	58
2.3 Condiciones de la producción mundial.....	60
3. Las Crisis Financiera y productiva actuales .....	66
3.1 Período de incubación.....	66
3.2 La actual burbuja especulativa y el estallido de la crisis en los Estados Unidos.....	68
3.3 Impacto de la crisis financiera en el sistema bancario norteamericano.....	71
3.4 Petróleo y guerra .....	74
3.5 Propagación mundial.....	75
3.6 Impacto en el sistema financiero y en el sistema monetario .....	78
3.7 Crisis mundial y flujos de capital.....	81
3.8 valoración general .....	88
SEGUNDA PARTE. ESTADOS UNIDOS: ¿CRISIS FINANCIERA O CRISIS ECONÓMICA? .....	90
Introducción.....	90
1. Breve paréntesis teórico .....	90
2. Producto interno bruto e inversión .....	92
3. Masa y tasa de ganancia .....	96
4. Ganancias y salarios .....	99
5. Productividad y costos en la fuerza de trabajo .....	100

6. La tasa de interés .....	101
7. Préstamos y endeudamiento .....	102
8. Capital de préstamo y productivo .....	105
9. Las cotizaciones bursátiles y las ganancias.....	107
10. Finanzas públicas y déficit gubernamental .....	110
11. El sector externo .....	111
12. Patrón de acumulación dependiente del capital financiero.....	115
13. El carácter ficticio del capital financiero.....	119
14. Información reciente sobre el desarrollo de la crisis.....	120
<b>TERCERA PARTE. LA ECONOMÍA MEXICANA BAJO LA ADMINISTRACIÓN PANISTA.....</b>	<b>131</b>
1. Balance económico de siete años de “cambio” .....	131
1.1 La producción .....	131
1.2 concentración y centralización de capitales .....	133
1.3 Una visión heterodoxa del comportamiento de la economía mexicana.....	133
1.4 La explotación de los trabajadores como fundamento del funcionamiento de la economía mexicana .....	136
1.5 La circulación o el mercado .....	140
1.6 Distribución.....	141
2. Política macroeconómica en México: 2001-2007 .....	141
2.1 Política monetaria .....	141
2.2 Política fiscal y de gasto público .....	142
2.3 La deuda.....	144
3. Tendencias recientes en la economía mexicana .....	144
4. La cuestión financiera en México hoy .....	153
5. Algunos resultados del plan contracíclico de Calderón .....	155
6. Algunas alternativas para hacer frente a la crisis .....	156
Bibliografía y fuentes de información consultadas .....	159

## Introducción

En el mes de octubre de 2008 presenciamos el estallido de una crisis financiera en la economía norteamericana que por su intensidad tuvo una propagación mundial inmediata. Tanto los gobiernos capitalistas como los medios de difusión masiva le dieron este carácter, es decir, la limitaron a la esfera de las finanzas, escondiendo que también nos encontrábamos en una crisis de tipo productivo, es decir, de la reproducción del capital en su conjunto. La razón principal que los lleva a esconder este hecho la tenemos en la contención del pánico que se desataría en los medios financieros y económicos en general si, en pleno estallido de la burbuja especulativa, se supiera que la economía ha entrado en su fase de crisis y estancamiento, sobre todo en su elemento clave: la producción. Sólo hasta fines de noviembre de 2008 las entidades gubernamentales que se supone regulan las finanzas en Norteamérica, reconocieron abiertamente que su aparato productivo no sólo había entrado en crisis, sino además, que se encontraba desde hace meses en la fase de estancamiento, la más grave de todas. Sólo hasta entonces, cuando ya había pasado lo peor del colapso financiero a nivel mundial, cuando el mayor ataque de pánico ya había pasado, fue que reconocieron esta verdad.

Las crisis financieras que se produjeron en 1982-84, en 1997 y en 2000-01 no se comparan con la magnitud de la crisis actual. Hoy la especulación y el aliento del capital ficticio alcanzaron niveles extraordinarios, sólo comparables con las grandes crisis del sistema capitalista de los años 30 y 70 del siglo XX. Al igual que éstas, la crisis mundial que vivimos en la actualidad también es una crisis del sistema de reproducción del capital en toda su extensión, pues el proceso de acumulación ha excedido sus capacidades y con ello ha obligado a poner freno a la producción de mercancías y servicios a escala planetaria; asimismo, es una crisis que se manifiesta en prácticamente todos los elementos que componen el capital financiero. Bancos, sociedades de inversión, sociedades de ahorros, aseguradoras, bolsas de valores, hipotecarias, fondos de cobertura y derivados en general, todos ellos colapsaron entre el tercer trimestre de 2007 y octubre-noviembre de 2008. Y de ahí pasaron a erosionar el frágil sistema monetario internacional que, en aras de salvar el dólar a como diera lugar, hizo caer las monedas de otros países, provocando un gran desorden en sus equivalencias y en los valores de las mercancías que se realizan en el mercado mundial. Es, en suma, una crisis que sacude todos los componentes de la reproducción a escala mundial; es una crisis sistémica, al igual que las otras dos citadas líneas arriba.

Pero no en el mismo sentido. La crisis actual se propaga en un tiempo mucho menor; es casi simultánea en los centros financieros e imperialistas más importantes del planeta, a diferencia de las crisis de los años 30 y los años 70. Hoy el capitalismo cuenta con mecanismos económicos y financieros de corte planetario tales como el Banco Mundial (BM), el Fondo Monetario Internacional (FMI) y el Grupo de los Ocho, que tienen tiempos de respuesta mucho más breves a las crisis de este perfil. Cuando en situaciones como estas la velocidad de las medidas anticrisis es crucial, para el capital es una bendición contar con este tipo de órganos, pues ello también les permite homologar y sincronizar tales medidas, situación que no había en las crisis anteriores.

Por otra parte, una de las diferencias cualitativas entre lo que vivimos en 2008 y las experiencias sistémicas anteriores es la magnitud que ha cobrado el capital financiero. La dinámica capitalista en toda su existencia ha logrado acumular una enorme masa de plusvalía que asume la forma de capital financiero en grandes proporciones, mucho mayor al comprometido en la producción de mercancías, que periódicamente daña a esta última, pero que también al mismo tiempo se convierte en uno de sus resortes para sacarla del estancamiento. Como los capitalistas y especuladores en general se retiran de la inversión productiva en las fases críticas del ciclo económico, son los gobiernos quienes ocupan su lugar volcando grandes sumas de esa plusvalía bajo la forma de “rescates”, tomados del erario público y de las reservas internacionales. La gran masa de capital financiero en la actualidad ha servido para contrarrestar casi de inmediato los efectos más nocivos de la crisis, a diferencia de las presentadas en el siglo anterior.

La crisis de 1929-33 acentuó la caída de Inglaterra como el centro hegemónico del imperialismo; la crisis actual de igual forma acelera el hundimiento de los Estados Unidos como la primera potencia mundial. Su sistema monetario basado en el dólar ha sufrido un gran revés y la guerra que mantiene contra Europa en diferentes planos hoy la encara con una mayor debilidad, pues a la crisis económica se suma la caída de su fundamentalismo neoliberal y la pérdida gradual de la aventura militar desatada en Medio Oriente.

A diferencia de los años 30 y 70 del siglo XX, hoy las oligarquías imperialistas de Europa y Asia le cuestionan la centralización del poder económico y financiero a los Estados Unidos; hablan no sólo de una nueva estructura financiera mundial sino incluso de una “refundación del capitalismo” por medio del vocero en turno de la Unión Europea, el Presidente de Francia, lo que significa que ya no están dispuestas a someterse a la voluntad de los grandes capitales norteamericanos. Se reclama, en suma, la hegemonía planetaria, situación que no se presentó en las crisis generales anteriores.

Los caminos de la recomposición del funcionamiento económico a escala mundial también son diferentes. Anteriormente tenían como centro a los Estados Unidos; por el contrario, hoy están centrados en las economías asiáticas que han presentado el mayor dinamismo en los últimos diez años: la economía china, la hindú y las economías de Asia Pacífico, principalmente. Y si bien están soportadas por fuertes inversiones de capitales norteamericanos y europeos, no obstante ser el espacio donde se incuba la recuperación del sistema productivo y por consiguiente de la valorización del capital, les asigna un rol determinante que anteriormente no tenían las economías no imperialistas. Esto desplaza más aún a Norteamérica como centro fundamental de la creación de riqueza y como potencia hegemónica.

Al igual que en las otras dos grandes crisis generales, el mayor impacto negativo se producirá en las regiones subdesarrolladas y dependientes más débiles: África y Latinoamérica, pues los capitales migrarán hacia aquellas naciones y hacia los centros imperialistas

para resarcirse de las pérdidas que han tenido. La gran diferencia es que en la actualidad el vértice de la lucha de clases y de la lucha contra las políticas neoliberales se encuentra justamente en América Latina, lo cual ha permitido la construcción no sólo de espacios políticos, sociales y culturales alternativos sino también económicos bajo una lógica un tanto distinta a la ganancia fácil y en un entorno de construcción de relaciones de producción regionales que pretenden una integración que sienta las bases de un bloque económico con el cual se puedan enfrentar los estragos de crisis como la que vivimos en la actualidad con un costo social mucho menor y con una dependencia cada vez más reducida frente al mayor de los imperia-  
lismos.

Analizar lo específico de la crisis actual, su dinámica, las fases que ha atravesado, la propagación mundial tanto geográfica como en el conjunto del sistema económico, es lo que nos proponemos en el apartado de Antecedentes. Asimismo, habremos de exponer las características principales de las crisis generales del capitalismo que se presentaron en el siglo anterior para comprender de mejor manera lo específico de la actual. Posteriormente, en el siguiente Capítulo estudiamos más a detalle las condiciones de la economía norteamericana; se analizan tanto sus componentes productivos como financieros, poniendo acento en el proceso de acumulación y en determinantes esenciales como la generación de plusvalía y de ganancia.

En el siguiente capítulo nos dedicaremos a estudiar las condiciones de la economía mexicana al momento de la crisis y la manera en que ésta incide sobre nuestro entorno económico y social, para finalmente en el último capítulo abordar las características de la lucha de clases en nuestro país y de ellas vislumbrar los posibles escenarios de la respuesta al impacto de la crisis mundial en nuestro acontecer.

La reflexión crítica sobre la crisis actual apenas empieza. Esperamos, por tanto, que este material contribuya a una valoración objetiva de los acontecimientos que vivimos, así como a la definición de la táctica del proletariado mexicano de la ciudad y el campo, así como de los sectores sociales en lucha, en la coyuntura que se abre con esta nueva crisis general del capitalismo.

# Antecedentes

La historia del poder político y económico, pero sobre todo la del segundo, es la crónica del auge económico, de la caída en crisis del sistema productivo y de las salidas creadas a las recurrentes crisis.

Para operar las salidas a la crisis y alcanzar el nuevo auge económico es necesario el contubernio entre el poder político y el poder económico. Comprender tanto la esencia como las formas de las crisis y del auge es indispensable para definir correctamente una política sindical, social y partidista eficaz para enfrentar en cada etapa la situación a la que habrán de enfrentarse los trabajadores. Parece obvio que no puede desarrollarse la misma política durante el auge económico que durante la crisis o en el periodo de recuperación económica, pero en la práctica los partidos, las organizaciones sociales y los sindicatos suelen no tomar en cuenta la situación económica real, aunque con frecuencia creen la propaganda empresarial.

Durante casi treinta años hemos vivido bajo una intensa propaganda que afirma que vivimos en una crisis casi continua, se vacía con ello de contenido a la palabra crisis; quedando en la mayoría de la gente la idea de que una crisis económica es cualquier dificultad económica, desde la escasez de algún producto hasta la inflación o la deuda públicas e incluso la quiebra de ciertas empresas.

Esta propaganda también afirma que la crisis es de todo el país y en consecuencia que todos los ciudadanos somos culpables de su génesis y responsables de remontarla sacrificando nuestras precarias condiciones de vida, aceptando menos trabajo, menos salarios, menos servicios, más inseguridad, mayores precios de los productos que necesitamos consumir, etcétera.

Cuando se nos hace creer que vivimos en una crisis permanente (lo cual es un sin sentido, porque si la crisis fuera continua no sería una crisis, sino el estado normal de las cosas, es decir, un desequilibrio económico permanente) se pretende que aceptemos que las empresas jamás están en condiciones de concedernos un aumento salarial que mejore nuestras condiciones de vida, que a lo más que podemos aspirar es a incrementos que compensen la inflación (cosa que por cierto tampoco ocurre con frecuencia). Pero si los partidos de izquierda y las direcciones sindicales creen que es cierto que vivimos en una crisis continua sus demandas y orientaciones políticas se corresponden con esa visión.

Por ello, es necesario explicar qué es una crisis económica y estudiar lo que ocurrió para que ésta estallara y lo que hoy día ocurre en el mundo, en los EUA y en nuestro país.

## 1. El principio del fin. El neoliberalismo

Al término de la segunda guerra mundial, a la que se llegó luego de una prolongada y profunda crisis, durante la cual los grandes grupos empresariales del mundo y los gobiernos que

los apoyaron, se disputaron la riqueza producida en el mundo (se la pelearon porque no alcanzaba para todos, no al menos en el monto deseado o necesario para ellos), el mundo quedó dividido política y económicamente. Gracias a la necesaria reconstrucción de Europa, a la incorporación de más países al mercado mundial (a los que luego se les llamó subdesarrollados, en vías de desarrollo o tercer mundo), a la aplicación de nuevas tecnologías que mejoraron la producción (incrementaron la productividad y con ella la ganancia empresarial) y la competencia con el llamado bloque socialista para demostrar qué sistema económico podía ofrecer mejor calidad de vida: el capitalismo o el socialismo. Resultado: la economía mundial creció casi sin pausa durante poco más de veinte años. La calidad de vida y sobre todo la capacidad de consumo en el mundo no socialista se incrementó exponencialmente. Hasta que esta combinación de factores no fue suficiente para asegurar a un tiempo sostener el necesario incremento de la ganancia empresarial y el acceso de la población a los productos necesarios para sostener su nivel de vida. Porque, paradójicamente, el incremento de la ganancia de los empresarios se contrapone con la capacidad de compra de los consumidores. Llegados a este punto se desató una nueva crisis económica mundial, cuyos aspectos más notorios o escandalosos fueron el incremento de los precios del acero y el petróleo, una inflación desatada y el incremento de las deudas públicas.

Para fortuna de los grandes capitales y de los gobiernos, la riqueza acumulada durante el periodo de auge de la posguerra en forma de servicios sociales que los gobiernos daban a las poblaciones, lo que se conoce como estado de bienestar, era de tal magnitud que les fue posible evitar la disputa por la riqueza social. La solución que encontraron fue apropiarse de dicha riqueza, en otras palabras echarle la mano al acumulado en la forma de estado de bienestar y convertir en negocios todo aquello que antes eran servicios. A esto se le conoce como políticas neoliberales. La alternativa a la crisis surgió como políticas de estado en Inglaterra y Estados Unidos durante la segunda mitad de la década de los años 70 del siglo XX.

## **2. La flexibilización del trabajo**

Pero menos ruidosamente, durante casi tres décadas los trabajadores de todos los rincones del mundo asistimos a un drástico cambio en las relaciones sociales, a partir de la modificación de la organización del trabajo al interior de las empresas. En este sentido el final del siglo pasado fue dramático; hasta los años 70 los trabajadores tenían más o menos asegurado su trabajo, el retiro y una vida modestamente ascendente; ser técnico u obrero calificado, era valioso y útil. Pero a finales de los años 70 y principios de los 80 los trabajadores y ciudadanos del mundo nos enteramos que vivíamos en crisis.

En el mundo del trabajo se dio un proceso de reorganización, reconversión o reestructuración de las actividades; se introdujeron nuevas tecnologías, nuevos sistemas de organización del trabajo y nuevas estrategias administrativas en las empresas.

Las empresas, sometidas a los procesos de modernización y competencia, encontraron como opción, además de la actualización tecnológica y la reorganización administrativa, “flexibilizarse” para adaptarse a los vaivenes del mercado, pues creyeron que la etapa fundamental del ciclo económico es la circulación, es decir, el mercado, y no la producción. Crearon sistemas como el justo a tiempo, para producir únicamente lo que es posible vender o lo que ya se ha vendido. Para ello, es necesario que la empresa acelere, frene, agrande o disminuya su producción, de acuerdo a los mandatos del mercado.

En esa lógica, las empresas requieren trabajadores que se adapten con rapidez a los cambios, pero que no pidan mayores retribuciones; que acepten desarrollar las actividades correspondientes a varios puestos de trabajo. En *Mc Donald's*, por ejemplo, sus jóvenes empleados realizan funciones de cocina, aseo y administración; tareas tradicionalmente realizadas por personal especializado en cada actividad. También en los servicios públicos se aprecia la flexibilización del trabajo. Los docentes, desde los que se desempeñan en primaria hasta los que lo hacen en las universidades, trabajan prácticamente a destajo; los ingresos son magros e incluyen estímulos por “productividad” (con montos totales limitados, que los profesores deben disputarse), atienden a demasiados alumnos en jornadas extenuantes, variables y discontinuas. Se les convierte en trabajadores polivalentes: las labores administrativas son crecientes y se les pide especialización técnica (generalmente en el dominio y desarrollo de varios programas de dos o tres asignaturas simultáneamente), capacidad didáctica, psicológica y conocimientos en informática (Mora, 2002).

Las empresas modernas necesitan agrandar y reducir su plantilla de personal con agilidad: contratar y despedir trabajadores de acuerdo a los requerimientos del mercado; contratar personal si crece la demanda del producto o servicio de la empresa y despedirlo cuando la demanda decrece. Pero esto es económicamente provechoso sólo si los costos de contratación y despido son mínimos o nulos y si se reducen los gastos en capacitación del personal. Por ello, los empresarios promueven e imponen reformas laborales en casi todos los países, para reducir las cuotas a pagar por seguridad social, por indemnizaciones por despido y hacer contrataciones libres de esos gastos; contrataciones eventuales sin derecho a prestaciones de ningún tipo, en las que la capacitación y actualización sean responsabilidad del trabajador. Esta situación laboral se conoce como trabajo precario o contratos basura.

En todo el mundo “las empresas se reestructuran, de las formas verticales y jerárquicas del pasado (llamadas tayloristas o fordistas), a las formas flexibles descentralizadas, en red (la empresa plana); pero manteniendo el paquete de control, la dirección corporativa central, las finanzas, el diseño, la investigación (y por tanto, los centros educativos estratégicos)

y la distribución en la retaguardia, es decir, en el país de origen o en algunos paraísos fiscales. Las demás funciones de la empresa se descentralizan o subcontratan a terceros (del centro o la periferia)". A la par que "se reestructuran los procesos productivos: los de mayor tecnología se quedan en el centro y los procesos más simples, de ensamble, de uso intenso de mano de obra, se trasladan a las zonas de bajos costos" (Gómez, 2002). Lo que establece que la reestructuración del trabajo y la flexibilidad se globalizan o generalizan de manera diferenciada entre los países ricos y en los económicamente subordinados.

Algunos investigadores y sindicalistas afirman que la flexibilización de los métodos y relaciones de trabajo no son más que una fachada para cubrir la verdadera intención del capital (que por perversa no puede ser confesada en público), que es abaratar la fuerza de trabajo al reducir sus ingresos (salarios y prestaciones) y aumentar las cargas e intensidad del trabajo, con objeto de inflar la ganancia del empresario: "flexibilización, es ante todo una lucha de poder. Tiende a quitar el poder acumulado por los trabajadores como consecuencia de sus luchas históricas y de la conformación del "bloque socialista"; se busca debilitar a los trabajadores y sus sindicatos; proceso de sometimiento que en los últimos años ha aumentado su velocidad..." (Amescua, 2002).

Los sistemas justo a tiempo, trabajo en equipo, círculos de calidad, trabajo polivalente, de rotación de puestos, etc., tienen por objeto comprometer a los trabajadores, haciéndolos sentirse miembros del equipo, parte de la familia, corresponsables del futuro de la empresa, para salvaguardar su empleo y corresponsables de su propia explotación, y con el proceso de reestructuración de los sistemas de producción, para reducir el costo del trabajo y aumentar la productividad, en beneficio de la empresa y en detrimento de las condiciones de trabajo y nivel de vida de los asalariados.

La productividad es el incremento relativo (respecto a otros sectores económicos o a las condiciones de producción anteriores) de la cantidad y/o calidad del trabajo realizado. Se logra mediante la introducción de nuevos equipos (maquinas, aparatos, computadoras), nuevos métodos de trabajo, de organización, de administración o reingeniería de procesos. El incremento de la cantidad y calidad del trabajo generalmente no se remunera de manera proporcional a la ganancia que genera, pero jamás en su valor total (porque precisamente en eso consiste el negocio). La productividad puede medirse por rama económica o por empresa, pero no es aplicable a los individuos, porque de acuerdo a las funciones de cada uno, su contribución a la generación de valor es diferente.

Los tres aspectos estructurales de los sistemas flexibles de producción son: la reinención discontinua de los sistemas de trabajo, la producción flexible (discontinua en tiempo y espacio) y concentración del poder sin centralización funcional. Esto es, el trabajo se reorganiza y divide frecuentemente, por el uso de nuevos métodos y equipos basados en tecnologías de reciente aplicación; la producción se acelera o desacelera en función la capacidad

de consumo del mercado y se realiza de manera parcial en plantas ubicadas en distintos países; los sistemas de organización del trabajo en cada fase de producción (realizadas en plantas diferentes) se hacen más horizontales y a todas se les da la misma importancia relativa.

### **3. Tendencia a la reducción de la tasa de ganancia**

Las empresas luchan entre ellas por conquistar una fracción más grande del mercado. Para lograrlo, cada empresa procura incorporar innovaciones técnicas a su proceso productivo con la mayor frecuencia posible, de manera que la calidad y/o cantidad de los artículos que produce se incremente y, en consecuencia, el costo de producción se reduzca. Si una empresa logra abatir sus costos de producción y vende sus productos al mismo precio que sus competidores, su ganancia será mayor que la de aquellos. Al mismo tiempo, si redujo sus costos de producción o mejoró la calidad de sus productos podrá venderlos más baratos que sus competidores y ampliará su presencia en el mercado, desplazando a sus competidoras, o bien, al mejorar la calidad, aún al mismo precio, los consumidores optarán por sus productos desdeñando los de la competencia.

Introducir mejoras en los proceso de producción demanda invertir parte de las ganancias en su compra, en la contratación de asesores o en investigación y desarrollo. Puesto que todos los participantes en un sector industrial intentan ganar para sí la mayor parte del mercado invirtiendo en mejoras e innovaciones a sus sistemas de producción, ninguno de los concurrentes puede descansar. En cada ciclo económico deben hacerse nuevas inversiones para intentar ganar la competencia o cuando menos para no quedar rezagado. Durante los últimos 15 años el ritmo de aparición de las innovaciones relacionadas con los equipos informáticos, electrónicos y robóticos se da frecuentemente. De esta manera poco a poco el costo de producción de cada artículo se reduce, pero la cantidad de dinero que es necesario invertir para producirlo es mayor. En otras palabras, la ganancia tiende a crecer, pero sale más caro obtenerla.

Esta paradoja: aumento de la ganancia por cada artículo producido, mediante la mejora de la producción, acompañada de un pronunciado aumento del capital necesario para obtener esa ganancia incrementada, se conoce como tendencia a la reducción de la tasa de ganancia, porque en cada ciclo de circulación del capital es necesaria una inversión mayor de capital para obtener la misma ganancia que en ciclo anterior.

A la larga, crece más rápido el capital invertido en maquinaria y equipos para la producción (capital fijo) que el capital invertido en pagar los salarios de los trabajadores (capital variable). Pero la ganancia se obtiene del trabajo de los obreros, por lo que en términos relativos la ganancia, dependiente del capital variable, decrece respecto al capital total invertido en la producción, por el crecimiento más rápido del capital fijo. En resumidas cuentas la ga-

nancia tiende a decrecer en términos relativos, aunque pueda crecer en términos absolutos. Esto es, una empresa puede ganar más dinero, pero le costará más dinero que antes lograr esa ganancia.

Este proceso, consecuencia de la competencia por el mercado, lleva a las empresas a un desesperado y enloquecido crecimiento sin fin; aumentando la producción y el capital invertido, hasta que el mercado es incapaz de consumir todo lo que cierta rama produce.

Entonces, la competencia obliga a las empresas a invertir una parte cada vez mayor de sus ganancias en investigación y desarrollo, con el fin de aumentar la productividad de sus procesos y en consecuencia su ganancia. Con el tiempo, la inversión en capital fijo (maquinaria, equipo, materias primas, instalaciones, etc.) se hace cada vez mayor, respecto a la inversión en capital variable (salarios, prestaciones, servicios personales, etc.), por lo que el valor extraído a cada trabajador aumenta, es decir, la explotación crece.

Pero, además, el desarrollo de las empresas demanda trabajadores con conocimientos diversos, capaces de aprender con rapidez; y que comprendan que el empleo permanente era una costumbre del pasado, que ya no habrá puesto fijos o de base, que los periodos de desempleo, su retiro o jubilación y su salud, en adelante, serán su responsabilidad.

La polivalencia y las crecientes simplificación y fragmentación de los métodos de trabajo, redundan en falta de higiene e inseguridad, porque la inversión en este rubro tiende a reducirse, la capacitación es insuficiente, los cambios de actividad frecuentes, los movimientos muy repetitivos y el trabajo es estático y estresante.

#### **4. La precarización del trabajo**

Las condiciones que se viven en el trabajo precario son intermedias entre el formal y el informal y tienden a convertirse en la norma; a los informales cada vez se les exige más disciplina y diversidad de funciones y a los formales se les retiran la seguridad en el empleo y los ingresos regulares. El trabajo informal tiende a normarse y el formal a desregularse (Mora, 2002).

En México los topes salariales, la flexibilización del trabajo (prolongación e intensificación de la jornada, reorganización y la polifuncionalidad del trabajador) y su precarización (contratación sin prestaciones ni protección) constituyen la estrategia mediante la que el capital compensa las ineficiencias de sus sistemas productivos y la tendencia a la reducción de la tasa de ganancia. Este conjunto de medidas arrebatan al trabajo su valor económico, social y moral, y tienen como consecuencias el empobrecimiento generalizado de los trabajadores, la degradación de la calidad de su vida y descomposición del ambiente social. El desempleo crónico también desvaloriza la fuerza de trabajo, como mercancía, como función y

actividad social, pues anula su estatus y prestigio social. La degradación del trabajo incluye su flexibilización, su empobrecimiento contractual, la reducción real del precio de la fuerza de trabajo y la pérdida de la seguridad social. En consecuencia la capacidad de consumo de los trabajadores se reduce, por lo que las empresas cada vez venden menos y su lucha por el mercado se agudiza.

El salario directo se reduce por el rezago de su crecimiento respecto a la inflación, la pérdida o reducción del monto de prestaciones y por la contracción del salario social. Al mismo tiempo, el presupuesto público se reduce por la evasión fiscal de los empresarios; por la contratación precaria y el desempleo. Todo ello fue promovido para reducir los gastos en mano de obra (capital variable), pero a la larga estas medidas se convirtieron en un bumerang contra el capital pues contrajeron el mercado.

El neoliberalismo implica libertad total para hacer negocios, que se ha convertido en el máximo valor en nuestra sociedad, por lo que si las fronteras, las costumbres o las leyes la limitan, deben cambiar. Con esta lógica las empresas expropiaron a toda la humanidad y a la naturaleza. Los medios de comunicación han privatizado la información y la difunden y comercializan de acuerdo a su particular interés; las empresas farmacéuticas con sus patentes monopolizan y encarecen los medicamentos, convirtiendo el acceso a la salud en un lujo impagable para las mayorías. Las grandes empresas biotecnológicas patentan los códigos genéticos y otras sustancias como proteínas, enzimas, etc., de especies de interés comercial e incluso de algunas que probablemente lo tengan en el futuro, convirtiendo en propiedad privada la identidad biológica de esos organismos.

Con la globalización de la economía, la competencia entre capitales se radicaliza, por lo que los dueños del dinero demandan más libertades, incluidas las de contratar y despedir trabajadores sin que les cueste; pagarles menos si la competencia los obliga a reducir sus costos de producción; reducir o eliminar el servicio médico, utilidades y pensiones. Para hacer realidad esas libertades, los derechos de los trabajadores estorban y por tanto deben cambiar o desaparecer.

Durante la promoción de las reformas laborales, los empresarios, los gobiernos y ciertos sindicatos argumentaron que la reforma tenía como objetivo reducir el desempleo, pues al ser más barato contratar y despedir trabajadores se crearían más puestos de trabajo. Pero el resultado fue que no se crearon más empleos y la proporción de trabajadores con empleo provisional y sin prestaciones (el trabajo precario) se multiplicó en el mundo.

La competencia entre las empresas de la misma rama las obliga a invertir una proporción mayor de sus utilidades en actualizar sus sistemas productivos y aplicar tecnologías más costosas, por lo que contra las apariencias y la idea generalizada de que la tecnología hace prescindible al trabajador, su ganancia depende cada vez más de la fuerza de trabajo

que contratan, porque la proporción del capital invertido destinada a instalaciones, equipos, investigación, etc. (capital fijo) crece rápidamente y la dedicada al pago de salarios disminuye relativamente, por lo tanto la ganancia crece (al incrementarse la productividad) con el esfuerzo de un número menor de trabajadores. Así, cada trabajador es más importante y necesario para el capital, aunque parezca lo contrario (Mora, 2002).

La reforma o flexibilización de la ley laboral es el complemento de los sistemas flexibles de trabajo, pues permite elevar al rango de leyes las prácticas impuestas por el capital en el mercado laboral: mayores libertades y derechos para los patrones y menos derechos y libertades para los trabajadores.

Las reformas laborales en el mundo han tenido como propósito crear la nueva regulación del mercado laboral, no su desregulación, como afirma la propaganda gubernamental y empresarial. El problema de fondo es cómo se reparte entre el capital y el trabajo la riqueza generada. Aprovechando que los trabajadores se encuentran debilitados, los empresarios pretenden quedarse (por ley) con una proporción aún mayor de la que ya disfrutaban. El 82.9% de la población mexicana (pobres e indigentes) percibe apenas el 18.5% del ingreso de los hogares, mientras que la clase alta, que representa sólo el 4.4% de la población, recibe el 45.7% del ingreso de los hogares (Boltvinik, 1999).

Los sistemas flexibles de trabajo y producción, la globalización de los mercados y la cambiante división internacional del trabajo, provocaron una diversificación de las condiciones de trabajo, incompatible con la "justa" competencia global, pues conviven en el mercado contratos colectivos de alto perfil, contratos de nuevo tipo que limitan derechos y beneficios para los trabajadores, trabajo precario y trabajo no asalariado o independiente. El propósito es igualar hacia abajo las condiciones de trabajo y contratación, tomando como referencia el trabajo precario.

Los patrones hacen todo lo posible para que no sean reconocidas como tales las enfermedades y riesgos de trabajo. Los sistemas flexibles son ideales para ello, pues el cambio frecuente de actividad y la polivalencia de los trabajadores, ayudan a enmascarar riesgos y consecuencias sobre la salud. Asimismo, las formas de contratación tendientes a eliminar los puestos de base, ocultan las consecuencias sobre la salud de los trabajadores del desempeño de ciertas actividades y permiten a los patrones evadir toda responsabilidad al respecto, pues de existir consecuencias o daños a la salud se harán evidentes cuando la relación laboral haya terminado.

En la lógica del empresario cualquier regulación encarece la fuerza de trabajo y por eso demandan la desregulación del trabajo, pero esta sólo le es útil un cierto periodo, porque a la larga les resulta contraproducente: en la medida que los trabajadores se empobrecen, porque al ser sobreexplotados, el capital no paga el costo de su reproducción, es decir, los

trabajadores ya no pueden “producir trabajadores”; mantener a su familia y a ellos mismos. Esta posibilidad de reproducción cada década resulta más difícil; hasta los años 70 del siglo pasado una familia podía mantenerse modestamente con un salario medio, pero en los años 80 fueron necesarios al menos dos ingresos y a partir de los años 90 debieron trabajar al menos tres miembros de cada familia (Boltvinik, 1999). Por ello, el trabajo infantil tiende a crecer. Además de injusto y cruel, esta sobreexplotación es históricamente incorrecta, porque los costos sociales y económicos, para el propio capital y para la sociedad en general, de volver a una situación de redistribución del producto social que permita pagar los costos de reproducción de los trabajadores, son muy altos, por la resistencia del capital a reducir sus beneficios, la violencia que puede generarse en el proceso, etc.; al menos así ocurrió en el último tercio del siglo XIX y el primero del XX. Además, debe recordarse que los derechos adquiridos por la fuerza de trabajo no son una concesión graciosa o una caridad patronal; por el contrario, son la retribución parcial por el beneficio o ganancia que el patrón y la sociedad obtienen con su trabajo y no les es pagado.

En América Latina el proceso de reforma laboral se inició en la década de los años 90 del siglo pasado. En Argentina se flexibilizó el trabajo y se legalizaron los contratos temporales; se redujeron las indemnizaciones por accidentes de trabajo e impidió la contratación colectiva a nivel de rama, limitándola al nivel de empresa. Se flexibilizó la jornada diaria y semanal; se condicionó la indemnización por despido; se facilitó la contratación a prueba y se privatizaron los servicios de salud y los fondos de pensiones y jubilaciones (De la Garza, 1994). Los resultados son conocidos, el desempleo y la pobreza de los trabajadores argentinos son los peores de su historia. Lo que hundió al país en una profunda crisis, que se evidenció en principio por el lado financiero.

En Chile se llegó al extremo de limitar la huelga a un máximo de 60 días; se ampliaron las causales de despido, se legalizó el paro patronal y se limitó a los sindicatos al nivel de empresa. También en Venezuela, Colombia, Perú, Ecuador, Bolivia, Brasil y Uruguay se impusieron las reformas laborales y en todos ellos, el nivel de vida de los trabajadores resultó gravemente lesionado.

La reforma es una demanda de los empresarios, no de los trabajadores, y la necesitan para reducir los costos asociados al uso de la fuerza de trabajo (prestaciones, indemnización por despido, seguridad social) para elevar o sostener su ganancia, según se vea.

Los contratos basura, reducen la proporción de trabajadores con acceso a base en el empleo y por tanto al disfrute del resto de las prestaciones consideradas en la Ley. El crecimiento del trabajo precario o contratos basura, permite a los patrones ahorrarse los pagos de contribuciones al seguro social. Además, legalizar el trabajo precario traerá como consecuencia el abaratamiento de la fuerza de trabajo, ya de por sí retribuida de manera injustamente magra (Mora, 2002).

Las empresas no crecen por pagar menos aportaciones al IMSS o por ahorrarse indemnizaciones por despido injustificado, pero pueden deshacerse de los trabajadores a su entera conveniencia sin responsabilidad legal.

Tanto la precarización del mercado de trabajo, como los intentos de reforma a la legislación laboral y su orientación, cuentan con el apoyo del Banco Mundial y de los organismos empresariales internacionales, pues la tendencia a reducir la participación de los trabajadores en el producto social, es la solución que el capital ha elegido para enfrentar la tendencia a la reducción de la tasa de ganancia a nivel global. Con resultados a la larga nefastos para el propio capital.

## 5. La desventura de ser trabajador en la globalización

En tal contexto, ser trabajador en el mundo globalizado es una desventura. El Informe sobre el Empleo en el Mundo 2004-2005 de la Organización Internacional del Trabajo (OIT), establece que la mitad de los trabajadores del mundo viven en pobreza y que las políticas económicas para crear empleo “decente y productivo” son claves para reducir la pobreza. Casi 186 millones de personas estaban desempleadas en el mundo en 2003 y 2,800 millones de personas tenían empleo, pero la mitad, 1,400 millones, viven con menos de 2 dólares al día y 550 millones subsisten con 1 dólar al día ([www.ilo.org](http://www.ilo.org)).

“La falta de empleo no es la única causa de la pobreza”, aclara el informe, pues en la agricultura, por ejemplo, la mayoría de los trabajadores son informales y viven en pobreza: el sector emplea a 40% de la fuerza de trabajo en los países en desarrollo, pero sólo contribuye con 20% del Producto Interno Bruto (PIB). Se decía en el informe, que es posible reducir a la mitad el número de trabajadores que viven con menos de 1 dólar al día para el 2015, con una tasa de crecimiento anual del PIB de 4.7%. Previsión hecha, por supuesto, antes de la presente crisis internacional. Las posibilidades de lograrlo por región son diferentes: China, Asia Sudoriental y Meridional, se calculaba que lo lograrían; los países ex socialistas, el Medio Oriente y África del Norte también podrían alcanzar la meta, pero América Latina, el Caribe y África al Sur del Sahara no podrían hacerlo, aun sin crisis mundial. La posibilidad de reducir a la mitad el número de trabajadores que sobreviven con menos de 2 dólares diarios era aún menor, sólo Asia Oriental podría conseguirlo ([www.ilo.org](http://www.ilo.org)).

En particular, los obreros mexicanos dedican 56% de sus ingresos a alimentación, 8% a vivienda, 6% a transporte, 5% a vestido y calzado y sólo 4% a educación. Su dieta consiste en huevo, frijol, tortilla, refresco y azúcar. En 20 años el salario se devaluó 70% y la canasta básica incrementó su costo 250%. Entre 1991 y 2004 el trabajo a destajo se incrementó 73%; paso de 1.5 a 2.6 millones de empleados. 9.2 millones de trabajadores ganan de 1 a 2

salarios mínimos; de 43 a 86 pesos (3.9 a 7.8 dólares) por jornada de 8 horas, es decir 5.37 a 10.75 pesos/hora (0.48 a 0.97 dólares/hora) (Tortolero, 2005).

Al sur del continente las cosas son similares. La participación de los asalariados en el ingreso nacional pasó de 24.3% a 21.5% del PIB entre 2001 y 2004, denuncia el estudio "El Actual Perfil Distributivo. Análisis nacional y metropolitano", de la consultora Equis y el Instituto de Estudios y Formación de la Central de Trabajadores Argentinos (CTA). "La masa de ingresos que se distribuye es cada vez menor" porque, aun con más gente ocupada, los ingresos totales en términos reales (descontada la inflación) son menores. La mitad de los argentinos que tienen trabajo, gana menos de 435 pesos al mes (146.95 dólares; 1,469 pesos mexicanos, aproximadamente), según datos del Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INDEC); 6 millones ganan menos de 15 pesos/día (5 dólares; 50 pesos mexicanos), lo que explica por qué la mitad de la población vive en la pobreza. El mapa de ingresos de Argentina muestra que de las 28 regiones que mide el INDEC, en 21 la mitad de la gente que trabaja gana todavía menos (Bermúdez, 2004).

Las políticas neoliberales concentradoras del ingreso y las prácticas laborales tendientes a reducir el precio de la fuerza de trabajo, también afectaron los ingresos de los trabajadores del primer mundo y en consecuencia minaron su capacidad de consumo. Al grado que en los Estados Unidos las organizaciones sindicales, de defensoría de los derechos humanos y los académicos coinciden en que ningún ser humano debería verse obligado a vivir con un salario de 5.15 dólares/hora. ¡Que es un salario casi 10 veces superior al mínimo en México! Gracias a la presión de trabajadores y ciudadanos el Congreso norteamericano decretó en mayo de 2007 un incremento del mínimo federal de 5.15 dólares a 7.25 dólares/día, después de diez años de estancamiento. Desde 1999, 14 Estados acordaron aumentar sus salarios mínimos por encima del federal. El 62% de los trabajadores del comercio al menudeo ganan un salario mínimo o menos y la mayoría de los trabajadores que reciben el mínimo no son adolescentes, sino adultos que mantienen a sus familias. El incremento beneficia a 7.4 millones de trabajadores, 72 % de los cuales es mayor de 20 años (Schulte, 04).

El salario mínimo no ha crecido en 10 años, cuando subió de 4.75 a 5.15 dólares/hora. Además, la diferencia entre el salario mínimo y el salario promedio ha aumentado: en los años 50 y 60 del siglo pasado el mínimo federal equivalía al 50 % del salario promedio; en los años 70 representó el 44%, en los años 80 y 90 se redujo al 39% y ahora se ubica en 33 %. Un trabajador de tiempo completo con salario mínimo gana al año 10,700 dólares, lo que lo ubica casi 5,000 dólares por debajo de la línea de pobreza establecida por el Gobierno Federal para una familia de 3 miembros y 8,000 dólares en el caso de una familia de 4 miembros. Un trabajador que necesite mantener una familia de 4 personas debe ganar 9.06 dólares/hora para superar el umbral de pobreza. Muchos de quienes perciben el salario mínimo acuden a lugares de alimentación gratuita y a albergues para gentes sin hogar; la

cantidad de personas que dependen de la despensa para alimentar a su familia aumenta 25% cada año y 40% de esas familias tienen al menos un miembro que trabaja (17% a tiempo completo). La media de las rentas –vivienda de dos habitaciones– es de 13.87 dólares/hora, lo que equivale a casi dos veces el salario mínimo federal (Schulte, 04).

En el contexto internacional la fuerza de trabajo en México se cotizó en el año 2000 a sólo 2.46 dólares la hora, mientras que en Corea lo hizo a 8.13 dólares la hora, en Singapur a 7.42; Taiwán a 5.98, en Hong Kong a 5.53 y en Portugal a 4.76. Mientras que en Alemania llegó a 22.9 dólares por hora; en Noruega a 22, en Japón a 22, en Suiza a 21.2 y en Bélgica a 21.1 dólares (Juárez, 2002).

## 6. El deterioro del salario

Imponer topes al crecimiento del salario y atarlo a las predicciones inflacionarias del Banco de México (que es juez y parte, porque determina el nivel inflacionario esperado y es responsable de evitar que éste se dispare), lo condenó a manipulaciones por cálculos siempre erróneos y amañados, con lo que la pérdida de capacidad adquisitiva se acumula cada año. El salario mínimo general perdió 74.67% de su poder adquisitivo entre 1982 y 2001, al pasar de \$38.43 en 1982 a sólo \$9.73 en 2001 (a precios del 94). De acuerdo a la Universidad Obrera de México (UOM) la pérdida de capacidad de compra de 1995 a 2002 fue del 48.78%. Entre 1982 y 2001 las remuneraciones contractuales promedio cayeron 59.31%; las de la manufactura se redujeron 38.38%, las de la maquila de exportación disminuyeron en 21.09%; y en la industria de la construcción en 46.21% (Palacio, 2005).

Entre 1993 y 2000 los ocupados que recibían de 0 hasta 3 salarios mínimos pasaron de 25.1 a 28.3 millones. Por tanto, más del 73% de la población ocupada vive en la pobreza. La Encuesta Nacional de Empleo (ENE) del INEGI revela que el 30% de los maestros gana hasta 3 salarios mínimos; el 37.2% recibe entre 3 y 5 salarios mínimos, por lo que apenas le alcanza para comer y en consecuencia vive en la pobreza; el 25% recibe entre 5 y 10 salarios mínimos y apenas el 4.4% más de 10. Con excepción de los maestros y profesionistas, el resto de los asalariados se concentran en los niveles de menores ingresos, en todos los casos es pequeño el porcentaje de trabajadores que tienen ingresos que los colocan por encima de la línea de pobreza (Palacio, 2005).

Entre los trabajadores no calificados la pobreza es aún más generalizada, pues ganan de 0 a 3 salarios mínimos: 57.8% de los agricultores, 60% de los mayores agropecuarios; 77.3% de los operarios de maquinaria agropecuaria; 69.9% de los vendedores ambulantes; 59.7% de los comerciantes; 58.7% de los operadores de transporte; 69.2% de los trabajadores de protección y vigilancia; 74% de los artesanos y obreros; 77.3% de los operadores de maquinaria y equipo; el 79.1% de los empleados de servicios; el 83.8% de los ayudantes

de obrero y el 96% de los trabajadores domésticos. En el otro extremo, ganan más de 10 salarios mínimos el 35.9% de los funcionarios públicos y gerentes y el 35.9% de los administradores agropecuarios. Pero el 27.7% de los funcionarios públicos y gerentes y el 31.6% de los administradores agropecuarios ganan de 3 a 5 salarios mínimos, por lo que también viven en pobreza (Palacio, 2005).

**Cuadro 1. DISTRIBUCIÓN PORCENTUAL DEL NIVEL DE INGRESO DE LOS ASALARIADOS**

Sector	Salarios mínimos			
	0 a 3	3 a 5	5 a 10	Más de 10
Maestros	30%	37.2%	25%	4.4%
Profesionistas	16%	25.5%	32.1%	18.6%
Técnicos y personas afines	50.2%	27%	15.1%	2.6%
Artistas	43.9%	24.1%	15.9%	7.5%
Supervisores y capataces industriales	40.25	27.7%	20.4%	7.8%

Fuente: Palacio, 2005.

Una de las razones del abaratamiento del trabajo en el mundo y en México es el creciente desempleo crónico. De 1971 a 2001 la Población Económicamente Activa (PEA) creció en 29.28 millones de personas, pero sólo se generaron 12.36 millones de empleos; por lo que el desempleo acumulado es superior a 18.55 millones de puestos. Al mismo tiempo, de 1982 a 2002 el PIB creció 1.94% en promedio, pero la población creció a tasas superiores al 2%, lo que implica una reducción en términos reales, porque cada año habría que repartir casi la misma riqueza entre una población mayor. Sin embargo, en este periodo se amasaron fortunas enormes, que les fueron extraídas a los trabajadores. “La participación de los salarios en el PIB, pasó del 37.5% en 1981 al 28.9% en 1992; por el contrario las ganancias se elevaron del 54.4% (1981) al 55.7% (1990), 56.1% (1994) y 61.7% (1996) del PIB; lo que pierden los salarios se lo apropia el capital” (Sánchez, 2001).

## **7. Las consecuencias de la precarización del empleo**

De acuerdo a la ENE del INEGI entre 1993 y 2000 los trabajadores que ganan de 0 a 3 salarios mínimos pasaron de 25.13 millones a 28.37 millones. En el mismo periodo, la población ocupada que no contaba con seguridad social pasó de 21.85 millones a 25.39 millones. La que no cuenta con prestaciones (además de no tener ISSSTE o IMSS, no recibe aguinaldo,

vacaciones y prima vacacional, crédito a la vivienda, utilidades, etc.) aumentó de 20.90 a 23.87 millones. Los trabajadores que laboraban de 40 a más de 56 horas pasaron de 19.62 a 25.68 millones; llegando al 66.2% del total de ocupados. Además, sólo el 49% de los ocupados está contratado por tiempo indeterminado o base y el 90.9% de estos gozan de seguridad social y prestaciones (Juárez, 2002).

Hay que agregar que la privatización de las pensiones y la descapitalización de las instituciones de seguridad social son formas de reducción del salario social, porque el trabajador debe procurárselas con sus magros ingresos, recurriendo a la sobrecarga de trabajo. Los trabajadores recurren a estrategias de supervivencia, como emplearse en la economía informal, emigrar a los EUA, emplearse en la maquila de exportación, cambiar sus hábitos alimenticios, trabajar más tiempo y/o más miembros de la familia, trabajar a destajo, a domicilio y contratarse sin prestaciones.

Estas estrategias y las malas condiciones de trabajo traen como consecuencia el deterioro de la salud del trabajador y de su familia. Los daños más frecuentes se relacionan con enfermedades propiciadas por un entorno insalubre (infecciones gastrointestinales y de las vías respiratorias), con el alcoholismo y las depresiones. El INEGI informa que los suicidios aumentaron en 307.1% de 1980 al 2000, pasando de 672 a 2,736. De los 1,619 suicidios ocurridos en el 2000, 576 eran artesanos u obreros; 388 trabajadores agropecuarios; 245 comerciantes y dependientes; 202 oficinistas; 46 de protección y vigilancia; 38 operadores de transporte; 36 trabajadores de servicios públicos; 20 profesionistas; 15 trabajadores de la educación; 12 trabajadores del arte; 11 técnicos; 11 ayudantes y similares; 6 trabajadores ambulantes; 6 trabajadores domésticos; 3 funcionarios y directivos; 2 coordinadores y supervisores administrativos y 2 operadores de maquinaria fija (Juárez, 2002). Estos datos echan por tierra el mito de que son los ricos quienes se suicidan.

Después de la insalubridad el factor que más degrada la calidad de vida de los trabajadores es la insuficiente y mala calidad de su dieta, que adopta "...el patrón alimentario hegemónico proveniente de los países desarrollados, consistente en privilegiar el consumo de carne de res, puerco y aves; leche y sus derivados; un bajo consumo de verduras y cereales; algunas frutas y verduras frescas, bebidas alcohólicas y edulcorantes; en detrimento del consumo de semillas, cereales, leguminosas y oleaginosas". Esta modificación de la dieta no es motivada por cambios en las preferencias, "sino por el nivel de ingreso de la población y por el mercado, que dirigido por las grandes empresas transnacionales agroindustriales, imponen una oferta industrial de bienes que se adecúan (a sus necesidades productivas y) a las nuevas formas de vida de las familias, homogeneizando su consumo, tanto en el medio rural como en el urbano..." (Juárez, 2001).

La injusta distribución del ingreso determina la restringida e insuficiente dieta de la mayoría de la población. Los trabajadores modifican su dieta para ajustarla a su magro poder

adquisitivo y padecen el incremento de los precios de los alimentos, por lo que se ven obligados a reducir la calidad y cantidad de consumo de ciertos productos o de plano los descartan de su dieta. Según el Instituto de Investigaciones Económicas de la UNAM 46.8 millones de personas (50% de la población en 1996) no cubrían por completo sus necesidades alimentarias, por lo que padecían desnutrición o malnutrición. En las zonas urbanas el porcentaje de población sin recursos para alimentarse adecuadamente era de 40% y en las rurales asciende a 80% (Juárez, 2001). Se trata de un proceso de desnutrición acumulada y progresiva que afecta a sectores cada año más amplios.

La Secretaría de Desarrollo Social, en un documento titulado "Medición de la pobreza. Medición del desarrollo", estableció que los trabajadores mexicanos padecemos tres niveles de pobreza: de patrimonio; de capacidades y alimentaria. El gobierno federal reconoció que 53.7 millones de personas viven en "pobreza de patrimonio", ya que no alcanzan a cubrir sus necesidades de alimento, salud, educación, vestido, calzado, vivienda, transporte y otros bienes y servicios, pues sus ingresos eran de apenas \$41.8 diarios en zonas urbanas y de \$28.1 en las rurales; que la "pobreza de capacidades" afectaba a 31.9 millones de mexicanos, cuyos ingresos eran de apenas \$24.7 en la ciudad y de \$18.9 en el campo y en consecuencia no podían satisfacer sus necesidades de alimentación, educación y salud; y que la "pobreza alimentaria" alcanzaba a 24.2 millones, que en zonas rurales apenas obtenían \$15.4 diarios y en las ciudades sólo percibían \$29 (*El Universal*, 14 de agosto de 2002). Pero el documento fue cuestionado por investigadores porque el método utilizado para medir la pobreza sólo considera los ingresos monetarios, sin tomar en cuenta otras dimensiones del bienestar de los hogares, como el acceso a la salud, vivienda, electricidad, agua, etcétera (*La Jornada*, 14 de agosto de 2002).

La Universidad Obrera de México, calcula que son necesarios 5 salarios mínimos para satisfacer las necesidades alimentarias de una familia de cinco personas, de donde se concluye que un salario mínimo apenas cubre las necesidades alimenticias de una persona y con los cinco salarios mínimos una familia apenas podrá comer, pero no logrará satisfacer el resto de sus necesidades. Según la ENE de 1999, el 79.6% de la población ocupada, percibía de 0 a 3 salarios mínimos, en consecuencia padecían desnutrición (Juárez, 2001).

Las consecuencias del empobrecimiento por la caída de los salarios y el crecimiento del desempleo, sumados a los estragos económicos producidos por el TLC, son más profundas de lo que parece. La producción de maíz, entre 1994 y 2000 permaneció prácticamente estancada al pasar de 18.2 a 18.6 millones de toneladas, pero las importaciones crecieron 141.7%, al pasar de 2.2 a 5.4 millones de toneladas. El precio de garantía disminuyó en 43.3% entre 1990 y 99. En contraste, el precio de la tortilla se incrementó de 1994 a 2001 en 407.23% y el salario mínimo creció nominalmente sólo 164.2%. En consecuencia el consumo anual per cápita pasó (de 1996 a 2001) de 254 a 238 kg, lo que significa una reducción del

6.29% (Juárez, 2001). A lo que hay que agregar los recientes incrementos al precio de la tortilla.

Con el frijol ocurrió algo similar: entre 1994 y 2001 la producción se redujo 24.6% y la importación creció 17.4%. El precio de garantía disminuyó 43.4% entre 1990 y 1999, pero el precio del kilo al consumidor se incrementó en 241%, por lo que el consumo per cápita pasó de 15 a 11 kg (Juárez, 2001).

La producción de arroz transitó de 373 mil a 408 mil toneladas, pero en 1985 fue de 807 mil toneladas. Los precios de garantía cayeron 43.4% entre 1990 y 1999 y las importaciones crecieron 54.7% entre 1994 y 2001, pero el precio del arroz al consumidor creció 187% y el consumo per cápita, fue de 15 kg en 1985 a 11 kg en 2001 (Juárez, 2001).

La producción de trigo disminuyó 21%, las importaciones crecieron de 1994 a 2001 el 120.5%. Los precios de garantía se redujeron 36.3% entre 1990 y 1999, pero el precio del trigo en forma de pan blanco aumentó 344% entre 1994 y 2001. El consumo per cápita pasó de 77 kg en 1985 a 58 kg en 2001 (Juárez, 2001).

La canasta básica indispensable (CBI), integrada por sólo 40 artículos, de 1994 a 2001 aumentó 401.2%, mientras el salario mínimo creció 164.2%. El salario mínimo sólo puede comprar el 19.9% de la CBI, que costó \$1,071 a la semana (\$159 al día) en noviembre de 2001, cuando el salario era de \$42 diarios.

Si tomamos como referencia el tiempo trabajado, el resultado es igualmente impactante. Considerando una jornada semanal de 48 horas, en diciembre de 1994 un trabajador que percibía un salario mínimo debía trabajar 96 horas para poder adquirir la CBI (48 horas adicionales). Para noviembre de 2001 debía laborar 213 horas semanales para comprar la CBI (165 horas extra de trabajo) (Juárez, 2001). Pero como una persona no puede hacer esto, en realidad lo que ocurre es que más miembros de la familia se incorporan al mercado de trabajo.

El capitalismo ha resultado ser un pésimo distribuidor de la riqueza. A nivel global, de los más de 200 países existentes, menos de 15 pueden considerarse ricos; en los más de 185 países pobres del mundo la distribución del ingreso nacional es dramáticamente injusta, pues en términos generales menos del 10% de la población disfruta del 60 al 80% del producto nacional y la mayoría (el 90%) se queda apenas con el 40 al 20% de la riqueza que ellos generan en su país.

La deuda externa genera obligaciones financieras que dejan al país sin capitales propios, obligándolo a depender de la inversión extranjera. La deuda externa es cercana a los 200 mil millones de dólares, su servicio ha tenido un costo promedio de 35,000 millones de dólares en los últimos años. En tanto que la inversión extranjera directa se ha incrementado

de 8.5 mil millones de dólares en 1980 a 30.3 mil millones en 1990, 100 mil millones en 1998 y 120 mil millones para el 2000 (Gómez, 2002). En la década de los años 80 la deuda externa de América Latina sumaba 400 mil millones de dólares, para el 2001 creció a 726 mil millones de dólares (Sotelo, 2002). México dedicó la mitad del presupuesto federal del 2002 al pago de la deuda externa (pública y privada), es decir, 58 mil millones de dólares, 11.8% del PIB (*La Jornada*, 21 de abril de 2002), situación que lo convierte casi exclusivamente en maquilador, por lo que tiende a ya no exportar como unidad económica autónoma, sino como eslabón subordinado de cadenas productivas globales; importa componentes para ensamblar y re-exportar. En el pasado México exportaba fundamentalmente materias primas, hoy el 79% de las exportaciones a EU son de productos manufacturados, crecientemente de la maquila (Gómez, 2002).

En el proceso de globalización económica, los magros ingresos de los trabajadores en los países pobres arrastran a la baja los salarios en los países ricos, porque los gobiernos de los países periféricos compiten por los capitales ofreciéndoles mano de obra barata. Las maquiladoras se trasladaron a Latinoamérica durante la década de los años 80 del siglo pasado, gracias a las políticas de contención salarial, pero a mediados de los años 90 emigraron a Asia, en particular a la India y a China, por las mismas razones. De acuerdo con INEGI, las remuneraciones reales promedio en las maquiladoras llegaron a \$1,837 en abril de 2002, pero en 1982 el salario promedio en las maquiladoras fue de \$2,416 (*La Jornada*, 17 de julio de 2002 y *La crónica de hoy*, 11 de julio 2002). Un comportamiento semejante tuvieron los salarios mínimos, pues a precios de 1978, pasaron de \$42.6 en 1982 a sólo \$16 en 1990 (Boltvinik, 1999).

En 1994 había en México 2,085 maquiladoras, que daban empleo a 583,044 personas y para 1999 ya eran 3,297 y empleaban a 1,140,528, trabajadores (González, 2002). A fines de los noventa el 63% de los trabajadores de las maquiladoras estaban sindicalizados, pero son raros los sindicatos independientes, predominan los charros y abundan los contratos de protección. Al menos 37% de las empresas fijan sus salarios sin participación del sindicato. Las empresas han aumentado la proporción de eventuales para ahorrarse prestaciones e incluso han surgido agencias encargadas de proveer a las empresas de trabajadores eventuales: subcontratación (Quintero, 2002).

Las plantas de las maquiladoras contienen varias líneas de producción, cada una puede tener de 20 a 30 máquinas e incluir de 50 a 350 trabajadores. Las líneas de producción son fácilmente desmontadas y trasladadas a otras regiones y países. El traslado de 2 o 3 decenas de máquinas, no demanda mayor esfuerzo, en consecuencia, las maquiladoras no requieren construir o desmantelar edificios o plantas enteras cada vez que deciden emigrar. Con frecuencia no es necesario transportarlas porque serán sustituidas por otras nuevas (Mora, 2002).

La inestabilidad en el empleo, la migración de empresas y el trabajo de temporada, generan nomadismo laboral (pues los trabajadores emigran detrás de las empresas), que empobrece a las familias (porque los salarios se reducen dramáticamente), genera problemas políticos y sociales, de salud, educación, etc. y los deja indefensos ante los patrones. Maquiladoras de empresas como Sony, Phillips y Panasonic retiraron de México algunas líneas de producción, para abrirlas en China. Pero otras se han retirado por completo: en los cuatro primeros meses de 2002 cerraron 300 empresas; 545 maquiladoras salieron desde junio de 2001. En el mismo periodo 350,000 trabajadores perdieron su empleo en el sector maquilador, 150,000 por los cierres de líneas de producción de junio de 2001 a abril de 2002; de ellos 121 mil eran obreros (*La crónica de hoy*, 11 de julio 2002 y *La jornada*, 17 de julio de 2002).

La transferencia de ganancias de las empresas transnacionales, desde todo el mundo hacia los pocos países ricos, complementa el esquema que deja a la inmensa mayoría de la humanidad sin posibilidades de competir en el mundo de la libre competencia. El monto de la transferencia de capitales, de los países de la periferia a los centros económicos mundiales desde 1980, es de 3.5 billones de dólares, pero esta cifra no incluye la salida de capitales producto de las especulaciones en las bolsas, en los mercados monetarios y del saqueo asociado con las apropiaciones hechas a costa de las empresas públicas y nacionales. La deuda externa de los países de la periferia pasó de 567 mil millones de dólares en 1980 a 2.7 billones de dólares en los primeros años del siglo XXI (Gómez, 2002).

## **8. La inversión extranjera directa (IED) anzuelo para transferir capitales de los países pobres a los países ricos**

La industria maquiladora de exportación importó activos fijos por 12,422 millones de dólares entre 1994 y 2000, convirtiéndose en el sector más dinámico en la Inversión Extranjera Directa (IED); uno de cada 4 dólares de IED en el 2000 se destinó a la maquila, cuando en 1994 se dirigía sólo uno de cada 16.7. No obstante, el índice de productividad de las maquiladoras se redujo de 1994 a 1999 en 6.8%. Razón por la cual de octubre de 2000 a febrero de 2002 se perdieron 310,000 empleos. Durante 2001 cerraron 253 maquiladoras y el número de horas trabajadas disminuyó 23.4%. El 70% de las maquiladoras que cerraron emigraron a otros países, pero los cierres sólo explican el 39.4% de los empleos perdidos; otro 16.6% se explica por cierre de empresas que no emigraron y 44% se debe a reducciones de personal (Bossio Rotondo, 2002).

Los cierres afectaron a casi todas las maquiladoras, desde las del calzado, hasta la de ensamble electrónico, pasando por las de electrónica y la de partes para la industria automotriz. La crisis de la maquila perjudicó a todo el subcontinente, pues entre el 15.3% y el 20.6% de la fuerza de trabajo ocupada en esta industria a fines de 2000, en 2002 se encon-

traba desocupada y trabajando menos días y horas de lo acostumbrado. En México el problema es más grave porque concentra el 70% de la fuerza de trabajo empleada por la maquila de exportación en América Latina (Bossio Rotondo, 2002).

Si las maquiladoras reducían su producción no era sólo porque emigraran, como ya se anotó, sino porque la demanda en los países en que colocaban sus mercancías estaba disminuyendo, debido al empobrecimiento generalizado de la población mundial, incluyendo a la de los países ricos.

En la industria maquiladora se agrega poco valor al producto. Por lo que las cifras de exportación manufacturera al incluirla resultan engañosas, pues dan la impresión de que México es un país exportador de manufacturas, cuando sólo se maquilan productos. En 1990 las exportaciones totales del país fueron equivalentes a 40,710 millones de dólares, de los cuales el 68.3% provenían de las manufacturas, pero 34% correspondió a la maquila de exportación y, en consecuencia, la exportación de manufacturas equivalió al 49.8% y no al 68.3% del total. En el año 2000 las exportaciones manufactureras fueron a 145,334 millones de dólares; 79,467 correspondieron a la maquila. Pero hay que recordar que la maquila importa prácticamente todos sus insumos, por lo que antes de dichas exportaciones se hicieron elevadas importaciones; el 97.2% de materias primas, envases y empaques son adquiridos en el extranjero, por cada dólar exportado deben importarse 1.50 dólares (González, 2002).

La OIT afirma que de 1994 a 2002 la cantidad de desempleados en todo el mundo pasó de 800 millones a 1000 millones de personas. Esto es posible porque en el mundo globalizado existen dos mercados: el mega mercado dedicado a transacciones entre empresas y el dedicado a los consumidores finales. Las grandes operaciones se realizan en el mega mercado y a las empresas dedicadas al mercado del consumidor final con veinte años de ventas contraídas, el efecto fue devastador. Durante poco más de dos décadas para el neoliberalismo la mayoría de la humanidad era sólo sobrante.

La Dra. Martha C. Vargas T., de la Universidad de los Andes de Bogotá, afirma que la Inversión Extranjera Directa (IED) es una fuerza conductora de la globalización. Se estima que las ventas de bienes y servicios globales hechas por unas 280,000 filiales extranjeras de las multinacionales, en 1995, llegaron a 7 billones de dólares. El producto bruto de las filiales extranjeras se triplicó entre 1982 y 1994 y el monto de la IED mundial se multiplicó por 4 en el mismo periodo, o sea que las grandes empresas de los países ricos multiplicaron su inversión y ganancias en el mundo pobre. En 1996 el monto mundial de IED se estimó en 3.2 billones de dólares y los activos mundiales de las filiales extranjeras, se valoraron en 8.4 billones de dólares en 1994.

**Se calcula que un 70% de los pagos de regalías a nivel mundial son transacciones entre empresas matrices y sus filiales extranjeras, es decir, la mayoría del comercio**

internacional se hace entre las matrices y sus filiales. Las IED casi no benefician a los países que las reciben, ya que las multinacionales invierten en sus propias filiales extranjeras. Los países que controlan las exportaciones de capitales son un puñado, encabezado por los EUA.

En 1995–1996 las fusiones y las adquisiciones de empresas transfronterizas desempeñaron un papel importante en las IED; constituyeron el 45% de las IED mundiales y no se destinaron a crear nuevas empresas sino a tomar el control de las existentes, muchas de ellas entidades públicas que al privatizarse pasaron al poder de los oligopolios mundiales.

**Las 100 mayores empresas transnacionales, poseen activos con valor de 1,7 billones de dólares en sus filiales extranjeras,** controlando un 20% de los activos extranjeros mundiales. En los EUA, la mitad del monto acumulado de las salidas de inversiones correspondió a 25 empresas transnacionales. Con ventas extranjeras por 2 billones de dólares y casi 6 millones de empleados en el exterior, las 100 mayores empresas transnacionales dominan la producción internacional. EUA, la Unión Europea y Japón son el origen del 87% de las 100 principales empresas transnacionales.

Paralelamente, crece la inversión extranjera en cartera en los países en desarrollo. En 1993 su valor se triplicó respecto al año anterior. Se calcula que de 1992 a 1994 más del 35% de las inversiones hacia los mercados emergentes procedía de los EUA, 15% del Japón y 11% de Inglaterra. Estas inversiones son inestables y junto con los movimientos de capitales, especulan con los diferenciales cambiarios y determinan la devaluación o la reevaluación de cualquier moneda y el auge o la caída de las bolsas de valores. Estas inversiones se dirigen principalmente al sector privado, en alrededor de dos tercios del total. En 1990 era sólo del 44%, pues el sector público era el principal receptor de inversión y préstamos extranjeros. Las inversiones y préstamos que se dirigían a obras públicas, posteriormente se dedicaron a negocios privados (Palacio, 2005).

Al mismo tiempo que la humanidad tiene hoy la posibilidad de derrotar el hambre, por el enorme poder de producción que genera la revolución tecnológica, buena parte del género humano ve cómo se agravan sus problemas de supervivencia diaria, pues de una población mundial de 6,500 millones de personas, 3,000 millones viven con menos de 2 dólares diarios, y otros 1,500 millones, con menos de un dólar diario. Las diferencias de ingresos entre el 20% de la población que vive en los países más ricos y el 20% que vive en los más pobres era de 30 a 1 en 1960, de 60 a 1 en 1990, y en 1997 era de 74 a 1. El 20% más rico es dueño del 86% del producto bruto mundial **y las 3 personas más ricas del mundo tienen activos superiores al producto nacional bruto sumado de los 48 países más pobres.** La ONU afirma que con una contribución del 1% de la riqueza de las 200 personas más ricas del mundo, se podría dar educación primaria a todos los niños del planeta y que el 20% más rico de la población mundial tiene el 93.3% de los accesos a Internet y el 20% más pobre

sólo el 0.2%. Además, para un habitante medio de Bangladesh comprar una computadora representa más de 8 años de ingresos, pero para un estadounidense promedio apenas 15 días de sueldo.

Juan Somavía, Secretario General de la OIT dice que “la globalización destruye las industrias tradicionales y crea un aumento del número de desempleados, superior al que los sectores industriales de tecnologías avanzadas son capaces de absorber”. La CEPAL destaca que “...los años 90 contribuyeron a perfilar una nueva estratificación ocupacional que no favorece la movilidad social ni una mejor distribución del ingreso. La precariedad del empleo es ahora más generalizada”. Los latinoamericanos padecen pobreza (casi el 50% de la población), desigualdad (la mayor del planeta), altas tasas de desocupación y trabajo precario.

Siete millones de adultos mueren anualmente por enfermedades como la tuberculosis y malaria que pueden prevenirse y curarse con costos reducidos. Casi la mitad de las muertes de niños en países pobres, se debe a diarreas y enfermedades respiratorias agravadas por la desnutrición. Según la Comisión Mundial del Agua los pobres la compran muy cara; en promedio pagan doce veces más que los estratos medios y altos. En Lima, Perú, las familias pobres pagan a los vendedores 20 veces más por metro cúbico que la clase media, en Jakarta 60 veces más y en Karachi 83.

El Dr. Ángel María Ibarra Turcios, Presidente de Unidad Ecológica Salvadoreña, señala que en la mundialización los centros hegemónicos (USA, Unión Europea y Japón) ejercen el control total de la economía: del 20% más rico del planeta depende el 81.2% del comercio, el 86% del consumo privado, el 80.6 % de la inversión, el 80.5% del ahorro y el 82.7% del Producto Mundial Bruto; mientras que el 47% de la población más pobre (más de 2,700 millones) sobrevive con ingresos anuales menores al monto de la riqueza de los 225 habitantes más ricos del mundo. La globalización neoliberal produjo una perversa concentración de las riquezas en unas cuantas empresas trasnacionales y empobreció a la mayoría de la humanidad.

En nuestro país los últimos gobiernos aumentaron las libertades de importación y exportación de mercancías, la entrada y salida de dinero, el valor de nuestra moneda, etc. Liberaron toda la economía, excepto los salarios, pues dicen que si los trabajadores ganamos salarios dignos los negocios dejan de serlo y por lo tanto nuestro salario y, en consecuencia, la calidad de nuestras vidas estorba a la libertad de hacer mucho dinero. Todas afirmaciones erróneas, a la luz de la crisis mundial actual.

## 9. La industria de guerra y sus protagonistas

Cuando la presión sobre las empresas, por la contracción creciente del mercado en todo el mundo comenzó a ser muy notoria, el gran capital internacional echó mano a un recurso desesperado. Mediante un tonto fanático colocado al frente del gobierno norteamericano promovió una guerra totalmente artificial contra Afganistán, Irak y el terrorismo internacional (categoría inventada exprofeso), tomando como pretexto un ataque terrorista planeado y promovido en las entrañas mismas de los altos mandos del poder económico, político y militar norteamericano.

Los promotores del militarismo yanqui son accionistas importantes en las empresas de la industria de guerra. En los EUA es tradición que los políticos de primera línea representen y sean socios de las más poderosas empresas multinacionales. No es casual que los principales colaboradores de Bush fueran socios de las empresas que apoyaron económicamente su candidatura y de las que financiaron la guerra.

La industria de guerra incluye desde proveedores de servicios hasta investigación y desarrollo tecnológico, pasando por inversión y producción de armas. Casi todas las grandes corporaciones tienen una subsidiaria o división dedicada a la industria de guerra. Los productos van desde alimentos y ropa, hasta satélites artificiales, sistemas de comunicación y navegación, aviones y misiles. Unas empresas se benefician como proveedores de bienes y servicios, otras por los contratos de investigación y desarrollo tecnológico; y en la guerra de invasión a Irak, unas se beneficiaron con la destrucción y otras con la reconstrucción.

En el negocio de la guerra se benefician las empresas relacionadas con el armamento y los servicios al ejército a costa del resto de la economía y en particular de los contribuyentes, quienes salen pagando, con sus impuestos, los gastos de la guerra. Así, cientos de empresas norteamericanas y sus aliadas lograron posponer media década su caída en la crisis actual. El resto de la economía aceleró su aproximación a la crisis, pero eso no le importó ni al gobierno ni a los empresarios promotores de la guerra.

Para ilustrar lo anterior observemos cómo coinciden muchos nombres entre las empresas que financiaron la campaña electoral de George Bush y las incluidas entre los clientes del ejército norteamericano.

Las empresas que financiaron con más dinero la campaña de Bush son Philip Morris; PepsiCo; Reynolds Tobacco; Esso-Exxon Mobil; General Electric; ChevronTexaco; BP Amoco; Boeing; Ford Motor; Daimler Chrysler; General Motors; Microsoft; AOL Time Warner; Walt Disney; Citigroup; American Express; ATT; Bristol-Myers Squibb; National Rifle Assn; Pfizer Inc; Freddie Mac; Enron Corp.

Algunas de las empresas que tienen participación directa en la industria de guerra son Esso-Exxon Mobil; **General Electric**; Mitsubishi; **Boeing**; **Daimler Chrysler**, Rolls-Royce; Iberia; Nissan Motor; IBM; Siemens; **Motorola**; Dell Computer; Alcatel; Ericsson. Las firmas **Lockheed Martin**, Northrop, Raytheon, United Technologies, Goodrich Corporation y BAE Systems, obtuvieron del Pentágono el contrato para un nuevo avión de combate, por más de 200,000 millones de dólares. McRae Footwear, entregó 120,000 pares de botas militares anualmente, pero al aproximarse el inicio de la guerra recibió contrato por otros 100,000 pares.

Los principales contratistas del Departamento de Defensa de EUA en 2001 (en miles de millones de dólares) fueron: **Lockheed Martin** 14.7; **Boeing** 13.3; Newport News 5.9; Raytheon 5.6; Northrop Grumman 5.2; **General Dynamics** 4.9; **United Technologies** 3.8; TRW Inc. 1.9; Science Applications International Corp. 1.7 y **General Electric** 1.7.

De acuerdo a Government Executive, los 15 principales contratistas son: **Lockheed Martin**; Raytheon; **Boeing**; Canadian Commercial Corp.; Northrop Grumman; General Dynamics; TRW Inc.; Science Applications International; United Technologies; **General Electric**; Honeywell Inc.; Renco Group; Carlyle Group; Engineering Mgmt. Concepts y el Gobierno de Holanda. Algunas de estas empresas son las más grandes de la industria aeroespacial y de defensa, sus utilidades en millones de dólares en el 2000 fueron: **Boeing** 2,128; **United Technologies** 1,808; **Lockheed Martin** 519; Honeywell Internacional 1,659; Raytheon 141; EADS (Holanda) 835; BAE Systems (Inglaterra) 20; Textron 218; **General Dynamics** 901 (Fortune, julio 23, 2001). Por ello promueven con ahínco las guerras.

Un hecho que no puede calificarse simplemente como paradójico es que los 5 miembros permanentes del Consejo de Seguridad de la ONU (EUA, Rusia, Inglaterra, Francia y China) son exportadores de armas, pero EUA es el principal. Según el Federation of American Scientist Arms Sales Project, EUA exporta armas por más de 152 mil millones de dólares.

El presupuesto de defensa de EUA para el 2003 fue mayor que la suma de los presupuestos de defensa de los 25 países que más gastan en ello. El gasto militar (en miles de millones de dólares) de EUA fue de 343.2; el de Rusia 56; el de China 39.5; Japón 45.6; Inglaterra 34.5; Francia 27.0; Alemania 23.3; otros 15 países de la OTAN 62.3; India 15.9; Taiwán 12.8; Corea del Sur 12.8; Irán 7.5; Siria 1.8; Irak 1.4; Australia 7.1; Corea del Norte 1.3; Libia 1.2; Cuba 0.8. No debe olvidarse que esos presupuestos van a parar a las manos de los dueños de las empresas de la industria armamentista. Los datos muestran la desproporción de los gastos destinados al armamento, que sirve para, además de intimidar a potenciales enemigos, asignar contratos de manera artificial a un grupo de corporaciones privilegiadas.

La promoción de la política guerrerista se entiende cuando vemos las relaciones del gabinete de Bush con las grandes multinacionales. El propio Bush es un magnate petrolero

socio de Harken Energy y de **General Electric**, Duke Energy, **ExxonMobil**, Newmont Gold Mining Corporation, Pennzoil y Tom Brown Inc. Su Vicepresidente Dick Cheney, es accionista de Halliburton (petrolera), Procter & Gamble, Union Pacific y **Electronic Data Systems**. Colin Powell, Secretario de Estado, es socio de AOL Time Warner, **Gulfstream Aerospace** y **General Dynamics**. Donald Rumsfeld, Secretario de Defensa, tiene acciones y perteneció a los consejos de administración de G.D. Searle/Pharmacia (farmacéutica), General Instrument/**Motorola**, **Gulfstream Aerospace**, **General Dynamics** y otras. Condolezza Rice, Consejera de Seguridad Nacional, es socia de Chevron (petróleo), Charles Schwab (agencia de inversiones en bolsa) y Transamerica Corp. (seguros). El Secretario de Energía, Spencer Abraham, es socio de General Motors, Ford Motor Company, Lear Corp. y **Daimler Chrysler**. Donald L. Evans, Secretario de Comercio, es accionista de Tom Brown Inc. (petróleo y gas) y TMBR/Sharp Drilling (perforación de pozos de petróleo y gas). Norman Y. Mineta, Secretario de Transporte, accionista de **Lockheed Martin**, Northwest Airlines, Greyhound, United Airlines, Union Pacific y **Boeing**. Anthony Principi, Secretario de Asuntos sobre los Veteranos, es accionista de **Lockheed Martin**, tiene acciones en Microsoft, Schering-Plough, Ford y Qualcomm. Tommy G. Thompson, Secretario de Salud y Servicios Sociales, es socio de Amtrak, AOL Time Warner y **General Electric**. Y la lista de altos funcionarios asociados al gran capital internacional y armamentista sigue.

Algunos analistas consideran que la guerra de invasión a Irak se debió a que cada norteamericano al nacer debe 300 mil dólares, la deuda total del país asciende a 32 millones de millones, cuando su PIB es de 10 millones de millones. Por lo que ese país estaba, desde entonces, en quiebra. No obstante, el gobierno de Bush prefirió incrementar la deuda pública financiando la guerra para tomar por asalto la mayor reserva petrolera del mundo y rescatar, mediante contratos multimillonarios, a decenas de megaempresas. Fue una apuesta temeraria intentar reactivar la economía norteamericana mediante la guerra, o la estafa más grande y perversa de la historia: beneficiarse del control monopólico del petróleo, elevando los precios (a costa del resto de la economía mundial) y asignar a los amigos y socios los contratos (financiados por el gobierno con el dinero de los contribuyentes norteamericanos) resultantes de movilizar al ejército, hacer la guerra y luego reconstruir lo bombardeado. En cualquier caso, lo importante es el resultado, no las intenciones. La guerra apenas sirvió para posponer un poco la crisis, al precio de decenas de miles de vidas.

## 10. Una burguesía enana

Sin olvidar los aspectos estructurales que determinan el saqueo económico de los países en desarrollo por parte de las empresas multinacionales de los países ricos, es necesario reconocer que hay de burguesías a burguesías. Durante décadas se ha dicho que los mexicanos somos flojos, que las crisis económicas internacionales nos empobrecían, que la corrupción

era la culpable de que no saliéramos de la miseria y últimamente se dice que somos poco productivos y carecemos de competitividad.

Sin embargo, otros países que eran más pobres, que cuentan con menos recursos naturales, que estaban más atrasados o que padecieron guerras, lograron mejorar sensiblemente su nivel de vida.

Si México no logra su desarrollo económico es porque desde el triunfo de los insurgentes en la guerra de independencia, las clases dirigentes han sido incompetentes, enanas, centaveras y apátridas; sin conciencia de clase ni visión histórica y nunca les ha interesado hacer de México un país grande, rico y poderoso; sólo les ha interesado enriquecerse en poco tiempo con el menor esfuerzo.

Mientras en otros países se promovían la ciencia y el desarrollo tecnológico, nuestros empresarios preferían los métodos de producción que empleaban de manera intensiva y hasta cruel la fuerza de trabajo, es decir, mientras en Europa y EUA se promovía la mecanización del campo y la industria, en México los hacendados sembraban café, tabaco, cacao y henequén a fuerza de sobreexplotar a los trabajadores, sin ocuparse de promover la introducción de maquinarias, sin gastar un centavo en investigación y desarrollo de tecnología para introducir métodos y máquinas que aceleraran y facilitaran el trabajo, haciéndolo más económico y eficiente. Prefirieron tener a muchos trabajadores virtualmente esclavizados, con salarios de hambre y explotarlos hasta matarlos.

Mientras en la industria (textil, minero-metalúrgica, manufacturera, etc.) la competencia mundial se centraba en el desarrollo tecnológico y científico y consecuentemente los empresarios invertían parte importante de sus ganancias en ello, en México por el contrario, los empresarios prefirieron aliarse a extranjeros que les trajeran las tecnologías listas para usarse, comprar tecnologías anticuadas (pero baratas) y aplicarlas en sus empresas; o bien, optaban por prolongar la jornada de trabajo o por pagar a destajo para poder exigir al obrero más trabajo por la misma retribución.

El empresariado mexicano siempre ha sido flojo, individualista, tacaño y mezquino. En el siglo XX, países como Alemania y Japón salieron de la miseria, no una sino dos veces, y nuestro empresariado permaneció en la holganza. Los famosos tigres asiáticos decidieron salir adelante y para ello invirtieron grandes cantidades en educación, ciencia y desarrollo tecnológico: en menos de 30 años los resultados fueron palpables. En nuestro país los empresarios se la pasaron lloriqueando que el gasto en educación era excesivo, cuando en realidad nunca ha sido suficiente.

En países como Inglaterra, Canadá, EUA, etc., las cargas impositivas a las empresas y a sus ganancias fueron muy altas durante mucho tiempo, y en algunos aun lo son, pero en México los señores ricos, siempre mezquinos, se quejaban de que sus ganancias eran esca-

sas. Pero si sus negocios fueran tan malos y sus ganancias tan raquíticas como dicen, no tendríamos 500 supermillonarios, no nos cabría el honor de contar con el millonario número 1 del mundo y algunas de las empresas más poderosas como Cemex, Grupo México, Televisa, Telmex y otras muchas, y haber colado a las listas de los más ricos del mundo a casi 50 mexicanos.

Tenemos un empresariado tacaño, que no le gusta compartir la riqueza: lo que entre todos los mexicanos generamos se lo agencian ellos y por eso algunos tienen fortunas que envidian no pocos multimillonarios europeos y norteamericanos, que incluso se quejan de competencia desleal, porque para los empresarios mexicanos es más fácil violar la ley, sobre-explotar a los trabajadores y no cumplir sus obligaciones sociales, que para los empresarios del primer mundo. De acuerdo a un estudio de Transparencia Internacional realizado en 2008, el empresariado mexicano es el tercero más corrupto del mundo, después del ruso y el chino.

Durante el neoliberalismo la actitud de los empresarios ha sido la misma, quejarse pero no invertir, quejarse pero no modernizarse y culpar al gobierno (por corrupto) y a los trabajadores (por improductivos) de “su desgracia”, a la que arrastran a todo el país.

La mayoría de los empresarios mexicanos son timoratos, de mente pequeña y sin el menor sentimiento patriótico. Incluso algunos de los más exitosos, lo son a costa de saquear al país, mediante relaciones deshonestas con políticos, tráfico de influencias, compra de información privilegiada, préstamos ilegales para comprar paraestatales, alianzas políticas con el gobierno a cambio de protección, envío de créditos no pagados e ilegalmente asignados al IPAB, etc.

El primer y mayor obstáculo que no deja a México progresar y salir de la miseria, es su clase empresarial, su burguesía. Hay que pensar en ello cada vez que escuchemos a los empresarios quejarse del país, del gobierno y de los trabajadores, y preguntemos ¿Qué han hecho en 200 años por México todas las generaciones de empresarios, además de enriquecerse e hipotecar al país?

## **11. La crisis no es como la pintan**

Es pertinente señalar que la actual crisis mundial no es resultado de una conspiración, aunque así parezca, es sólo la adición y conjunción en ciertos momentos de los intereses, el egoísmo y la mezquindad de diversos personajes lo que incubó la crisis económica, que los medios de comunicación insisten afanosamente en presentarnos como producto de la maldad de unos cuantos y misteriosos especuladores; como una crisis financiera.

Pero no, la crisis económica que hoy asola al mundo no es financiera (de crédito y/o de liquidez), es una crisis estructural de sobreproducción relativa de mercancías. En otras

palabras, las industrias del mundo están produciendo más mercancías (productos) de las que el mercado puede consumir, por lo que, dado que no logran vender parte de sus productos, se ven incapacitadas para pagar sus deudas (por ello la crisis aparenta ser financiera), sus ganancias se estancan o reducen y no pueden seguir reinvertiendo para continuar produciendo, pues no venderán lo que produzcan. En consecuencia, el problema es más grave, profundo y de larga duración que una crisis financiera o una pasajera caída de las bolsas de valores.

Desde los últimos años del siglo pasado muchas empresas de diversos sectores productivos comenzaron a percibir mayor dificultad para colocar sus productos, ya que las empresas del sector comercio requerían más tiempo para vender las mercancías, razón por la que alargaron los periodos entre un pedido y el siguiente.

Esta situación fue, como mostramos líneas arriba, la consecuencia de veinte años de políticas económicas y prácticas laborales dirigidas a reducir los costos de la mano de obra y el aumento de la productividad (incremento del rendimiento de cada trabajador) que dieron por resultado la reducción del poder adquisitivo de los salarios en todo el mundo, incluido el llamado primer mundo.

Como los trabajadores de todas partes tenían menor poder adquisitivo fueron reduciendo paulatinamente su consumo. Pero, gracias a la aplicación de tecnologías que incrementan la productividad, los costos de producción se redujeron y por ello la ganancia creció compensando en parte la reducción en las ventas. Obteniendo una ganancia mayor por cada producto los empresarios lograron durante un tiempo mantener sus ganancias en niveles satisfactorios. Sin embargo, la capacidad de consumo de la gente siguió contrayéndose. La alternativa que encontraron los empresarios fue formar alianzas fusionando empresas para abaratar sus costos de producción y operación y controlar una fracción mayor del mercado. Al mismo tiempo, el sector comercio se asoció con los banqueros para hacer más accesible el crédito para el consumo, estimulando el otorgamiento de tarjetas de crédito bancarias. Esto encarecía las mercancías porque los consumidores debían pagar los productos y el costo del crédito, pero permitía a las personas adquirirlos y pagarlos poco a poco, conservándose temporalmente la capacidad de consumo.

El crédito al consumo (tarjeta de crédito) es el más caro en todas las economías, pero en México la diferencia entre los intereses que la banca ofrece a los ahorradores y los que le cobra a los usuarios de tarjetas de crédito es el más alto del mundo, a lo que se agregan onerosas comisiones, cobro de intereses sobre intereses y misteriosas sanciones. El resultado es que el costo real de una tarjeta de crédito puede duplicar y hasta triplicar la tasa de interés que el banco aplica al crédito (Palacio, 2006). Los bancos ofrecen al ahorrador un beneficio del 4%, que apenas supera a la inflación nominal, pero le cobran al gobierno intereses en promedio del 8% cuando le prestan dinero; para los préstamos hipotecarios el pro-

medio está en 16% de intereses. Pero el interés para el crédito en tarjeta es en promedio de 70%, con oscilaciones que van desde el 40% al 140%. El costo promedio del crédito al consumo en EUA es de 16% y en España ronda el 20%.

El crédito al consumo permitió durante casi una década ocultar la progresiva contracción del mercado, posponiendo el estallido de la crisis. Entre tanto, la reducción en las ventas lentamente fue alcanzando los primeros eslabones de las cadenas productivas, es decir, a las industrias extractivas y las productoras de maquinarias y equipos para las industrias que producen mercancías para el consumidor final.

El conjunto de las cadenas productivas intentó, dado que el mercado para el consumidor final y el gran mercado entre industrias tendían a la contracción, colocar parte de sus ganancias en las bolsas de valores y en instrumentos bancarios, en lugar de invertirlos en la producción. El resultado fue el crecimiento del monto de dineros o capitales flotantes que buscaban obtener beneficios sin poder ni querer insertarse en los procesos productivos.

Los dineros o capitales flotantes llegan a la bolsa de valores a fortalecer económicamente a las empresas que cotizan en la bolsa comprando acciones a cambio de obtener parte de las ganancias de las empresas. Pero, como ya dijimos, éstas tenían cada vez más dificultades para acrecentar sus ganancias y en consecuencia pagar los beneficios ofrecidos.

En la bolsa se capitaliza una empresa al comprar sus acciones y se la descapitaliza al venderlas, se puede jugar con los precios de las acciones comprándolas baratas y vendiéndolas cuando han subido de precio. El precio de las acciones puede subir de manera natural cuando sus ganancias se incrementan, cuando el sector está creciendo o incluso cuando de manera artificial, sin ninguna razón específica, se incrementa su demanda.

Los empresarios de todos los sectores buscaron otras posibilidades más rentables y más rápidas para obtener las ganancias que el mercado empezaba a negarles. Lo encontraron en la banca, financiando diversas formas de crédito y empezaron a comprar "acciones" de sistemas de crédito. Los banqueros ofrecieron jugosas ganancias a cambio de dinero para prestarlo. Llegaron al extremo de vender deudas que parecían de pago seguro, como las hipotecas y los commodities.

Los commodities son compras a futuro de materias primas y otros insumos para la producción (como los combustibles) que aún no se producen. Al comprarlas los empresarios se aseguraban un precio determinado de sus materias primas e insumos, de manera que un sobresalto en el mercado no los metiera en problemas en el futuro, pero al aumentar la demanda de los commodities estos subieron de precio y llevaron los precios del petróleo y los granos básicos, por ejemplo, a niveles absurdos, pues la idea de comprar commodities era protegerse contra futuras alzas inesperadas en los precios.

Con los créditos hipotecarios y otros semejantes se llegó al extremo de revenderlos. Un banco otorgaba créditos para la compra de viviendas y luego vendía el conjunto de las deudas, bajo el entendido que los pagos futuros de los deudores serían seguros. Así se venden documentos que representan pagos futuros. Con esta operación un banco obtenía dinero a cambio de promesas de pago y el comprador a su vez vendía “acciones” respaldadas en dichas promesas de pago o pagarés. Para lograr la venta se ofrecían rendimientos superiores con la esperanza de colocar el nuevo dinero respaldado con promesas de pago en forma de nuevos créditos. Miles de empresas por todo el mundo jugaron a prestarse mutuamente dinero a cambio de mayores rendimientos (ganancias) que en la realidad eran inexistentes, pues al final de la cadena de préstamos se encontraban millones de personas y miles de empresas con escasa capacidad de pago.

Para colmo, en un ambiente en el que sobraban capitales (dinero) que buscaban donde colocarse para generar ganancias sin poder llegar a donde se genera la ganancia (la industria productora de mercancías) las complicaciones se agudizaron por el masivo arribo al mercado financiero (el de los préstamos sobrepréstamos, el del dinero virtual) de cantidades descomunales de dinero proveniente de la delincuencia organizada (narcotráfico, tráfico de personas, prostitución, pornografía, delincuencia cibernética, fraudes financieros, contrabando, robo de autos, secuestro, venta de protección, etc.) que buscaba lavarse para entrar en la economía legal y así ser disfrutado por sus poseedores sin problemas legales. Así, la competencia por colocar los capitales sobrantes y el dinero que requiere ser lavado produjo que los dueños de los sistemas de crédito ofrecieran mayores rendimientos, buscando captar parte de esa enorme masa de dinero que busca reproducirse.

Todos sabían que semejante situación terminaría mal pero esperaban que un milagro los salvara o cuando menos que antes de que estallara la burbuja lograran hacer realidad las promesas de pago que tenían en sus manos. Pero obviamente la mayoría no lograría cobrar esos pagarés.

Llegó el momento, como ocurrió en México en 1994, que los consumidores finales, los trabajadores, desde obreros hasta profesionistas y ejecutivos de empresas, llegaron al límite de su capacidad de endeudamiento y se atrasaron cada vez más en sus pagos o de plano dejaron de pagar. Al saberse que una empresa tiene listas de deudores que están atrasándose o dejaron de pagar (carteras vencidas) todos los poseedores de promesas de pago emitidas por esa empresa buscan venderlas cuanto antes para recoger de inmediato sus ganancias, recuperar lo invertido o de menos no perder mucho.

Cada promesa de pago o pagaré tiene un plazo de vencimiento en que debe ser pagado y quienes comercian con las deudas deben pagarlos. Pero si les están llegando menos recursos porque al final de la cadena la gente no puede pagar sus créditos, pierden liquidez, es decir, no tienen dinero para pagar a sus clientes los rendimientos ofrecidos. Entonces las

exigencias de pagos se multiplican al grado que los dueños de las listas de deudores se declaran en quiebra, por no poder pagar lo prometido. A esto le llaman crisis financiera.

Cuando la burbuja de la especulación revienta, es decir, cuando el gran fraude de todos contra todos se cae, todos denuncian que han sido víctimas y exigen a los gobiernos que alguien les pague el dinero que como rendimientos (insistimos dinero inexistente) se les prometió y dado que éste no existe nadie puede pagarlo. Los gobiernos salen al rescate de los empresarios otorgando dinero del erario público a los bancos y empresas semejantes para que puedan pagar (hacer realidad el dinero inexistente) a sus clientes y consumir el fraude. Así, cientos de empresas prometen rendimientos que se hacen realidad al final de cuentas sólo a costa de los contribuyentes.

Pero, como decíamos, la mayoría no logra cobrar las promesas de pago, por lo que muchos quiebran o reducen su nivel de operaciones despidiendo trabajadores, con lo que el desempleo se incrementa. Como las empresas quedan endeudadas compran menos a otras empresas y el mercado entre empresas se contrae aún más y con el incremento del desempleo y las reducciones salariales el mercado de consumidores finales se contrae también más. El resultado es más empresas que cierran o quiebran y más desempleo, que contrae aun más el mercado.

El círculo vicioso se detiene cuando el conjunto de la economía se reduce a su valor real, es decir, cuando desaparece el dinero ficticio, que al estallido de la crisis tenía un valor nominal equivalente a tres veces el valor de la economía real. Para que ello ocurra, las promesas de pago deben cobrarse; la mayoría no son cobrables pero algunas sí. Se trata de una guerra por ver quiénes siguen vivos en la economía y quiénes desaparecen pagando con dinero real las deudas ficticias que entre todos generaron. Aquí no hay justicia ni equidad, es la ley de la selva, gana el más fuerte y el más tramposo, el que tiene mejores contactos con los gobiernos. Miles de empresas desaparecen y millones de trabajadores quedarán sin empleo y una vez que en la economía no hay o casi no hay dinero ficticio el proceso se reinicia: las empresas crecen y generan ganancias que reinvierten para crecer más, pero cuando las ganancias son tan grandes que “no caben” en la empresa o en el sector productivo migran a otro sectores en busca de mayores y más rápidas ganancias y luego se convierten, mediante la banca en créditos. Y otra vez, a la larga crecerán tanto los capitales (dinero) que trata de autoreproducirse prestándose a cambio de intereses, que llegará el momento en que será impagable y vendrá otra crisis. Pero, para evitar que la tragedia se convierta en un Apocalipsis muchas de las deudas son renegociadas a nuevos plazos para que en el futuro ese dinero ficticio sea pagado con dinero real (valor real) generado posteriormente. De manera que el sistema no se colapsa y continúa funcionando hasta la nueva crisis, consumiendo anticipadamente el valor que será creado en el futuro, o en otras palabras comiéndose el futuro.

En nuestro país, ante el estallido de la burbuja, las grandes empresas se pusieron a comprar dólares, tantos que el Banco de México tuvo que echar mano de sus reservas de dólares para intentar evitar la devaluación del peso. En dos semanas metió al mercado más de diez mil millones de dólares que fueron comprados por unas cuantas empresas y el peso de todos modos se devaluó de 10 a 14 pesos por dólar, aproximadamente. Como resultado de esta devaluación todos los trabajadores del país en menos de un mes perdimos alrededor del 40% del poder adquisitivo de nuestro salario. Ya fuimos víctimas directas de la crisis del juego de las finanzas y las reservas en dólares del país se están mermando aceleradamente.

Pero, además, pagamos el costo de la crisis con nuestros fondos para el retiro, pues la caída de los mercados bursátiles redujo los ahorros para el retiro de los empleados del sector privado: nueve de cada diez pesos aportados este año por los trabajadores a las Administradoras de Fondos para el Retiro (Afore) se perdieron. Entre enero y octubre los trabajadores aportaron \$71,600 millones. Pero en octubre las Afore reportaron que tenían en custodia \$838,610 millones, cantidad superior en solo \$7,200 millones a la registrada en diciembre de 2007. De los \$71,600 millones aportados por los trabajadores a sus fondos de retiro se perdieron \$64,400 millones (89.9%) por la caída en los mercados financieros internacionales, que causó la depreciación de los bonos y acciones en que están invertidos los ahorros. De los recursos invertidos en los mercados bursátiles, \$49,072 millones se encuentran en la bolsa mexicana y 43,056 millones en otros mercados, especialmente en EUA (55.8%) y Europa (39.6%). Las Afore invierten los recursos en las Sociedades de Inversión Especializadas en Fondos de Retiro (Siefore), pero el rendimiento neto real es negativo en cuatro de las cinco Siefores (*La Jornada* 24/11/08).

Afortunadamente la ley calderonista del ISSSTE fracasó. Sólo 6.3% de los trabajadores al servicio del Estado (119,417) aceptaron el sistema de cuentas individuales; 175,319 no pudieron elegir, por ser de reciente ingreso al servicio automáticamente ingresan al pensio-nissste; y 1,759,782 rechazaron el sistema individualizado (*La Jornada*, 22/11/08). En otras palabras, no confían en las Afore y las supuestas ventajas de la nueva ley del ISSSTE. El resultado de la primera etapa de aplicación de la reforma al ISSSTE contradice el argumento del gobierno de que significaría un importante ahorro, pues los trabajadores pagarían individualmente su propia pensión, pero al optar los trabajadores del Estado por el décimo transitorio de la ley, rechazando las cuentas individuales, el gobierno deberá pagar todas esas pensiones. Incluso el gasto será mayor porque ya no existe el fondo colectivo de pensiones al que contribuían los trabajadores en activo.

El Estado pagará las pensiones de los trabajadores con recursos fiscales, la mayoría de los cuales son aportados por los trabajadores en calidad de contribuyentes cautivos, pues los empresarios, pese a que como ya se apuntó se apropian de la mayor parte del ingreso nacional, aportan menos impuestos que los trabajadores.

El gobierno denunció que había un ataque de especuladores al peso y luego, ante la presión de los especuladores, se desdijo, pero el resultado hasta hoy es la devaluación que reduce nuestro poder adquisitivo e incrementa la inflación. Con la compra masiva de dólares los grandes empresarios se reponen en parte de sus pérdidas o se protegen para no perder mientras los trabajadores perdemos sin tener la menor defensa, porque, como aclaran insistentemente los comentaristas de radio y televisión, la especulación y el rejuogo financiero son legales; son formas de robo legales.

Para tratar de enfrentar la crisis, Calderón se puso heterodoxo y en vez de contraer el gasto, como sus antecesores, prometió incrementar el gasto público, como muchos mexicanos demandaron desde hace un par de décadas. Esta política económica contracíclica, como se le conoce en el argot económico, pareciera a primer oído correcta, sin embargo todas sus medidas implican entregar el dinero de todos los mexicanos a los empresarios, bajo el supuesto de que crearán empleos. Habrá más obra pública, habrá apoyos financieros a pequeñas y medianas empresas (que por otra parte son ridículamente insuficientes), PEMEX construirá una refinería. Pero de asegurar la alimentación nada, de aumento salarial nada, de impedir el saqueo de las reservas nada, de control de precios nada. Todo será para las empresas. Con los contratos para obras públicas, las empresas no necesariamente generarán empleo, podrán quedarse como están y seguir haciendo uso del subcontratismo para tener trabajadores mal pagados e incrementar por esta vía sus ganancias o podrán dedicar los recursos a sanear sus finanzas, es decir, pagar sus deudas en vez de crear empleos.

Por la crisis estructural del sistema los trabajadores pagaremos el mega fraude y por lo pronto ya perdimos parte de nuestro salario, gracias a la devaluación permitida y propiciada por el gobierno. Esta devaluación, resultado de la compra masiva de dólares por algunas empresas, es una especie de rescate ultra rápido que el gobierno les proporciona a costa de las reservas de dólares, que no les pertenecen a los funcionarios del gobierno, que disponen de ellas con la mayor desfachatez.

Un plan económico para enfrentar la crisis debe incluir, así habrá que demandarlo, control de precios, aumento salarial de emergencia, garantizar la soberanía alimentaria y creación de empleos directamente de parte del gobierno, en lugar de entregar nuestro dinero a los empresarios aventureros y estafadores (todos).

Por último, la crisis que se enseñoorea sobre el mundo, como acabamos de demostrar, tiene implicaciones sobre sectores álgidos e importantes del gran capital internacional: la industria armamentista, la alimentaria, el petróleo, agua, telecomunicaciones, evidentemente el sector financiero, todo está en entredicho y las posibilidades de superación son poco halagüeñas. Es por ello que debemos mantenernos alertas, con propuestas, para hacer frente a los coletazos sucesivos de la crisis que tanto fuera como dentro de nuestras fronteras nos afectarán.

Y una última reflexión: si alguien ha vivido en crisis en todos estos años, si alguien ha padecido sus efectos, somos los trabajadores. Quienes tenemos la obligación de entender que si esto ocurre es porque así funciona el sistema capitalista. No se trata de buenas o malas y perversas voluntades. Esta es la manera en como opera la economía y nosotros con crisis estructural del capitalismo o sin ella, siempre estaremos en desventaja.

# PRIMERA PARTE.

## LA CRISIS MUNDIAL DE 2007-2008

### Introducción

Entre fines de septiembre y el mes de octubre de 2008 presenciamos el desplome del sistema financiero de los Estados Unidos y la manera en que éste se expandió fuera de sus fronteras hasta producir una crisis financiera a escala planetaria. De inmediato, tanto los medios periodísticos y de difusión en general como los voceros oficiales de los gobiernos y de las entidades financieras mundiales, machacaron una y otra vez que estábamos frente a una crisis de tipo financiero. Sin embargo, poco a poco fueron reconociendo que no sólo se trataba de esto, sino que la magnitud y profundidad de la crisis abarcaba también a la “economía real”, es decir, al aparato productivo y a la economía en su conjunto.

¿Qué motivó el colapso del sistema financiero? ¿Cuáles son sus antecedentes? ¿Qué relación tiene esto con el comportamiento de la economía mundial de los últimos años? ¿Cuál es el alcance real de la crisis y en qué momento de la misma nos encontramos? ¿Qué se espera en el futuro inmediato? ¿Qué impacto tendrá en la economía mexicana y en la vida de los más de cien millones de mexicanos? Son estas algunas de las interrogantes que más han sonado en estos días y a las cuales nos remitiremos en este libro, esperando que estas líneas ayuden a una mejor comprensión del momento que vivimos. Comenzaremos por una exposición de las características principales de las dos crisis generales del capitalismo del Siglo XX.

### 1. Las crisis generales del capitalismo de 1929-33 y de 1971-1973

La profundidad de la crisis productiva y financiera que vivimos en la actualidad tiene similitudes con las dos últimas crisis generales del capitalismo que se presentaron en las décadas de los treinta y los setenta del siglo anterior. Comprender sus características y alcances es, por tanto, necesario para explicarnos de manera más cabal la crisis actual.

#### 1.1 La crisis de 1929-1933

Un jueves 24 de octubre de 1929 colapsó el mercado de valores de Nueva York. Al igual que ahora, la especulación financiera llevó al crack a los Estados Unidos y pronto se propagó a las economías imperialistas y en general a todo el mundo capitalista.

Sin embargo, no todo empezó en esa fatídica fecha. Dos años antes cayó el mercado de valores de Alemania; en 1928 también lo hizo en Inglaterra y en febrero de 1929 en Francia, lo cual indica que las mismas causas que llevaron al colapso financiero estadounidense, también estaban presentes en Europa, por lo menos.

Ese jueves 24 de octubre en la bolsa se pusieron a la venta 12,894,650 de acciones y casi nadie las compró. Bajaron las cotizaciones entre 12 y 15 enteros y, para evitar la caída en picada, banqueros y capitalistas individuales compraron acciones en una porción importante. Pero esto no surtió efecto. Al lunes siguiente (28 de octubre) los índices de las acciones bajaron sensiblemente (por ejemplo, el del periódico *Times* bajó 49 enteros) y nuevamente se ofrecieron no ya 13 millones de títulos sino 33 millones, con lo que los índices se fueron hasta el piso, en lo que constituyó el peor de los desastres de la historia de la bolsa de valores de Wall Street.

En el Wall Street de Nueva York la especulación fue el principal acicate de su quiebra. Por un lado, los bancos prestaban capital a intereses bajos, con el cual corredores de bolsa, capitalistas y especuladores en general compraban títulos en la bolsa de valores que daban un rendimiento mucho mayor, que servía para pagar tanto los préstamos como el interés que devengaban.

“La estructura bancaria... estaba formada por múltiples y pequeños bancos, cuya supervivencia financiera dependía del alza de los valores de bolsa. Prestaban casi siempre a corto plazo con un interés del 12%, cuando ellos obtenían créditos de la “Federal Reserve” al 5%. El negocio era bueno, pero los bancos dependían mucho de la especulación bursátil y contribuían al alza de los valores. Además no existía control estatal ninguno sobre los bancos.”<sup>1</sup>

Dos factores más se agregaron a esta lógica de ganancias fáciles y rápidas: el primero, la inflación de ese tiempo, que producía la adquisición de dinero barato y acceso fácil a los créditos y el segundo, la existencia de numerosas “compañías de cartera”, poseedoras de grandes cantidades de acciones y que se reproducían gracias al aumento de las cotizaciones en sus valores.

Pero esta, que era una de las manifestaciones principales de la especulación financiera, tenía una base material que le daba sustento: las características de la economía mundial posteriores a la Primera Guerra Mundial. Las economías imperialistas europeas producían poco debido a la destrucción de sus capacidades productivas, con lo que importaban más de lo que podían exportar. Este déficit se compensaba con los pagos de deuda que hacían las colonias y semicolonias a los países europeos. Por su parte, los Estados Unidos se volcaron hacia el fortalecimiento de su economía interna y prácticamente cerraron sus fronteras a las mercancías que provenían de Europa. Para éstos se restringía el mercado mundial y el capital invertido no retornaba con la ganancia esperada, producto de las exportaciones.

---

<sup>1</sup> Sandra Susane Silva. *La crisis de 1929*. [www.zonaeconomica.org](http://www.zonaeconomica.org)

De esta suerte, las oligarquías europeas no conseguían el capital suficiente para saldar sus deudas con los Estados Unidos, por lo que tenían que vaciar gran parte de sus reservas en oro. Esta situación precipitó una crisis en 1920, cuya fase de estancamiento duró hasta 1921-1922. Dos años después la economía mundial entra de lleno a su fase de prosperidad, donde se recuperan los niveles de producción que habían en 1913. Los principales países europeos ven fortalecidas sus monedas, con lo que vuelven al patrón oro. Para la oligarquía norteamericana, que dio un fuerte empuje a su mercado interior, eran años dorados, pues con la generalización de las formas tayloristas y fordistas de trabajo aumentaba la producción a gran escala y penetraba cada vez más en el mercado mundial tanto con sus mercancías como sobre todo con su exportación de capitales en forma de préstamos. Se convirtió en el principal proveedor de materias primas, de alimentos y productos industriales del planeta.<sup>2</sup>

Sin embargo, ya desde 1927 en Europa se empezaron a mostrar los signos de que se avecinaba de nuevo otra crisis. En Alemania, por ejemplo, la caída de su bolsa de valores anunciaba problemas en su estructura productiva. Para fines de 1928 la industria acerera se declaraba en suspensión de pagos, arrastrando consigo otras ramas conexas y al aparato productivo en su conjunto. En el resto de Europa y en los Estados Unidos caía la industria de la construcción y industria manufacturera, así como la producción agrícola en todo el mundo. Nuevamente aumentó el desempleo y el paro.

Pero el sistema bancario y el financiero en su conjunto tenían una valoración errónea de la marcha de la producción, pues consideraban que eran situaciones pasajeras y no claros síntomas de sobreacumulación. No sólo especulaban con los préstamos bancarios a bajas tasas de interés para comprar acciones que producían altos rendimientos, sino además con el sector inmobiliario en Florida. “En él se dieron cita todos los elementos clásicos de la excitante burbuja especulativa. O, por lo menos, se conjugaban los más esenciales e indispensables... Tan extraordinario sería el evento que playas, pantanos, charcos y fregaderos comunes disfrutarían la sublime bendición de una creciente revalorización.”<sup>3</sup> De inmediato se dividieron las tierras y se vendieron con un enganche del 10% de su valor. Los títulos de propiedad empezaron a ir de mano en mano, cada vez inflados de valor conforme se revendía, hasta alcanzar sumas estratosféricas: los terrenos que se encontraban al interior de Mia-

---

<sup>2</sup> “...la prosperidad indefinida y el optimismo se extendían por todas partes. Eran los años dorados del consumismo y de la exaltación nacionalista. Se creía alcanzada la meta de ser una sociedad opulenta. El clima de confianza se tradujo en la compra de acciones de las empresas industriales por parte de un gran número de la población, siendo la Bolsa de Nueva York el centro de la economía mundial, a donde llegaban capitales de todos los puntos del planeta.” *La crisis de 1929*. <http://www.portalplanetasedna.com.ar/crisis29.htm>

<sup>3</sup> Galbraith, John K. (1976), pág. 34.

mi, de costar originalmente 8 mil dólares, se vendían en 20 mil y los situados en las playas, de 20 mil dólares se vendían a más de 75 mil.<sup>4</sup>

Pero esta tendencia a la separación de la realidad por quienes especulaban con los títulos hipotecarios de Florida se quedaba corta frente a la oleada de especuladores que se enriquecían de manera fácil en la bolsa de valores. El auge de la producción de fines de 1927 y principios de 1928 alentaba esta tendencia y la especulación se reforzaba con las prédicas optimistas de varios personeros de la industria y del gobierno norteamericano. Cada pronunciamiento, cada gesto de optimismo inyectaba la euforia por comprar y vender títulos accionarios. Había una sincronía entre los bancos, que prestaban el capital a los agentes de cambio; los especuladores, que los recibían para comprar y vender acciones; los responsables de la bolsa de valores, que permitían y alentaban estas operaciones, y el gobierno, que validaba el proceso de conjunto. Las cantidades de capital que movían los agentes de cambio constituían uno de los índices más claros de la especulación real, como se puede observar en el Cuadro 1. Primero eran los especuladores individuales estadounidenses los beneficiados; posteriormente llegaron a Wall Street especuladores de otros países, pues el pago del 5% de interés al cambiar de mano los títulos era una ganancia admirable; pero cuando llegaron a pagar el 12% de rendimiento, hasta las sociedades financieras e industriales entraron a financiar la actividad especulativa en vez de reinvertir en su actividad productiva. Por ejemplo, la Standard Oil Co. De Nueva Jersey y la Electric Bond & Share canalizaban 69 y 100 millones de dólares *al día* para el *call market*, respectivamente. “Y muchas más compañías comenzaron a prestar sus fondos de reserva por mediación de Wall Street.

**Cuadro 1. PRÉSTAMOS DE LOS AGENTES DE CAMBIO. EUA, 1920-1929**

(Millones de dólares)

FECHA	CANTIDAD
PRINCIPIOS DE LOS AÑOS 20	ENTRE 1,000 Y 1500
PRINCIPIOS DE 1926	2,500
1927	3,500
JUNIO DE 1929	4,000
NOVIEMBRE DE 1929	5,000
DICIEMBRE DE 1929	5,722

Fuente. Elaborado con base en Galbraith, John (1976), p. 54.

<sup>4</sup> Ibid., p. 36.

“Pero aún había en aquella época métodos mejores para hacer dinero. En principio, los bancos de Nueva York podían pedir dinero prestado a la Reserva Federal al 5%, para prestarlo a su vez en el *call market* al 12%. En la práctica fue lo que hicieron. Esta operación de arbitraje fue, posiblemente, el negocio más redondo realizado hasta entonces.”<sup>5</sup>

Desde el punto de vista del movimiento del capital ficticio, la clara manifestación de que se había llegado al momento del estallido de la burbuja financiera consistía en que ni los funcionarios de las entidades gubernamentales asociadas con el manejo financiero del capital, tales como la Reserva Federal, e incluso el mismo Presidente, se arriesgaban a intervenir en el movimiento especulativo para no ser señalados como responsables de haber interrumpido el frenesí de la ganancia, como mucho menos los especuladores. Galbraith lo sintetiza así: “Las consecuencias de una acción eficaz parecían casi tan terribles como las subsiguientes a la inacción e, incluso, podían ser peores aún para quienes tomaran la iniciativa de la acción.”<sup>6</sup> Pero desde el ángulo de la marcha de la economía, los signos del estallido de la crisis ya se habían anunciado con nitidez, al ir cayendo una a una la producción de distintas ramas de la economía. “Y si el sistema económico es causa, el mercado de valores es el efecto, y *nunca al revés*.”<sup>7</sup>

Finalmente, el entramado especulativo que llevó a la construcción artificial de enormes sumas de capital ficticio estalló a fines de octubre de 1929. Especuladores individuales, bancos, trusts de inversión y empresas vieron el desplome súbito del valor de sus títulos accionarios. La cadena de derivados construidos por la acción perversa de la especulación, tales como las afianzadoras, se desvaneció.

El crack financiero actuó sobre la producción, acentuando su crisis, pues se paralizó la inversión. “La deflación, la caída de la producción, la acumulación de stocks, el desempleo masivo, la contracción del comercio mundial y la ruptura del sistema de pagos internacionales marcaron la coyuntura en la mayoría de países capitalistas avanzados.”<sup>8</sup> Para el año 1933 en los Estados Unidos el desempleo alcanzó a 13 millones de obreros; en Alemania siete millones y tres millones en Inglaterra. El sistema bancario entró en crisis al quebrar 5,096 bancos entre 1929 y 1932, con lo que se produjo una gran centralización de los que quedaron en pie; por el lado de la producción, quebraron más de 30 mil empresas

A nivel mundial la producción industrial cayó de 1929 a 1933 un 38% y con ella se redujo sensiblemente el comercio mundial, pues cada nación imperialista se recluyó en sus colonias, semicolonias y los países dependientes para drenar plusvalor hacia las metrópolis.

---

<sup>5</sup> Ibid., p. 56. El *call market* es el mercado de los agentes de cambio.

<sup>6</sup> Ibid., p. 58.

<sup>7</sup> Ibid.

<sup>8</sup> Silva, Susane, Op. Cit.

Lo que quedó de los capitales norteamericanos que se exportaron hacia Europa pronto regresaron a su lugar de origen, acentuando las quiebras bancarias sobre todo en Alemania y Austria y polarizando las tensiones con los ingleses. Por su parte, las oligarquías que perdieron en la Primera Guerra Mundial destinaron grandes inyecciones de capital en programas armamentistas de gran aliento.

Para el caso de las economías subdesarrolladas el impacto fue mayor, pues al desplomarse la producción en las naciones imperialistas, dejaron de importar las materias primas que aquéllas producían y dejaron de llegar los capitales. Exceso de mercancías, restricción del consumo interno y paralización del aparato productivo, fueron comunes en estas naciones, sobre todo las que estaban atadas fuertemente a la economía norteamericana.

El efecto social inmediato de la crisis de 1929-33 fue el aumento vertiginoso del desempleo, pues a nivel mundial alcanzó los 40 millones, poco más del 25% del total de la fuerza de trabajo; con ello, la notable precarización de la clase obrera de la ciudad y el campo y niveles extremos de la concentración de la riqueza en los sectores oligárquicos que salieron beneficiados con la especulación financiera; el descenso demográfico también fue una de las secuelas presentes en la Gran Depresión, así como la salida fascista en algunas de las economías imperialistas frente al temor del auge revolucionario inspirado por el socialismo soviético.

El eje principal que empleó el gobierno norteamericano para alentar la reanimación de la economía consistió en fuertes inyecciones de capital que se tradujeron en el desarrollo de la obra pública, el drenado de crédito hacia el sector productivo y el aliento del consumo masivo, conocido como el New Deal impulsado por Roosevelt. Algo similar hicieron los países imperialistas europeos, pero ello no evitó que el crack de 1929-33 hiciera entrar en crisis también al sistema monetario internacional, cuya manifestación más aguda se vio con el abandono por Inglaterra de la conversión de su moneda al oro, devaluándose la libra 30% y arrastrando tras de sí a cerca de 30 monedas a escala planetaria.

El período llamado de la Gran Depresión duró prácticamente toda la década de los años treinta, tiempo durante el cual cada oligarquía imperialista reacomodó sus fuerzas y su capital para salir del marasmo económico y social. La solución más expedita a la valorización del capital finalmente se inclinó por el lado de la guerra, al despuntar el fascismo alemán la confrontación con el resto de Europa y con la URSS para disputar la hegemonía planetaria.

## **1.2 La crisis de 1971-1973**

Los años posteriores a la Segunda Guerra Mundial se caracterizaron en general por una expansión de la economía capitalista. Dos fueron los motores principales que explicaban esta situación: el proceso de reconstrucción de los países europeos y el japonés, que fueron los

escenarios de la guerra imperialista y donde la economía norteamericana era la principal fuente de exportación de mercancías y de capitales; y el desarrollo de la automatización de los procesos de trabajo llevada a su máxima expresión con el fordismo, que se propagó a escala mundial en las principales ramas económicas y corporaciones multinacionales. La fase expansiva del ciclo de larga duración llegó a su punto máximo en la segunda mitad de la década de los sesenta del siglo XX.

La crisis que se avecinaba comenzó a manifestarse en el descenso de la producción en Francia, en 1963-1964; también lo hizo poco después y hasta 1967 en Alemania, cuando cayó en -0.2% produciéndose la devaluación de la libra esterlina en ese año. Asimismo, cae la producción en Inglaterra e incluso en la potencia hegemónica, los Estados Unidos en un orden del 2.6 y 3.6 puntos porcentuales, respectivamente.<sup>9</sup>

Es entonces cuando el imperialismo norteamericano recurre nuevamente a la guerra para revertir tal situación, desatando la mayor de las invasiones militares en Vietnam después de Segunda Guerra Mundial, induciendo una nueva fase expansiva de la producción que duró hasta mediados de 1969, con lo que artificialmente prolongó el crecimiento de la producción. Esta situación no pasó de ese año, pues ya para 1970 la economía norteamericana tuvo una contracción severa que la llevó a invertir su crecimiento, pues cayó al -0.05%.

Sin embargo, para la economía capitalista en su conjunto el auge económico se presentó en 1967, lo que produjo la creación de numerosos excedentes que inmediatamente se destinaron hacia las actividades especulativas, que cobraron impulso desde 1968. Para ese momento la tasa de ganancia ya había comenzado a desplomarse en las principales economías capitalistas y se abandona la paridad del dólar, comenzando un período de revaluación de algunas monedas europeas y del yen japonés, las que entran a un régimen cambiario de flotación. El sistema monetario entra en crisis cuando finalmente cae el dólar de manera pronunciada durante 1970-71, al registrar la economía norteamericana un déficit de cerca de 10 mil millones de dólares.<sup>10</sup>

Tras un ligero repunte de la producción mundial en 1973, nuevamente se produce una caída mayor y el estancamiento más pronunciado durante 1974-75, que lleva a la tasa de ganancia mundial al mayor de sus colapsos desde la crisis de 1929-33.<sup>11</sup>

Por vez primera en la historia del desarrollo capitalista las crisis productivas de las economías imperialistas se sincronizan en el tiempo, para convertirse en una crisis general

---

<sup>9</sup> Dos Santos, Theotonio (1978), p. 172.

<sup>10</sup> Aguilar M., Alonso (1979), p. 30.

<sup>11</sup> "... cualquier intento de recuperación económica que se hiciera tendría vida corta y no haría más que acentuar los problemas ya destacados" Dos Santos (1979), p. 173.

de la reproducción del capital; también se produce una crisis de las materias primas, derivada de los altos precios del petróleo y del desplome de la producción agrícola y minera.

El estancamiento de la producción mundial esta ocasión va acompañado de un fuerte proceso inflacionario que empobrece los niveles de vida de las clases trabajadoras y merma significativamente su poder adquisitivo, conocido como estagflación. La sobreproducción de mercancías que se fue acumulando desde los años de prosperidad y auge de mediados de los sesentas se acentuó con las políticas inflacionarias, pues redujeron aún más los niveles del consumo masivo de la población.

Y, al igual que en la crisis de 1929-33, el impacto en el desempleo fue mayor, pues su tasa brincó del 3.5% en 1969, al 6% en 1971, lo que elevó el número de obreros desocupados a 15 millones de trabajadores a partir de 1974.

Por el lado del sistema financiero mundial, se desploma la base de su sustentación al abandonar el dólar la convertibilidad con el oro, arrastrando tras de sí al sistema monetario. La especulación, iniciada desde el año 1968, cobró fuerza en 1972-73, provocando crisis en los mercados de valores; "... se ahonda el desequilibrio monetario y de balanza de pagos y aumentan en espiral el rédito bancario y las deudas públicas (y) privadas."<sup>12</sup>

De esta crisis generalizada se consolida la empresa multinacional como la nueva célula de la reproducción del sistema capitalista, se ponen los cimientos para la integración planetaria de las principales ramas de la economía, se produce el tránsito hacia una nueva revolución del proceso de trabajo, que va abriéndose paso entre el agotamiento de las formas tayloristas y fordistas, cuyo pivote lo tenemos en la creciente automatización del trabajo mental y de manera particular en las tareas de control de la producción a base de computadoras.

Fuera de la órbita de la producción, tras entrar en crisis el sistema monetario basado en los acuerdos de posguerra, comienza la reconstrucción de un nuevo sistema basado en la libre flotación de las monedas y que se convertiría posteriormente en un mecanismo formidable de extracción de plusvalía de países y regiones enteras a los centros imperialistas, sobre todo a los Estados Unidos. Las variaciones del tipo de cambio serán en adelante otro de los instrumentos esenciales manipulados desde estas potencias. Asimismo, producto de la crisis de los años setenta del Siglo XX, el capital financiero, y de éste sobre todo su componente especulativo, crece en tales magnitudes, que rebasa con creces el capital dedicado a la producción. Se convierte en una potencia económica autonomizada que periódicamente domina y somete a su capricho la esfera de la producción, como lo vimos posteriormente en la crisis financiera de 1997.

---

<sup>12</sup> Aguilar, (1979), p. 30.

## 2. Comportamiento de la economía mundial

### 2.1 De la crisis de 1971-73 al capitalismo mundial de fines del Siglo XX

Los rasgos actuales del mundo en que vivimos se delinearon principalmente desde los cambios políticos y culturales producidos en 1968 y a raíz de la crisis general del capitalismo que se dio en la década de los setenta del Siglo XX. Hasta ese tiempo, la economía mundial tenía como principal forma de producir al fordismo y al taylorismo<sup>13</sup>; las principales ramas económicas se regían por una detallada división del trabajo y la hiperracionalización del modo de trabajo del obrero, de un lado; y de otro, por la constante automatización de los procesos de trabajo, en particular, de la aplicación de la cadena de montaje y en general de la transportación mecanizada de las materias primas fundamentales, así como del objeto principal de trabajo. Todo ello, apoyado en la electromecánica como el perfil tecnológico fundamental que regía a la industria y a la agricultura.

Pero como el maquinismo requería cada vez de mayores inversiones de capital así como de una fuerza de trabajo con grandes habilidades no sólo para operar los sistemas integrados de maquinaria, sino además para darles el mantenimiento debido, el mundo capitalista preparó en los años posteriores a la crisis de 1971-1973 las condiciones tecnológicas para arribar a una nueva forma de producir. En Asia Pacífico la rigidez del sistema taylorista fue siendo sustituida cada vez más por una producción donde se estimuló el trabajo en equipo, mediante los círculos de calidad; en lugar de la rigurosa y casi interminable división del trabajo, la creciente integración de tareas y, sobre todo, la combinación del trabajo manual con el intelectual, es decir, la devolución al obrero de aquellas tareas de diseño, planeación y gestión que bajo la producción taylorista le fueron confiscadas y concentradas en el personal de confianza que se encargaba de la conducción general de la empresa.

Por esos años también en esta misma región del planeta se fueron incubando otras de las innovaciones productivas más significativas de nuestro mundo actual, que iban completando el cuadro de la producción actual: nos referimos a la producción justo a tiempo y la consiguiente política de disminuir sensiblemente las existencias en los almacenes y bodegas, teniendo como meta la aspiración capitalista de producir con cero inventarios.<sup>14</sup>

---

<sup>13</sup> Para un estudio detallado de estas formas de producir, se pueden consultar a sus creadores, en *Principios de la Administración Científica*, de F. Taylor; *Mi vida y Mi Obra*, de Henry Ford, o bien, a Benjamín Coriat. *El taller y el cronómetro*; y Carlos Aguirre R., *Los procesos de trabajo capitalistas en la visión de Marx*, Tesis doctoral de la FE/UNAM, 1988.

<sup>14</sup> Se pueden consultar los trabajos de Aguirre (Op. Cit.), Benjamín Coriat, *El taller y el robot*, y del mismo autor, *Pensar al revés*. Sobre el trabajo en equipo, la unión del trabajo manual con el intelectual y otras formas básicas de las nuevas fuerzas productivas asiáticas, se puede consultar a Kaoru Ishikawa. *¿Qué es el control total de Calidad?*

Paralelo a estas transformaciones, durante las décadas de los setenta y ochenta del siglo anterior maduró lo que vendría a ser la principal revolución del proceso de trabajo: la aparición de las computadoras y en particular, la aplicación de éstas a la esfera de la producción. El acicate de estos cambios también lo tenemos en las secuelas que produjo la crisis general de 1971-1973, pues de ella se desprendió la imperiosa necesidad de integrar las finanzas y el sistema monetario internacionales con sistemas de información y de telecomunicaciones más eficaces, veloces y confiables. Asimismo, el encarecimiento de las materias primas durante y después de la crisis se convirtió en una presión importante para que se desarrollaran tecnologías que produjeran nuevos materiales, muchos de ellos sintéticos o cualitativamente mejorados, a un costo menor que los naturales. Norteamérica, Europa y Asia fueron los centros imperialistas que entraron a esta vertiginosa carrera por disputar los mejores métodos de producción y los mercados, llevándola a un punto tal, que provocaron un cambio sustancial en la fisonomía del desarrollo capitalista: la escala planetaria no sólo de la operación del capital financiero sino además de la producción. Fue así como vimos florecer a la empresa multinacional como la célula fundamental de la producción burguesa, mercancías de las que ya no se podía decir que eran fabricadas en un solo país, sino que la elaboración de sus componentes, el ensamble y el acabado final eran resultado del concurso de plataformas productivas de varios países, siendo un ejemplo típico de esto la producción de automóviles y poco después también las computadoras.

En el umbral de los años noventa del siglo anterior la expansión del capital a nivel mundial requirió de dos hechos fundamentales: la necesidad del rompimiento de las barreras nacionales que los Estados ponían al libre flujo de la exportación de capitales, tanto en su forma mercantil como financiera, por un lado, y de otro, el golpe decisivo al mundo socialista de ese entonces, en su eslabón más débil: el socialismo europeo y en particular, la antigua Checoslovaquia y Polonia, lugares donde comenzó a fracturarse.

Lo primero condujo a lo que hoy llamamos genéricamente como neoliberalismo y lo segundo devino en el colapso de la URSS y del llamado eurocomunismo. Cada cual movido por su lógica y contradicciones internas: las de la acumulación de capital y la ganancia, por un lado, y las del estancamiento en el desarrollo de las fuerzas productivas y de la concentración del poder político y social, por otro lado. En la segunda mitad de los años ochentas del Siglo XX se dieron cita, casi en forma simultánea, estos dos acontecimientos históricos.<sup>15</sup>

Habiéndose sacudido al principal enemigo, la victoria del capital sobre el proyecto socialista más desarrollado hizo que al centro hegemónico del imperialismo, los Estados Unidos, se le olvidaran momentáneamente las heridas y secuelas de su derrota en la aventura político

---

<sup>15</sup> Acontecimientos históricos fundamentales que explican nuestro tiempo presente y las tendencias del futuro inmediato, que pueden ser estudiados en su mayor significado en la obra de I. Wallerstein, Valenzuela Feijoo, Aguirre y Ramos, por ejemplo.

militar en Vietnam.<sup>16</sup> Derribado el poder que le hacía contrapeso, pronto se convirtió en el gendarme político-militar a escala planetaria y creó las condiciones para arribar a una nueva fase en el desarrollo capitalista, que unos llaman globalización, otros mundialización, etc., pero que independientemente del nombre con el que se le refiera, es indudable que en la última década del Siglo XX entramos a un nuevo episodio económico y social de la Humanidad.

En el terreno productivo, con la automatización creciente del trabajo mental mediante la computación en las principales ramas económicas, las más dinámicas y las que generan la mayor riqueza excedente, con la producción flexible y la precarización de la clase obrera y de sus condiciones laborales. En el ámbito de la circulación del capital, con una nueva realidad en donde es tan grande la producción de capital financiero en los dos siglos y medio de vida que lleva el capitalismo, tan gigantescas sus proporciones, que ya no puede ser absorbido por el aparato productivo sino apenas en una pequeña magnitud; el capital financiero se ha convertido en una densa nube que periódicamente ahoga la esfera de la producción mundial y que imprime con mayor fuerza los estragos de sus crisis periódicas.

Colapsada la URSS, pronto se sucedió la lucha por el reparto del botín: las principales potencias europeas absorbieron a los países exsocialistas del Continente, en franco desafío a la Federación Rusa. Esta reagrupó a la mayoría de las exrepúblicas socialistas asiáticas y junto con ellas formó la Comunidad de Estados Independientes, manteniendo el control sobre las reservas de gas y la producción de petróleo más importantes del planeta. Por su parte, el imperialismo norteamericano exportó sus capitales con mayor acento hacia la región de Asia Pacífico, que ya para entonces se había convertido en la región más dinámica del planeta, y se lanzó a un control casi total de Medio Oriente y de sus recursos energéticos, desatando en principio la *Guerra del Golfo* a principios de los noventa, apropiándose de Kuwait al separarlo del territorio de Irak. Sobre los países de América Latina desató una nueva contraofensiva política y económica hasta obligarlos a abrir las puertas casi en su totalidad a los flujos del capital, mediante la propagación de las políticas neoliberales, acabando virtualmente con la producción estatal, desarticulando numerosas cadenas productivas y apropiándose de gran parte del capital financiero de la región. Tras el derrumbe de la URSS se produjo, por tanto, un nuevo reparto de una fracción importante del planeta entre las grandes potencias.<sup>17</sup>

---

<sup>16</sup> De hecho, la derrota del imperialismo norteamericano en Vietnam y la crisis general de 1971-1973 marcan el punto de partida de la declinación gradual de su hegemonía. No sólo fue la victoria del socialismo en ese lejano país asiático y la inspiración de numerosos movimientos revolucionarios a lo largo y ancho del planeta en los años que le siguieron, sino además, la demostración de que el poderío militar y la tecnología asociada a éste pueden ser vencidos desde otra lógica de resistencia. De igual manera, el largo período de depresión que sobrevino después de la crisis exhibió la progresiva debilidad económica en que entraba la economía norteamericana.

<sup>17</sup> Este, que es un acontecimiento histórico de gran significación, paradójicamente ha sido dejado de lado tanto por historiadores, economistas como sociólogos. Pareciera que el espectro político de la dominación mundial es el mismo que dejó la Segunda Guerra Mundial, pero no es así. En el reparto de los territorios y de las riquezas de los

De este suceso brotó una nueva fisonomía del capital: la centralización de capital ya no entre empresas o grupos de ellas, sino de países enteros localizados regionalmente, hasta conformar los *bloques económicos*. Igualmente, la economía de posguerra así como la crisis general del capitalismo de 1971-1973 aceleraron este proceso, hasta tener en la actualidad la existencia de los bloques de la Unión Europea y de Asia Pacífico, que junto con Norteamérica, conforman los tres grandes centros imperialistas. El Tratado de Libre Comercio de América del Norte que agrupa a Canadá, Estados Unidos y México no llegó a conformarse como un bloque económico, sino tan sólo alcanzó los niveles de una integración comercial, debido a que siendo los Estados Unidos la potencia hegemónica del planeta, no le interesa evolucionar hasta la conformación del bloque, ni en este nivel ni mucho menos en todo el Continente, pues su lógica gira más bien hacia el sometimiento de la región bajo los esquemas neocoloniales y/o la dependencia financiera y tecnológica.

Este es el entorno mundial en sus rasgos fundamentales que teníamos comenzado el Siglo XXI. Veamos ahora las condiciones de la economía mundial desde el año 2000 hasta la fecha para comprender de una manera más integral las causas de la crisis que vivimos actualmente.

## 2.2 La economía mundial en la actualidad

Tres grandes acontecimientos político-económicos abren el presente siglo. El primero, el lanzamiento por la Unión Europea del Euro como nueva moneda de curso mundial. Esto presupone un importante grado de consolidación de la Unión Europea como bloque y, en particular, de su componente financiera, que de inmediato salta a la palestra mundial disputando la hegemonía del dólar. Del año 2000 a la fecha, el Euro cada vez va cobrando mayor relevancia en las funciones clásicas del dinero mundial, como medida general de valores, medio de intercambio, medio de pago y de atesoramiento. Lo que hasta ese momento era dominio exclusivo de los Estados Unidos a través del dólar, a partir de entonces comienza a ser disputado por la Unión Europea. Ahora no sólo el imperialismo norteamericano tenía la capacidad de contar con la máquina de hacer billetes y con ello de controlar el sistema monetario internacional; en adelante va a tener que compartir ese poder con la Unión Europea, y en forma creciente conforme pasa el tiempo.

El segundo aspecto económico esencial lo tenemos en la consolidación de China como la economía nacional de mayor crecimiento y dinamismo a escala planetaria, la única en mantener un aumento sostenido de su producción a tasas promedio del 10% anual. A principios de la actual década ya se había convertido en un referente indispensable de las exportaciones e importaciones mundiales de mercancías y servicios, así como en una nación

---

anteriores países socialistas europeos y de las exrepúblicas soviéticas encontramos una de las claves fundamentales que explican la confrontación actual entre el imperialismo norteamericano y el europeo.

que estaba alcanzando niveles importantes de generación de riqueza y de manera particular, de excedentes de considerable magnitud, pues junto con Japón jugaría en adelante un papel estratégico en el sostenimiento de la economía norteamericana mediante las inyecciones de fuertes cantidades de capital vía reservas en bonos del Departamento del Tesoro de los Estados Unidos que ayudaban a paliar el fuerte déficit de este país, así como a sostener la función del dólar como la principal moneda mundial.

La caída de las Torres Gemelas de Nueva York en 2001 marca el tercer aspecto político económico que incide sobremanera en el curso actual. Inducido o no por la propia oligarquía norteamericana, el atentado pone el escenario perfecto que justifica de nueva cuenta el uso de la guerra político-militar para darle mayor aliento a la economía mundial y para lanzarse a la conquista de mayores porciones del territorio y de las riquezas energéticas de Medio Oriente. De inmediato se predispone el aparato productivo de los Estados Unidos hacia la economía de guerra y se lanza contra Irak y Afganistán la mayor de las invasiones militares que emprendiera este país desde fines de la Segunda Guerra Mundial.

Poco antes de los atentados, el papel de los Estados Unidos en la producción mundial no era el más favorable, como podremos ver en el siguiente cuadro.

**Cuadro 2. PRODUCTO MUNDIAL**  
(Variaciones porcentuales anuales)

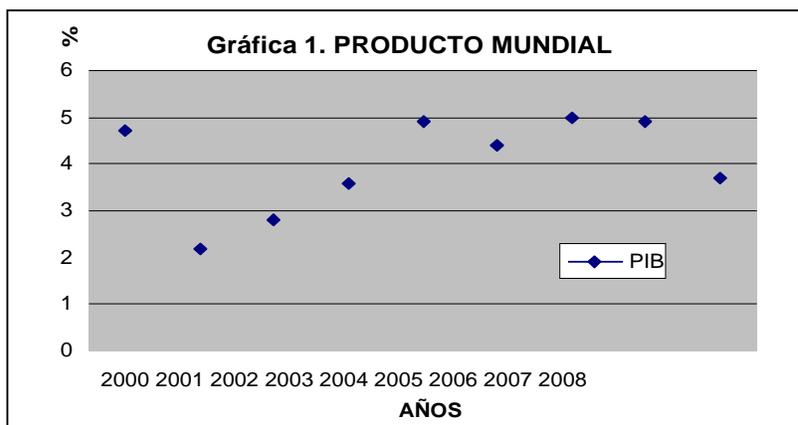
	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
<b>TOTAL MUNDIAL</b>	<b>4.7</b>	<b>2.2</b>	<b>2.8</b>	<b>3.6</b>	<b>4.9</b>	<b>4.4</b>	<b>5</b>	<b>4.9</b>	<b>3.7</b>
<b>ECONOMÍAS AVANZADAS</b>	<b>3.9</b>	<b>1.2</b>	<b>1.6</b>	<b>1.9</b>	<b>3.2</b>	<b>2.6</b>	<b>3</b>	<b>2.7</b>	<b>1.3</b>
ESTADOS UNIDOS	3.7	0.8	1.6	2.5	3.6	3.1	2.9	2.2	0.5
ZONA EURO	3.8	1.9	0.9	0.8	2.1	1.6	2.8	2.6	1.4
JAPON	2.9	0.2	0.3	1.4	2.7	1.9	2.4	2.1	1.4
OTRAS ECONOMÍAS AVANZADAS	5.2	1.7	3.2	2.5	4.1	3.2	3.8	3.9	2.5
<b>ECONOMÍAS EMERGEN- TES Y EN DESARROLLO POR REGIONES</b>	<b>5.9</b>	<b>3.8</b>	<b>4.7</b>	<b>6.2</b>	<b>7.5</b>	<b>7.1</b>	<b>7.8</b>	<b>7.9</b>	<b>6.7</b>
ÁFRICA	3.5	4.9	6.1	5.3	6.5	5.7	5.9	6.2	6.3
EUROPA CENTRAL Y DEL ESTE	4.9	0.4	4.2	4.8	6.9	6.1	6.6	5.8	4.4
COMUNIDAD DE EDOS. INDEP. (CEI)	9.1	6.1	5.2	7.8	8.2	6.5	8.2	8.5	7
ASIA EN DESARROLLO	6.9	5.8	6.9	8.1	8.6	9	9.6	9.7	8.2
MEDIO ORIENTE	5.4	3	3.9	6.9	5.9	5.7	5.8	5.8	6.1
AMERICA LATINA	4.1	0.7	0.4	2.1	6.2	4.6	5.5	5.6	4.4

Fuente: Elaborado con base en información de: IMF. *World Economic Outlook*. Statistical Appendix. April 2008, Table B3.

## 2.3 Condiciones de la producción mundial

### 2.3.1 Comportamiento del ciclo económico

El valor de la producción mundial para el año 2000 fue de 31 billones 823 mil millones de dólares<sup>18</sup>. Partiendo de este dato, nos basaremos en los porcentajes de crecimiento de la producción año con año para encontrar las variaciones que ha tenido hasta nuestros días.<sup>19</sup> Si atendemos al comportamiento del ciclo económico, podemos observar que entre fines de 2000 y a mediados del año siguiente la economía mundial cayó en crisis y de manera súbita entró en la fase de estancamiento para fines de ese año. Esta rapidez se debe al fuerte impacto que causaron los atentados de Septiembre de 2001 (Ver Cuadro 2 y Gráfica 1). El estancamiento se mantiene durante 2002 y entre 2003 y 2005 nos encontramos en un período de reanimación y prosperidad, para presentarse el auge durante 2006. Y de nuevo se precipita la crisis en 2007.



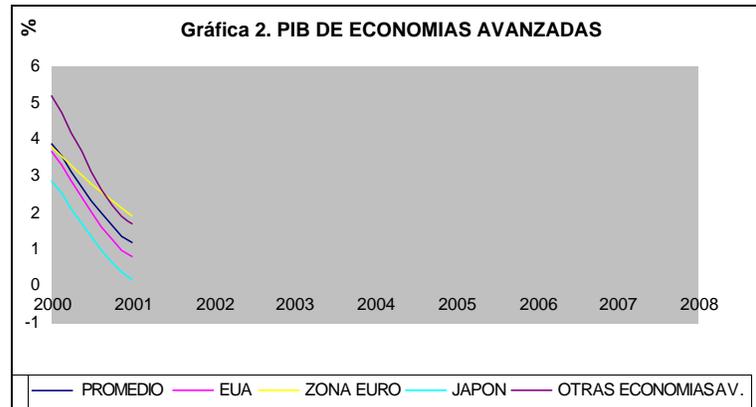
Fuente: Elaborada con base en información de IMF. *World Economic Outlook*. April 2008. Statistical Appendix. Table A1.

Si observamos más de cerca el comportamiento de las naciones desarrolladas (Gráfica 2), veremos que los Estados Unidos llegaron a su punto máximo de producción de mercancías y servicios en 2004 y de ahí en adelante vino cayendo hasta llegar casi a un crecimiento cero en la estimación que hace el Fondo Monetario Internacional para 2008. Para el caso de la mayoría de los países de la Unión Europea, el estancamiento que siguió a la crisis de 2001 se prolongó un año más, hasta 2003 y llegó a su fase de auge en 2006. En el caso de Japón también su mayor año de producción lo tenemos en 2004 y desde entonces viene descendiendo ligeramente hasta nuestros días. Fueron las restantes economías desarrolla-

<sup>18</sup> Valor expresado en tasas de cambio de mercado. Fuente: IMF (April 2008), p. 241.

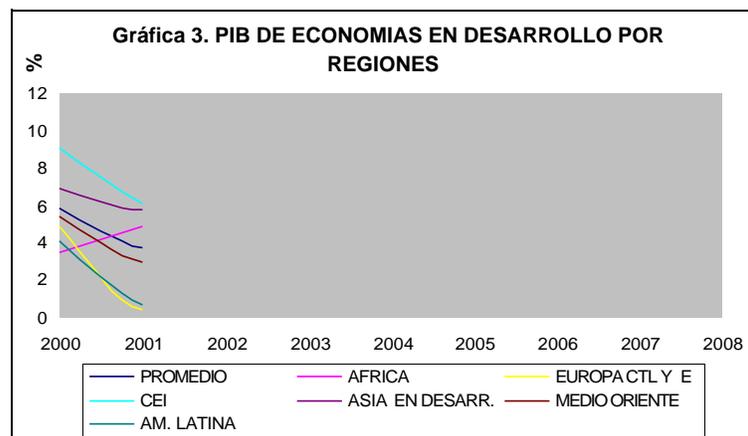
<sup>19</sup> La información para 2008 es estimada por el mismo FMI.

das las que potenciaron el crecimiento productivo durante todo lo que va de la década, como podemos observar en la Gráfica referida.



Fuente: Elaborada con base en información de IMF. *World Economic Outlook*. April 2008. Statistical Appendix. Table A1.

La Gráfica 3, que agrupa el comportamiento de las regiones en desarrollo, confirma el período de crisis y estancamiento ocurridos en 2001-2002, el auge mostrado en 2006 y de nueva cuenta la crisis en 2007. Sobresale el gran dinamismo productivo de los países de Asia, sobre todo de China la India y la región del pacífico; asimismo, porcentajes altos de crecimiento en los países de la Comunidad de Estados Independientes, crecimiento mediano en la región de Europa Central y del Este, así como en África. Los países que registran el menor dinamismo son los de América Latina, donde el estancamiento de principios de la década fue prolongado (hasta 2003).



Fuente: Elaborada con base en información de IMF. *World Economic Outlook*. April 2008. Statistical Appendix. Table A1.

### 2.3.2 Costos laborales, productividad e ingresos

A pesar de que la información con que contamos es oficial y adolece de rigor, la tendencia general de los salarios para las economías desarrolladas es hacia la baja, como se puede observar en el Cuadro 3, que registra el costo unitario de la fuerza de trabajo en la industria manufacturera; esto no hace sino confirmar la tendencia ineludible del capitalismo hacia la reducción de las percepciones salariales de la clase obrera.

Sólo en 2001, año de crisis, los costos salariales de la industria manufacturera aumentaron el 2%, para caer en lo sucesivo hasta 2005, con tasas negativas. En el auge económico de 2006 aumentaron ligeramente y volvieron a caer en la crisis de 2007. Durante la crisis de 2001 los costos salariales en este sector aumentan en las economías imperialistas. Se reducen en los períodos de reanimación y prosperidad, incluso a tasas negativas y vuelven a aumentar ligeramente en el auge de 2006, para nuevamente disminuir al año siguiente.

Para el caso de los Estados Unidos, los costos de la fuerza de trabajo caen durante la crisis y el estancamiento 2001-2002, aumentan ligeramente en 2003 y registran tasas negativas en los dos años siguientes. Aumentan ligeramente en la fase más dinámica del ciclo productivo y caen de nuevo en la crisis de 2007.

En los años de crecimiento económico de los Estados Unidos se reducen los costos de la mano de obra y aumenta la productividad del trabajo (con excepción de 2004, que cae). Para el auge productivo de 2006, los costos laborales aumentan notablemente, cae a su nivel más bajo la productividad y en consecuencia, los ingresos fueron menores y el Producto Interno Bruto se desacelera, incluso en este año de auge en la economía mundial.

En el caso de las economías imperialistas europeas, desde 2002 hasta 2006 ocurre una expansión continua de los niveles de productividad, con la consiguiente reducción de los costos de la fuerza de trabajo. Francia registra una tendencia hacia el aumento de los costos laborales, pero debido a que en el periodo anterior a la crisis de 2001 estaban muy bajos (-2-9% en 2000). Aún así, aumentan sus niveles de productividad hasta 2005. En Alemania los costos laborales aumentan hasta 2002 y caen dramáticamente hasta llegar a niveles de -3 y -4% desde 2004 hasta la fecha. Sus niveles de productividad aumentan notablemente, a grado tal que de ser una de las más grandes de las economías desarrolladas desde 2005, aunque esto no se refleja en los ingresos, pues de las economías europeas consideradas, es la que obtuvo los más bajos. Por lo tanto, si por la vía de la notable reducción de los costos laborales y del aumento de la productividad del trabajo no se consiguen altos montos en la riqueza producida, eso quiere decir que en los otros restantes factores que inciden en la producción esta nación tiene severos problemas, tales como en el bajo nivel de la fuerza productiva de la tecnología, en los métodos y procedimientos del trabajo y en la productividad de la maquinaria, por citar algunos. En Inglaterra, con excepción de 2001 y 2002 los costos

de la fuerza de trabajo se reducen o permanecen casi sin aumento; los niveles de productividad aumentan hasta tener su máximo en 2004 y comienzan a declinar de ahí en adelante. Sus niveles de ingresos por hora se mantienen relativamente estables, con un aumento en el auge del ciclo (2006).

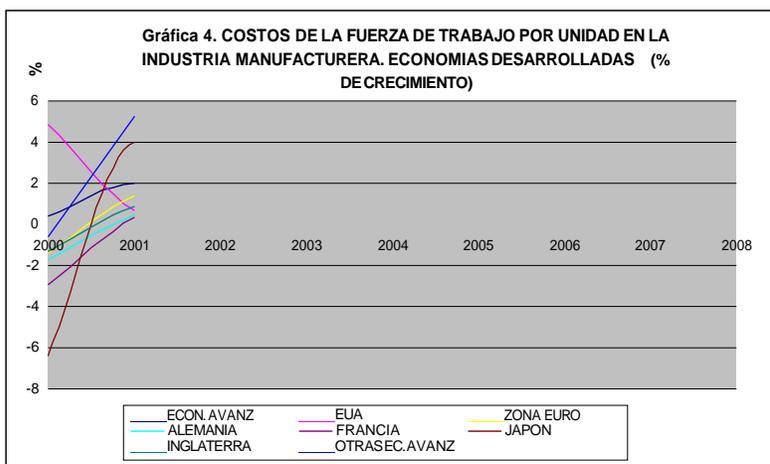
**Cuadro 3. INDUSTRIA MANUFACTURERA EN LAS ECONOMÍAS DESARROLLADAS.**  
Ingresos por hora, Productividad del trabajo y Costos laborales individuales

Variación porcentual anual

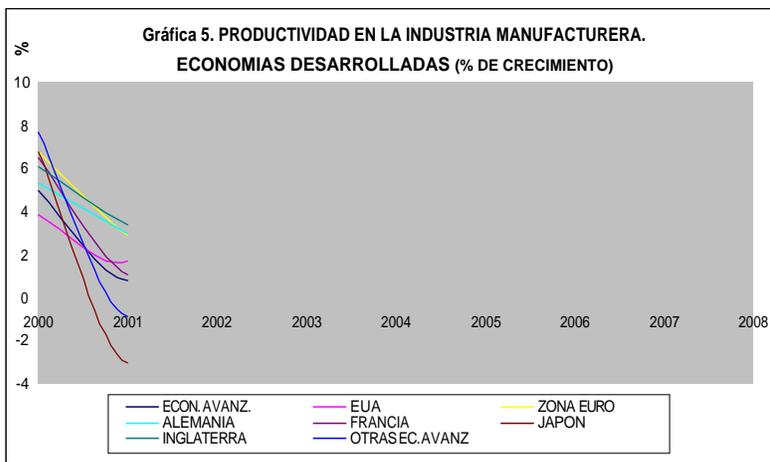
	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
<b>Ingresos por hora</b>									
ECONOMÍAS AVANZADAS	5.4	2.8	4.6	4.5	2.6	2.5	3.6	3.2	3.5
ESTADOS UNIDOS	9	2.4	7.3	7	2	1.9	4.1	3.5	3.8
ZONA EURO		4.4	3.4	2.7	2.9	2.8	3.9	3.1	3.2
ALEMANIA	3.6	3.5	2.4	2.5	0.8	2.2	2.8	2.6	2.4
FRANCIA	3.4	1.4	4.2	2.4	4.9	3.6	4.6	3.3	3.5
JAPON	-0.1	0.9	-1.3	1	0.3	1.3	0.4	0.3	1.6
INGLATERRA	4.7	4.3	3.5	3.6	3.6	3.7	5.2	3.5	3.2
OTRAS ECONOMÍAS AVANZADAS	7.1	4.5	5.4	4.6	5.1	4.7	5.1	5.1	5
<b>Productividad del trabajo<sup>1</sup></b>									
ECONOMÍAS AVANZADAS	5	0.8	4.3	4.4	3.3	3.7	2.6	3.3	2
ESTADOS UNIDOS	3.9	1.7	6.9	6.2	2.2	4.9	1.1	3.4	2.5
ZONA EURO	6.8	2.9	1.4	2.3	3.1	3.4	4.1	3.2	1
ALEMANIA	5.3	3	0.9	3.9	4.1	6.7	7.1	5.9	2.7
FRANCIA	6.5	1.1	3	4.4	4.1	4.9	4.1	3	2
JAPÓN	6.8	-3	3.7	5.2	4.5	1.9	2.9	1.8	2.4
INGLATERRA	6.1	3.4	2.5	5.1	6.6	4.5	4.7	3	1.9
OTRAS ECONOMÍAS AVANZADAS	7.7	-0.9	5.2	3.4	5.3	3.1	5.1	5.1	3.3
<b>Costos unitarios de la fuerza de trabajo</b>									
ECONOMÍAS AVANZADAS	0.4	2	0.3	0.1	-0.7	-1.2	0.9	-0.1	1.5
ESTADOS UNIDOS	4.9	0.7	0.3	0.8	-0.2	-2.8	3	0.1	1.2
ZONA EURO	-1.4	1.4	2	0.3	-0.2	-0.6	-0.2		2.2
ALEMANIA	-1.7	0.5	1.5	-1.3	-3.1	-4.2	-4	-3.1	-0.4
FRANCIA	-2.9	0.3	1.2	-1.9	0.8	-1.2	0.2	0.3	1.5
JAPÓN	-6.4	4	-4.8	-4	-4	-0.6	-2.4	-1.4	-0.8
INGLATERRA	-1.3	0.9	1	-1.4	-2.8	-0.8	0.4	0.5	1.2
OTRAS ECONOMÍAS AVANZADAS	-0.6	5.3		0.8	-0.5	1.2	-0.1		1.7

Nota 1. La productividad del trabajo está medida en la relación de ingresos por hora entre el costo laboral individual.  
Fuente: IMF. *World Economic Outlook*. Abril 2008. Statistical Appendix. Table A1.

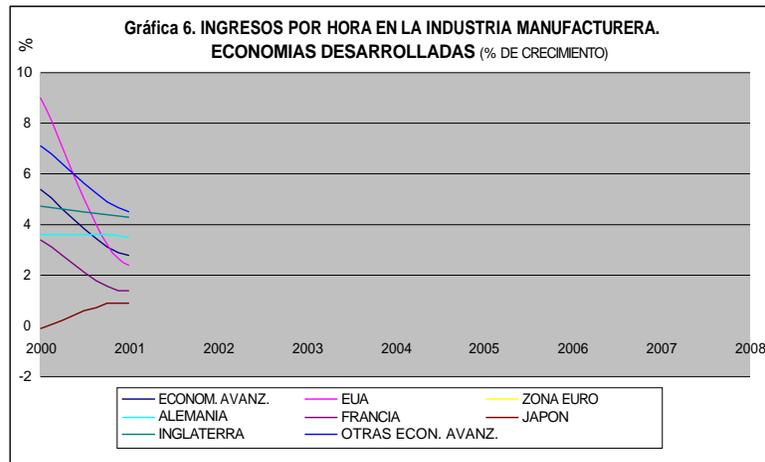
En el caso de Japón hubo una grave reducción de los costos laborales en 2000, lo que supone una degradación notable del poder adquisitivo de la clase obrera japonesa. Durante la fase de crisis de 2001 aumentan los costos laborales pero nuevamente caen dramáticamente hasta 2004, a tasas negativas mayores de -4%. Eso impulsó el aumento de la productividad del trabajo y de la riqueza producida. Durante el auge baja nuevamente el costo de la fuerza de trabajo, con el consiguiente aumento de la productividad y de los ingresos por hora. Una relación inversa la tenemos en el año de crisis en 2007 (Ver Gráficas 4, 5 y 6).



Fuente: Elaborada con base en información de: IMF. *World Economic Outlook*. April 2008. Statistical Appendix. Table B3.



Fuente: Elaborada con base en información de: IMF. *World Economic Outlook*. April 2008. Statistical Appendix. Table B3.



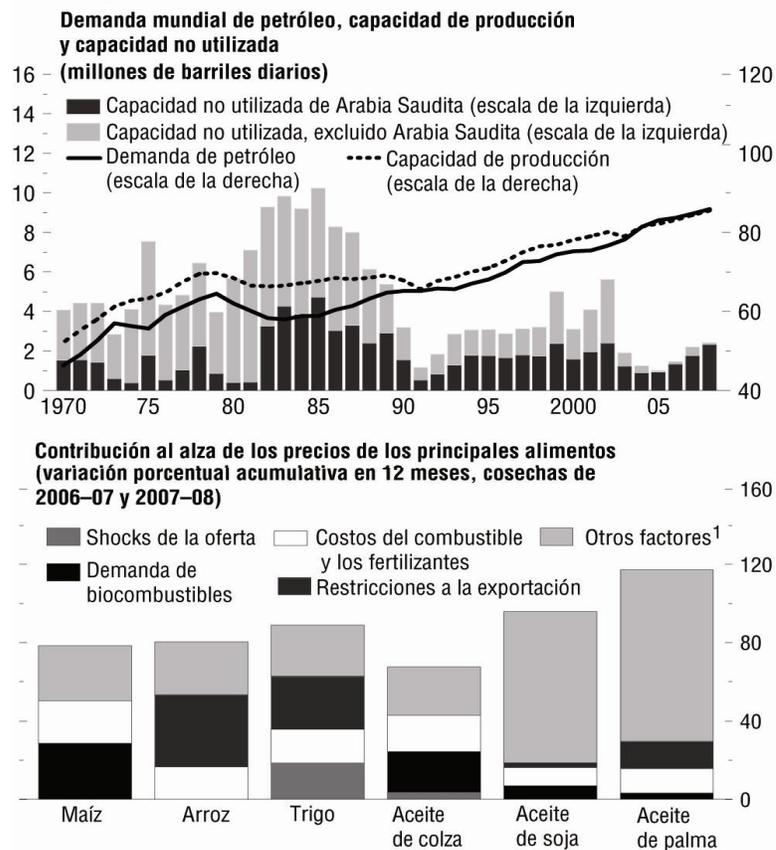
Fuente: Elaborada con base en información de: IMF. World Economic Outlook. April 2008. Statistical Appendix. Table B3.

### 2.3.3 Producción y crisis financiera

Como hemos visto con los indicadores de producción mundial y de la industria manufacturera en los niveles de costos laborales, productividad del trabajo e ingresos, 2007 es el año donde se presenta la desaceleración de los mismos y donde se desata la crisis. El aumento de los precios de las materias primas también es uno de los factores principales que la incubaron, pues desde 2004, período de la reanimación del ciclo económico, comenzaron a subir y entre 2006 y 2007 tuvieron un notable incremento, no observado desde la década de los años setenta del siglo anterior, debido al *boom* en la rama de la construcción, base de la incubación de la especulación financiera. Asimismo, los precios del petróleo constituyeron finalmente una de las causas de la caída de la producción, pues tanto las materias primas fundamentales derivadas de la agricultura como las relativas a la industria energética en general terminaron por aumentar los costos de producción e inhibir las ganancias (Ver Gráfica 7). Por el lado de la fuerza de trabajo ocupada, dichas alzas también terminaron por aumentar los costos laborales, como se puede constatar en la información mostrada para la industria manufacturera.

Por consiguiente, la crisis financiera mundial no provocó la crisis en la esfera de la producción, pues ésta se incubó desde antes y tuvo las características clásicas del ciclo económico y de la sobreproducción de capitales. Pero si bien no fue una de sus causas, el colapso financiero sí coadyuvó a acentuar la caída de la producción y profundizar la crisis y el estancamiento.

**Gráfica 7. EVOLUCIÓN RECIENTE DE LOS MERCADOS DEL PETRÓLEO Y DE LOS PRINCIPALES ALIMENTOS**



Fuentes: *British Petroleum Statistical Review of World Energy* (2008); Agencia Internacional de Energía; U.S. Energy Information Administration, y cálculos del personal del FMI.

<sup>1</sup>Incluidos los efectos secundarios y de sustitución.

Fuente: FMI. *Perspectivas de la Economía Mundial*. Octubre 2008.  
<http://www.imf.org/external/spanish/pubs/ft/weo/2008/02/pdf/sums.pdf>

### 3. Las Crisis Financiera y productiva actuales

#### 3.1 Período de incubación

De las crisis anteriormente expuestas se confirma que las actividades especulativas al seno del capital financiero se producen en las épocas de prosperidad y auge del ciclo del capital productivo. Sus burbujas estallan justo cuando la economía se encuentra entre la caída es-

trepitosa de la tasa de ganancia y el estancamiento productivo<sup>20</sup>. Y esta ocasión no fue distinta. Veamos:

Cuando la economía mundial entró en la fase recesiva después de la crisis de 1929-33, bajo la administración de Roosevelt y en el contexto de su política económica llamada *New Deal*, que ponía el acento en la intervención gubernamental para incentivar la economía, se fijaron las bases para evitar que los ataques especulativos del capital financiero dañaran nuevamente la reproducción del capitalismo en lo sucesivo. De esta forma surgieron el Acta Glass-Steagall de 1933, la Home-Owners Loan Corporation (HOLC), también en ese año; “la Securities and Exchange Comision en 1934, la aprobación de la Social Security Act en 1935 y el establecimiento de la Federal National Mortgage Association, ahora familiarmente conocida como Fannie Mae, en 1938”<sup>21</sup>. Todos estos acuerdos e instituciones tenían como propósito la regulación del funcionamiento del capital financiero para evitar un colapso como el presentado en esos años y fueron eficaces hasta que se presentó la crisis general de los años setenta, porque el abandono de la convertibilidad de las monedas (del dólar, principalmente) por oro (rompimiento de los acuerdos de *Bretton-Woods*) colapsó el sistema monetario internacional y rompió parte de las ataduras para la notable expansión del capital financiero. Por otra parte, las dimensiones de este capital para los años 80 del siglo anterior comenzaron a ser extraordinarias, de modo tal que desde entonces rebasan con creces el valor global de la producción mundial, fenómeno al que se le bautizó como *financiarización*.

Para fines del siglo XX el peso del capital financiero mundial empujó hacia la demolición de las barreras legales que impedían su libre movilidad. Tocó al Congreso de los Estados Unidos bajo la administración de Bill Clinton la derogación de las barreras a la especulación financiera que se levantaron en la Gran Depresión de los años treinta. En 1999 fueron sustituidas por el Acta de Modernización de los Servicios Financieros (Gramm-Leach Bliley Act), que concentraron un gran poder en los grandes capitales que controlan la bolsa de valores de Nueva York. “Los bancos comerciales, las firmas de broker, los inversores institucionales y las compañías de seguros podían invertir libremente en cualquier negocio e integrar completamente sus operaciones financieras”<sup>22</sup>, e incluso podían moverse en los mercados financieros minoristas, donde se podía diversificar la actividad especulativa, de tal suerte que este puñado de gigantes financieros tiene ahora en sus manos la capacidad de control del capital financiero no sólo de los Estados Unidos, sino además una incidencia determinante a nivel mundial. Con estas reformas de 1999 la capacidad regulatoria y de supervisión de la Junta de la Reserva Federal de los Estados Unidos se desvaneció y ahora está virtualmente dominada por Wall Street; ahora son estos capitales quienes determinan la estructura de las

<sup>20</sup> Moreno B. lo enuncia de la siguiente forma: “el nivel de destrucción del capital especulativo ... precede siempre a la destrucción real del capital físico y productivo, como hemos podido aprender en todas las crisis anteriores.(abril,2008).

<sup>21</sup> Robin Blackburn (April, 2008).

<sup>22</sup> Chossudovsky Michel (Sept. de 2008).

tasas de interés a su medida y se valen de este poder para entrar en los mercados de servicios financieros de los países en desarrollo y consolidar una posición hegemónica en la banca mundial, eclipsando y finalmente desestabilizando los sistemas financieros de Asia, Latinoamérica y Europa Oriental...”<sup>23</sup> Un ejemplo claro de ello lo tenemos en México, donde la banca comercial y los servicios financieros en general pasaron a ser propiedad de las corporaciones financieras multinacionales y donde se vendió el banco más grande al Citigrup sin pago de impuestos.

Estas reformas a la legislación estadounidense le dieron nuevos bríos a lo que ya en los hechos se presentaba desde años atrás: la concentración y centralización del capital en un puñado de grandes empresas financieras. A las reformas de 1999 sobrevino la crisis de 2000-2001, que reveló una fuerte actividad especulativa cuando colapsaron los valores de las acciones (los índices NASDAQ) de las empresas tecnológicas. Corporaciones como ENRON y algunas del sector de telecomunicaciones salieron raspadas en esa ocasión.

Y desde entonces se fraguaron los cimientos del nuevo ciclo especulativo: el aliento de la construcción inmobiliaria. Al igual que en la crisis de 1929-33, se comenzó a especular con los títulos hipotecarios de los bienes raíces.

### **3.2 La actual burbuja especulativa y el estallido de la crisis en los Estados Unidos**

Tras los atentados terroristas de 2001 y la crisis que se produjo en ese año, uno de los esfuerzos principales del gobierno norteamericano consistió en evitar un estancamiento prolongado de la producción y la creación de condiciones para el reposicionamiento de la economía. Sobrevino la invasión a Irak y Afganistán y con ello la economía de guerra que tenía como propósito alentar la producción mundial, y en particular la de Estados Unidos. Como segunda medida fundamental el gobierno de ese país fijó una política de bajas tasas de interés de 2001 a 2006; se ofreció dinero barato tanto a capitalistas como a la población en general, con lo que se amplió notablemente el mercado de clientes deudores, alentándose la gestión de préstamos y con ello el consumo masivo.

Las deudas crecieron notablemente. Las de la población trabajadora estadounidense, que en 1997 equivalían al 66.1% del Producto Interno Bruto, para 2007 se dispararon hasta representar el 99.9%; las del sector financiero pasaron del 63.8% del PIB a 113.8% en 2007. Estos son los dos tipos de deuda que crecieron más rápidamente, pero si se considera la deuda total de la economía norteamericana, representaba el 255.3% del PIB en 1997 y dio un salto espectacular diez años después para equivaler al 352.6%<sup>24</sup>

Es entonces cuando, liberados de las ataduras legales, los bancos multiplicaron los negocios financieros al convertir las deudas en títulos comercializables que posteriormente

<sup>23</sup> Ibid.

<sup>24</sup> Blackburn, Robin, (abril de 2008), p. 56.

se vendían a otras entidades financieras tales como los fondos de inversión o incluso a otros bancos, tanto de inversión como comerciales. Éstos asumieron más deuda para comprar más títulos, lo que significaba endeudarse para comprar más deuda, aprovechando que en cada compra-venta se obtenían jugosos rendimientos por las elevadas tasas de interés que generaban. Así, se multiplicaron casi exponencialmente los fondos de cobertura de riesgo (*hedge funds*), en cuyo seno se movieron grandes sumas de capital especulativo; florecieron sociedades llamadas *conduits* cuyo papel consistía en concentrar activos o carteras de riesgo que eran sacados de las entidades financieras mayores para no afectar sus balances; también se desarrollaron a base de fuertes inyecciones de crédito provenientes de los bancos y sociedades de inversión otro tipo de instrumentos financieros llamados instrumentos para inversiones estructuradas (*structured investment vehicles*) que manejaron fuertes sumas de títulos de deuda y que mantuvieron una frenética actividad especulativa.<sup>25</sup>

Por estos instrumentos y sociedades financieras corrió a chorros la especulación, teniendo como base los títulos inmobiliarios. Ahora no sólo en Florida, como en 1929, sino por todo el país, se alentó la construcción de bienes raíces y se fueron ofreciendo con tasas bajas de interés a sectores de la población cada vez más amplios, cuyos ingresos rebasaban las capacidades de pago de las deudas hipotecarias que adquirirían (*créditos subprime*<sup>26</sup>). Al principio subían de valor los inmuebles que adquirían y los intereses estaban bajos, lo que hizo subir la contratación de créditos como nunca antes se había visto en la historia de los Estados Unidos, calculándose en 11 billones de dólares el valor global de dichos créditos. Pero a los dos años de contratados, los intereses comenzaron a subir estrepitosamente, de tal suerte que el valor de las propiedades resultaba mucho menor que la deuda, que crecía desproporcionadamente. Millones de hipotecas dejaron de pagarse, pues resultaba de mayor alivio que la confiscara el banco, a seguir pagando una deuda que crecía como la espuma.

Y con ello inició el desplome de la interminable cadena de compra-venta de títulos en el sistema financiero, que comenzó a desplomarse en agosto de 2007, cuando meses atrás un aumento de las tasas de interés fijado por el gobierno de los Estados Unidos para sostener la difícil situación del dólar disparó las deudas hipotecarias. Para fines de ese año las pérdidas en este sector sobrepasaban el billón de dólares; en las tarjetas de plástico para febrero de 2008 alcanzaban casi una cifra semejante y las deudas adquiridas para compra de autos llegaron a ser de 700 mil millones de dólares.<sup>27</sup>

Pero estos fenómenos no fueron los únicos que jugaron en la especulación. También lo fue la actividad que se desarrolló en el sistema bancario *opaco*, también llamado como *operaciones a la sombra* por la gran serie de actividades especulativas encubiertas. Asimis-

<sup>25</sup> Para un análisis más detallado de este sector del sistema financiero y de tales instrumentos, se puede consultar a Blackburn (abril de 2008).

<sup>26</sup> Créditos que están por debajo de la norma de calidad, es decir, con alto riesgo de no ser pagados.

<sup>27</sup> Blackburn (2008).

mo, debemos agregar las *ventas al descubierto*, que son operaciones realizadas por grandes capitales especulativos que tienen el poder para manipular los mercados financieros en la dirección correcta y en el momento adecuado, valiéndose de su estrecha relación con las entidades de gobierno y de información privilegiada.<sup>28</sup>

Cuando todo esto estalló, las primeras entidades financieras en verse afectadas fueron sociedades *hipotecarias* y *las aseguradoras*, pues tuvieron que pagar los miles de seguros que habían contratado ante eventuales riesgos. *Freddie Mac*, *Fannie Mae* y *AIG*, la aseguradora más grande de Norteamérica y del mundo, se fueron a la bancarrota.<sup>29</sup>

Siguieron las quiebras de los bancos de inversión, pues al servirse de los títulos hipotecarios como garantía financiera y al bajar drásticamente su valor, la ley los obligaba a vender parte de sus activos para reponer la garantía perdida. Como no tenían otra alternativa, tuvieron que vender a precios de remate y eso los llevó a la quiebra. Cayeron, por tanto, *Bear Stearns*, *Morgan Stanley*, *Goldman Sachs*, *Merril Lynch* y *Lehman Brothers*<sup>30</sup>, los bancos de inversión más poderosos de los Estados Unidos.<sup>31</sup> *Goldman S.* y *Morgan S.* se convierten en holdings bancarios para estar en condiciones de tomar depósitos de capital y estar protegidos por la Reserva Federal (FED).

*Washington Mutual*, uno de los mayores *bancos de ahorro y préstamo* de Estados Unidos subasta a fines de septiembre de 2008 sus activos después de que el gobierno lo intervino. Sus acciones quedaron en el piso debido al gran número de créditos hipotecarios de alto riesgo que tenía. Este cierre es el peor colapso bancario en la historia de ese país. También colapsa *Indy-Mac*, otro de los principales bancos hipotecarios y lo interviene el gobierno. Es el segundo banco más importante en la historia de EUA que se derrumba.

Así pues, la burbuja que elevó a dimensiones colosales el capital ficticio cuya base fue la especulación con los títulos hipotecarios y la *guerra financiera*, abierta y encubierta tocó todos los componentes del capital financiero norteamericano.

En todas ellas están involucradas las instituciones financieras de mayor peso en la economía norteamericana, pues constituye una de las caras de la guerra financiera que de manera encarnizada se libra desde fines de los años ochenta del siglo anterior. Como los bancos son uno de sus agentes principales, veamos enseguida cuáles son los que dominan el territorio norteamericano... e incluso buena parte del sistema financiero mundial.

<sup>28</sup> Una descripción más detallada se puede encontrar en Chossudovsky (2008).

<sup>29</sup> El 16 de septiembre de 2008 se desplomaba el valor de las acciones de *Bear Stearns*, de 22.19 dólares a menos de 4 dólares.

<sup>30</sup> El valor global de su capital es de 639 mil millones de dólares.

<sup>31</sup> *Xavier Sala-i-Martin* (13/10/2008) *Columbia University*, [www.sala-i-martin.com](http://www.sala-i-martin.com). *Bear Stearns* el quinto banco en importancia de *Wall Street* es comprado por *JP Morgan Chase* en marzo de 2008, provocando una ola de caídas bursátiles en todo el mundo.

### 3.3 Impacto de la crisis financiera en el sistema bancario norteamericano

Para fines de mayo de 2008, cinco meses antes del colapso del sistema financiero norteamericano, los 30 bancos más grandes de ese país, medidos por el N global de sus bienes (activos), eran como se muestra en el Cuadro 4.

**Cuadro 4. LOS 30 BANCOS MÁS GRANDES DE EUA**

(Miles de dólares)

POSICIÓN	NOMBRE (CIUDAD, ESTADO)	ACTIVOS CONSOLIDADOS	ACTIVOS ACUMULADOS	% CON RELACIÓN AL TOTAL
1	Citigroup (New York, N.Y.)	2,199,848,000		20.22
2	Bank of America Corp. (Charlotte, N.C.)	1,743,478,000	3,943,326,000	36.25
3	J. P. Morgan Chase & Company (Columbus, Ohio)	1,642,862,000	5,586,188,000	51.35
4	Wachovia Corp. (Charlotte, N.C.)	808,575,000	6,394,763,000	58.78
5	Taunus Corp. (New York, N.Y.)	750,323,000	7,145,086,000	65.68
6	Wells Fargo & Company (San Francisco, Calif.)	595,221,000	7,740,307,000	71.15
7	HSBC North America Inc. (Prospect Heights, Ill.)	493,010,000	8,233,317,000	75.68
8	U.S. Bancorp (Minneapolis, Minn.)	241,781,000	8,475,098,000	77.91
9	Bank of the New York Mellon Corp. (New York, N.Y.)	205,151,000	8,680,249,000	79.79
10	Suntrust, Inc. (Atlanta, Ga.)	178,986,000	8,859,235,000	81.44
11	Citizens Financial Group, Inc. (Providence, R.I.)	161,759,000	9,020,994,000	82.92
12	National City Bank (Cleveland, Ohio)	155,046,000	9,176,040,000	84.35
13	State Street Corp. (Boston, MA)	154,478,000	9,330,518,000	85.77
14	Capital One Financial Corp. (McLean, Va.)	150,608,000	9,481,126,000	87.15
15	Regions Financial Corp. (Birmingham, Ala.)	144,251,000	9,625,377,000	88.48
16	PNC Financial Services Group, Inc. (Pittsburg, Pa.)	140,026,000	9,765,403,000	89.77
17	BB&T Corp. (Winston-Salem, N.C.)	136,417,000	9,901,820,000	91.02
18	TD Bank North, INC. (Portland, Maine)	118,171,000	10,019,991,000	92.11
19	Fifth Third Bankcorp (Cincinnati, Ohio)	111,396,000	10,131,387,000	93.13
20	Keycorp (Cleveland, Ohio)	101,596,000	10,232,983,000	94.07
21	Northern Trust Corp. (Chicago, Ill.)	77,480,000	10,310,463,000	94.78
22	Bancwest Corp. (Honolulu, Hawaii)	74,808,000	10,385,271,000	95.47
23	Harris Financial Corp. (Wilmington, Del.)	69,172,000	10,454,443,000	96.10
24	Comerica Incorporated (Dallas, Tex.)	67,167,000	10,521,610,000	96.72
25	M&T Bank Corp. (Buffalo, N.Y.)	66,085,000	10,587,695,000	97.33
26	Marshall & Ilsley Corp. (Milwaukee, Wis.)	63,432,000	10,651,127,000	97.91
27	BBVA USA Bancshares, Inc. (The Woodlands, Tex.)	59,953,000	10,711,080,000	98.46
28	Unionbancal Corporation (San Francisco, Calif.)	57,933,000	10,769,013,000	98.99
29	Huntington Bancshares, Inc. (Columbus, Ohio)	55,985,000	10,824,998,000	99.51
30	Zions Bancorporation (Salt Lake City, Utah)	53,597,000	10,878,595,000	100.00

Fuente: Federal Reserve System. National Information Center. *Top 50 bank companies (BHCs)*. 30 de mayo de 2008.

La guerra financiera más entronizada se daba, por tanto, entre el Citigroup, el Bank of America y el JP Morgan Chase & Co., los tres más grandes.<sup>32</sup> Tales corporaciones acumulaban solas poco más del 50% del total de los activos de los treinta bancos más grandes de los Estados Unidos, lo que refleja un alto grado de concentración del capital bancario. Si consideramos los diez bancos más grandes, el porcentaje de concentración de capital rebasa el 80%.

Cuatro meses después, esto es, al 30 de septiembre de 2008, hubo cambios en la posición de los bancos más importantes. El más relevante, que Citigroup pasa a ocupar el segundo lugar con una pérdida de casi de ciento cincuenta mil millones de dólares y ascien- de JP Morgan Chase, quien aparece como la entidad bancaria más beneficiada con la crisis mundial, pues sus activos pasan de 1 billón 642.8 miles de millones de dólares, a 2 billones 251.4 miles de millones de dólares, es decir, en tan sólo cuatro meses, en pleno crack financiero, su capital aumenta 608.6 miles de millones de dólares. También el Bank of America, aunque cayó al tercer lugar por el cambio de posición del Citigroup, es de los bancos que han capitalizado la crisis a su favor, pues su capital aumentó casi 93 mil millones de dólares. Para el momento en que se están escribiendo estas líneas aún no se publica la información que abarque el impacto de la crisis financiera en el sistema bancario norteamericano durante los meses de octubre y noviembre de 2008, pero lo más probable es que se mantenga esta tendencia al debilitamiento de Citigroup frente al JP Morgan C. y el Bank of America. El reacomodo de los restantes bancos norteamericanos se puede observar en los Cuadros 3 y 4.

No nos detendremos aquí para analizar más en detalle el comportamiento del sistema financiero norteamericano, pues por su importancia se hará en otro apartado.

---

<sup>32</sup> Aunque el primero y el tercero mantienen una fuerte competencia, sin embargo están entrelazados mediante diversos matrimonios entre las familias Rockefeller y Stillman. Ver Chossudovsky, 2008.

**Cuadro 5. LOS 30 BANCOS MAS GRANDES DE EUA**  
(Miles de dólares)

Lugar	NOMBRE	LOCALIZACION	ACTIVOS CONSOLIDADOS	ACTIVOS ACUMULADOS	% EN RELACION AL TOTAL
1	JPMORGAN CHASE & CO.	NEW YORK, NY	2,251,469,000		19.66
2	CITIGROUP INC.	NEW YORK, NY	2,050,131,000	4,301,600,000	36.16
3	BANK OF AMERICA CORPORATION	CHARLOTTE, NC	1,836,452,425	6,138,052,425	51.60
4	WACHOVIA CORPORATION	CHARLOTTE, NC	760,558,000	6,898,610,425	60.22
5	WELLS FARGO & COMPANY	SAN FRANCISCO, CA	622,361,000	7,520,971,425	65.66
6	TAUNUS CORPORATION	NEW YORK, NY	613,058,000	8,134,029,425	71.01
7	HSBC NORTH AMERICA HOLDINGS INC.	METTAWA, IL	467,739,691	8,601,769,116	75.09
8	STATE STREET CORPORATION	BOSTON, MA	286,712,268	8,888,481,384	77.60
9	BANK OF NEW YORK MELLON CORPORATION, THE	NEW YORK, NY	267,636,000	9,156,117,384	79.93
10	U.S. BANCORP	MINNEAPOLIS, MN	247,055,000	9,403,172,384	82.09
11	SUNTRUST BANKS, INC.	ATLANTA, GA	174,776,760	9,577,949,144	83.61
12	CITIZENS FINANCIAL GROUP, INC	PROVIDENCE, RI	163,772,212	9,741,721,356	85.04
13	CAPITAL ONE FINANCIAL CORPORATION	MCLEAN, VA	154,803,113	9,896,524,469	86.40
14	PNC FINANCIAL SERVICES GROUP, INC., THE	PITTSBURGH, PA	145,644,536	10,042,169,005	87.67
15	REGIONS FINANCIAL CORPORATION	BIRMINGHAM, AL	144,294,958	10,186,463,963	88.93
16	NATIONAL CITY CORPORATION	CLEVELAND, OH	143,695,954	10,330,159,917	90.18
17	BB&T CORPORATION	WINSTON-SALEM, NC	137,040,900	10,467,200,817	91.38
18	TD BANKNORTH INC.	PORTLAND, ME	117,631,391	10,584,832,208	92.40
19	FIFTH THIRD BANCORP	CINCINNATI, OH	116,294,077	10,701,126,285	93.42
20	KEYCORP	CLEVELAND, OH	101,494,797	10,802,621,082	94.31
21	NORTHERN TRUST CORPORATION	CHICAGO, IL	79,243,977	10,881,865,059	95.00
22	BANCWEST CORPORATION	HONOLULU, HI	76,458,299	10,958,323,358	95.66
23	HARRIS FINANCIAL CORP.	WILMINGTON, DE	69,275,826	11,027,599,184	96.27
24	COMERICA INCORPORATED	DALLAS, TX	65,710,366	11,093,309,550	96.84
25	M&T BANK CORPORATION	BUFFALO, NY	65,247,215	11,158,556,765	97.41
26	MARSHALL & ILSLEY CORPORATION	MILWAUKEE, WI	63,517,959	11,222,074,724	97.97
27	UNIONBANCAL CORPORATION	SAN FRANCISCO, CA	62,599,753	11,284,674,477	98.51
28	BBVA USA BANCSHARES, INC.	THE WOODLANDS, TX	61,537,782	11,346,212,259	99.05
29	HUNTINGTON BANCSHARES INCORPORATED	COLUMBUS, OH	54,669,893	11,400,882,152	99.53
30	ZIONS BANCORPORATION	SALT LAKE CITY, UT	54,042,757	11,454,924,909	100.00

Fuente: Elaborado con base en información de: IMF *World Economic Outlook*. Statistical Appendix. April 2007, Table 32 y April 2008, Table B18

### 3.4 Petróleo y guerra

Las guerras constituyen medios dantescos para acortar las fases de crisis y estancamiento de la producción. Las de gran escala, como la de Vietnam o las guerras mundiales también alientan la reproducción de capital en períodos más largos y son una de las potencias que animan los ciclos de larga duración, conocidos como ciclos de Kondratieff, llamados así en honor a quien los descubrió. posterior a los acontecimientos terroristas de 2001, la oligarquía estadounidense desató una guerra de largo alcance que, como se vio líneas arriba, coadyuvó al crecimiento económico, pero a medida que pasa el tiempo, va perdiendo la batalla, sobre todo porque a raíz de las manifestaciones de millones de migrantes en territorio estadounidense en 2006 que concentraron a millones de trabajadores pronunciándose contra la guerra, entre otras demandas, la política belicista de la Administración Bush sufrió un gran revés. Los cálculos sobre el gasto militar ya rebasan los dos billones de dólares, que representan una fracción importante de la plusvalía que concentra el gobierno estadounidense vía impuestos.

Plusvalía que no se usa para el gasto social de la población entera. Los principales beneficiados de esta guerra imperialista han sido las fracciones de la oligarquía norteamericana que con la familia Bush a la cabeza han drenado desde el gobierno fuertes transferencias de plusvalía para su enriquecimiento y que se concentran en las ramas económicas asociadas a la economía de guerra, a la construcción, siendo las primeras en llegar a Irak y Afganistán, y en la rama de los energéticos, principalmente los hidrocarburos. Por la complacencia de la administración Bush para dar rienda suelta a las escandalosas operaciones de capital ficticio mediante la especulación, es de suponer que esta fracción oligárquica fue la más beneficiada por estas actividades financieras.

Los precios del petróleo, que se mantuvieron elevados hasta que estalló la burbuja de capital especulativo para llegar al máximo de 147.27 dólares en julio de 2008, también son resultado de la especulación que se produjo no sólo con esta materia prima fundamental, sino también con el resto de las materias primas básicas. Una idea aproximada de la gran prestidigitación especulativa la tenemos al comparar ese precio con los 56 dólares que cuesta el barril de crudo para la primera semana de diciembre.<sup>33</sup> Y si bien las aristocracias petroleras de Medio Oriente han salido beneficiadas con transferencias de riqueza producto de dichos precios, sin embargo no son las que más se enriquecieron, sino aquellos oligarcas que dominan la refinación del petróleo y que exportan los productos petroquímicos, tales

---

<sup>33</sup> "El movimiento en los precios globales en los valores mercantiles de Nueva York y Chicago no guarda relación alguna con los costes de producción del petróleo. La espiral en el precio del crudo no es consecuencia de una escasez de petróleo. Se estima que el coste de un barril de petróleo en Oriente Próximo no supera los 15 dólares. Los costes de un barril de petróleo extraído de las arenas de alquitrán de Alberta, Canadá, es del orden de 30\$". Chossudovsky (2008) Una lectura más a detalle sobre el tema se puede ver en: *The Global Crisis: Food, Water and Fuel, Three Fundamental Necessities of Life in Jeopardy*", del mismo autor. Global Research, julio 2008.

como los capitalistas texanos, en Estados Unidos; los europeos y japoneses. El valor de sus refinados, así como el mercado de exportación de los mismos, es su negocio fundamental.

Los precios finalmente comenzaron a regresar a su condición normal no sólo por el estallido del crack financiero, sino además, y principalmente, porque la economía mundial entraba de lleno a la crisis y al estancamiento de la producción entre 2007 y 2008.

### 3.5 Propagación mundial

La propagación mundial de la crisis financiera no se produjo a partir de octubre de 2008, sino desde que las instituciones financieras norteamericanas empezaron a crujir, es decir, desde principios de 2007; no fue de golpe, sino de manera paulatina. Los primeros avisos se produjeron cuando la constructora DR Norton, una de las más importantes de Estados Unidos, reportó en marzo de 2007 pérdidas del 28% por la desaceleración del mercado de los créditos subprime. Al mes siguiente la hipotecaria de créditos de alto riesgo, New Century Financial Co., entra en protección por bancarota. Para julio de ese año se desploman dos de los fondos de cobertura de riesgo del banco de inversión Bearn Stearns y los efectos de estos movimientos se sienten de inmediato, pues para agosto de 2007 ya el Banco Central Europeo inyectaba a toda prisa 120 mil millones de dólares en las finanzas europeas para sostener la cadena de créditos, así como de igual forma la Reserva Federal de los Estados Unidos hacía lo mismo al destinar 2 mil millones de dólares.

Siendo la bolsa de valores de Nueva York (Wall Street) el centro financiero y especulativo del planeta, a ella llegaron capitales especulativos desde Europa y Asia (principalmente de Japón) para buscar la ganancia fácil con los títulos hipotecarios. Dado el alto nivel tecnológico de las telecomunicaciones y la informática que desde los años noventa del siglo XX integró al sistema financiero mundial y lo hizo funcionar en tiempo real, los tiempos de incubación y desarrollo de la burbuja del capital ficticio norteamericano son los mismos que los de los capitales europeos y asiáticos. Prueba de ello es que también en agosto de 2007 el Banco Central de Japón tuvo que destinar 5 mil millones de dólares a su mercado financiero para contrarrestar el contagio de los títulos hipotecarios incobrables y para evitar que se interrumpiera la cadena de crédito.

En el fatídico agosto de 2007 para el mundo imperialista, los embargos a los inmuebles aumentaron 93% con relación a agosto de 2007 en el territorio norteamericano. Esta sacudida, aunada a los movimientos presentados en este mes, de inmediato provocó efectos planetarios que no sólo involucraron a los bancos centrales de otros países imperialistas, sino que además propiciaron que el Banco de Industria Alemán (IKB), con giro comercial y de inversión de capitales previera pérdidas en septiembre de 2007 por mil millones de dólares; un mayor impacto se presentó en Inglaterra, pues el Banco central de ese país, por vez primera desde la crisis general del capitalismo de los años setenta del siglo XX, se veía obli-

gado a rescatar al banco Northern Rock. En Suiza durante el mes de octubre, la Unión Bancaria Suiza (UBS), uno de los bancos comerciales y de inversiones más grandes de Europa, tuvo que depreciar sus activos en 3,400 millones de dólares por haberse servido con la cuchara grande en la compra de títulos hipotecarios de alto riesgo. Tan grande fue su crisis que tuvo que recortar 1,500 puestos de trabajo.

A fines de ese año la propagación mundial de los estragos en el capital financiero obligó a los bancos centrales de Estados Unidos, de la Unión Europea, de Gran Bretaña, Suiza y Canadá a inyectar 100 mil millones de dólares en fondos de emergencia particularmente al sistema bancario para evitar un colapso. Si bien por el momento lograron contener esto, no obstante para enero de 2008 las bolsas de valores a nivel mundial entraron en pánico al sufrir las peores pérdidas desde la crisis de 2001. En febrero, la FSA, agencia japonesa encargada de supervisar el sistema bancario japonés, anunció la duplicación de las pérdidas en el último trimestre de 2007. Al mes siguiente, en marzo de 2008, los bancos centrales estaban destinando 20 mil millones de dólares más al sistema financiero para tratar de contrarrestar los efectos de la crisis hipotecaria.

Para mayo de 2008, el banco suizo *UBS* ya acumulaba 37 mil millones de dólares en pérdidas de activos ligados a los títulos hipotecarios norteamericanos y tuvo que lanzar una emisión de derechos preferentes por 15,500 millones de dólares para cubrir parte de esas deudas. Así, llegamos a los fatídicos meses de septiembre y octubre, cuando se desploma el sistema financiero mundial sin miramientos. A los bancos centrales norteamericanos y europeos se suma el de Japón para acordar otra inyección de 180 mil millones de dólares; el banco inglés *Bradford & Bingley* (B&B) es nacionalizado, con todo el dolor del corazón neoliberal del gobierno británico; asimismo, ocurre una inyección de 60 mil millones de dólares por este último, por la que se nacionaliza el 60% del *Royal Bank of Scotland* y el 40% de la fusión entre *Lloyds TSB* y *HBOS*. El banco *Dexia*, de origen franco-belga, recibe ayuda gubernamental para evitar su colapso, con lo que también se produce una nacionalización parcial de sus bienes. Lo mismo sucede con el *Hypo Real Estate*, el segundo banco financiero e hipotecario de Alemania y uno de los más importantes de toda Europa, que estuvo al borde de la quiebra al fracasar las negociaciones para rescatarlo, si no es porque el gobierno alemán y otros bancos destinaron 70 mil millones de dólares para rescatarlo. Otro gigante, el *BNP Paribas* de capital francés, compra el 75% de las operaciones que el banco *Fortis* realiza en Bélgica y Luxemburgo. Este banco también es uno de los mayores grupos financieros del continente europeo.

En Holanda, al banco *ING*, el más importante de ese país, se le otorgan del erario 13 mil millones de dólares para fortalecer sus finanzas. El *Caisse d'Épargne*, uno de los bancos más grandes de Francia, pierde 800 mil millones de dólares de sus activos, con lo que vuelan las cabezas de su presidente y dos de sus gerentes. En medio de esta tormenta se pro-

duce la peor semana de la crisis financiera global. Caen las bolsas de Asia y Europa, así como las cotizaciones del crudo a los niveles más bajos mostrados hasta ese momento, e Inglaterra anuncia para fines de octubre de 2008 que se encuentra a un paso de la recesión, pues registra una contracción económica por primera vez en 16 años al caer al 0.5% durante el tercer trimestre de 2008. Por su parte, China anuncia que su producción cae por tercer trimestre consecutivo, creciendo a sólo 9%, cuando sus niveles rebasaban el 10%. Corea del sur informa que inyectará 100 mil millones de dólares para ayudar al pago de deudas que los bancos contraigan en divisa extranjera hasta junio de 2009.

Para el caso de América Latina, si bien en la mayoría de estos países los bancos y las sociedades de capital no especularon con los títulos hipotecarios de alto riesgo; sin embargo, la crisis en las naciones imperialistas desarrolladas producirá una contracción del mercado mundial, que provocará la reducción de las importaciones de materias primas, muchas de ellas provenientes de la región latinoamericana. La disminución de las exportaciones combinada con la reducción sustancial de los precios de las materias primas, acentuará la caída de la producción en nuestra región.

Para las economías subdesarrolladas en general, el impacto inmediato que se dio desde la primera semana de octubre de 2008 consiste en la caída de las bolsas de valores, lo que se traduce en el desplome de la ganancia especulativa y de los valores de las acciones de las empresas que cotizan en la bolsa. Los capitales más grandes en América Latina cayeron alrededor del 15%. Pero, por otra parte, fluyeron de inmediato las ganancias de las filiales hacia las matrices de las grandes corporaciones, sobre todo las financieras, con lo que se produjo una descapitalización de las principales economías subdesarrolladas.

El mismo efecto producirá la inflación y los procesos devaluatorios, por lo que a nivel planetario será en esta gama de países donde más se resientan los efectos perversos de la crisis financiera y donde más baje el poder adquisitivo de las clases trabajadoras. Naciones como la nuestra, donde las remesas constituyen la segunda fuente más importante de captación de divisas, con un valor de 23 979 millones de dólares al cierre de 2007, verán mermados los ingresos de la población de escasos recursos en aproximadamente 30% por la disminución de estos envíos.

La necesidad de fuertes cantidades de capital para salir del estancamiento y para sortear la crisis mundial orillará a no pocos países a recurrir a los organismos financieros mundiales para pedir prestado, hecho que desde estos momentos ha motivado que dichas entidades anuncien que las restricciones y condiciones serán más severas que de costumbre.

### 3.6 Impacto en el sistema financiero y en el sistema monetario

La moneda que cubre las funciones de dinero mundial sigue siendo el dólar. Es medida general de valores, medio de circulación, medio de atesoramiento y medio de pago; en fin, “concreción material, absolutamente social, de la riqueza en general”, como lo sintetiza Marx en *El Capital*, por citar algunas de las funciones esenciales.

Para la oligarquía estadounidense, el dólar es una de sus principales armas de conquista y de dominio, junto con la supremacía político-militar que ostenta a nivel mundial. Su país es el centro emisor de esta moneda y ello le brinda amplias ventajas que le permiten el control de los hilos financieros más relevantes y la adquisición casi gratuita de materias primas fundamentales para la reproducción del capital, tales como el petróleo y el gas.

Cuando la circulación planetaria de las materias primas fundamentales está mediada por el dólar como medida de valor, esta moneda juega por tanto un papel esencial en la producción y la circulación del capital a nivel mundial, de igual forma, lo asume en la circulación mundial de mercancías y servicios, así como en el movimiento del capital financiero a través de las variadas formas que ha cobrado en la actualidad. Por lo tanto, en la acumulación y en el movimiento ficticio del capital a nivel global, en ambas esferas, el dólar constituye su medio de circulación por excelencia.

De igual forma, como medio de atesoramiento el dólar también funge aún como la principal figura, pues a pesar de todo para 2005 aproximadamente el 67% de las reservas de los bancos centrales en todo el planeta son en dólares, representando el euro sólo un 15% y el oro una mínima parte.<sup>34</sup> Tres años después el dólar ha dejado más terreno al euro como la moneda que buscan los gobiernos para mantener sus reservas, por lo que ahora aproximadamente el 60% de las mismas se conservan en dólares.

No obstante esta posición hegemónica en el terreno monetario mundial, sin embargo no es única, como sucedía hasta fines del Siglo XX. La evolución de la Unión Europea como el Bloque económico más desarrollado y refinado ha generado una nueva situación, que año con año se afirma. La consolidación del euro como medio de circulación y medida general de los valores que se crean y distribuyen en este bloque ha generado un nuevo equivalente que cada día que pasa se vigoriza como *dinero mundial*. No sustituye al dólar como el equivalente hegemónico, pero sí va ocupando espacios cada vez mayores en el intercambio mundial, pues apenas a siete años de su aparición ya ha desbordado las fronteras de la Unión Europea para arribar a las funciones típicamente mundiales.

Las fuerzas que lo empujan constituyen, de un lado, las nuevas relaciones de producción que han brotado de la asociación regional de los capitales europeos bajo la Unión, el

---

<sup>34</sup> Fazio, Hugo. *A Estados Unidos lo financia el resto del mundo*. Página web de El Economista de Cuba. 2005.

estímulo del proceso de acumulación motivado por esa *nueva fuerza productiva* que ha llevado a este bloque a ocupar el primer lugar en las exportaciones mundiales de mercancías, con la excepción de la industria de telecomunicaciones y de informática, de la textil y la del vestido, lideradas por Asia Pacífico y, de otro lado, por la decadencia de la hegemonía de los Estados Unidos y en particular por la creciente debilidad de su moneda.

Desde que los Estados Unidos abandonaron la paridad del dólar con el oro, hemos presenciado una continua inflación global motivada principalmente por la emisión creciente de esta moneda. Si entre 1945 y 1965 el suministro mundial de dólares creció 55%, después de que se abandonó el patrón oro, la emisión creció más del 2,000% entre 1971 y 2001.<sup>35</sup>

Por otra parte, esta debilidad creciente está motivada por la condición deficitaria de la economía estadounidense, derivada no propiamente de las inercias de la anarquía de la producción, típica del desarrollo capitalista, sino de una política conscientemente dirigida por la oligarquía norteamericana, que ha llevado a que prácticamente todas las economías del planeta depositen cada vez más capital excedente mediante la compra de bonos del Tesoro y otros instrumentos gubernamentales.

El enorme déficit propicia una gran fuerza de atracción de capitales de las restantes latitudes del planeta, como los casi dos billones de dólares que tan sólo tienen depositados China y Japón en forma de bonos del Tesoro, pues de no hacerlo así, no sólo colapsaría la economía norteamericana sino que también arrastraría al conjunto del sistema hacia una crisis general de magnitudes nunca antes vistas.

Estos fenómenos son la base de la continua degradación del dólar, que se refleja en su proceso devaluatorio. Conviene así a la oligarquía norteamericana, pues aumentan la exportación de mercancías, con el consiguiente saldo negativo entre su población asalariada al recaer en ésta los costos de la devaluación de su moneda. A título de ejemplo, basta mencionar que si en 1970 el 30% de la fuerza de trabajo activa se encontraba laborando en la industria, para 2005 sólo lo hacía el 11%.<sup>36</sup>

Por consiguiente, la escasa o nula acumulación de capital que se presenta en la economía norteamericana se compensa con la extracción de plusvalía a través del pago de intereses de la deuda, de la especulación, del narcotráfico y del flujo de los excedentes mundiales hacia el Departamento del Tesoro vía reservas.

En este contexto, la oligarquía norteamericana, junto con las oligarquías de mayor peso en el planeta, han decidido mantener al dólar como el medio global de circulación del

---

<sup>35</sup> F. William Engdahl, *Crisis del Sistema Dólar estadounidense* GlobalResearch.Ca.  
[www.eleconomistadecuba.com](http://www.eleconomistadecuba.com)

<sup>36</sup> Ibid.

capital, evitando que reviente por la condición interna de la economía estadounidense, siguiendo una política devaluatoria suave que evite el colapso en principio del frágil sistema monetario internacional. A quien más daña esta política es a Europa.

A su vez, la fracción burguesa que detenta el gobierno actual de los EUA completó esta línea con el aumento de las tasas de interés hasta poco antes que colapsara la economía norteamericana en 2007, lo que implica una mayor sustracción del excedente mundial y un mayor sometimiento en particular de los países no desarrollados al ser los más endeudados con el imperio.

El dólar se mueve en este medio, pero de igual forma el euro. En los últimos meses el sistema financiero no estadounidense ha preferido a esta última moneda para mantener sus reservas, pues no son pocos los países que han cambiado parte de sus reservas en dólares por euros. De igual forma, desde la Guerra del Golfo varios países petroleros optaron por introducir al euro como medio de pago en sus transacciones internacionales, hasta llegar a las operaciones de Venezuela; la guerra imperialista contra Irak también tuvo este tipo de decisiones como una de sus causales y, vista con más a detalle, también constituye una guerra contra la Unión Europea, contra ese nuevo proceso de maduración de relaciones de producción de tipo regional, superiores a las clásicas de corte colonial que estila el imperialismo norteamericano. También habrá que agregar ese distanciamiento, pequeño pero progresivo, que han asumido algunos países con respecto al dólar (como China, por ejemplo) al ya no hacer depender sus monedas al 100% con esa moneda.

A pocos años de su existencia, el euro va conquistando espacios que antes eran de dominio exclusivo del dólar; a pesar de la violenta respuesta de la oligarquía norteamericana, ya se perfila como dinero mundial en varias transacciones sin disputar, obviamente, aún el lugar preponderante que ocupa el dólar estadounidense. Sin embargo, no sólo en la Unión Europea se le ve como la carta fuerte que puede sustituir a aquél en el momento del colapso del sistema monetario mundial.

Aún estamos en el momento que señala Marx, cuando existen dos mercancías simultáneamente, sin sobresaltos, como medida de valor y consiguientemente todas las mercancías restantes tienen dos expresiones de precio distintas, en este caso, en dólares y en euros en el mercado mundial. Pero está latente el segundo escenario: aquel en el que los cambios de valor entre estas dos monedas lleguen a perturbar la proporción entre los precios de las mercancías en tal magnitud que “la duplicación de la medida de valor contradice la función de la misma”<sup>37</sup>

---

<sup>37</sup> La cita completa es la siguiente: “... si dos mercancías distintas –por ejemplo el oro y la plata- sirven simultáneamente como medida del valor, todas las mercancías tendrán dos expresiones de precio diferentes, precios en oro y precios en plata, que coexistirán sin sobresaltos mientras la relación que existe entre el oro y la plata se

¿Cuándo se dará el punto de inflexión? Cuando el carácter deficitario de la economía estadounidense devore con mayor vehemencia el excedente mundial y acentúe la desacumulación en otras latitudes como Europa y Asia Pacífico; cuando la burbuja del capital ficticio norteamericano estalle y arrastre a la economía mundial a una profunda crisis y cuando finalmente, exhausto el imperialismo norteamericano ante su aventura militarista, saque su bota de Irak ante la derrota producida por la resistencia; en fin, cuando la combinación de estas crisis haga imposible o dificulte el sostenimiento del dólar como medida general de los valores de las mercancías.

Por lo pronto, con la crisis del sistema financiero mundial se produjo una herida profunda al sistema monetario basado en el dólar. De momento el dólar se ha fortalecido por la gran inyección de capital, pero una vez que pase el momento más crítico y estabilizadas las finanzas mundiales (que se calcula se produzca hasta fines de 2009), lo más probable es que se debilite aún más la moneda norteamericana y que en esa misma dirección arrastre a las monedas que dependen el alto grado de ella, como el peso mexicano. El dólar cederá más terreno al euro como moneda mundial. Su hegemonía pende de un hilo, ya que puede variar sensiblemente con la combinación de las crisis que se produzca durante 2009.

### 3.7 Crisis mundial y flujos de capital

El capital financiero a nivel mundial tiene un valor aproximado de más de 337 billones de dólares, lo que representa 6.25 veces el valor de la producción mundial de mercancías y servicios que se produjo durante 2007, que fue de poco más de 54 billones de dólares.<sup>38</sup> La suma de ese capital financiero en parte se deriva de los excedentes de capital que se han acumulado desde el siglo anterior, pero en parte no son existentes, pues esta cantidad es inflada por la especulación; es capital ficticio, como lo denominada Marx, en su pleno sentido de la palabra. El estallido de la burbuja financiera primero en los Estados Unidos y posteriormente a nivel planetario se produjo justamente en estos 337 billones de dólares.

De éstos, se perdieron 23.1 billones de dólares durante 2008 a través de la pérdida de valor de las acciones que se comercian en las bolsas de valores de todo el mundo, lo que representa una parte del desvanecimiento del capital que de manera ficticia se creó con la burbuja financiera.<sup>39</sup> Por otra parte, hasta el momento el valor global de los rescates que han realizado los gobiernos es de aproximadamente 5 billones de dólares, cantidad que representa el monto global del excedente mundial que se ha transferido a la oligarquía financiera.

---

mantenga inalterada, por ejemplo 1:15. Pero todo cambio en esa relación de valor perturbará la proporción entre los precios áureos y los precios argénteos de las mercancías y demostrará así, de manera efectiva, que la duplicación de la medida del valor contradice la función de la misma" Marx, C. *El Capital. Crítica de la Economía Política*. Tomo I, pág. 118, Ed. Siglo XXI, México, 1981.

<sup>38</sup> Un cálculo similar del capital financiero se da por Ramonet, Ignacio (2008).

<sup>39</sup> Yolanda Morales y Alma Saavedra. *La lección de la crisis: no hubo transparencia*. El economista. México, 3 de diciembre de 2008.

¿De qué manera incide esto en los flujos mundiales de capital? Lo veremos enseguida.

**Cuadro 6. TOTAL DE FLUJOS DE CAPITAL Y FINANCIAMIENTO EXTERNO  
PAISES EN DESARROLLO**

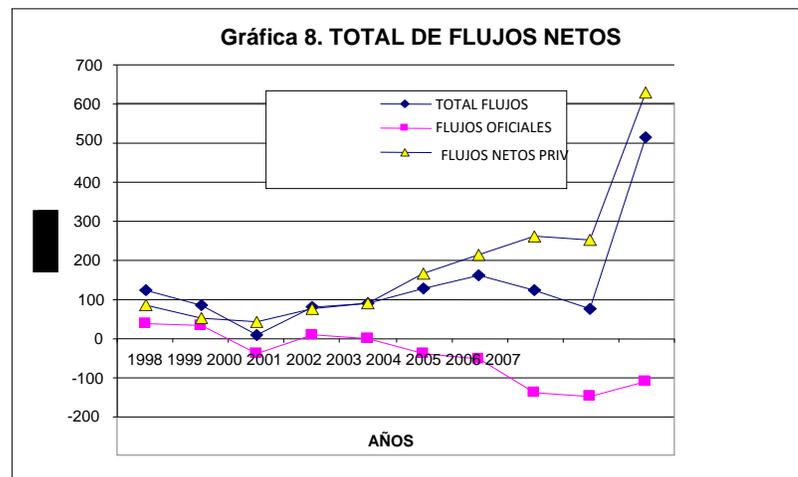
(miles de millones de dólares)

	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
<b>TOTAL DE FLUJOS DE CAPITAL, NETO</b>	125.5	83.5	8.2	82.4	89.4	128.2	162.7	125.1	76.9	514.4
FLUJOS NETOS OFICIALES	37.7	31	-36.1	8.4	-0.1	-38.8	-50.7	-136.6	-149.2	-109.5
FLUJOS NETOS PRIVADOS	87.8	52.5	44.3	74	89.5	167.1	213.4	261.7	250.1	628.8
INVERSION DIRECTA, NETA	159.2	157.6	151	168.8	156.2	147.1	185.8	239.3	240.7	304.9
INVERSION PRIVADA DE PORTA-FOLIO, NETA	14	-0.6	-17.2	-44.7	-39.8	11	47.5	42.4	14.3	103.1
OTROS FLUJOS PRIVADOS NETOS	-85.4	-104.5	-89.6	-50.1	-26.9	9	-19.9	-20	34.4	222.9
<b>FINANCIAMIENTO EXTERNO</b>										
FINANCIAMIENTO EXTERNO, NETO	265.9	222.8	231.6	174.3	156	294.7	449.2	611.6	840.7	1462.8
FLUJOS QUE NO CREAN DEUDA	185.7	187.1	203	177.9	167	189.7	287.9	378.3	397.7	822.2
TRANSFERENCIAS DE CAPITAL	6.4	9.5	23.5	5.6	1.8	12.4	18.6	19.2	44.3	25.1
INVERSION EXTRANJERA DIRECTA	179.3	177.6	179.5	172.3	165.2	177.4	269.3	359.1	353.4	797.1
PRESTAMOS EXTERNOS NETOS	80.2	35.7	28.5	-3.6	-8.9	105	161.3	187.7	186.3	640.6
PRESTAMOS DE ACREEDORES OFICIALES	42.7	27.5	-16.2	16.7	7.1	-6	-12	-65.5	-43.3	...
DE LOS CUALES LOS CREDITOS Y PRESTAMOS QUE SON DEL FMI	14	-2.4	19	13.4	1.7	-14.9	-39.9	-39.7	-30.3	-5.2
PRESTAMOS DE BANCOS	9.4	-12.4	-12.4	-12	-18.1	14.1	31.3	46.5	50.5	133.9
PRESTAMOS DE OTROS ACREEDORES PRIVADOS	28.1	20.5	57.2	-8.4	2.1	96.8	142.9	206.6	179.2	506.7

Fuente: Cuadro 6. Elaborado con base en información de: IMF. *World Economic Outlook*. Statistical Appendix, April 2007, Table 37 y April 2008, Table B21.

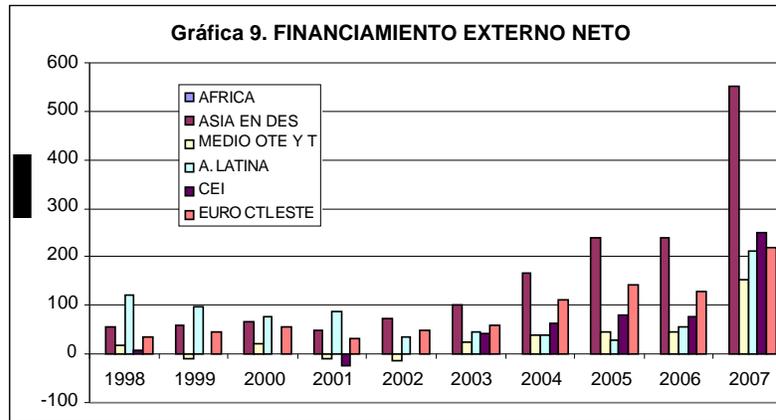
El flujo de capitales por lo regular de los países imperialistas hacia los países subdesarrollados tiene dos fuentes: los flujos oficiales y los privados. Como se puede observar en la Gráfica 8, los flujos de capital que drenan los gobiernos aumentan cuando la economía se encuentra estancada, y disminuyen sensiblemente cuando llegan los momentos de prosperidad y auge. La razón: porque en la crisis y en el estancamiento los capitales privados no

invierten debido a que los márgenes de ganancia se desploman. Ahí es cuando los gobiernos inyectan capital al sistema económico recurriendo al excedente de la sociedad que se recauda por el erario. Una vez que la marcha de la economía vuelve a ofrecer márgenes y volúmenes de ganancia adecuados, los gobiernos se retiran para dejarle el espacio libre a los grandes capitales. La información que hasta la fecha de elaboración de este material proporciona el Fondo Monetario Internacional llega hasta 2007, pero por los movimientos de capital descritos líneas arriba, se confirma que para 2008 se desploman los flujos de capital hacia las economías en desarrollo y que los gobiernos se encargan de inyectar capital para reanimar el ciclo económico. Los cinco billones de dólares gastados por los gobiernos en lo que va del año van en esta lógica.



Fuente: Elaborada con base en información de: IMF. *World Economic Outlook*. Statistical Appendix April 2007, Table 32 y. April 2008, Table B18.

Antes de la crisis de 2001, el flujo de capitales hacia las naciones en desarrollo preponderantemente se destinaba hacia América Latina en primer lugar y Asia en desarrollo, en segundo lugar y oscilaba entre los 50 y 10 mil millones de dólares. Pero justo en la crisis de 2001 hubo un cambio de timón y el financiamiento externo neto, o lo que es lo mismo, la exportación de capitales se desplazó hacia Asia Pacífico principalmente, y en segunda instancia hacia la Comunidad de Estados Independientes, que agrupa a las antiguas repúblicas soviéticas y hacia los países de Europa Central y del Este, que reúne a los países antaño llamados eurocomunistas. Hacia estas regiones se desplazó la valorización de capital a gran escala, por lo que se refiere a los países en desarrollo, volcándose una gran suma de capital, pues tan sólo para Asia en Desarrollo el financiamiento externo rebasó los 500 mil millones de dólares en 2007. La región de América Latina pasó a ocupar el cuarto lugar en importancia (Ver Gráfica 9).



Fuente: Elaborada con base en información de: IMF. *World Economic Outlook*, Abr. 2007. Statistical Appendix, Table33 y April 2008, Table B19.

Por lo que se refiere al comportamiento de la deuda externa, la región más endeudada es América Latina hasta 2004, sobrepasando siempre los 700 mil millones de dólares. Apenas es superada por Asia en desarrollo en 2005 y esta región empieza a captar un monto mayor en los años siguientes. Los países excomunistas de Asia y Europa comenzaron a captar volúmenes cada vez mayores de capital desde el año 2000, hasta sobrepasar a Latinoamérica en 2006 y 2007. Esto no es un privilegio, sino un reflejo de que los niveles de extracción de plusvalía son mucho mayores en las regiones de Asia y los países antaño socialistas. Pero si atendemos a la manera como fluyen los pagos de esta deuda contraída, veremos que la región que más volúmenes de pagos tiene es justamente América Latina, lo que equivale a decir que es la más saqueada del planeta por el capital financiero mundial, la que mayores niveles de transferencia de riqueza realiza hacia los imperios en cualesquiera de los momentos del ciclo: ya sea tanto en los períodos de reanimación y auge como en los de crisis y estancamiento, como se puede ver en el Cuadro 7 y las Gráficas 10 y 11.

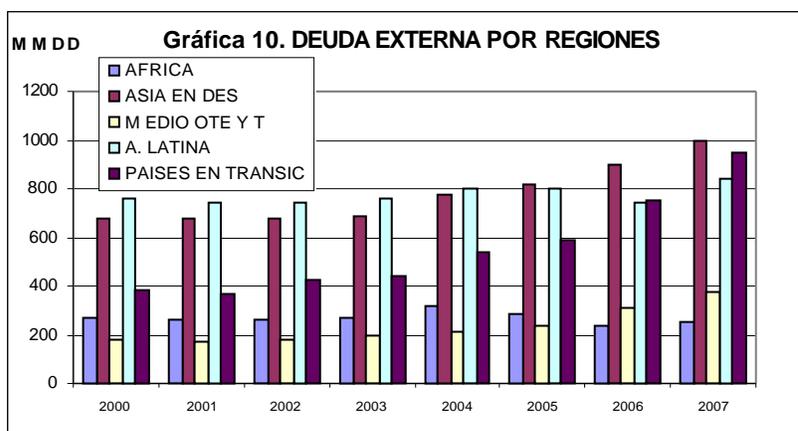
**Cuadro 7. DEUDA EXTERNA**  
(Miles de millones de dólares)

REGIÓN	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
ÁFRICA	272.8	261.6	264.7	267.9	316.3	283	236.5	252
ASIA EN DESARROLLO	673.9	681.5	675.5	683.8	775.5	816.4	894	991.9
MEDIO ORIENTE	176	173.3	178.6	192.1	215.8	237	308.5	374.1
AMERICA LATINA	761.3	744.2	743.8	758.6	798.6	796.5	745.4	838.2
CEI	210.1	200.4	211.3	252.4	298.8	360.4	459.9	643.5
PAÍSES EN TRANSICIÓN	384	368.4	424.2	438.5	540.2	588.8	748	943.8
TOTAL	2478.1	2429.4	2498.1	2593.3	2945.2	3082	3392.3	4043.6

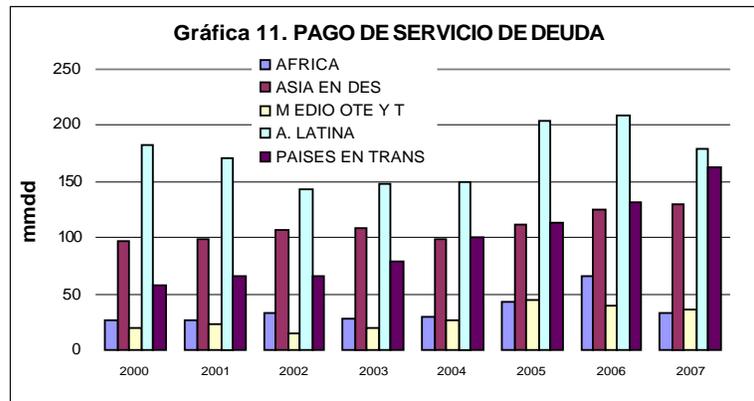
**Cuadro 7. DEUDA EXTERNA (CONTINUACIÓN)**  
(Miles de millones de dólares)

REGIÓN	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
ÁFRICA	26.2	27	33.6	27.2	29.8	42.6	66.1	33.3
ASIA EN DESARROLLO	97.5	99.4	107.4	108.3	99.3	112.6	124.3	129.4
MEDIO ORIENTE	19.2	22.4	15.5	19.6	26	45.1	38.9	36.7
AMERICA LATINA	181.9	171.6	143.9	148.6	149.9	204	209.6	179.1
CEI	61.5	39.8	47	63.1	74.5	107.5	146.5	131
PAÍSES EN TRANSICIÓN	57.9	65.3	65.9	79	99.6	112.8	132.3	162.3
TOTAL	444.2	425.5	413.3	445.8	479.2	624.8	717.8	671.8

Fuente: Elaborado con base en información de: IMF. *World Economic Outlook*. Statistical Appendix, April 2007, Table 43 y April 2008, Table A16



Fuente: Elaborada con base en información de: IMF *World Economic Outlook*. Statistical Appendix, April 2007, Table 37 y April 2008, Table B21.



Fuente: Elaborada con base en información de: IMF. *World Economic Outlook*. Statistical Appendix, April 2007, Table 37 y April 2008, Table B21.

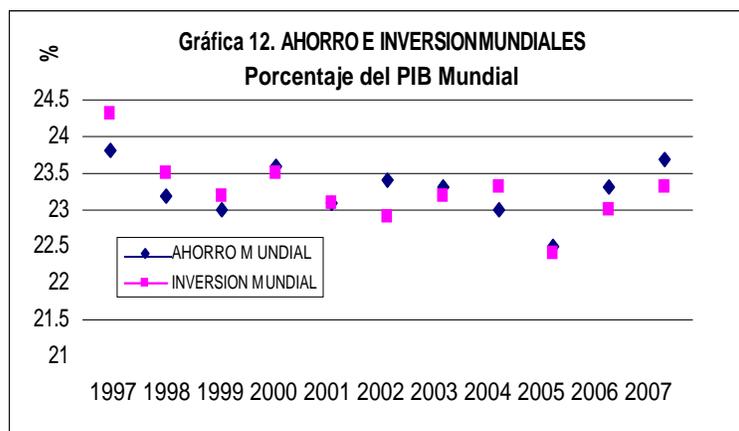
Y por lo que respecta a los flujos del ahorro y la inversión mundiales, éstos tienen una trayectoria descendente desde 1997 hasta 2005, lo que es indicativo de que la acumulación de capital a lo largo de diez años no ha tenido el dinamismo necesario, con la excepción de los años 2006 y 2007 (Ver Cuadro 8 y Gráficas 12 y 13). Conviene destacar que existen algunos años en que el ahorro es mayor que la inversión. Tal es el caso de 2002, 2006 y 2007. En el primero, se explica porque los empresarios no arriesgan su capital mientras la economía se encuentra estancada y en los posteriores, se debe a que en esta fase de prosperidad y auge se creó tanta riqueza excedente, tanta plusvalía, que el aparato productivo a escala mundial no puede absorber toda la masa de ganancias creadas, por lo que se vuelcan a la especulación en el sistema financiero. Tomemos en cuenta que los datos sobre el ahorro y la inversión son a nivel mundial y que abarcan tanto a las economías imperialistas como a las subdesarrolladas.

**Cuadro 8. FUENTES Y USOS DEL AHORRO MUNDIAL**

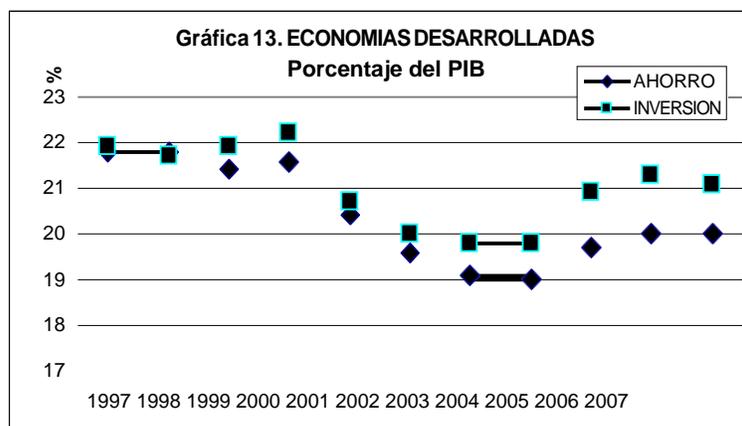
Porcentajes del Producto mundial

CONCEPTO	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
AHORRO MUNDIAL	23.8	23.2	23	23.6	23.1	23.4	23.3	23	22.5	23.3	23.7
INVERSION MUNDIAL	24.3	23.5	23.2	23.5	23.1	22.9	23.2	23.3	22.4	23	23.3
<b>ECONOMÍA DESARROLLADAS</b>											
AHORRO	21.8	21.8	21.4	21.6	20.4	19.6	19.1	19	19.7	20	20
INVERSIÓN	21.9	21.7	21.9	22.2	20.7	20	19.8	19.8	20.9	21.3	21.1

Fuente:



Fuente: Elaborada con base en información de: IMF. *World Economic Outlook*. Statistical Appendix, April 2007, Table 43 y April 2008, Table A16.



Fuente: Elaborada con base en información de: IMF. *World Economic Outlook*. Statistical Appendix, April 2007, Table 43 y April 2008, Table A16.

Pero si sólo atendemos al ahorro y la inversión en las naciones desarrolladas, la inversión será mayor que el ahorro en casi todos los años. Esto se explica por las transferencias de excedentes de las economías en desarrollo hacia las potencias imperialistas. Ahí van a dar las ganancias producidas en regiones como Asia Pacífico, la Comunidad de Estados Independientes, Europa Central y del Este, América Latina y África.

La crisis mundial actual generará menor riqueza. Por tanto, para las potencias imperialistas será necesario colocar sus excedentes de capital en aquellas regiones con mayor dinamismo en la producción de riqueza, es decir, en Asia Pacífico y los anteriores países socialistas, para de ellos extraer con mayor fluidez parte de la plusvalía producida. De las

regiones con menor dinamismo huirán los capitales, como América Latina y África, sobre todo si la contracción mundial de la producción requerirá de menores masas de materias primas. Los imperios también necesitan capital para reestructurar su sistema financiero, por lo que esto se convierte en una palanca más para la relocalización de capital de las regiones con mejor crecimiento económico, por lo que se espera que el impacto negativo de las crisis productiva y financiera mundiales sea mayor en países como el nuestro.

### 3.8 valoración general

Tomando en cuenta la experiencia de las crisis, podemos afirmar que se confirmó nuevamente el hecho de que los estallidos de las burbujas del capital ficticio constituyen el preludio de la crisis en el aparato productivo; que el aumento de los salarios reales, reflejado en el incremento de los costos de la fuerza de trabajo anotados en el capítulo inicial, también anuncian la precipitación de la crisis y que, desde el umbral de la fase de estancamiento, el capital financiero detiene su marcha hacia la producción, o la “economía real”, como actualmente se le denomina. Aumenta así la capacidad ociosa del capital, reflejada en lo que se conoce como la capacidad instalada y comienza el despido de obreros. Para el caso de los Estados Unidos, el Departamento del Trabajo reveló el 2 de diciembre que en lo que va del año se han perdido 1.2 millones de empleos, lo que elevó la tasa de desempleo a 6.5% en ese país, el nivel más alto en 14 años.<sup>40</sup> Por su parte, la Organización Internacional del Trabajo valora que a las filas de los desocupados se incorporarán 20 millones de trabajadores entre 2008 y 2009, lo que confirma que el impacto de la crisis financiera sobre la ya declinante producción mundial desde 2007 será más pronunciado que lo visto durante 2008.

La función del dinero como medio de pago comenzó a interrumpirse con mayor persistencia desde agosto de 2006, hasta llegar a la contracción más severa en 2008. El proceso de reproducción del capital se perturbó y entra a la fase de estancamiento, como lo anotara Marx<sup>41</sup>. Todas estas manifestaciones de la crisis y el estancamiento las hemos vivido en el año en curso, lo que nos permite afirmar que es el comienzo y que al menos durará el año siguiente. Las resistencias de la oligarquía norteamericana a reconfigurar el sistema monetario internacional sobre una base en la que esta potencia no tenga la hegemonía absoluta, sino a compartirla con los centros imperialistas europeo y asiático, además de las economías en desarrollo más pujantes, se verán mermadas por la acentuación del estancamiento y la debilidad mayor del dólar.

<sup>40</sup> *La Jornada*, 2 de diciembre de 2008.

<sup>41</sup> El proceso de reproducción “...entra en un estado de paralización y desequilibrio. Esta perturbación y estancamiento paralizan la función del dinero como medio de pago..., interrumpen en cien puntos la cadena de las obligaciones de pago en determinados plazos, resultan intensificados aun por el consiguiente colapso del sistema crediticio desarrollado al mismo tiempo que el capital y conducen de esta manera a violentas y agudas crisis, súbitas desvalorizaciones forzadas y un estancamiento y perturbación reales del proceso de reproducción, y con ello a una mengua efectiva de la reproducción.” Marx, C. *El Capital* (1980) Tomo III, Vol. 6, p. 326.

Pero la fase de estancamiento prepara a su vez las condiciones para la reanimación de la economía mundial. Las oligarquías, mediante sus reuniones cumbre y la intervención de los bancos centrales para evitar un colapso mayor juegan en este sentido, aunque lo realizado hasta ahora ha sido mínimo, comparado con la fuerza e intensidad de la crisis. El centro geoeconómico que jalará la economía mundial lo tenemos no sólo en China y la India, como se ha propagado por los medios oficiales, sino además en Asia Pacífico, los países anteriormente socialistas y en menor medida en América Latina.

La necesidad de fuertes cantidades de capital para salir del estancamiento y para sortear la crisis mundial orillará a no pocos países a recurrir a los organismos financieros mundiales para pedir prestado, hecho que desde estos momentos ha motivado que dichas entidades anuncien que las restricciones y condiciones serán más severas que de costumbre.

Existe otra vía para la búsqueda de capitales, al margen de estos centros usureros: la construcción de organismos financieros de uso colectivo entre los países subdesarrollados. Tal es el caso del Banco del Sur y del fondo de capital de los países que integran la Alternativa Bolivariana para las Américas (ALBA). Sin la búsqueda de la ganancia especulativa, estos esfuerzos constituyen en la actualidad una vía para remontar el impacto de la crisis mundial al menor costo posible para los pueblos.

Para economías como la nuestra, en el terreno internacional la principal tarea que tenemos está en desprendernos de la sujeción a la economía norteamericana, lo que supone una reinserción a la dinámica mundial bajo otros términos. Estamos hablando de priorizar nuestra incorporación al esfuerzo por la creación de un bloque económico que desde hace unos años han emprendido la mayoría de las naciones de América del Sur y del Caribe, al que se van sumando poco a poco los pueblos de América Central, como Nicaragua y Honduras, fortaleciendo el ALBA y el plan impulsado por Venezuela mediante la integración a base de la construcción de una infraestructura energética, en la que sólo falta México para darle un alcance continental. En estos tiempos de crisis financiera mundial, el paso natural debiera ser incorporarnos a los fondos comunes de inversión que existen en estos proyectos de integración para no ser presa nuevamente de préstamos que acentúan la sujeción a los centros imperialistas y de manera particular al norteamericano, pues es probable que esta crisis productiva y financiera mundial acorte la fase descendente del ciclo de larga duración y que en su punto más bajo pueda colapsar la hegemonía planetaria de los Estados Unidos. Si esto sucede, lo peor es seguir atados, sometidos a la suerte de la economía norteamericana.

# SEGUNDA PARTE. ESTADOS UNIDOS: ¿CRISIS FINANCIERA O CRISIS ECONÓMICA?

## Introducción

El capitalismo a nivel mundial está viviendo una situación complicada, toda vez que a partir de 2006 y 2007 se inició un proceso de contracción económica en las principales variables macroeconómicas que desencadenaron una crisis económica que devino en crisis financiera.

En este apartado nos abocamos a presentar el comportamiento de la economía norteamericana, sus principales tendencias y hacia dónde puede arribar todo este proceso. Los aspectos teóricos han sido relativamente omitidos en forma deliberada para dar paso a lo que está ocurriendo en los hechos.

## 1. Breve paréntesis teórico

En teoría económica existen dos grandes escuelas: la ortodoxa y la heterodoxa. En la primera se halla la teoría dominante: la neoclásica, que todos conocemos como neoliberal; la corriente heterodoxa está representada por los marxistas, keynesianos, poskeynesianos, kalleckianos, etcétera.

En el caso de la escuela neoclásica observamos que, desde que viene siendo aplicada a través de la política económica, ha fracasado. Véase lo ocurrido en nuestro país de 1982 a la fecha y quedará claro por qué las equivocaciones de quienes aplican estos instrumentos no han servido.

Transcribiremos un fragmento que arrojará luz sobre este asunto. “¿Por qué se equivocan tanto los expertos? En general, se equivocaron porque la teoría económica es una disciplina científicamente subdesarrollada, desvergonzadamente dominada por la pura ideología. La escuela imperante de pensamiento económico durante la Gran Depresión (de 1929) era, y sigue siéndolo al día de hoy, la escuela "neoclásica" o marginalista. Pero en el mundo "neoclásico" no existen cosas parecidas a las crisis. No habita en el mundo real en que vivimos, sino en un mundo sin clases sociales, compuesto de "consumidores" y "productores"; un mundo armonioso, modelado por lo general con instrumentos procedentes de la física matemática. En ese mundo no hay historia; no hay pasado, no hay presente, no hay futuro. En ese mundo nunca sucede nada importante, y desde luego ningún acontecimiento catastrófico. Ese mundo marginalista irreal, insípido y a-histórico debería haber sido abandonado hace mucho tiempo, particularmente después de la Gran Depresión. Sin embargo, su apariencia de elegancia matemática, ligada a su integrista y descarada defensa del capitalismo, o del "libre mercado", según prefieren sus partidarios, lo ha mantenido con vida. Huelga decir que desde los días de la Gran Depresión la teoría neoclásica ha sido enmendada

aquí y allí con algunas ideas tomadas del aristócrata británico John Maynard Keynes, ideas que trataban de enriquecer con ciertas dosis de realidad a una teoría de todo punto irreal. Pero el resultado de la llamada "síntesis neoclásica" o "neokeynesiano" no es más que una amalgama de ideas dispersas, confusas e incoherentes que sirven como pasto a los estudiantes de teoría económica bajo la rúbrica de "micro" y "macroeconomía".

“Esa triste situación no fomenta precisamente el análisis inteligente del pasado o del presente. Tampoco permite pronosticar el futuro, señaladamente las crisis. Como observaba críticamente un artículo firmado en 1988 por varios economistas ortodoxos y publicado en el periódico económico ortodoxo por antonomasia: "Ni los actuales especialistas en pronósticos, ni los analistas contemporáneos de series temporales habrían podido predecir las imponentes caídas de producción que siguieron al crac [de 1929]". En otras palabras, no había nada en la caja de herramientas de la teoría económica de la época de la Gran Depresión, ni hay nada en la versión moderna de la teoría económica ortodoxa, que nos permita entender la naturaleza de los desplomes económicos graves y predecirlos. Sin embargo, proliferan las explicaciones de las causas de las crisis: "Entre otras causas, las estropicios financieros de 2008 han sido atribuidos a las obligaciones hipotecariamente respaldadas, particularmente a las vinculadas con hipotecas subprime; a la burbuja inmobiliaria, que fue a peor por culpa del préstamo predatorio, temerario en la estimación de riesgos y laxo en los criterios de concesión; a los instrumentos financieros exóticos o derivados, supuestamente diseñados por algún niño prodigio de las matemáticas o de la física en Wall Street, por ejemplo, los créditos de cobertura mutua; a los acontecimientos del 11 de Septiembre de 2001, la posterior invasión norteamericana de Irak y la consiguiente subida del precio del petróleo; a la exuberancia irracional en el mercado de valores, seguida de un mercado bajista; a la continuada reducción de las tasas de descuento por parte de la Reserva Federal y a sus tasas directrices en 2001-2003, yerros del presidente de la Fed, Alan Greenspan, que declaró recientemente sentirse en un "estado de estupefacción e incredulidad" al descubrir que "el interés propio de las instituciones de crédito" podía ser compatible con una "desprotección del valor patrimonial"; a la desregulación del sector bancario, particularmente a la Ley de Modernización de los Servicios Financieros de 1999 o Gramm-Leach-Bliley Act; a los problemas de liquidez en general; a la falta de confianza en el sistema financiero y el mercado crediticio, etc." (Fayazmanesh, 2008).

Dentro de la heterodoxia económica utilizaremos, fundamentalmente, la postura marxista. Esta plantea que en épocas de crisis, en que el crédito se reduce o desaparece en absoluto, pronto el dinero se enfrenta de un modo absoluto a las mercancías como medio único de pago y como la verdadera existencia de valor. De aquí la depreciación general de las mercancías, la dificultad, más aún, la imposibilidad de convertirlas en dinero, es decir, en su propia forma puramente fantástica (véase Marx, 1973).

Al respecto, Mandel agrega un punto de vista que bien puede resumir lo que se está viviendo en estos momentos: “la crisis capitalista es una crisis de sobreproducción de valores de cambio. Se explica por la insuficiencia, no de la producción o de la capacidad física de consumo, sino de la capacidad de pago del consumidor. Una abundancia relativa de mercancías no encuentra su equivalente en el mercado, no puede realizar su valor de cambio, resulta invendible y arrastra a sus propietarios a la ruina” (Mandel, 1980).

El formidable despegue del capital financiero especulativo respecto del capital productivo está en la esencia del estallido de la burbuja financiera que comenzó con el derrumbe de los créditos hipotecarios en los EE.UU. que ilustran la avidez por la ganancia fácil, sin sustento real, propio de los mercados derivados (los que operan sin un valor intrínseco). El capital financiero nace del ahorro de la parte no consumida del producto social transformada en capital-dinero por los Bancos y que también incluye el valor excedente del capital fijo no empleado en su renovación hasta que se completen las amortizaciones que habilitan su reposición. Ésta es la base real en que se asienta el crédito, indispensable para impulsar el proceso de acumulación capitalista. Condición sistémica al margen de los complejos instrumentos financieros que potencian los recursos disponibles. Pero cuando éstos se independizan de dicho soporte y de la producción de mercancías reales generando una masa de valores ficticios, tarde o temprano emergen las crisis que evidencian las contradicciones internas del sistema y cuya magnitud surge a posteriori según sean los factores que intervienen en cada caso (Cerletti, 2008).

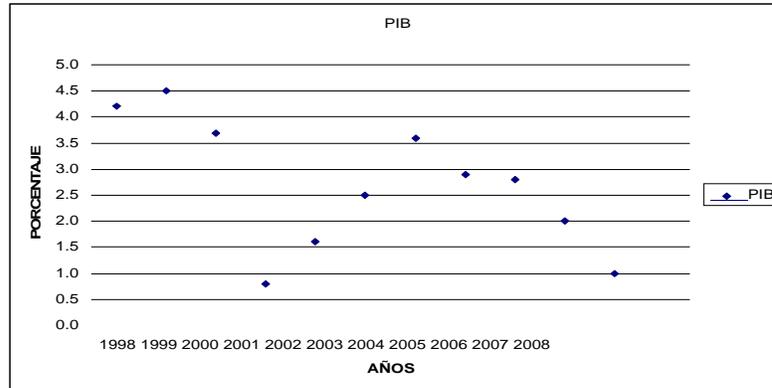
Dice Cerletti: “Cuando se precipita la crisis, se produce la estampida de los patrones del sistema que corren presurosamente a refugiarse en valores “reales”, se trate del oro, promesas “fiables” como los bonos del tesoro de los EE.UU., o de activos que suponen amparados por su “solidez” económica, en rigor reblandecida por la crisis. Lo cual se refleja en la caída de las Bolsas de casi todo el mundo que incineran formidables masas de valor con el vertiginoso derrape de las acciones, fenómeno que exhibe el “espanto” que preludia la proliferación de mercancías invendibles inherente a la expansión de la crisis” (Ibid.).

## **2. Producto interno bruto e inversión**

La primera constatación que debe realizarse consiste en comprender cabalmente qué es lo que está ocurriendo en la economía norteamericana para no quedarnos en el plano de las apariencias y ver tan sólo las cuestiones vinculadas al comportamiento de las bolsas de valores, el saqueo permanente a las economías, la quiebra de empresas, de bancos, etc. Todo esto tiene un fundamento, una esencia, y a ella se pretende arribar para comprender la magnitud de lo que ocurre a escala planetaria.

Un primer indicador que muestra con precisión lo que está pasando es el comportamiento del PIB en los Estados Unidos. En la Gráfica 1 se observa qué ha pasado de 1998 a la fecha.

**Gráfica 1. COMPORTAMIENTO DEL PIB**



Fuente: BEA, 2008.

Puede detectarse que el crecimiento económico empezó a tener leves disminuciones desde 1999 en donde baja de 4.5% en ese año hasta 0.8% en 2001, creciendo 3.6% en 2004, comenzando una caída para ubicarse en 0.1% en lo que va de 2008.

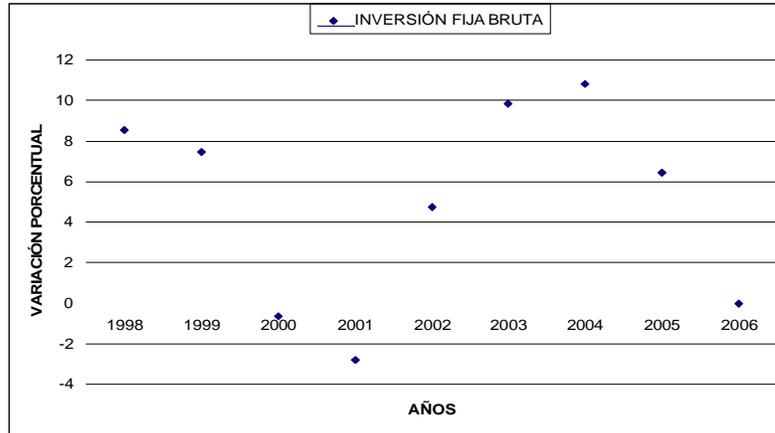
La información es relevante porque indica que la economía venía teniendo problemas desde antes que explotara la llamada burbuja bursátil. Es por ello que debe profundizarse más allá de lo que los medios informan cotidianamente.

Para que cualquier economía pueda funcionar requiere acumulación de capital, en actividades productivas ya que éstas son las que dan sostén y soporte a la economía, en tanto crean riqueza social.

El indicador que sirve para observar el nivel de acumulación es la inversión fija bruta realizada cada año. En la Gráfica 2 se advierte la forma en que se ha movido esta variable: a partir de 1999 hay una caída que alcanza su nivel más bajo en 2002 cuando la inversión se desploma en 2.8%. En 2003 comienza una recuperación que llega al 10.8% en 2005; iniciando otra baja que culminará en 2007 con una tasa de crecimiento de -0.03%.

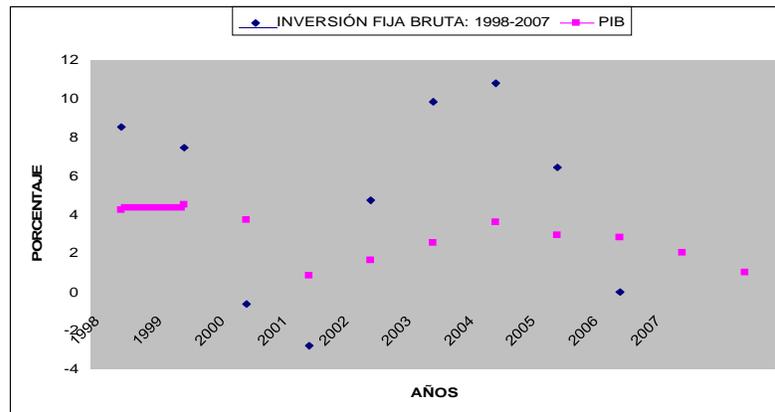
Al relacionar las dos curvas puede verse cómo se da una sobreacumulación de capitales que no tiene correspondencia con el crecimiento del producto y generación de bienes y servicios, lo que se traduce posteriormente en una caída en la inversión y en la producción.

**Gráfica 2. FLUCTUACIONES DE LA INVERSIÓN**



Fuente: BEA, 2008.

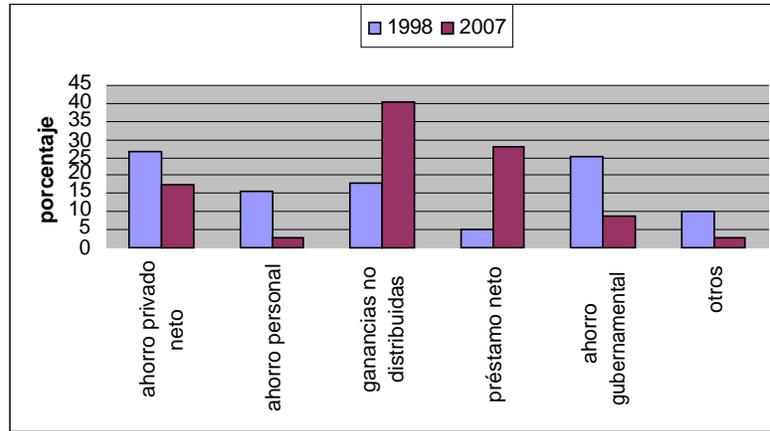
**Gráfica 3. COMPORTAMIENTO DE LA INVERSIÓN Y EL PIB**



Fuente, BEA, 2008.

Ahora bien, para que la inversión pueda llevarse a cabo se requiere de diversas fuentes de financiamiento. En el caso de la economía de EUA es importante resaltar que el origen del capital tiene cinco fuentes principales: la reinversión, los préstamos, el ahorro de los capitalistas, el ahorro gubernamental y el ahorro de la población. En la siguiente gráfica se advierte el comportamiento tenido por las fuentes de inversión en 1998 y el 2007.

Gráfica 4. FUENTES DE FINANCIAMIENTO



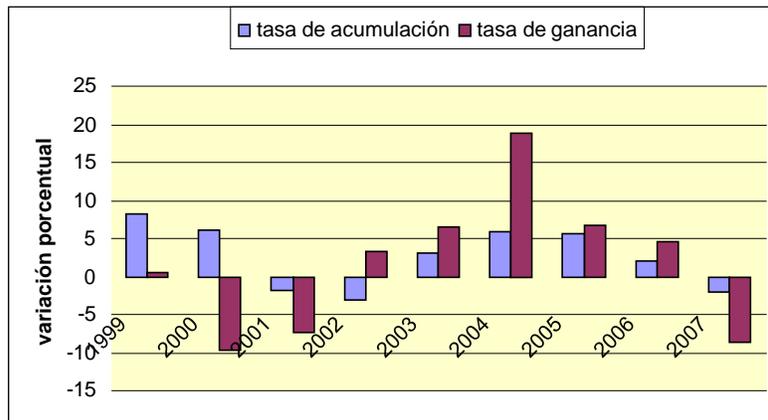
Fuente: BEA, 2008.

Nótese que en 1998 el ahorro privado neto llegaba al 27%, el ahorro gubernamental al 25%, la reinversión de capitales a 19% y el ahorro personal a un 15%; situación que se modifica en 2007, quedando la reinversión de parte del capitalista en 40%, los préstamos en 29%, el ahorro privado llegó al 18% y el personal fue casi del 10%. Es interesante señalar cómo la economía norteamericana se basa en los propios recursos generados por la fuerza de trabajo para llevar a cabo sus reinversiones de capital.

Finalmente, para que el proceso de acumulación pueda concretarse, se requiere conocer la tasa de acumulación y su relación con la tasa de ganancia (Gráfica 5).

En 1999 hay sobreproducción de capitales, en 2000 también y en 2001 crisis; para 2002 se sale de la crisis sin inversión ya que aumenta la tasa de ganancia; entre 2003 y 2005 hay crecimiento para enfrentar en 2006 una subacumulación de capitales con crecimiento de la tasa de ganancia, lo que redundará en una caída de ambas variables en 2007, tendencia que continúa en lo que va de 2008.

**Gráfica 5. COMPARACIÓN ENTRE ACUMULACIÓN Y TASA DE GANANCIA**



Fuente: BEA, 2008.

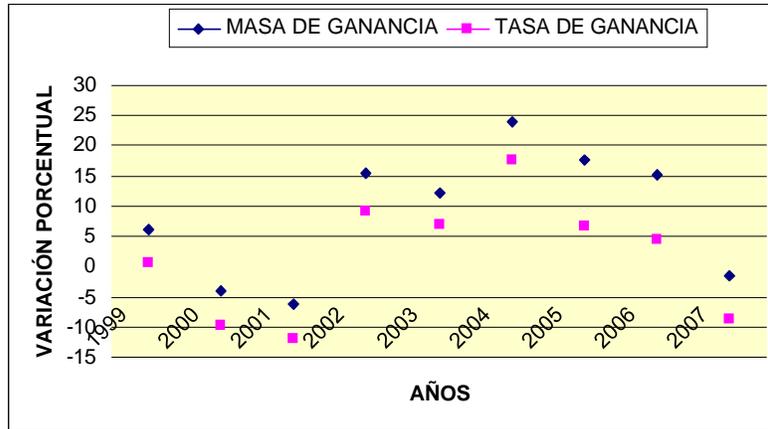
### 3. Masa y tasa de ganancia

Los capitalistas, productivos o improductivos, especuladores o no especuladores, cualquiera de ellos trabajan por conservar en un alto nivel sus ganancias.

La estadística norteamericana permite tener un acercamiento a la masa de ganancia en las empresas no financieras y en las financieras. Esta diferenciación es relevante ya que éste último tipo de empresas es el que se ha venido desarrollando con más rapidez.

Primeramente, vislúmbrese la tasa y la masa de ganancia del total de la economía estadounidense. Estas nos indican que a partir de 2004 los dos indicadores comienzan a caer.

Gráfica 6. MASA Y TASA DE GANANCIA

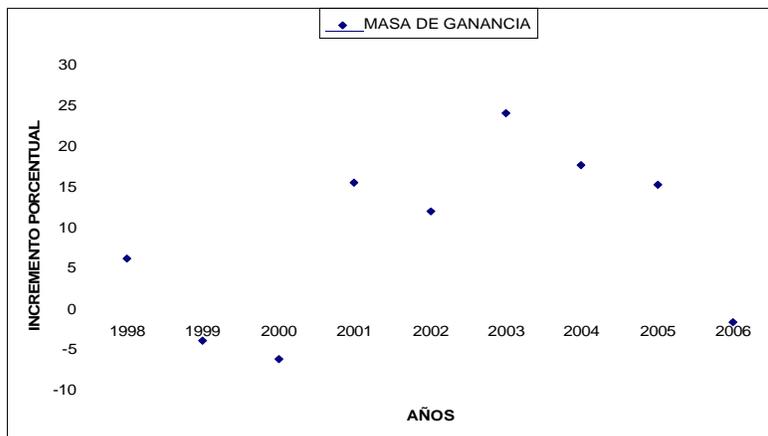


Fuente: BEA, 2008.

El problema que preocupa a la burguesía del vecino país tiene que ver con la masa en dinero de ganancia que está percibiendo o dejando de obtener cada año.

Primeramente veamos cuál ha sido el comportamiento de la masa de ganancia de las corporaciones financieras y no financieras. La gráfica siguiente es ilustrativa.

Gráfica 7. MASA DE GANANCIA EN CORPORACIONES FINANCIERAS Y NO FINANCIERAS



Fuente: BEA, 2008.

En la Gráfica 7 se aprecia un incremento en la masa de ganancia, arriba del 6%, cayendo estrepitosamente en -3.9% en 2000 y -6.2% en 2001. Esto se articula perfectamente con la caída en el PIB y en la inversión en los mismos años. A partir del 2002 se da un aumento impresionante que fluctúa entre el 12 y 24%, teniendo su punto más alto en 2004 con 24%, cosa que ocurre también en el PIB y la inversión. En 2006, el crecimiento es de 15.2%, cayendo al vacío en 2007 para ubicarse en -1.6%. He aquí las causas estructurales de la crisis que se vive en este momento, las cuales pudieron analizarse por el gobierno norteamericano, también por las autoridades de nuestro país, y así tomar decisiones para una relativa protección ante tal eventualidad. Pero no se hizo. Puede más el afán infinito de ganancia inmediata que lo que pueda suceder en el mediano o largo plazos.

Pasemos ahora al análisis de la masa de ganancia observando separadamente a las corporaciones financieras y a las no financieras.

Resulta aleccionador darse cuenta que cuando a las empresas financieras les va bien, a las no financieras les va mal, y viceversa. Obviamente hay años en que les va bien o mal a ambas: en 2002, 2003, 2005 y 2006 hubo ganancias más o menos parecidas. Hay que destacar que esos años son los de crecimiento en el PIB y en la inversión.

En este sentido debe aclararse que el capital financiero que está en las bolsas de valores y en los bancos, no es un capital que únicamente se dedique a la especulación. Sí lo hace en el momento en que los capitalistas trabajan para ello. En tanto no es así, es capital utilizado para inversiones en las empresas en donde están cotizando. Por eso en los años en que las ganancias son similares en ambos grupos de empresas lo que se pone de patente es que el capital financiero puede cumplir un papel protagónico en las actividades productivas, en términos de su definición clásica, a la Hilferding, “fusión del capital industrial y del capital bancario” (Hilferding, 1973).

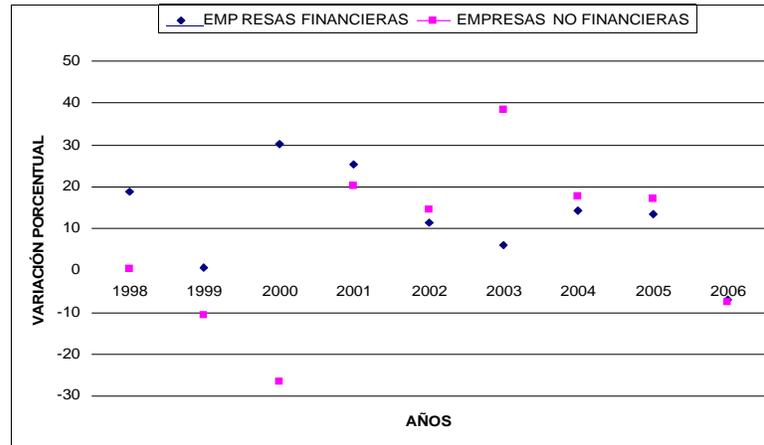
**Cuadro 1. MASA DE GANANCIA DE EMPRESAS FINANCIERAS  
Y NO FINANCIERAS: 1998-2007**  
(Variación porcentual)

EMPRESA	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
FINANCIERAS	----	18.8	0.6	30.1	25.2	11.4	6.1	14.3	13.5	-7.0
NO FINANCIERAS	----	0.4	-10.8	-26.7	20.2	14.6	38.5	17.6	17.2	-7.5

Fuente: BEA, 2008.

La siguiente gráfica ilustra elocuentemente el proceso que reseñamos y le da realce a las cifras del cuadro 1.

**Gráfica 8. MASA DE GANANCIA DE EMPRESAS NO FINANCIERAS Y FINANCIERAS**

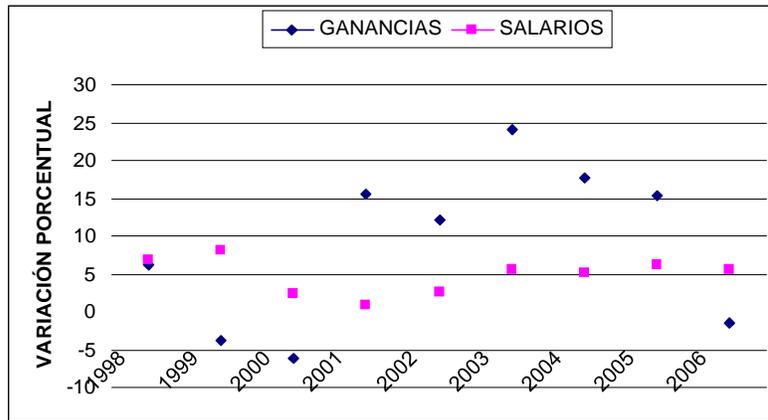


Fuente: BEA, 2008.

#### 4. Ganancias y salarios

En el periodo de estudio se distingue nítidamente cómo los salarios van casi siempre a la zaga del crecimiento de las ganancias. En 2000 y 2001 los salarios estuvieron por arriba de los beneficios empresariales. Hay que recordar que esos años fueron de baja en la producción y en la inversión, y sólo a través del aumento salarial se hace posible que parte de la mercancía que se está quedando en los inventarios pueda salir a la venta. Esto mismo ocurre en 2007 con una caída de la masa de ganancia del 1.6% y un incremento en los salarios reales de 5.5%. La gráfica a continuación ilustra nuestras afirmaciones.

Gráfica 9. COMPARACIÓN ENTRE GANANCIAS Y SALARIOS



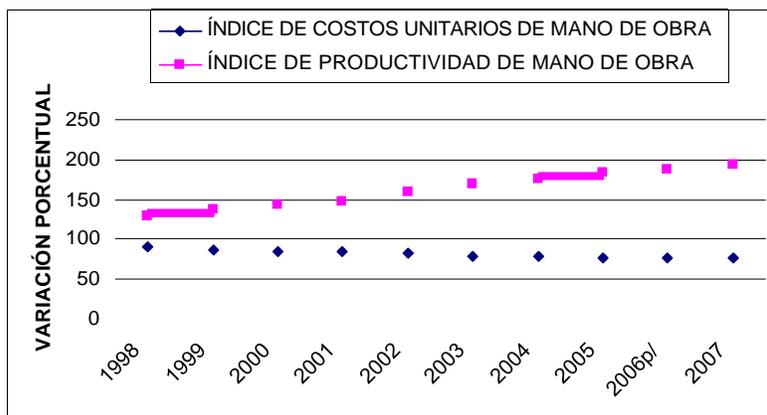
Fuente: BEA, 2008.

## 5. Productividad y costos en la fuerza de trabajo

Lo que hace posible que las ganancias crezcan más rápido que los salarios es la diferencia existente entre la productividad por trabajador y el costo unitario de la mano de obra. En los años que se analizan el índice de costos unitarios de la mano de obra tiene una tendencia decreciente, en tanto que la productividad por trabajador va creciendo.

Así, tenemos que mientras en 1998 la productividad tenía un índice de 128, en 2007 llegó a 194, es decir un incremento porcentual global de 51.2%. Por su parte, el costo unitario de la mano de obra fue de 89.8 en el primer año y de 76.1 en el segundo, lo que significó un decremento global de -15.2%. En la gráfica 10 se notan con claridad las tendencias.

**Gráfica 10. MANO DE OBRA:  
COSTOS UNITARIOS Y PRODUCTIVIDAD**



Fuente: OCDE, 2008.

## 6. La tasa de interés

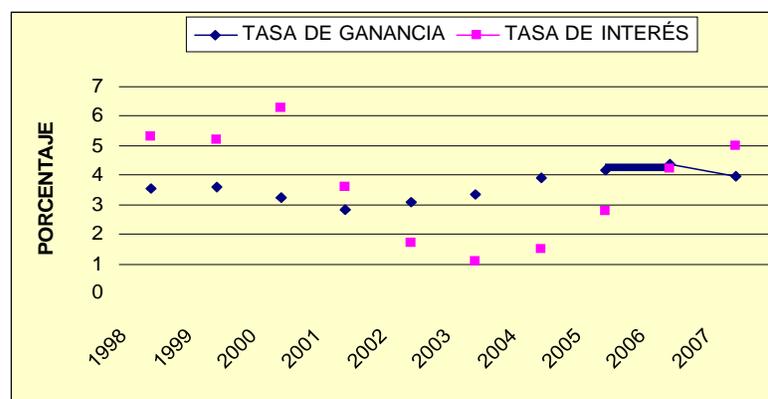
La fase actual del capitalismo es la del predominio del capital financiero y, por ende, la palanca que lo hace viable: la tasa de interés. Aquí, lo que se nos presenta es que el dinero parece transformarse, sin actividad productiva real de por medio, en una suma de dinero mayor. Sin embargo, debe aclararse que para que el dinero tenga la capacidad de generar intereses media, necesariamente, el proceso productivo ya que las empresas requieren de financiamientos provenientes de los bancos y de la valorización de las acciones en la Bolsa de Valores (de esto se hablará más adelante). Gracias a ese capital prestado por bancos, al interés cobrado por los mismos a las empresas productivas, se pudo generar un interés que posibilita ganancias y rendimientos a dichos bancos. Evidentemente que las ganancias para los bancos está en la diferencia de lo que presta con los intereses que cobra por dicho capital prestado, tanto a empresas como a individuos.

El inconveniente surge cuando tanto los bancos como las entidades de intermediación financiera se autonomizan y los bancos emiten bonos, obligaciones que ofertan al público con tasas de interés lo suficientemente atractivas para que el inversionista decida mejor invertir su dinero en las distintas opciones que le da el banco o en las instituciones financieras y no en actividades productivas que pagan una menor rentabilidad por el capital invertido. Sin embargo, en periodos de crisis, como el que estamos viviendo, bajan los rendimientos, no hay liquidez para hacer frente a los compromisos contraídos por los bancos y se resquebraja el sistema bancario y financiero. Cabe señalar que en la medida en que la economía está funcionando sin grandes vaivenes, la tasa de ganancia puede estar por encima de la

tasa de interés, pero como el capital financiero se ha sobrepuesto al capital productivo, entonces lo rebasa, incrementa las tasas de interés, hace más atractiva la inversión en actividades no productivas y todo deviene en crisis financiera y económica.

En la Gráfica 11 se observará la conducta de las tasas de interés y de ganancia. Percatémonos cómo en los momentos de crecimiento económico la tasa de ganancia está por encima de la tasa de interés.

**Gráfica 11. COMPORTAMIENTO DE LA TASA DE GANANCIA Y DE LA TASA DE INTERÉS**



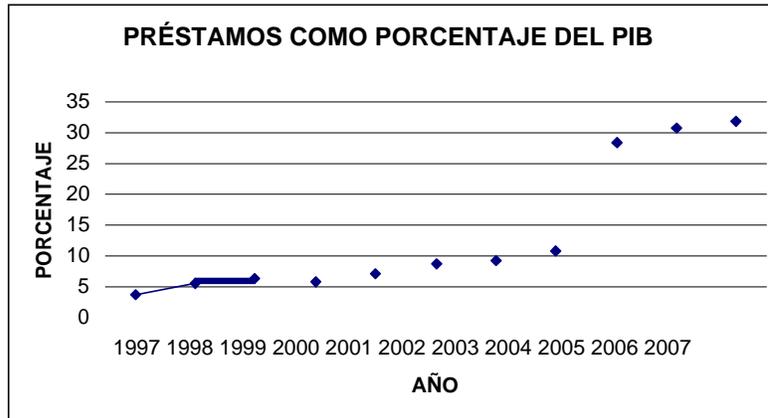
Fuente: OCDE, 2008.

## 7. Préstamos y endeudamiento

Con los niveles de tasas de interés señalados en el párrafo anterior, se dio una posibilidad para que las empresas financieras, las no financieras y aquellos que tenían hipotecas, pudieran acceder a préstamos que posteriormente se volvieron impagables.

Conozcamos, inicialmente, hasta dónde han llegado los préstamos en la sociedad estadounidense y cuál es el papel que representan del total del PIB.

**Gráfica 12. IMPORTANCIA DEL CAPITAL DE PRÉSTAMO EN EL PIB**



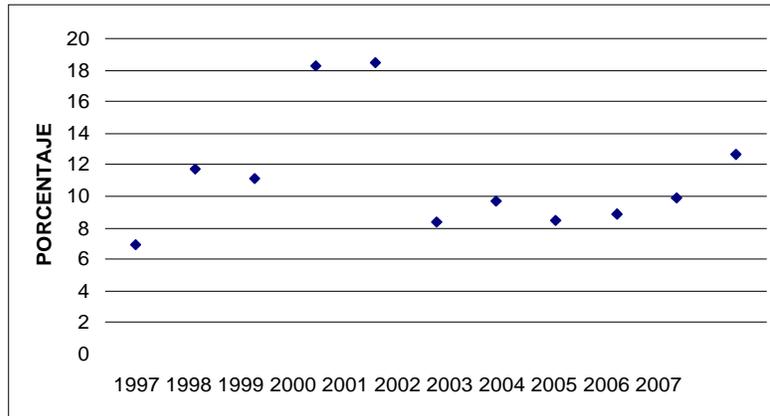
Fuente: FRS, 2008.

Resulta evidente cómo a partir del 2004 los préstamos dan un gran salto para representar más de la tercera parte del PIB. Esto pone en riesgo a la economía norteamericana toda vez que el capital financiero la tiene atada de manos y sin grandes posibilidades de volcarse hacia las actividades productivas.

Por otra parte, se tienen los créditos proporcionados al sector financiero de la economía de EUA, éstos fluctuaron del 7 al 12% del PIB en los años de estudio, cifra que también resulta elevada. Cáptese en la gráfica 13 el movimiento del sector financiero.

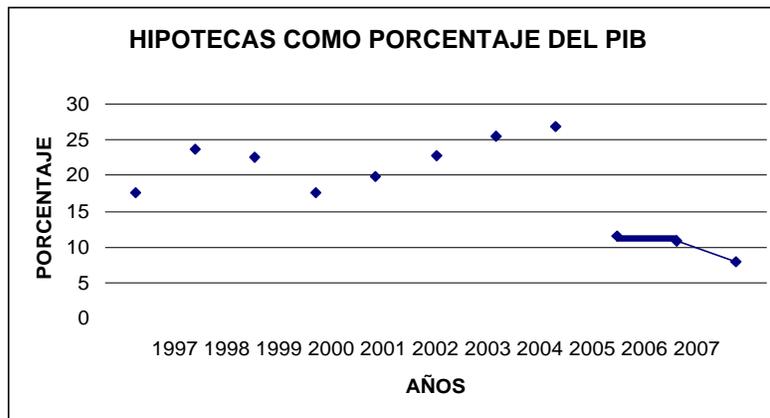
Finalmente, acerquémonos a la punta del iceberg de la actual crisis financiera: lo concerniente a las hipotecas. Este asunto era algo que ya se prefiguraba desde 2004, cuando las hipotecas alcanzaron más del 25% del PIB, cayendo para ubicarse en cerca del 8% en 2007. Esto es, desde 2004 los compradores de vivienda dejaron de estar en condiciones de seguir pagando sus hipotecas, por ello la drástica reducción. Préstese atención al fenómeno en la Gráfica 14.

**Gráfica 13. PRÉSTAMOS AL SECTOR FINANCIERO COMO PORCENTAJE DEL PIB**



Fuente: FRS, 2008.

**Gráfica 14. SIGNIFICADO DE LAS HIPOTECAS EN EL PIB**

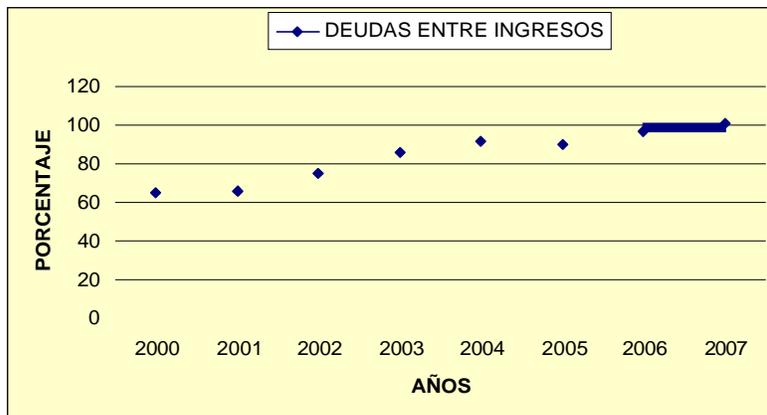


Fuente: FDIC, 2008.

Junto con lo anterior debe concederse importancia a otro fenómeno de suyo interesante: el nivel de gasto y endeudamiento que tienen los trabajadores norteamericanos. En el periodo de estudio se tiene que el nivel de gastos en relación al salario es del 97% en 1998, para pasar a 99.4% en 2007. Es decir, prácticamente, lo que ganan los asalariados de EUA, se lo gastan. Por tanto, esto obliga a que acudan a empréstitos que, sin rubor alguno, la banca solícitamente les proporciona. Así, según el FDIC, en el 2000 las deudas bancarias de los trabajadores representaban el 64.9% del total de sus ingresos, llegando esta cifra a 101.7% en 2007. La gráfica a continuación es bastante convincente. Esto redondea la idea

del por qué la preocupación de los sectores financieros en los Estados Unidos para que se paguen todo tipo de préstamos.

**Gráfica 15. NIVEL DE LA DEUDA EN RELACIÓN A LOS INGRESOS DE LA POBLACIÓN**



Fuente: FDIC, 2008.

## 8. Capital de préstamo y productivo

Dicho de manera muy breve, el capital productivo es aquel que genera riqueza social, es decir, es el capital que, vía la explotación del trabajo asalariado, genera excedentes que hacen posible que una economía y, por ende, una sociedad, puedan subsistir. Nos referimos a la generación de productos agropecuarios, industriales, alimentos, maquinaria, petróleo, luz, agua, automóviles, obras de infraestructura, etc., todo aquello que va a servir para algo. Por su parte, el capital de préstamo se apropia parte de los excedentes generados (plusvalía) y se confronta con el capital productivo para establecer cuál de los dos se lleva una parte mayor de los beneficios. Sin embargo, en economías monopolizadas como la nuestra, estos capitales tienden a formar parte de un pequeño puñado de empresarios que son quienes gozan de dichos beneficios. El capital de préstamo está íntimamente vinculado al capital financiero. Este capital da la apariencia de transformarse, sin actividad productiva real de por medio, en una suma de dinero mayor. En el caso del capital bancario y financiero al que se le paga un interés, el dinero parece multiplicarse sin pasar por tal proceso. En la producción, como en la circulación de las mercancías, los capitalistas industriales y comerciales, a cambio del financiamiento que obtienen de los bancos y otros organismos financieros, deben ceder a los prestamistas de dinero intereses, que necesariamente proceden de la deducción de sus ganancias. El interés no es sino una parte de las ganancias a la que los capitalistas industriales y comerciales deben renunciar para obtener el financiamiento necesario para sus

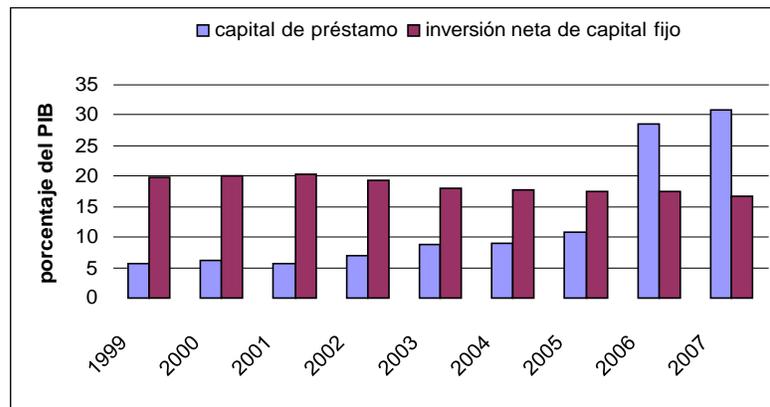
operaciones. La fuente de interés es la ganancia, más precisamente la plusvalía global de la que procede la ganancia. Por tanto, el interés se nutre parasitariamente de los excedentes o plusvalía generados por los trabajadores.

De esta manera, el crédito comercial es el que se conceden mutuamente los capitalistas industriales y comerciales y que permiten intercambiar las mercancías no a cambio de una suma de dinero pagada inmediatamente, sino a cambio de una promesa escrita para pagar más tarde.

Los créditos comerciales que se otorgan a los capitalistas industriales y los capitalistas comerciales siempre pueden ser transformados en moneda antes de su vencimiento. Es lo que se produce cuando los títulos de crédito o promesas escritas de pago futuro que detentan los industriales y los comerciantes son recomprados con descuento por los banqueros, es decir, a un precio inferior a su valor nominal. Los bancos ejercen de esta manera un papel de mediación en el proceso del crédito comercial. Sin embargo, el límite real del crédito comercial sigue siendo la masa de la riqueza de los industriales y comerciantes, de la que una parte se encuentra así detentada por los bancos debido a sus operaciones de descuento. El descuento bancario proporciona al capitalista industrial o comercial la ocasión de transformar en capital-dinero una parte del capital-mercancía resultante de la producción, mientras que el capital de préstamo es el capital concedido por los bancos y otros organismos prestadores de fondos con vistas al financiamiento de la producción y del comercio y para la expansión de estas actividades.

Con estos elementos veamos cuál es el comportamiento del capital de préstamo y del capital productivo en relación al PIB estadounidense. En la próxima gráfica se da cuenta de ello.

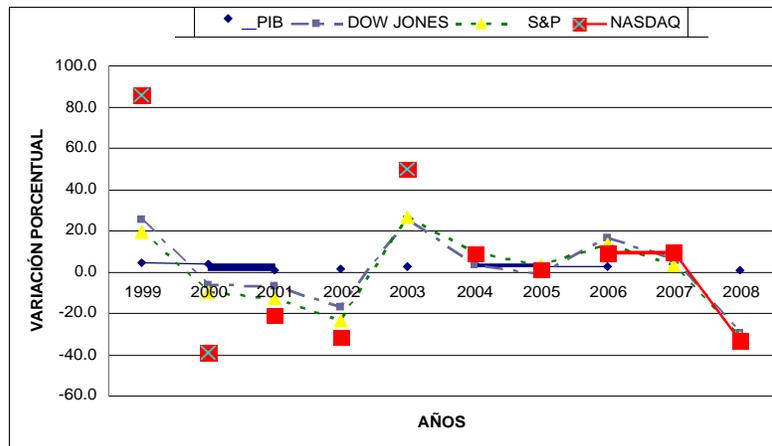
**Gráfica 16. CAPITAL DE PRÉSTAMO Y CAPITAL PRODUCTIVO COMO PORCENTAJE DEL PIB**



Fuente: FRS, 2008.

Si queremos ser más claros, obsérvese el camino seguido por la economía productiva, en este caso representada por el conjunto del PIB, y el de las tres bolsas de valores principales de los EUA.

**Gráfica 17. CRECIMIENTO DEL PIB Y DE LAS BOLSAS DE VALORES**



Fuente: BEA, 2008.

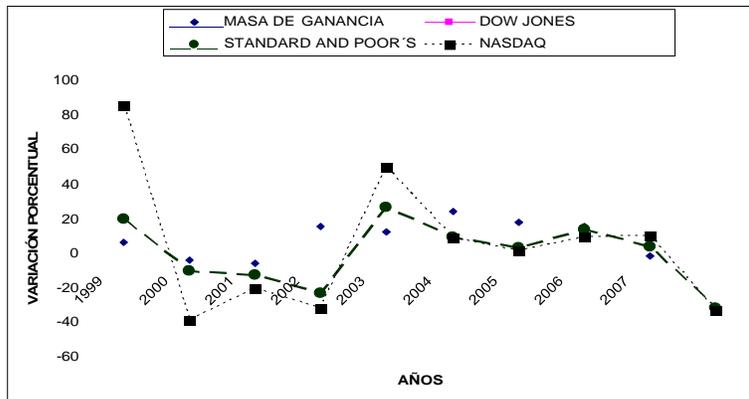
Con esto, es evidente que el capital financiero, especulativo y parasitario crece más aprisa que el capital productivo, el de la economía real.

## 9. Las cotizaciones bursátiles y las ganancias

Al observar el comportamiento de las bolsas bursátiles de Estados Unidos y confrontarlas con los movimientos de la masa de ganancias, queda muy claro en qué momentos existe coincidencia en la valorización de las empresas que obtienen beneficios conjuntamente con las cotizaciones bursátiles, a diferencia de los años en que las bolsas van por un lado y las empresas no financieras por otro. Cuando ocurre esto último, se presenta el capital ficticio en toda su magnitud. Al respecto, la Gráfica 18 es bastante aleccionadora.

Resulta muy ilustrativo observar cómo el índice Dow Jones y el Standard and Poor's se mueven casi idénticamente; y el del Nasdaq se desplaza en la misma tendencia. Por su parte, la variación en la masa de ganancia se mantiene arriba cuando las bolsas bajan; al subir éstas, la masa baja. Pero lo interesante es que cuando la economía está produciendo, cuando genera riqueza, el crecimiento de las bolsas se mantiene por debajo (de 2002 a 2006). Finalmente, la tendencia a la baja y a la crisis económica en su conjunto se aprecia en el 2008, al caer bolsas y masa de ganancia.

**Gráfica 18. MASA DE GANANCIAS Y UTILIDADES DE DISTINTAS BOLSAS**

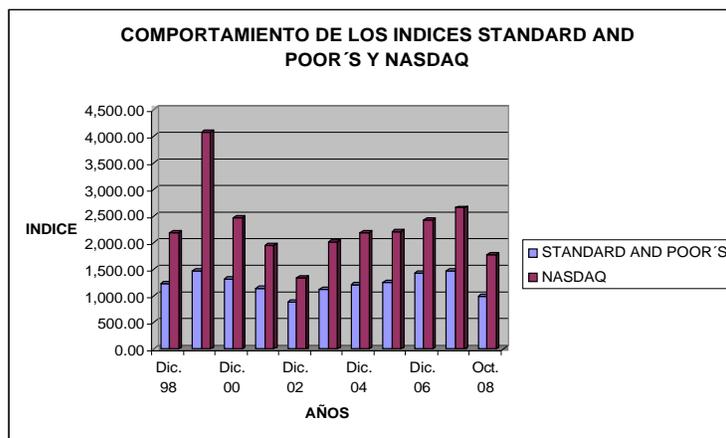


Fuente: BEA, 2008.

Por otra parte, se advierte que el estallamiento de la burbuja bursátil se da en el 2007, que es precisamente cuando las tres principales bolsas de Estados Unidos alcanzan su punto más alto, siendo el mes de octubre de 2008, en el caso de las tres, cuando se alcanza el índice más elevado: 1,549.38 en el caso de Standard and Poor's, 2,859.12 con Nasdaq y 13,930.01 el Dow Jones.

Las siguientes dos gráficas ilustran sobre el particular. Se ponen dos ya que la base del Dow Jones es demasiado elevada en relación a las otros dos.

**Gráfica 19. COMPORTAMIENTO DE LOS ÍNDICES STANDARD AND POOR'S Y NASDAQ**



Fuente: Yahoo Finance, 2008.

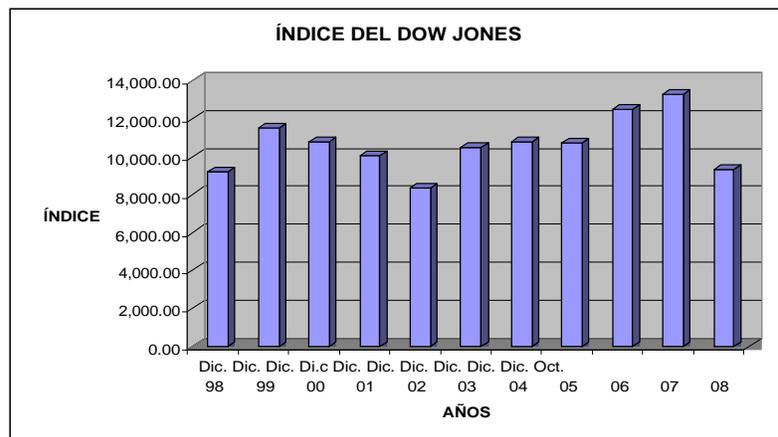
En la gráfica podemos percatarnos del punto de inflexión a partir de 2007. Un dato adicional: S&P tuvo una tasa media de crecimiento mensual (TMCM) en el volumen de acciones vendidas de 1.5% entre diciembre de 1998 y octubre de 2007; pasando a una TMCM de 6.4% entre octubre de 2007 y el mismo mes de 2008 (Yahoo, *Finance*, 2008). O sea, creció casi 4 veces más en un año de lo que aumentó en 10 años.

Dicho de otra manera, los inversionistas decidieron retirar sus capitales o cobrar el importe de sus acciones sin recibir nada a cambio en un solo año debido a la situación de insolvencia que estaban reportando las empresas.

El caso de Nasdaq revela la caída en la cotización a partir de 2007, con una TMCM de 0.78% de diciembre de 1998 a octubre de 2007; en tanto que el crecimiento mensual promedio fue de 13.3% para el año que abarcó de octubre de 2007 a octubre de 2008 (ibid.).

Apreciemos ahora lo ocurrido en Dow Jones. Igual que en los caso anteriores, el quiebre llegó a partir de 2007. Obsérvese la Gráfica 20.

**Gráfica 20. ÍNDICE DEL DOW JONES**

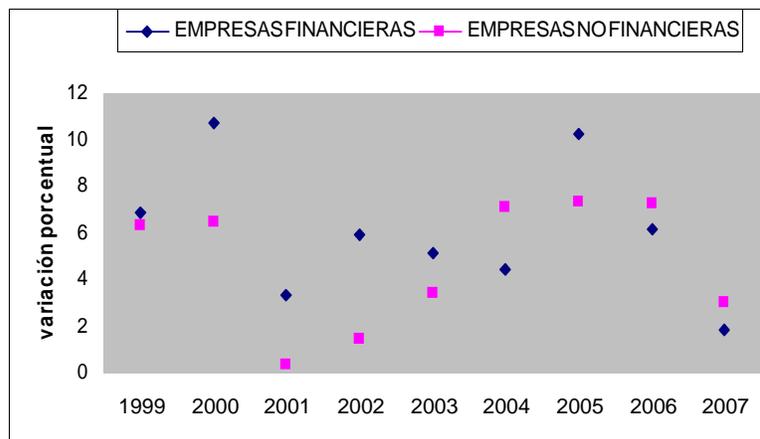


Fuente: Yahoo Finance, 2008.

El índice del Dow Jones tuvo una TMCM entre diciembre de 1998 y octubre de 2007 de 1.2%; para pasar a una tasa mensual de 6.5% de octubre de 2007 a su similar de 2008 (ibid.), o sea creció en un año 5 veces más que en los 10 años anteriores.

Nótese cómo el proceso económico tiende cada vez más a depender de las actividades financieras, especulativas, improductivas, que de las estrictamente productivas. En la siguiente gráfica podremos percatarnos de cómo las empresas financieras crecen más aprisa que las empresas no financieras, lo cual hace suponer que el patrón de acumulación seguido por los Estados Unidos en los últimos años se enmarca en el ámbito de la financiarización de su actividad económica.

**Gráfica 21. VALOR AGREGADO DE EMPRESAS FINANCIERAS Y NO FINANCIERAS**



## 10. Finanzas públicas y déficit gubernamental

Es importante darse cuenta del peso de las finanzas gubernamentales en la economía norteamericana, toda vez que conjuntamente con ella se encuentra el déficit del gobierno, el cual ejerce presión sobre las tasas de interés.

En los años que abarca este estudio el gasto del gobierno representó el 34.7% del PIB en 1998, subiendo al 38.3% en lo que va de 2008 (OCDE, 2008). Por su parte, los ingresos gubernamentales tenían un nivel de 35.1% del PIB en el primer año, pasando a 32.8% en 2008 (ibid.). O sea, la injerencia del Estado en la economía de los EUA, dogmas teóricos al margen, es significativa.

Ahora bien, el balance financiero del gobierno pasó de tener un raquítico 0.4% del PIB de superávit en 1998, a un alarmante -5.2% en 2008 (ibid.). Esto embona a la perfección con la situación de crisis por la que atraviesa la economía de ese país, en donde es evidente que el gasto está creciendo más rápido que los ingresos y esto deviene en déficit. Un déficit del 5% del PIB, y la reiteración de déficit público durante varios años, lo que hace es profundizar el nivel de la deuda pública de ese país. De esta manera, tenemos que los pasivos financieros del gobierno eran del orden de 64.5% del PIB en 1998, para quedar en 65.8% en lo que va de 2008 (ibid.). Esta deuda obliga a que el gobierno pague por concepto de intereses el equivalente al 3.1% del PIB en 1998, y 2.1% en 2008 (ibid.).

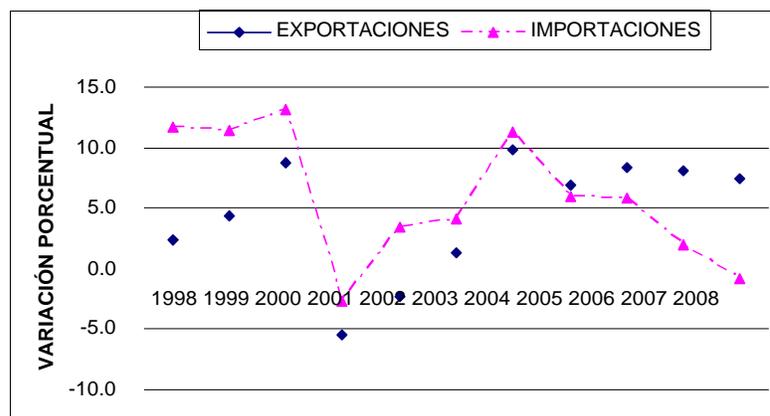
## 11. El sector externo

Estados Unidos se ha vuelto un país importador, dependiente de lo que sus socios comerciales le vendan. Esta ha sido una tendencia que se ha venido acrecentando con el paso de los años. En 1990 las exportaciones crecían más que las importaciones: 9% contra 3.6%, respectivamente; en 1998 la proporción fue de 2.4% y 11.6%, o sea, las importaciones crecieron casi 5 veces más que las exportaciones; esta tendencia se conservó hasta 2004 cuando las cifras fueron, en el mismo orden, de 9.7% y 11.3%. A partir de 2005 las cifras fueron similares, distanciándose de forma significativa en 2007 cuando las exportaciones crecieron 8.1% y las importaciones apenas en 1.9% (OCDE, *ibid.*). Este último dato es importante porque evidencia un comportamiento similar al ocurrido en las economías subdesarrolladas que cuando se encuentran en crisis disminuyen sus importaciones. La gráfica 22 ilustra sobre el particular.

La situación que se comenta también se ve reflejada en la participación que tienen las exportaciones e importaciones norteamericanas en el conjunto del comercio internacional mundial.

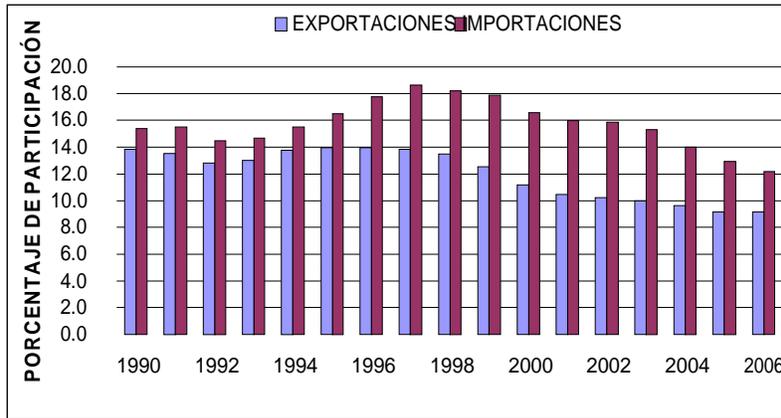
Desde 1990, las exportaciones se movieron alrededor del 13% a nivel mundial, ubicándose en 13.5% en 1998; después de ese año vino un declive paulatino para establecerse en 9.1% en 2006. Por su parte, las importaciones estuvieron entre el 15 y 18% de 1990 a 1998, para quedar en 12.2% en 2006 (OCDE, 2008). La gráfica 23 reseña todo este proceso.

**Gráfica 22. COMPARACIÓN ENTRE EXPORTACIONES E IMPORTACIONES**



Fuente: OCDE, 2008.

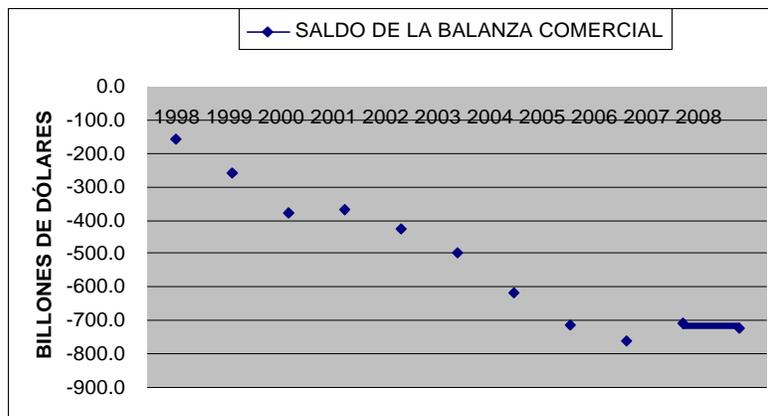
**Gráfica 23. PARTICIPACIÓN DE LAS EXPORTACIONES E IMPORTACIONES EN EL TOTAL MUNDIAL**



Fuente: OCDE, 2008.

El saldo de la balanza comercial de EUA es deficitario, llegando a casi 800 billones de dólares en 2008. En la gráfica que sigue se ve esta tendencia al déficit. Este saldo manifiesta una creciente dependencia comercial de la potencia imperial más importante del orbe. Obsérvese la dinámica seguida en la siguiente gráfica.

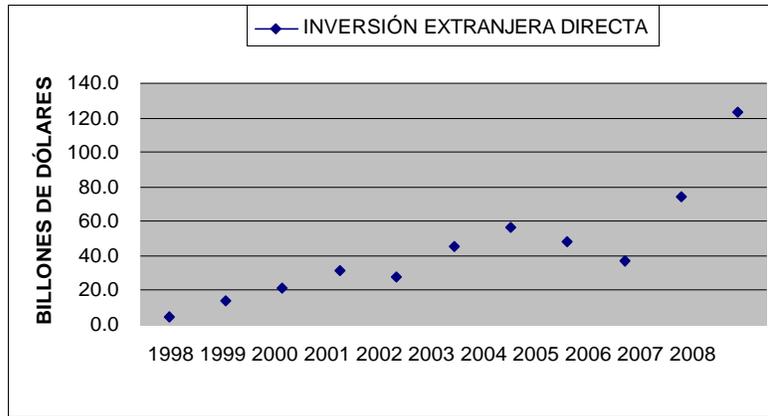
**Gráfica 24. SALDO DE LA BALANZA COMERCIAL**



Fuente: OCDE, 2008.

Ante una situación de esta naturaleza, la inversión extranjera directa en los Estados Unidos llegó a los 120 billones de dólares en 2008. La 25 da cuenta de ello.

**Gráfica 25. DESARROLLO DE LA INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA EN EUA**



Fuente: OCDE, 2008.

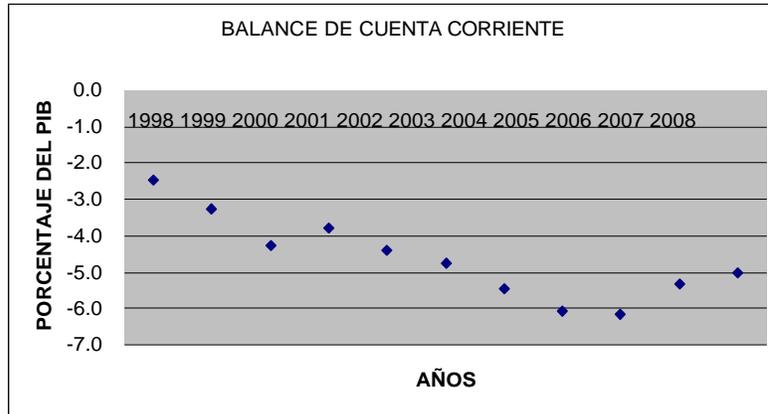
El crecimiento tan elevado de la IED en los EUA revela que este país se ha convertido en un importador neto de capitales y, al mismo tiempo, ha devenido en un ente receptor de capitales que se dirigen tanto a la esfera productiva como a la especulación (inversión en cartera). Asimismo, este crecimiento de la IED ha convertido a EUA en un país dependiente financieramente del resto del mundo.

Por otra parte, el resultado de un crecimiento mayor de las importaciones que de las exportaciones y un aumento significativo de la IED, deriva en un aumento de la balanza de cuenta corriente. Esta viene a representar, en términos negativos, alrededor del 5% del PIB estadounidense.

En este caso, el déficit significa que el resto del mundo carga con las deudas y activos estadounidenses, financiando en los hechos el consumo de los Estados Unidos. La Gráfica 26 da muestra del nivel a que ha llegado el déficit.

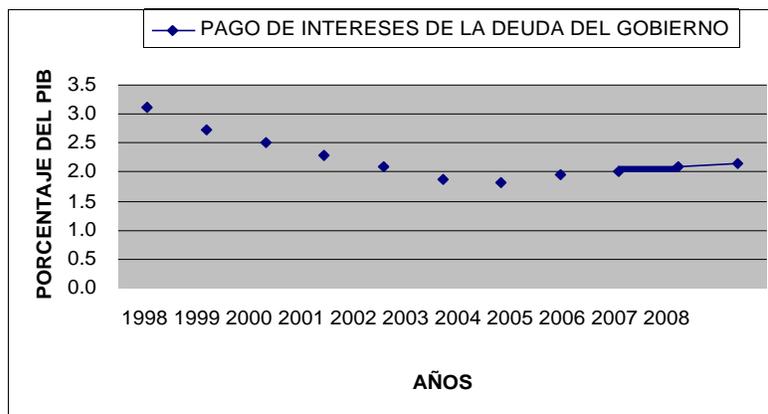
Por otra parte se tiene que ante una situación compleja en el ámbito exterior, los Estados Unidos pagan una cantidad considerable por concepto de intereses generados por la deuda gubernamental. En estos momentos representan poco más del 2% del PIB, cantidad que es sustraída del bolsillo de los trabajadores vía impuestos directos e indirectos.

**Gráfica 26. BALANCE DE CUENTA CORRIENTE**



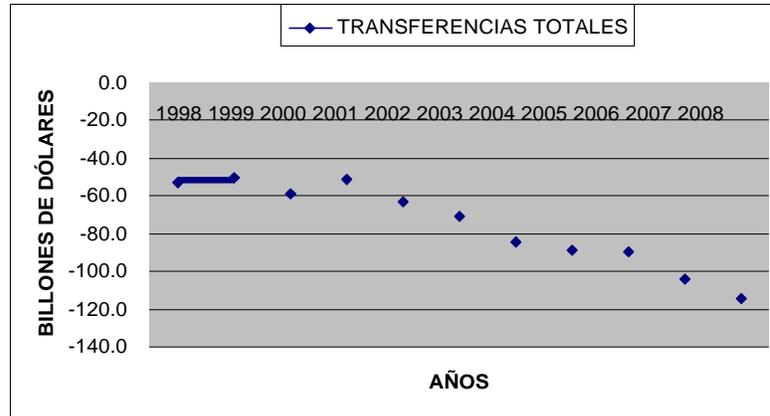
Fuente: OCDE, 2008.

**Gráfica 27 PAGO DE INTERESES DE LA DEUDA GUBERNAMENTAL**



Fuente: OCDE, 2008.

Finalmente, EUA se ha convertido en un país que transfiere cantidades importantes al resto del mundo. En lo que va del 2008, se han mandado casi 120 billones de dólares al exterior por concepto de transferencias.

**Gráfica 28. TRANSFERENCIAS AL RESTO DEL MUNDO**

Fuente: OCDE, 2008.

## 12. Patrón de acumulación dependiente del capital financiero

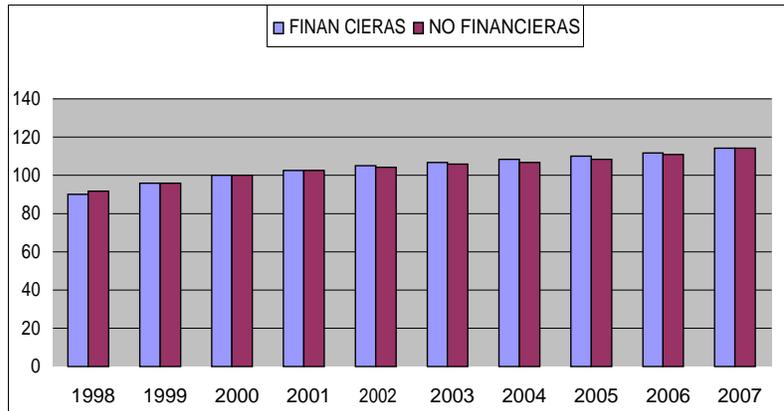
El primer aspecto que es importante destacar es el crecimiento del sector financiero. En él se incluyen las sociedades financieras propiamente dichas, los fondos mutuos y los de pensiones.

En la Gráfica 29 se presenta el desarrollo tenido por los capitales de las empresas financieras y los de las empresas no financieras, en términos de índices. Esto nos da una idea de cómo los capitales de las empresas financieras son igual o más importantes que los de las no financieras.

Si queremos ser más precisos, veamos lo siguiente: la tasa media de crecimiento anual (TMCA) de los activos fijos en la economía estadounidense creció 5.1% en el periodo 1990-2006; en tanto que los activos financieros lo hicieron en 8.7% al año (BEA, 2008).

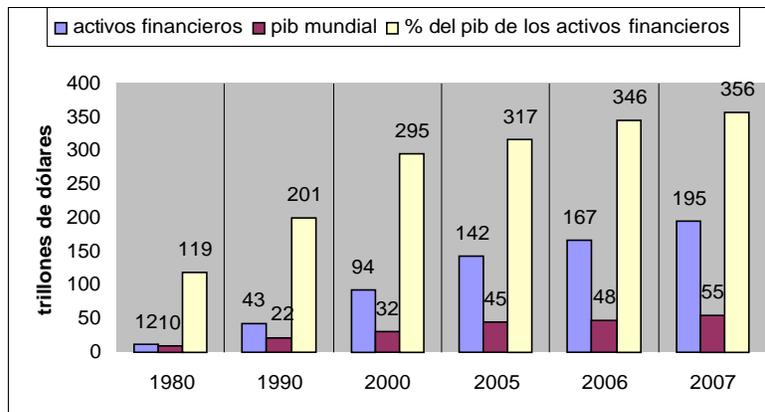
Ahora bien, el avance del capital financiero y, específicamente, de los activos financieros en el mundo (inversiones en este tipo de bienes) ha sido tan importante que los activos financieros en el mundo representan varias veces el PIB mundial. Así, de 1980 al 2006, se tiene que las inversiones realizadas en títulos de valores, títulos de deuda privada, títulos de deuda gubernamental y depósitos bancarios rebasan en mucho a la economía real. La Gráfica 30 da cuenta de ello.

**Gráfica 29. ÍNDICE DE CRECIMIENTO DE LOS CAPITALES EN EMPRESAS FINANCIERAS Y EMPRESAS NO FINANCIERAS (2000=100)**



Fuente: BEA, 2008.

**Gráfica 30. COMPARACIÓN ENTRE LOS ACTIVOS FINANCIEROS EN EL MUNDO Y EL PIB MUNDIAL: 1980-2007**



Fuente: McKinsey, 2008.

Como se percibe, en 1980 los activos financieros representaban 1.19 veces más que el PIB en el mundo; llegando este coeficiente a 3.56 veces más en 2007. Es evidente que la economía, la explotación de los recursos físicos, materiales, naturales y humanos, está al servicio de los capitalistas financieros en el orbe.

Para el caso de los EUA, según McKinsey, los activos financieros son 5.09 veces más grandes que el PIB norteamericano en 2006 (McKinsey, 2008). Es evidente, por tanto, que

ante una problemática como la que ya está en marcha, la economía en su conjunto se convulsiona dado el alto grado de dependencia que existe con el capital financiero, ya que basta con que comiencen a irse a la baja algunas variables financieras para que su repercusión alcance límites insospechados.

Es importante insistir en que el capital financiero como tal no financia las actividades productivas e improductivas que componen el PIB, tal y como lo vimos en la Gráfica 4, sino que el grueso de su actividad se dedica a la especulación. El capital financiero otorga un tipo de crédito proveniente de diversas fuentes, bancos y otros organismos prestamistas, inversores individuales, etc., el cual será suministrado a los capitalistas industriales y comerciales en los fondos necesarios para el financiamiento de sus operaciones y de su expansión.

En el caso de las sociedades privadas que no emiten acciones, las aportaciones externas de fondos se reducen al capital de préstamo. El crédito a la actividad rentable así definido, o capital de préstamo en sentido amplio (incluyendo los créditos obtenidos por la venta de acciones, los préstamos contraídos con los bancos y otros organismos de financiación y por la emisión de obligaciones), se distingue del crédito comercial en lo siguiente: mientras que el crédito comercial encuentra su origen en los créditos recíprocos que se conceden a capitalistas industriales y comerciales y su extensión está limitada por la masa de valores en circulación, el capital de préstamo proviene de los ahorros realizados y su extensión está limitada por la expansión de la producción de valor y de la plusvalía, en otros términos, por el proceso de acumulación.

El proceso de endeudamiento que llevan a cabo los gobiernos y las empresas, supone un aumento en los gastos crecientes del financiamiento de la deuda y de su eventual reembolso, que le quitan otro tanto a la ganancia esperada.

Este endeudamiento posibilita la presencia de bancos, empresas o capitalistas que se dedican a la especulación y que adquieren una fracción pequeña del valor de mercado de la empresa codiciada, lo que les permite que puedan declararse compradores de ella, con el dinero prestado por los bancos y obtenido de diversas otras fuentes de financiamiento, entre ellas la emisión especulativa de obligaciones de alto rendimiento y con elevado riesgo. Un dato al respecto: de las 50 empresas más importantes en los EUA, el promedio de la deuda entre el capital total de las mismas es del 35%. Es decir, las empresas tienen comprometido más de la tercera parte de su capital en deuda. Debe señalarse que dentro de este promedio hay empresas que llegan al 5% y otras a más del 70% (*The Economist*, 2008).

Ciertamente, el capital financiero lleva a cabo la función de financiamiento de los capitales industrial y comercial y por ello participa en el reparto general de la plusvalía o excedentes generados por los trabajadores. Pero tiene también su propio movimiento, un movimiento que no solo es independiente del capital industrial y del capital comercial, sino que

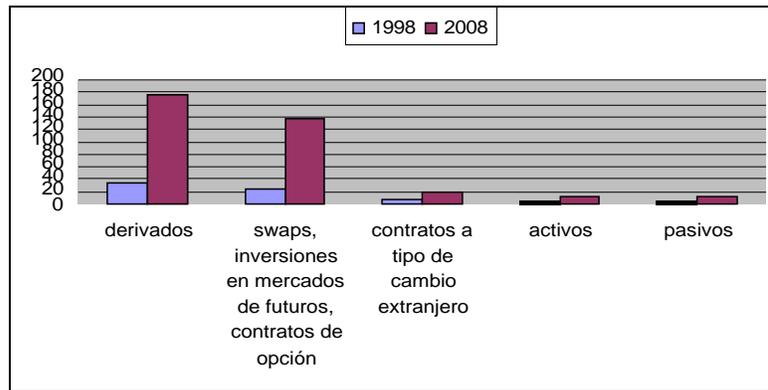
puede entrar en contradicción con ellos. La forma específica del capital financiero es una forma de capital usurario o capital que cobra un interés. Tenemos aquí dinero que genera más dinero, valor que se valoriza a sí mismo sin un proceso productivo de por medio. El capital financiero, como un parásito, se alimenta de la ganancia industrial y la ganancia comercial; esto nos lleva a localizar la fuente del interés y de la ganancia financiera, más allá de las apariencias, en la plusvalía o excedente global creado. Este capital se nutre de las ganancias, los salarios, los ingresos no salariales y los ingresos del Estado, obteniendo estos últimos su propia fuente de las otras formas de ingreso por medio de impuestos.

Pero el capital financiero busca también fructificar invirtiéndose en una multitud de actividades del orden puramente financiero o especulativo, liberadas de todo vínculo inmediato con la actividad real de producción y de circulación de las mercancías, de manera que una fracción determinante de las actividades financieras se desarrolla de forma aislada, permaneciendo en el interior del propio sector financiero, como es el caso de lo que se está analizando. El capital redobla sus esfuerzos para hacer dinero a expensas de los otros poseedores de dinero, mediante manipulaciones financieras y la especulación bursátil, particularmente en los periodos de estancamiento económico, de ausencia de perspectivas de inversión rentable en la actividad real, tal y como vino ocurriendo desde 2006.

Los bancos y los otros establecimientos financieros son también prestatarios en una gigantesca red de préstamos que se entrecruzan en el interior del mundo financiero. La multiplicación de créditos internacionales de los bancos privados ilustra especialmente bien este desarrollo autónomo del sector financiero sin ligazón con el sector real. La compra de metales, cereales y otros productos alimentarios, materias primas industriales, divisas extranjeras, etc., en mercados al contado y a plazo relacionados entre sí y que hacen que intervengan las llamadas operaciones de cobertura de riesgos relacionados con la evolución de los precios, de las tasas de cambio, etc., son otro ejemplo que hace resaltar la desviación entre transacciones financieras y transacciones reales. Para cada transacción real, que implica una entrega efectiva de mercancías y un pago en sentido inverso, tiene lugar una multitud de operaciones que se asientan en contratos de pedidos y de entregas que se anulan recíprocamente y que acaban por no dar lugar jamás a un intercambio real. El mercado de opciones de compra de títulos bursátiles es otra ilustración de ello. El desarrollo del capital financiero puede ser adecuadamente caracterizado como el triunfo del empresariado de papel como lo describe Marx.

A manera de ilustración veamos cómo se han comportado los activos, pasivos y los mercados de derivados de la banca comercial de Estados Unidos. En la gráfica a continuación se presenta el comportamiento de estas variables.

**Gráfica 31. ACTIVOS, PASIVOS Y MERCADO DE DERIVADOS  
1998-2008 (BILLONES DE DÓLARES)**



Fuente: FDIC, 2008.

### 13. El carácter ficticio del capital financiero

En este sistema donde se profundiza la separación entre la propiedad del capital y su función en la producción, se crean masas de activos financieros sin contrapartida real, de manera que la riqueza se convierte en más ficticia que real. La separación entre lo real y lo financiero, entre un capital real y un capital ficticio, lleva a que fácilmente nos perdamos en el terreno de las apariencias y no se entienda lo que ocurre en la realidad, como fue planteado respecto a los activos financieros y el PIB estadounidense, cuestión que ocurre también a nivel mundial en donde los activos financieros representan 3.6 veces más que el PIB del mundo.

Los otros títulos como las acciones y las obligaciones de la empresa privada, no representan, como en el caso de la deuda pública, un capital puramente ilusorio. Representan un capital realmente invertido en la empresa de cara a su fructificación, sin embargo, como acabamos de ver, tiene una existencia relativamente autónoma frente a este capital real. Su valor de mercado puede fluctuar sin que se modifique el valor del capital real. Este valor es en parte especulativo ya que está determinado no sólo por las entradas reales, sino también por las entradas esperadas, calculadas por anticipado. Oscila con el monto de las sumas que se espera y en función de la evolución de la tasa de interés con la que las sumas son descontadas.

Su valor es siempre el rendimiento capitalizado, es decir el rendimiento calculado sobre un capital ilusorio conforme al tipo de interés imperante. En estos tiempos de estrechez en el mercado dinerario (de escasez de la moneda), estos títulos y obligaciones bajarán de precio: en primer lugar, porque aumenta el tipo de interés, y en segundo, porque se los lanza

masivamente al mercado para realizarlos en dinero. Esta caída del precio tiene lugar independientemente de si el producido que aseguran estos papeles a su poseedor es constante, como el caso de los títulos de Estado, o de si la valorización del capital real que representan, como ocurre en las empresas industriales, también resulta afectada posiblemente por las perturbaciones del proceso de reproducción. Una vez pasada la tempestad estos títulos vuelven a ascender a su nivel anterior, en tanto no representen empresas fracasadas o fraudulentas. Su depreciación durante la crisis obra como un poderoso medio para centralizar el patrimonio dinerario.

Si las bolsas de valores bajan, se debe a que los precios de las acciones que ahí se están vendiendo han disminuido en el mercado. Así, uno es el precio que tienen dichas acciones en el mercado y otro el que en realidad detentan a su interior: o sea, nos referimos a la diferencia entre el valor de mercado y el valor en libros que tienen las acciones en la empresa correspondiente. Es por ello que ante una situación como la que se está viviendo, las empresas se declaran en quiebra al carecer de los medios para poder pagar a los poseedores de acciones, quienes reclaman su pago a precios de mercado y no a lo que en realidad valen las acciones de la empresa.

#### **14. Información reciente sobre el desarrollo de la crisis**

- Cerca de 25 billones de dólares se han esfumado, casi dos veces el PIB de Estados Unidos. Algunas plazas bursátiles han desaparecido del paisaje: la bolsa de Reikiavik (capital de Islandia) ha perdido un 94% de su valor, Moscú un 72%, lo mismo que Budapest, la capital de Hungría (Chingo, 2008).
- El yen se ha revalorizado en apenas una semana más de un 13% frente al euro y un 8% frente al dólar. El yen, al ofrecer un tipo de interés de apenas un 0.5%, ha sido la moneda utilizada por los inversores institucionales. Pedían prestado al 0.5% en yenes e invertían en activos en otras divisas con mayor rentabilidad, al menos teóricamente. Esta operación es conocida como carry trade. Ahora, con la caída del valor de los activos, los prestamistas solicitan garantías adicionales, viéndose obligados los inversores a deshacer sus posiciones en los mercados y recomprar los yenes (Ibid.).
- La quiebra de Lehman Brothers disparó el costo del apalancamiento y endureció las condiciones de los préstamos a estos fondos. Otro elemento adicional fue la conversión en bancos comerciales de Morgan Stanley y Goldman Sachs que ha implicado una mayor restricción de su capacidad de préstamos a estos fondos de alto riesgo. Tomemos en cuenta que los ex bancos de inversión Morgan, Goldman y el quebrado Bear Stearns concentraban nada más y nada menos que entre un 70 y un 75% de los préstamos a estas entidades financieras. Esto ha llevado a una fuerte reducción en el

volumen de crédito ofrecido a los hedge funds, lo que los ha obligado a vender todo tipo de activos. El hundimiento de los hedge funds se trasladó a la bolsa en las últimas semanas, y es uno de los factores que aceleró la fuga de capitales de los países emergentes percibidos como de alto riesgo, que venían estando entre los destinos centrales de especulación de estos instrumentos financieros. Este es uno de los elementos que desató una crisis monetaria de altas proporciones en estos países (Ibid.).

- Fluctuaciones monetarias: el dólar norteamericano se depreció a 1.60 en relación al euro sólo para reaccionar hacia menos de 1.25. El dólar norteamericano se hundió por debajo de 2.10 en relación a la libra británica pero ahora está arriba de 1.60. Esta es la mayor caída de la libra con respecto al dólar en 41 años, más de lo que sufrió en 1967, en 1976 cuando pidió ayuda al FMI o en el año posterior al Miércoles Negro, cuando la libra se retiró del sistema monetario europeo, el antecedente del euro (*Financial Times*, 27/10/08).
- Pero el caso más significativo ha sido el de Japón, quien ha evitado la burbuja crediticia, pero a cambio tiene una excesiva apreciación de su moneda. Tan fuerte ha sido la subida del yen desde el verano, más de un 15% con respecto al dólar desde fin de julio, que el Grupo de las Siete economías imperialistas más fuertes dijo que estaba “preocupado por la excesiva volatilidad” y que podría tomar medidas de “cooperación si lo juzga adecuado”, aunque se cuidó de pasar a la acción con una intervención coordinada en los mercados monetarios de los bancos centrales. Lo mismo podría hacer el Banco de Japón, a pesar de que no ha vendido o comprado yenes en el mercado abierto desde 2004. Pero los efectos de esta apreciación del yen son durísimos para la economía nipona, la segunda a nivel mundial. Ha hundido al mercado accionario, donde las empresas exportadoras tienen un peso significativo. Ya entre la primera mitad del año fiscal (abril-septiembre) el superávit comercial del país se ha derrumbado un 85.6%, según estadísticas del Ministerio de Finanzas. La contracara del fortalecimiento del yen ha sido el hundimiento de la moneda de Australia, a principios de noviembre cayó un 18% contra el yen en un lapso de horas. Este país puede sufrir un duro ajuste en los próximos meses en el marco de la sequía crediticia global y de la caída de los precios de las materias primas. Estas fluctuaciones monetarias, lejos de reflejar una ventaja comercial de un país contra otro, están mostrando más bien la crisis general de la economía mundial y las fuertes tensiones que afectan al comercio mundial. Como alerta preocupado el principal analista monetario del *Financial Times*, John Authers: “Normalmente todo movimiento de la tasa de intercambio tiene un ganador y un perdedor, pero esta agitación parece diferente. Los países que quieren que su moneda se fortalezca la ven debilitándose; aquellos que querían una moneda débil están viendo un fortalecimiento. Todo el comercio se vuelve más difícil” (*Financial Times*, “Currencies and the crisis”, 27/10).

- El último reporte del Banco Internacional de Pagos de Basilea (BIS Quarterly Review, September 2008, Statistical Annex) da los siguientes datos: la deuda de los países emergentes da cuenta de sólo un 13% del total de la deuda bancaria internacional: los préstamos interfronterizos totales han alcanzado 36.9 billones de dólares, mientras que los préstamos a los países emergentes totalizan alrededor de 4.7 billones de dólares. Sin embargo, los bancos europeos e ingleses han estado extraordinariamente activos en los préstamos a las economías emergentes. Como porcentaje de su PIB, los bancos europeos (21%) y británicos (24%) están cinco veces más expuestos a dichos mercados que las entidades de Japón (5%) o Estados Unidos (4%), lo que puede tener un peligroso efecto boomerang sobre ellos y las economías que los sostienen. Tres cuartas partes de la financiación a las economías en desarrollo ha sido realizada por instituciones financieras europeas. Así, Austria, Suiza, España y Suecia tienen la mayor exposición a los países emergentes. Para Austria dichos préstamos representan un 85% de su PIB, con la exposición en Europa del Este estimada en un 80% de su PIB. Suiza la sigue en exposición a los emergentes con un 50% de su PIB y luego Suecia con un 25% (BIS, 2008).
- Por regiones, continúa el informe, Europa del Este ha sido el mayor destino de los préstamos bancarios. A pesar del tamaño modesto de su economía, estos países dan cuenta de 1.6 billones de dólares de préstamos de los países centrales, mientras que Asia y Latinoamérica dan cuenta de 1.5 billones y 1 billón de dólares, respectivamente (BIS, 2008).
- Contrariamente a lo que se podría esperar a primera vista, los bancos norteamericanos no son los más expuestos con solo 172,000 millones de dólares en relación a un total de 976,000 millones de dólares en préstamos a Latinoamérica. España da cuenta de un 32% del total de los préstamos a América Latina, con 316,000 millones de dólares. En relación a Europa del Este, el epicentro de la crisis de los emergentes en esta vuelta, los bancos europeos tienen una exposición de conjunto del 9% de su PIB. Los bancos austriacos han prestado 297,000 millones de dólares, siendo el principal acreedor de Hungría y Ucrania, dos economías que están siendo rescatadas de emergencia por el FMI y en el caso de la primera excepcionalmente por el Banco Central Europeo. Los bancos griegos también podrían estar fuertemente expuestos aunque no hay datos en este informe. Suecia por su parte concentra el riesgo en lo bálticos, cuyos préstamos dan cuenta de un 18% de su PIB. En este sentido, Europa puede resultar la principal damnificada de este elemento adicional de la crisis. No sólo por el riesgo crediticio, sino también por la potencial fuga de capitales en aquellas naciones, como Austria, cuya exposición crediticia a tales regiones supone un porcentaje tan excesivo en términos de su PIB que hace que se les pueda asimilar el mismo riesgo soberano que a sus deudores. O por las mayores dificultades de financiación de aquellas economías que tienen déficit por cuenta corriente semejantes a

los de países en proceso de convergencia con el euro y, además, mantienen igualmente una proporción importante de su PIB vinculado a la evolución de dichas regiones, como es el caso de España (23%) (Ibid.).

- A la luz de este panorama Stephen Jen, sostiene que “...los emergentes pueden convertirse en el segundo epicentro del terremoto financiero mundial. Y si llega a ser así, el euro es más vulnerable que otras monedas” Esta nueva crisis, o faceta de la crisis mundial, realmente va a poner a prueba la viabilidad del euro (*Financial Times*, “Europe More Exposed to EM Bank Debt than the US or Japan”, 27/10).
- La crisis financiera se ha trasladado de la banca de inversión, en septiembre y octubre a raíz de la quiebra de Lehman Brothers, a la banca comercial norteamericana. El que hasta hace dos años fuera el mayor banco del mundo, el creador del concepto de holding financiero, el mismísimo Citigroup, ha tenido que ser rescatado por el gobierno de forma urgente para evitar una quiebra de consecuencias cataclísmicas para el sistema financiero internacional. Hasta ahora, los grandes vencedores de la crisis habían sido los grandes holdings financieros, entidades que combinan la banca comercial con la de inversión, como JP Morgan, Bank of America o el propio Citigroup, ya que su negocio tradicional de depósitos y financiación del consumo les ofrecía un colchón contra las fuertes pérdidas del área de la banca de inversión. Pero, mientras los dos primeros habían salido reforzados hasta ahora, JP Morgan compró a precio de saldo Bear Stearns y Washington Mutual, y Bank of America se quedó con Merrill Lynch, el Citigroup se encontraba en una situación mucho más delicada: éste había caído al 5º puesto de la banca norteamericana por capitalización y presentado pérdidas durante 4 trimestres consecutivos por un total de 20,000 millones de dólares. En pocos días, el banco que en octubre era visto como un potencial ganador de la crisis crediticia y que se preparaba para devorarse a otros competidores, cayó en desgracia. El fracaso en hacerse del 5º banco comercial norteamericano Wachovia y sus millones de dólares de depósitos minoristas marcaron un punto de inflexión. En la actual crisis financiera mundial, no hay nadie que esté seguro. La gota que colmó el vaso llegó en la tercera semana de noviembre, cuando la cotización del banco se hundió (un 83% desde principios de año y un 60% sólo en esa semana) por la desconfianza del mercado en la capacidad del Citi para salir adelante sin ayuda, pese al anuncio de 52,000 despidos y un recorte de costos de 2,000 millones de dólares en el trimestre. Este derrumbe había desatado el temor a una retirada masiva de depósitos, no tanto de los depositantes con garantías sino de varios inversores institucionales, que habría provocado la quiebra de la entidad con 2 billones de activos y 200 millones de clientes repartidos en más de 100 países (Chingo, 2008).
- El ex consultor de McKinsey, James Kwak, en su blog dice que el rescate del Citigroup es “débil, arbitrario, incomprensible” y agrega: “...el Citi tiene más de 2 billones

de dólares en activos y varios centenares de millones de dólares de pasivos (deudas) fuera de balance. Veinte mil millones es una gota en un balde. La semana pasada Friedman Billings Ramsey estimó que el Citi necesitaba 160.000 millones en nuevo capital ... Sí, hay 306.000 millones de dólares en garantías de activos (los cuales no se van a desembolsar hasta que se agoten esos 20.000 millones), pero eso deja otros 2 billones en otros activos, a muchos de los cuales no se los ve muy saludables” (Kwak, 2008).

- Podemos afirmar que la política estatal implica una asimetría básica: el proceso de rescate a los bancos se ha realizado de tal forma de mantener la soga al cuello sobre los deudores (al menos por todo el tiempo que estén dispuestos a seguir pagando) mientras que se ha prestado poca atención a la crisis social de los millones que están perdiendo sus casas y cayendo en la pobreza. El Estado norteamericano asume todas las pérdidas por los negocios que durante varios años alimentaron ganancias formidables para los bancos y los sectores más ricos de la población. Es decir que serán los trabajadores y los sectores populares los que pagarán la cuenta con los impuestos. Los que vienen sufriendo la carestía de vida por la inflación, los que enfrentan tasas de interés crecientes y en muchos casos deben dejar de pagar sus hipotecas y pierden sus casas, son los que pagarán la cuenta. Evitar que caigan los bancos, limitar el impacto en el resto de la economía, cargar fuertes costos sobre los trabajadores y los sectores populares que, además de perder sus casas, verán como sus impuestos pagan los costos de la crisis (mientras los ricos aún gozan de las rebajas impositivas de Bush); esto resume la intervención del gobierno de Bush ante la crisis.
- Hoy vuelven a sonar fórmulas como la que propuso Keynes en los años 30, “eutanasia del rentista”, con la cual caracterizaba la situación en la que el capital financiero especulativo se subordina al capital productivo. Muchos sostienen que esta “eutanasia” se concretó con las reformas que se dieron en el capitalismo mundial después de la crisis de 1929, y se terminaron de asentar con las reformas establecidas luego de la segunda guerra mundial, que incluyeron cierta “desmundialización” de la economía, férreo control público de los movimientos de capitales y la paridad de las monedas a través de los acuerdos de Bretton Woods. Muchos culpan de la crisis en curso a la “resurrección” del rentista, es decir al dismantelamiento de los mecanismos de regulación que limitaban las posibilidades de desarrollo del capital financiero, controlaban la actividad de los bancos e impedían la creación de los numerosos instrumentos financieros con los cuales se produjo una explosión de la “titularización” de las deudas. Por eso, la lección que deja la crisis es que hay que reestablecer las fuertes regulaciones a las operaciones financieras. Estos planteamientos abarcan desde las propuestas más moderadas del grupo más crítico de economistas ortodoxos como Paul Krugman, Dani Rodrick o Nouriel Roubini, hasta los más críticos del neoliberalismo.

La propia teoría burguesa, en sus versiones heterodoxas, contribuye a esto. Desde Keynes y su visión del tenedor de títulos como alguien completamente ajeno a los negocios, y enteramente manipulable por los que manejan mejor información; hasta Minsky, que tomando análisis de Irving Fisher, concluyó que en tiempos de prosperidad inevitablemente se desarrolla una euforia especulativa mientras aumenta el volumen del crédito hasta que los beneficios producidos no pueden pagarlo, momento en que los impagos producen la crisis. El resultado es una contracción del préstamo, incluso para aquellas compañías que sí pueden pagarlo, momento en que la economía entra en recesión. “Una característica fundamental de nuestra economía”, escribió Minsky en 1974, “es que el sistema financiero oscila entre la robustez y la fragilidad, y esa oscilación es parte integrante del proceso que genera los ciclos económicos”. Por eso argumentó que las fases expansivas y de contracción son inevitables salvo que el gobierno intervenga a través de la regulación, la acción del Banco Central, etc. Este economista criticó las desregulaciones que caracterizaron a los años ochenta. Aunque hay grandes elementos de verdad en estos análisis, estos sin embargo aparecen desvinculados de la naturaleza íntima del capitalismo. Siguiendo esta lógica, día a día crece el grupo de quienes reclaman una mayor regulación para las finanzas globales (Mercatante, 2008).

- En este apartado seguimos las afirmaciones de una conferencia de Duménil: la crisis en EUA tiene una característica muy importante, el desequilibrio. Es una característica crucial para entender la crisis hoy. Desequilibrio significa desequilibrio exterior y desequilibrio interior. Desequilibrio exterior equivale a desequilibrio del comercio exterior, básicamente que EE.UU. es un país que compra más en el mundo que lo que vende; pero cuando uno compra más de lo que vende en el resto del mundo significa que hay un flujo enorme de dólares hacia otros países. Se habla de China, pero no solamente. Están también Japón y otros países, a pesar que el déficit mayor de EE.UU. es con China. Hay un flujo enorme de dólares que salen y llegan del resto del mundo. Este flujo de dólares que llega al resto del mundo, puede regresar a EE.UU. solamente de una manera. La única forma es que agentes del resto del mundo hagan inversiones financieras en EE.UU. Eso significa que van a comprar obligaciones de empresas de EE.UU., bonos del tesoro, acciones. De forma gradual el resto del mundo financia a EE.UU. También dentro del país mismo tenemos un incremento enorme de la deuda interior. En particular, de la deuda del Estado. Pero el Estado no es realmente el problema. El problema es el aumento enorme de la deuda de los hogares de EE.UU. Este desequilibrio exterior e interior es una característica estadounidense. Aumento de su deuda interior, desequilibrio de su comercio y financiamiento de la economía estadounidense por el resto del mundo. Es una particularidad única de la economía de EE.UU. que depende del poder mismo de EE.UU. porque ningún otro país podría haber hecho lo mismo. ¿A qué se debe este desequilibrio interior de

EE.UU.? Se debe a los hogares que ahora gastan más que su ingreso. Es un fenómeno sin precedentes. La deuda de todos los hogares de los EE.UU. como porcentaje de la producción total en los años sesenta representaba el 50%. Con el neoliberalismo, en particular después del año 2001, se dispara totalmente la deuda y llega a un nivel del 100% de la producción total del país en un año. Todas las inversiones financieras en el resto del mundo de los estadounidenses representan aproximadamente el 50% de la producción anual del país. Eso significa la globalización, eso significa el neoliberalismo. Y los agentes del resto del mundo tienen acciones, obligaciones de EE.UU. por causa del desequilibrio exterior del país. Con el neoliberalismo se dispara y llega a un nivel superior al 100%. Eso significa más del doble de los activos de EE.UU. con el resto del mundo. Así, el resto del mundo se transforma en el capitalista de EE.UU. (Duménil, 2008).

- Hoy día la meta de la burguesía financiera internacional sigue siendo la misma: preservar los intereses de las clases ricas. ¿Qué porcentaje de los beneficios se distribuye a los accionistas? En EE.UU. se solía distribuir el 50% de los beneficios a los accionistas. El porcentaje se dispara para llegar a un nivel del 80%. Esto significa que en vez de conservar los beneficios de la empresa para invertir, se distribuyen a los accionistas. Esto es un milagro neoliberal: todo para la bolsa. Los trabajadores y el empleo no interesan de ninguna forma (Ibid.).
- En la segunda mitad de la década del noventa, la tasa de crecimiento se cae de manera repentina. En este momento el Banco Central tiene que intervenir para ayudar a los bancos a prestar a la economía para que la gente gaste más. Más demanda significa generalmente más producción de las empresas. Cuando la economía se cayó, el Banco Central disminuyó su tasa de interés. Pero el problema de Greenspan fue que de hecho la economía no se recuperaba y él bajaba su tasa de interés hasta el suelo. Llegó hasta un nivel del 1%, que corregida por la inflación era una tasa negativa. Pero no sabía por qué la economía no se recuperaba; lo que aconteció fue que finalmente sí se recuperó la economía. Pero se recuperó a partir de un solo sector con el boom inmobiliario. ¿Cómo aconteció el boom inmobiliario? los bancos con la tasa de interés muy baja empezaron a prestar como locos, en particular a hogares subprime. En el año 2003 el subprime representaba como un 10% de los nuevos créditos. Pero en el año 2006 representaba un 40% de todos los nuevos créditos. Pero los bancos prestaban a hogares que no podían pagar ¿Por qué lo hicieron? porque de hecho no conservaban los créditos. Mediante una tecnología financiera un poco compleja como la titularización un banco va y hace un crédito a un hogar, pero después de un año vende el crédito. Aquí evidentemente hay un riesgo ya que se compra también un seguro para cubrir las moratorias. Si un hogar no paga existe una empresa que va a sustituir la falta de pago del hogar. Este negocio se desarrolló de forma enorme en este período. Originalmente la titularización representaba un 10% de los nuevos

créditos. Pero en el año 2006, dado el 40% de nuevos créditos subprime, la titularización alcanzaba el 80% de todos los nuevos créditos. Con este fenómeno de “disolución de los riesgos” exportaron la crisis al resto del mundo porque empresas financieras compraron estas obligaciones resultado de la titularización. Pero a partir de cierto momento una fracción de la gente no pagaba y entonces las empresas de seguros tuvieron que pagar tanto que quebraban. Así tuvimos una crisis del sistema de seguros. A partir de un cierto momento este sistema aparece totalmente incontrolable (Ibid.).

- ¿Cuáles serían las tendencias más factibles? Hasta ahora, la estrategia desplegada por los bancos centrales, a la cual están suscribiendo también los bancos y financieras privadas (como Goldman Sachs) ha sido inyectar fondos en el mercado, a cambio de las hipotecas incobrables. De esta forma, pretenden sancionar como buenas inversiones sin ningún sustento, afrontando las pérdidas, y tratando de llevar calma a los mercados para evitar que continúe y se profundice la caída bursátil. Paul Krugman remarcó que los mecanismos financieros que normalmente funcionan, en las crisis no tienen necesariamente el resultado esperado: “Cuando la liquidez se evapora, las herramientas normales de la política pierden mucho de su eficacia. Bajar el costo del dinero no ayuda mucho a los que piden préstamos si no hay quién preste. Garantizar que los bancos tengan mucho efectivo no es de gran ayuda si el dinero se queda en las bóvedas” (IECO, 14/11/08). Por eso, estos fondos inyectados pueden tener un efecto sumamente limitado.
- Por último, si los signos recesivos que señalamos se asientan, es posible también que avancen en la devaluación del dólar. Tanto para abaratar las deudas contraídas en dólares previamente, como para disminuir el déficit comercial. De hecho, como dijimos, una módica devaluación de los últimos años ya ha revertido ligeramente el balance comercial negativo. Los salarios se están abaratando en términos internacionales, con lo cual también se está reduciendo la radicación de firmas norteamericanas en otros países. Lo que sucede, es que avanzar en la devaluación del dólar, puede tener consecuencias sobre los tenedores de dólares como reserva, o los poseedores de títulos en esa moneda, que podrían querer deshacerse de ellos, alimentando un círculo vicioso de caída del dólar. Previo a esta crisis, frente a la debilidad del dólar, distintos analistas señalan como posibilidad que luego de un primer movimiento “hacia la calidad” desde los títulos de hipotecas y las acciones, y los títulos de deuda de los emergentes, hacia los bonos del tesoro, podría producirse un nuevo movimiento hacia bonos extranjeros. El intento de ganar competitividad devaluando, puede significar minar el rol del dólar como reserva mundial. Y por otra parte, no está garantizado tampoco que la consecuencia de la devaluación sea efectivamente una mejora sustancial en el balance comercial norteamericano. Sus efectos recesivos para la economía mundial son bastante más certeros. Como vemos, en un escenario de re-

cesión en la economía norteamericana, probablemente se sienta más la contradicción entre los mecanismos de rescate financiero, y la defensa del rol del dólar como reserva de valor en el mundo. Esto pondría en jaque el mecanismo por el cual la economía norteamericana logró sortear exitosamente las turbulencias financieras que significaron catástrofes para los países de la periferia y financiar sus déficits gemelos sin mayores traumas.

- Los posibles caminos que puede seguir la economía mundial, pasan en gran medida por los giros que pueda haber en la economía norteamericana, para cuya comprensión Duménil realiza aportes valiosos. Afirma este autor que: “Van a tener que implementarse nuevos métodos, pero es difícil saber lo que va a pasar... Ahora estamos en un período de transición, no sabemos qué tipo de itinerario van a seguir, va a depender del tipo de gobierno que se conforme en EEUU, podemos esperar lo contrario a lo que sucedió en Francia, los demócratas pueden retornar, pero no sabemos qué política van a tener. Lo que si podemos decir es que entramos en un nuevo período. Pero no porque vaya acontecer una crisis por tal o cual cosa, aunque esto sí podría pasar, por ejemplo una crisis financiera” (Duménil, 2008). Pero aunque ve elementos de crisis, remarca que difícilmente vaya a darse una crisis como la de los treinta. Algunas de las medidas que podría tomar EEUU para evitar la recesión serían: impulsar las “tasas de interés a la baja, tasa de cambio baja, dólar barato, intervención fuerte del Estado en materia de crédito, comprar la deuda de los hogares hacia el sector bancario con lo que puede continuar el sistema financiero y sus préstamos” (ibid.). Medidas que por otra, parte, minan la fortaleza del dólar, con lo cual pueden erosionar su rol como reserva mundial, y así dificultar las posibilidades de EEUU para esquivar la crisis trasladándola a otras economías.
- **Italia.** El gobierno italiano adoptó un paquete de medidas contra la crisis para ayudar a las familias y las empresas, al día siguiente de que España presentara su propio plan de revitalización económica. Aunque el Ejecutivo no precisó el monto global de estas iniciativas, la prensa italiana las estimó en 4,000 o 5,000 millones de euros (5,100 y 6.400 millones de dólares).
- **Francia.** Por su parte, el presidente francés, Nicolas Sarkozy, anunció que presentará su paquete de medidas para la economía nacional el 4 de diciembre. Estos programas europeos se inscriben en el paquete de 200,000 millones de euros (260.000 millones de dólares) propuestos por la Comisión Europea.
- En la Eurozona, el desempleo subió 7.7% en octubre, su nivel más alto desde enero del 2007, aunque la buena noticia fue la caída de la inflación, hasta 2.1% en noviembre.
- **Suecia** se convirtió en el último país en registrar un crecimiento negativo durante seis meses, con un retroceso de 0.1% de su PIB, en los dos últimos trimestres.

- **Canadá.** Otra economía occidental que acaricia ya la recesión es Canadá. El ministro de Finanzas, Jim Flaherty, declaró que "la gran mayoría" de los economistas del sector privado prevén una contracción del PIB para el cuarto trimestre de 2008 y el primer trimestre de 2009.
- **Japón,** segunda economía del planeta, anunció una caída en octubre del 3.1% de la producción industrial y de 3.8% del consumo. Estas cifras fueron calificadas de "sorprendentemente malas" por el jefe economista del banco Societe Generale en Asia, Glenn Maguire.
- **India,** potencia emergente y enfrentada recientemente a unos atentados que golpearon su capital financiera, Bombay, indicó por su parte que su economía se había desacelerado a 7.6% en el tercer trimestre, respecto a 7.9% en el segundo.
- **Gran Bretaña.** Las acciones del banco británico Royal Bank of Scotland (RBS) cerraron en Londres estables (+0.55%), después de que el gobierno se convirtiera en su principal accionista, con 57.9%, al apenas haber encontrado compradores en su abanderada ampliación de capital de 23,000 millones de dólares. Los accionistas dieron la espalda, en su mayoría, a los 15,000 millones de libras en títulos propuestos por el gobierno británico a 65.5 peniques, pese a que en el mercado valen actualmente 55. Únicamente se compró el 0.24%. Esta iniciativa se incluye en el plan de rescate bancario, que comprende además a Lloyds y HBOS, presentado por Londres el 8 de octubre.
- **EUA.** En Estados Unidos, donde todas las miradas están puestas en el desempeño de los minoristas en este periodo de compras de Navidad, Wall Street abrió por unas pocas horas. Tres de los mayores bancos estadounidenses, JPMorgan Chase, Goldman Sachs y Morgan Stanley, vendieron esta semana 17,250 millones de dólares en obligaciones garantizadas por el Estado federal, convirtiéndose en los primeros en beneficiarse de ese apoyo financiero anunciado en octubre (El Economista, 28/11/08).
- **La posición del FMI.** El Fondo Monetario Internacional incrementó su estimación de las pérdidas globales por la crisis financiera a 1.4 billones de dólares y advirtió que la caída económica global se profundiza. "Las pérdidas globales en préstamos y activos titulizados de Estados Unidos probablemente se incrementen a cerca de 1.4 billones de dólares", dijo el FMI, al aumentar la estimación desde los 945,000 millones de dólares reportados en abril y ligeramente por arriba de los 1.3 billones de dólares citados en octubre. "Pese a un desempeño mejor al esperado a principios de este año, la creciente turbulencia financiera ha llevado a reducir el pronóstico base del FMI para el crecimiento económico global 2008-2009", dijo el Fondo. El FMI pidió "medidas de política coherentes a nivel internacional y decisivas" para restaurar la confianza y evitar una desaceleración económica más larga, pero advirtió que los bancos centrales deberán continuar inyectando fondos para calmar las turbulencias sin precedentes. "El

riesgo de una retroalimentación adversa más severa entre el sistema financiero y la economía en general representa una amenaza crítica", dijo el FMI. "La combinación de crecientes pérdidas, bajas de precios de activos y una profundización del declive económico ha causado serias dudas sobre la viabilidad de una creciente parte del sistema financiero", agregó. El FMI alertó también sobre nuevas pérdidas, con brechas significativas entre las amortizaciones reportadas y las estimadas, a medida que la crisis se torna cada vez más desordenada. El organismo dijo que un declive adicional del mercado de las viviendas de Estados Unidos y una desaceleración económica más amplia conducen a un nuevo deterioro de los préstamos. La morosidad sobre las hipotecas de primera calidad y los bienes raíces comerciales está en aumento, al igual que la de los préstamos corporativos y al consumidor, observó. El FMI advirtió que los riesgos generales para los mercados emergentes, que previamente parecían resistentes a la turbulencia del crédito, se han elevado fuertemente a medida que el apetito por activos emergentes ha bajado y se intensificaron las salidas de capitales, llevando a condiciones de liquidez más ajustadas (*El Financiero*, 25/11/08).

# TERCERA PARTE. LA ECONOMÍA MEXICANA BAJO LA ADMINISTRACIÓN PANISTA

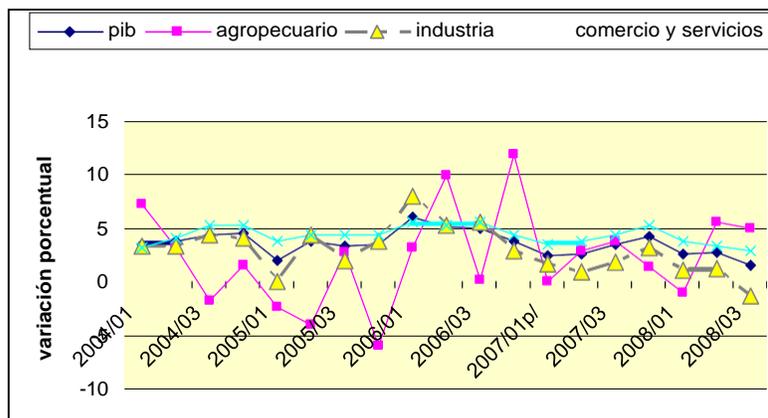
Este apartado se ha destinado al análisis de la economía mexicana, la crisis que en su interior viene gestándose desde hace algunos años, producto de un largo periodo de estancamiento económico, y el esbozo de algunas alternativas ante la misma.

## 1. Balance económico de siete años de “cambio”

### 1.1 La producción

El crecimiento anual promedio del PIB entre 2001 y 2007 fue de 2.3% (INEGI, 2008). Este crecimiento fue posible con una TMCA (tasa media de crecimiento anual) de acumulación de capital de 3.7% entre 2001 y 2007 (INEGI, 2008). Para que la economía tenga capacidad de crear empleos y generar niveles de bienestar social adecuados, se necesita un crecimiento anual de 7% del PIB, con tasas incrementales de más del 10% en la acumulación de capital. Evidentemente esto no pasa por los cerebros de las autoridades de Hacienda.

**Gráfica 1. COMPORTAMIENTO DEL PIB  
POR SECTORES ECONÓMICOS**



Fuente: INEGI, 2008.

El crecimiento sectorial en promedio anual en los mismos años fue como sigue: sector agropecuario, 2.0%; sector industrial, 1.1 %; y sector comercial y de servicios, 3.1% (INEGI, 2008). Véase como lo prioritario siguen siendo el desarrollo de las actividades improductivas. Pero, al mismo tiempo, la actividad agropecuaria sirve de palanca para jalar, aunque sea mínimamente, al resto de la economía.

Este crecimiento, vinculado a la política macroeconómica de estabilidad fundamentada en disciplina fiscal, política monetaria restrictiva y apreciación cambiaria, ha traído como consecuencia una caída del mercado interno y generación de distorsiones en la tasa cambio y en la tasa de interés, con lo que se actúa a favor del capital financiero en detrimento del ámbito productivo, afectando así la competitividad de la producción nacional y su rentabilidad. En este sentido, deben destacarse dos elementos fundamentales: la primacía del capital financiero, como ocurre en todo el mundo, y un estancamiento económico de 8 años de gobierno de la derecha que no atina por dónde caminar y, ante la crisis que se avecina, tampoco genera los mecanismos que permitan sortearla con menos dificultades.

De esta manera, las importaciones desplazan a la producción nacional: las importaciones crecen más que el PIB y, por tanto, aumenta más la importación de todo tipo de bienes: la TMCA del PIB en el periodo fue de 2.3%; en tanto que el total de las importaciones creció 7.2%, las importaciones de bienes de consumo lo hicieron en 11.5%, los bienes intermedios en 6.9% y los bienes de capital 5.7% (Banxico, 2008). Al mismo tiempo, se frena la producción manufacturera nacional, la cual tuvo una TMCA de 1.3% en el mismo periodo (INEGI, 2008).

Por otra parte, las exportaciones han fungido como el sector más dinámico y al que más le ha puesto interés el gobierno en turno: su tasa de crecimiento anual fue de 7.5%, apenas por arriba del 7.2% de las importaciones. Sin embargo, esto no se ha traducido en mayor producción manufacturera, ni en mayor empleo, ni en mayor dinámica económica; al contrario, se da un proceso de transferencias hacia el exterior dado que el crecimiento por bienes de consumo e intermedio es mayor que el de las exportaciones

Ello ha llevado a que las exportaciones no se traduzcan en aumento de la inversión (4.3% de TMCA), ni del consumo (3.1%), ni del PIB (2.3%) (INEGI, 2008).

Las importaciones de bienes de consumo aumentan más que las de bienes de capital, con lo que se actúa en detrimento de la producción nacional de estos bienes, por lo que se desestimula la inversión, de ahí que caiga la demanda por importaciones de bienes de capital. Con todo esto no se aseguran efectos multiplicadores internos a favor de la esfera productiva, ni se incrementa la productividad, la competitividad, no hay sustitución de importaciones, ni se disminuye el déficit del comercio exterior manufacturero, y los requerimientos de entrada de capitales.

Así, al rezagarse la industria manufacturera y la agricultura, la economía se coloca en una situación de mayor fragilidad, pues no tenemos niveles de producción y competitividad frente al exterior, lo que obliga al predominio de políticas monetaria y fiscal restrictivas para frenar el crecimiento de la demanda, para evitar fuertes presiones sobre precios y sobre el sector externo que puedan desestabilizar el tipo de cambio. De esta forma, la economía se

ha reestructurado en contra de la esfera productiva y de la llamada economía real (formal), dando paso a una gran expansión del sector financiero y de la economía informal y del narcotráfico, lo que atenta sobre el crecimiento económico en el corto, mediano y largo plazo dado que nos coloca en un contexto de menor competitividad frente al exterior y de mayor vulnerabilidad frente a las variables externas.

Si de un sector beneficiado en 7 años de gobierno panista se trata, lo encontramos en el capital financiero al observar que el importe de las transacciones realizadas en la Bolsa Mexicana de Valores (BMV) tuvo una tasa anual de 18.4% (INEGI, 2008). O sea, el capital ficticio, especulativo, fue el ganador en estos años.

## 1.2 concentración y centralización de capitales

Mil empresas controlan el 80% del PIB nacional. Es decir, el 0.02% del total de las unidades productivas detentan el 80% del PIB (*Mundo Ejecutivo*, 2007).

Las cien empresas más importantes del país que cotizan en la BMV incrementaron sus utilidades en 530% en el sexenio de Fox. De éstas, 20 concentraron el 70% de las utilidades, totalizando 80,178.6 millones de dólares (BMV, 2008). Por su parte, las remuneraciones medias reales de la industria manufacturera crecieron 1.9% anual; la productividad 5.4%; y los costos unitarios de la mano de obra en esta misma industria lo hicieron en -25.3% (Banxico, 2008). O sea, que el pago de salarios se mantuvo 279 veces en cuanto a incrementos se refiere, por debajo de las utilidades en la BMV; sí hubo productividad a costa de la disminución de costos de las empresas y, por tanto, se agudizó la explotación de los trabajadores.

En la banca existe concentración de actividades: en 1995 la banca extranjera controlaba 5% de las operaciones; para 2005 pasó a 90% de control (*El Financiero*, 30/08/06). Los tres grupos más fuertes son Banamex (CitiGroup), BBV-Bancomer (BBV Español) y Santander (filial del banco español Santander Central Hispano).

Las 500 empresas más importantes de México concentran más del 70% del PIB. De éstas, 331 son mexicanas y 169 son transnacionales. Las mexicanas concentran 55.3% del PIB y las extranjeras 23.9% del producto. Los representantes más conspicuos de la burguesía nativa son: Slim, Medina Garza, Salinas Pliego, Bailleres, Vázquez Raña, Roberto González, Fernando Senderos, Eugenio Garza Herreros, Ángel Losada y Gastón Azcárraga (*Expansión*, agosto 2008).

## 1.3 Una visión heterodoxa del comportamiento de la economía mexicana

Para realizar este análisis utilizaremos información del 2007. El gobierno de Calderón se ha planteado crecer entre 3 y 3.5% al año en su sexenio, durante el año pasado la situación fue como sigue. Veamos: desde el punto de vista de la oferta, el PIB tuvo un incremento del

3.2% en relación al 2006; las importaciones crecieron 8.2% en el mismo periodo (INEGI, 2008).

Ahora bien, si se observa el comportamiento de la demanda se tiene lo siguiente: el consumo privado (donde nos encontramos todos los que consumimos) creció en 4.1%, lo que indica que el aumento del 3.2% del PIB no fue suficiente para satisfacer las necesidades de los consumidores y ello explica el por qué del aumento de las importaciones; la formación bruta de capital fijo o acumulación de capital (AK) creció en 6.7%, siendo el crecimiento de la pública de 7.3% y el de la privada de 6.5%. Debe notarse aquí que la actividad inversora por parte del Estado fue mayor que la de los capitales privados, más preocupados en las labores especulativas.

Finalmente, las exportaciones se incrementan en 5.5%, con lo que los sueños aperturistas y globalizadores de las autoridades no se cumplen del todo.

Pero vayamos más al fondo de las cosas. Cálculos y metodologías al margen, se tiene que durante el primer trimestre de 2007 la riqueza social producida, entendida ésta como la plusvalía generada en los sectores económicos productivos, o sea, dejando de lado al sector improductivo que se apropia de lo que aquel produce, esta plusvalía representa el 75.3%, mientras que los salarios productivos se quedan con el 24.7% de lo generado.

Al relacionar el producto excedente (valor agregado neto) con el producto necesario (salarios a trabajadores productivos), se obtiene una tasa de plusvalía de 4.01. Esto es, por cada peso pagado a los trabajadores productivos, se generaron para el sector empresarial (o burguesía, como se prefiera) \$4.01. Debe entenderse que este es un promedio, ya que si sabemos que sólo mil empresas generan el 80% del PIB, más de 4 millones de establecimientos concentran el 20% del producto, y en ellos se encuentra la mayor parte de los trabajadores, con bajos salarios en casi todos los casos. Es por ello que en empresas grandes la plusvalía es muy alta.

Por otra parte, el valor de la hora de la fuerza de trabajo pagada a trabajadores productivos es de \$0.1996, es decir, la hora pagada a la clase obrera es de \$0.20 en promedio. Esto, traducido en minutos de trabajo, nos plantea que por cada hora laborada los trabajadores se quedaron con el equivalente a 12 minutos en promedio y los empresarios se embolsaron 48 minutos.

Por otra parte, si se relaciona la tasa de plusvalía con el valor de la hora de la fuerza de trabajo se obtiene un indicador clave que es el potencial de reproducción ampliada, el cual nos muestra el excedente que se genera por unidad de producción. Este coeficiente demuestra, ni más ni menos, la capacidad potencial que tiene la economía para generar excedentes. En otras palabras, indica el "máximo nivel de inversión y crecimiento al que podría

llegar –bajo condiciones muy ideales– el sistema económico. En cierto sentido, podríamos hablar de un ‘techo’ (el más alto) al proceso de acumulación” (Valenzuela, 1999).

Al realizar los cálculos pertinentes se tiene que el potencial de reproducción ampliada para 2007 es de 0.8004 o 80.04%. Lo que quiere decir que la economía mexicana dispone de 80% de lo que produce para llevar a cabo inversiones. Es evidente que ninguna economía invierte todo lo que genera de excedentes, pero si se tiene un potencial de casi 80% ¿por qué sólo se invierte el equivalente al 22.5% del PIB como ocurrió en 2007?

Por otro lado, para que la economía pueda funcionar y, en lo posible, evite crisis económicas de gran envergadura, se requiere de una serie de gastos que coadyuven a la realización del excedente producido. Esto es, “en una economía de mercado, para usar los productos que integran el excedente, primero hay que comprarlos. Esto, a su vez, significa que en tal momento los correspondientes valores de uso *se realizan como valores*.”

“Para dar cuenta de este muy crucial fenómeno nos permitimos proponer una nueva categoría: gastos que realizan el excedente (GRE). Se trata de aquellos gastos o componentes de la demanda global que compran los productos mercancías que integran el Producto Excedente (o “plusvalía potencial”) y que, por ende, transforman a las correspondientes mercancías en dinero, en trabajo intercambiable por los resultados de cualesquier otro trabajo. De este modo, el trabajo gastado o incorporado en esos bienes (gastado, inicialmente, a título privado) se reconoce como trabajo social. Es decir, como valor” (Valenzuela, 2007).

Los “gastos de realización del excedente (GRE) son tres: a) la acumulación de capital; b) el saldo de la balanza comercial; c) los usos o gastos improductivos que están compuestos por tres rubros: consumo de los asalariados improductivos, consumo de los capitalistas y consumo del gobierno” (Valenzuela, 2007).

Los GRE o plusvalor realizado llegan a 1,983,030 MDP, en donde el rubro más importante lo representan los gastos improductivos, llegando a un 92.9% de dichos GRE. Este dato es muy alto y evidencia el sentido improductivo y parasitario de nuestra economía.

La cuestión que sigue es la realización de la plusvalía producida. Para ello es menester relacionar la plusvalía realizada o GRE con la plusvalía producida. Esta última será el resultado de añadir al Producto Interno Neto (PIN) el total de las importaciones, ya que en una economía con una apertura comercial de más del 80%, las importaciones que entran al país son plusvalía que viene de otras naciones, por lo que debe considerarse en términos de la realización tanto la plusvalía generada al interior como la que viene de fuera. Así, al dividir los GRE o plusvalía realizada entre la plusvalía producida, nos da un coeficiente de realización de 0.8310. Esto es, del total de la plusvalía producida (nativa e importada), solamente se realizó o vendió el 83.1%. Dicho de otro modo, no se vendió el 17% de lo generado. Esta

cifra supone la existencia de una crisis de realización importante donde casi la quinta parte de lo elaborado no encontró mercado. Dato éste que es coherente con la baja en el consumo de la población y la presencia de ingresos cada vez más exigüos en ésta. Además, en 2007, con este indicador se nos estaba anunciando un desequilibrio estructural de nuestra economía, un problema de venta o realización de mercancías, al cual no se le supo poner límites.

Visto desde otra perspectiva podría decirse que hay un exceso de demanda que no obtiene su contraparte en la oferta generada, lo que trae como consecuencia baja en el ritmo de crecimiento de acumulación de capital, importaciones para cubrir la demanda, aumento del desempleo y la priorización de actividades improductivas y especulativas. Al mismo tiempo, las empresas utilizan menos de su capacidad instalada: a marzo de 2007 el uso de la capacidad instalada era de 82.8%. Cabe señalar que una cifra como ésta indica, también, un alto grado de monopolización de la economía. Cuando los monopolios dominan, no ven la necesidad de utilizar el grueso de la capacidad instalada. Recuérdese que 500 empresas controlan el 80% del PIB.

Finalmente, hablemos algo en torno a lo que le da soporte a la economía nacional. Ya se señaló los altos niveles de plusvalía que genera la clase trabajadora del país. Ahora demos un dato en torno a la productividad del trabajo.

En todos los años de gobierno panista, 2001 a la fecha, la productividad por trabajador ha crecido 22.1% en términos globales, los salarios 7.3% y los costos unitarios -23.7%. La productividad ha crecido tres veces más que los salarios y los costos han disminuido notablemente. Por tanto, lo que se deduce de lo anterior es que el crecimiento económico se ha fincado, para no variar, en las espaldas de los trabajadores, con su productividad, con los altos niveles de plusvalía, a bajos costos y con salarios también bajos.

#### **1.4 La explotación de los trabajadores como fundamento del funcionamiento de la economía mexicana**

Para que cualquier economía capitalista o de mercado pueda funcionar, requiere de la extracción de excedentes de un sector de la población: los trabajadores, y de manera particular los trabajadores productivos.

Con la finalidad de ilustrar cómo se comporta la generación de plusvalía o excedente, o dicho de otro modo: cómo se lleva a cabo el proceso de explotación de los trabajadores, nos referiremos a tres ejemplos significativos que se han dado en los últimos años: los mineros, los electricistas y los petroleros.

#### 1.4.1 Los trabajadores mineros y Cananea

- 1) En el conflicto que por enésima vez viven los trabajadores del Grupo México, lo que está a discusión es la preeminencia de este sector del capital en la rama minera del país, así como la salvaguarda de los intereses de la burguesía.
- 2) En el número de la revista empresarial *Mundo Ejecutivo* de noviembre de 2007, se proporciona un balance de las 1000 empresas más importantes de México. Ahí se nos dice que dichas empresas concentran el 80% del PIB. Para que se tenga una dimensión de este dato, tómesese en consideración que, según el Censo de 2004 (último disponible), había en el país 4,290,108 unidades económicas en todas las ramas económicas. Esto es, el 0.02% de las unidades económicas concentra el 80% del PIB (INEGI, 2008).
- 3) Mientras que la economía en su conjunto creció en 2006 al 4.8%, estas 1000 empresas lo hicieron a una tasa del 12% (*Mundo Ejecutivo, 2007*).
- 4) La PEA (población económicamente activa) en 2004 llegaba a los 23.2 millones de personas; estas 1000 empresas dan empleo a poco más de 4 millones de trabajadores (*Mundo Ejecutivo, op.cit.*).
- 5) En este contexto de feroz concentración y centralización de recursos de todo tipo se da el conflicto en las instalaciones de Grupo México en Cananea. Pero ¿qué defiende el Grupo México? ¿por qué la represión concertada y despiadada al margen de la ley por parte del gobierno estatal, encabezada por el también empresario Eduardo Bours? ¿no les bastó con lo ocurrido en Pasta de Conchos?
- 6) Grupo México se dedica a la extracción, procesamiento, transformación y comercialización de productos mineros, tiene empresas en EUA y el Perú, empresas dedicadas a la construcción y al desarrollo urbano, empresas transportistas, empresas ferroviarias, poseen múltiples terrenos e inversiones (Bolsa Mexicana de Valores, 2008). Todo esto totalizaba 121,289 millones de pesos en activos en 2006, con 71,436 millones de pesos de ingresos totales (*Mundo Ejecutivo, op.cit.*). Obsérvese como las actividades del Grupo México están perfectamente articuladas horizontal y verticalmente, de tal suerte que opera como un todo. Extrae minerales, los transforma, los transporta, construye.
- 7) Pero vayamos más a la esencia de la cuestión. En 2006, Grupo México tenía 18,931 empleados que ganaban alrededor de 6,200 pesos al mes en promedio (recuérdese que durante el conflicto de Pasta de Conchos se supo que había mineros que ganaban entre 60 y 80 pesos diarios). Esto nos da un aproximado en pago a sueldos y salarios de 1,408 millones de pesos, que comparados con los 71,436 millones de pesos de ingresos que tuvo la empresa, arroja como resultado que por cada peso que se le paga a los trabajadores, éstos generan ¡50.71 pesos!

- 8) He aquí la esencia de la cuestión: 50.71 pesos se embolsa el grupo de Larrea y asociados por cada peso pagado a sus trabajadores. Por supuesto que esto es para indignar a cualquiera y se comprende perfectamente el enojo y la respuesta violenta de los aparatos represivos del Estado.

#### 1.4.2 Una mirada una diferente a la reforma energética

La información ha sido tan pródiga y las propuestas y contrapropuestas sobre la reforma energética (particularmente el petróleo), que pareciera ser que todos los ámbitos están cubiertos, tanto en lo financiero, como en lo técnico.

Sin embargo, hay dos aspectos que se dejan de lado. Uno de ellos es repetido hasta la saciedad: “aprovechemos la renta petrolera” que se obtiene de PEMEX. El otro elemento no tocado, es más, ni siquiera esbozado, tiene que ver con la esencia misma, con el fundamento que hace posible que una empresa como PEMEX sea altamente rentable y productiva, esto es: la explotación de los trabajadores que generan un excedente a la empresa y que ese excedente hace atractiva la inversión privada (nacional y extranjera) hacia el sector. En este apartado nos referiremos a ello.

PEMEX, como cualquier empresa productiva pública o privada, contrata trabajadores que son los encargados de producir la riqueza petrolera. Dichos trabajadores, sobre todo los que están en la línea directa de la producción, son como cualquier otro obrero: carecen de medios de producción y de propiedades, lo cual les obliga a vender su fuerza de trabajo. Al ser adquirida ésta, los trabajadores están obligados a laborar jornadas de 8 o más horas de trabajo, con lo que la empresa se verá beneficiada extrayendo un excedente que será el diferencial entre lo que le paga a sus obreros y lo que obtiene de ingresos. Este diferencial es la plusvalía o el excedente económico que los trabajadores producen.

Contar con información fidedigna para poder precisar esta relación no es sencillo: en los informes anuales de PEMEX (PEMEX, 2007) la información es poco clara sobre todo en lo relativo al pago de mano de obra. No obstante, los Censos Industriales o Económicos son una buena materia prima para poder trabajar (INEGI, *Censos Económicos*, 2008).

El último Censo Económico al sector industrial realizado en el país se llevó a cabo en 2003. En él se proporciona información acerca de las actividades petroleras y, por ende, en relación a PEMEX. En este año el valor agregado o los ingresos totales en materia petrolera fueron de 625.4 miles de millones de pesos (MM); a esta cantidad se le resta únicamente la remuneración a los trabajadores operativos, o sea, a los que están ligados directamente con los procesos productivos y no a los empleados que se llevan una buena tajada en materia de sueldos (aquí entran trabajadores de confianza, funcionarios de la empresa, etc.). Esta remuneración a los trabajadores operativos fue de 6.5 MM de pesos (cantidad que representa el ¡1.05% del valor agregado! en el sector); y al total del valor agregado se le quita el concep-

to de depreciación que en ese año representó el 8% de dicho valor, 50.0 MM de pesos. Por tanto, al restarle al valor agregado o a los ingresos totales, los salarios de los trabajadores operativos y la depreciación, nos queda un producto excedente de 568.8 MM de pesos. Si esta cifra se divide entre el producto necesario o los salarios pagados a los trabajadores operativos, 6.5 MM de pesos, nos da como resultado que en 2003 la tasa de explotación o plusvalía fue de 87.50. Es decir, por cada peso pagado en salarios a los trabajadores, estos produjeron 87.50 pesos. Esta cifra no es otra cosa más que, en términos de Marx, la expresión de la ley económica fundamental del capitalismo: la ley de la plusvalía, de la explotación y de la exacción de excedentes hacia la clase obrera petrolera.

Ahora bien, al realizar las proyecciones correspondientes en base a los datos de crecimiento del PIB petrolero anual y de los incrementos salariales en el sector, se tienen los datos para 2007.

En 2007, la situación es como sigue: los ingresos brutos totales fueron de 1,135 MM de pesos; la depreciación llegó a 90.8 MM de pesos; y los salarios pagados a la mano de obra directa fueron de 7.8 MM de pesos. Si a los ingresos brutos se les quita la depreciación y el pago de salarios, nos quedan 1,036.4 MM de pesos de ingresos netos (INEGI, Abril, 2008).

Por tanto, al dividir los ingresos netos entre los salarios, nos da una tasa de explotación o de plusvalía de 132.87. O sea, por cada peso pagado en salarios, los trabajadores petroleros produjeron 132.87 pesos.

Si a tesoros vamos, como lo señala el gobierno federal, éste es el verdadero tesoro que tiene PEMEX guardado: el tesoro de lo que sus obreros están produciendo en forma de trabajo excedente o plusvalía. Evidentemente que una empresa que por cada peso que le paga a sus trabajadores, éstos le generan más de 130 pesos, es una empresa rentable, productiva y que llama la atención como para que se invierta en ella.

#### 1.4.3 ¿Y qué pasa con Luz y fuerza del Centro?

En la página de Internet de "Luz y Fuerza del Centro" se nos muestra el estado de resultados de la empresa de enero a agosto del 2007. ¿Qué viene ahí?

- Los ingresos por venta de servicios ascienden a 27,899 millones de pesos (MP) (Luz y Fuerza del Centro, 2007).
- La depreciación es de 1,027 MP.
- Si a los ingresos le quitamos la depreciación, nos quedan 26,873 MP de ingresos netos.

- A estos ingresos netos les restamos los salarios que suman 2,087 MP, que constituirían el producto necesario para que las familias de los trabajadores se sostengan.
- De esta manera nos queda un sobrante de 24,785 MP, que podríamos considerar como producto excedente, generado por los trabajadores, a través de los servicios y del trabajo que prestan.
- Si dividimos el producto excedente, los 24,785MP, entre los salarios, 2,087MP, nos da una cifra de 11.87. Esto quiere decir que por cada peso que la empresa paga en salarios, los trabajadores generan \$11.87.
- Si se quiere ser más enfático, se puede ver que del total de los costos de explotación que llegan a 49,564MP, los salarios representan únicamente el 4.2% del total. Esto quiere decir que si se exigiera un incremento salarial, digamos de un 50%, el incremento real en los costos de explotación sería de 2.1% ya que no se afecta a la totalidad de los costos de explotación, sino únicamente al rubro de salarios. Por eso, haber aceptado aumentos de 4%, es equivalente a afectar a los costos de explotación en un 0.17%.
- Estas afirmaciones pueden sonar un poco fuera de sí. Pero es la realidad que estamos viviendo. No solamente se generan casi \$12.00 por cada peso que se les paga, sino que además tenemos incrementos salariales de risa. La conclusión, radical si se quiere, es que no deberíamos pagar impuestos, que lo paguen las empresas, y que nuestros salarios deberían ser mucho mayores. En el mejor de los casos habría que construir tablas que nos lleven a la igualdad en la distribución del ingreso en donde lo que se pague por la vía impositiva sea sustancialmente menor para los trabajadores y “justa” (el 28 o 30%, sin deducibles ni evasiones) para los empresarios.

### 1.5 La circulación o el mercado

Entre 2001 y 2007 el crecimiento de las ventas al menudeo en promedio anual fue de 1.8%; en tanto que las ventas al mayoreo crecieron 1.4% (INEGI, 2008). Existe poca producción, por ende el mercado vende poco, las mercancías no se venden, no se realizan y no se atiende el mercado interno.

El índice nacional de precios al consumidor creció en promedio, entre 2001 y 2007, 4.5% anual; mientras que el índice de la canasta básica lo hizo en 4.8% (Banxico, 2008).

Con el problema de la crisis alimentaria iniciada desde 2007 y con repercusiones en todo el mundo en 2008, los precios de los artículos básicos se ha incrementado hasta en un 60%.

## 1.6 Distribución

Existe un proceso continuo de concentración del ingreso: 10% de los hogares concentra el 34.5% del ingreso nacional en 2006; 20% de los hogares se queda con el 49.9% de ingreso nacional; en tanto que el 80% de dichos hogares se reparte el 50.1% de ingreso (INEGI, ENIGH 2008).

El índice de Gini en distribución del ingreso era de 45.6 en 2000, bajando a 44.8 en 2006. Esto indica que para que una persona del decil más bajo pudiese tener un ingreso similar al del decil más alto, tendría que ganar 21 veces más (CEFP, 2008).

En el rubro de pobreza, se tiene que existen en el país 14 millones de personas en pobreza alimentaria, 21 millones en pobreza de capacidades y 44 millones en patrimonio (CONEVAL, 2008).

## 2. Política macroeconómica en México: 2001-2007

### 2.1 Política monetaria

En el proceso de liberalización económica es condición *sine qua non* que exista baja inflación y estabilidad en la tasa de cambio. Esto posibilita salvaguardar la valorización del capital financiero internacional. La tasa promedio de la inflación fue de 4.5% entre 2001 y 2007, en tanto que la tasa de cambio se mantuvo en una tasa crecimiento anual de 8.6% (Banxico, 2007). Alta tasa de cambio y baja inflación equivale a propiciar condiciones favorables al gran capital nacional y extranjero.

La política monetaria se ha orientado a tener altas tasas de interés y baja inflación. Esto es, se tienen altas tasas de interés, por encima de la inflación, lo que permite mandar señales a los inversionistas nacionales y extranjeros de estabilidad monetaria y rentabilidad. En junio de 2001 la tasa de interés estaba en 11.6% y la inflación era de 6.6%; para el 2007 las cifras eran de 7.8% y 3.9%, en los mismos rubros. Esto es, la tasa de interés se ha mantenido por arriba de la inflación, lo que genera una situación favorable al inversionista.

De esta manera, el Banco de México, con las tasas de interés por arriba de la inflación, coadyuva indirectamente a la reducción del circulante. La oferta monetaria o circulante (M1 que incluye la suma de billetes y monedas en poder del público, depósitos en cuentas de cheques, depósitos bancarios), creció a una TMCA de 9.1 % en 2001 y 6.7% en 2007, o sea, se redujo el ritmo de crecimiento del circulante (Banxico, 2007).

El control de la inflación y de la tasa de cambio asegura condiciones al capital extranjero y la influencia de éstos para financiar el déficit de cuenta corriente de la balanza de pagos. En 2001 la cuenta corriente era de 3,574.9 MD (millones de dólares) y la inversión ex-

tranjera directa (IED) llegaba a 5,108.4 MD, con lo que se cubría todo el déficit; para 2007 esta inversión era de 5,855.7 MD con lo que se financiaba el total del déficit de cuenta corriente que llegaba a 965.9 MD (Banxico, 2007).

Finalmente, priorizar la política de estabilidad monetario-cambiaria para atraer capitales trae como consecuencia la sobrevalorización de la moneda e intenta incrementar la rentabilidad del capital financiero. En 2001, la sobrevaluación del peso era del 40.0%, en tanto que a mediados de 2007 la sobrevaluación fue de 28.5% (CEFP, 2007).

El índice de precios y cotizaciones de la Bolsa Mexicana de Valores (BMV) se incrementó en 388.9% entre junio de 2001 y el mismo mes de 2007 (Fox, 2006 y Banxico, 2007). Este aumento aseguró pingües ganancias al capital financiero. Si quiere verse de otro modo, de 134 empresas que cotizan en la BMV, el promedio de la utilidad neta que tuvieron del primer semestre de 2006 al primer semestre de 2007 fue de 14.5% en promedio, teniendo algunas empresas aumentos de hasta 900% y otras disminuciones del 80% (BMV, 2007).

## 2.2 Política fiscal y de gasto público

La autonomía del Banco de México y la estabilidad del tipo de cambio han llevado paulatinamente a que el gobierno deje de tener una política fiscal, con lo cual no se incrementa libremente ni el gasto público (que representó el 22.8% del PIB en 2001 y 22.2% en 2007) ni el déficit fiscal (2.6% del PIB en 2001 y 0.0% en 2007) (Fox, 2006; CEFP, 2007; SHCP, 2007).

Al contrario, la propuesta teórica y práctica de las autoridades radica en buscar el equilibrio a toda costa, con un pequeño déficit, con la finalidad de evitar presiones inflacionarias o elevados niveles de endeudamiento. Esto obliga al gobierno a disminuir su gasto, vender empresas y activos, lo que posibilita la reducción relativa de la deuda pública y el ajuste fiscal. Evidentemente, en todo este proceso, se constriñe el mercado interno y las ganancias de las empresas productivas. De esta manera, la política fiscal y de gasto público están subordinadas a los objetivos de la política monetaria.

El círculo es el siguiente: el banco central controla el crecimiento de la oferta monetaria ya que está convencido de que la inflación tiene origen monetario; para controlar la inflación hay que mantener la tasa de interés por arriba de la inflación, con ello se contrae la inversión y la demanda. Esta política procíclica ha traído como consecuencia que la proporción de la inversión en relación al PIB se mantenga en bajos niveles: fue de 19.4% en 2001 y de 22.2% en 2007; y que la demanda haya tenido una TMCA de 2.9% entre 2001 y 2007 (Fox, 2006; CEFP, 2007).

Conjuntamente con esto se promueve la entrada de capitales (la IED crece globalmente, entre 2001 y 2007, 14.6%), se aprecia el tipo de cambio (de junio de 2006 a junio de

2007 se apreció el peso en 2.4%, al pasar de \$11.05 por dólar a \$10.79) (Banxico, 2007) y se hace posible el abaratamiento de las importaciones y la reducción de la inflación. Teóricamente, esta apreciación beneficia a las finanzas públicas ya que se paga menos por concepto del costo financiero de la deuda externa porque al convertir a pesos el saldo de la deuda externa, ésta se reduce.

La búsqueda incesante por reducir la inflación y estabilizar el tipo de cambio para detener el crecimiento de la oferta monetaria, ha llevado a que la política monetaria subordine a la política fiscal.

La política monetaria y fiscal son contraccionistas teniendo como meta prioritaria la baja en la inflación. Para ello se auxilian con el alza de la tasa de interés como se vio arriba y con la reducción del gasto público.

Esta política contraccionista nos muestra que la tasa de interés crece por arriba del PIB (en 2001 la tasa de interés era de 11.6% y el PIB creció en 0.2%; para 2007 la proporción fue de 7.8% y 2.8%, respectivamente), esto es importante ya que los capitales al percibirse que las posibilidades de obtener beneficios son más claras en la especulación, prefieren invertir con altas tasas de interés, las cuales les aseguran mejores rendimientos que lo ofrecido en la economía real.

Debe quedar muy claro que los ingresos que obtiene el gobierno no son otra cosa más que excedentes generados por los trabajadores. Posteriormente, en forma de gasto, el recurso es distribuido por el gobierno en forma desigual y va en poca monta a los asalariados. Los ingresos se dividieron en junio de 2007 en 33.2% de ingresos petroleros y 66.8% de ingresos no petroleros. De estos últimos nos interesan los llamados ingresos tributarios. Estos ascienden a 553.9 MMP, de éstos, el 51.6%, o sea 276.9 MMP es dinero que se capta por concepto del impuesto sobre la renta (ISR). Este impuesto lo pagan "personas físicas" (trabajadores cautivos y asalariados comunes y corrientes) y "personas morales" (empresas y personas que realizan actividades empresariales). Pues bien, en junio de 2007 las empresas ("personas morales") pagaron 120.1 MMP, 43.4% del total del ISR; mientras que las "retenciones por salarios" y el pago de "personas físicas" llegó a 129.9 MMP, 46.9% del total del ISR (CEFP, 2007).

¿Qué nos dice esta información? Que la burguesía mexicana y extranjera que opera en el país, con toda la inmoralidad del mundo y el apoyo del Estado, pagó menos en materia de ISR que lo pagado por los trabajadores mexicanos. ¿Cómo es posible que los diputados y senadores que se dicen de izquierda hayan dejado pasar una situación como ésta? Y ¿cómo se atreven, además, a votar y a autorizar que la tasa del ISR a personas morales baje de 29% en 2006 a 28% en 2007. Además, se ha aprobado el impuesto empresarial de tasa única (IETU), del 14%, de tal suerte que los empresarios pagarán la tasa más alta que tengan,

ya sea el ISR o el IETU. Sin embargo, se ha dejado pasar una oportunidad significativa para que los empresarios que pueden evadir impuestos, tener bonificaciones y llevar a cabo deducibilidades, paguen lo que realmente les corresponde y no que todo el peso recaiga en los contribuyentes cautivos: los trabajadores.

Si la reforma fiscal verdaderamente gravara la totalidad de las ganancias de la burguesía habría recursos para financiar las actividades productivas que requiere el país. Piénsese al respecto que el ISR aplicado a empresas de los países avanzados es del 30% en promedio; en países atrasados como la República Democrática del Congo, los empresarios pagan 40% de ISR (FMI, 2008).

Sea lo que fuere, la participación tributaria de los capitalistas nacionales y extranjeros es pequeña y la mayoría recae en los asalariados a quienes expolían de sus salarios y transfieren de la plusvalía sacada a ellos para pagar impuestos.

### **2.3 La deuda**

Con austeridad fiscal y disminución de la inflación, se contrae el gasto público, manteniéndose la tasa de cambio. Esto ha colocado al país en una situación de insolvencia financiera ya que la deuda pública interna y externa se han convertido en un problema de soberanía financiera: en junio de 2007 estas deudas representaban el 31.2% del PIB; si a esta cifra se le agrega la deuda que se tiene con el IPAB, el país tiene deudas por un 39.5% del PIB (Banxico, 2007; CEF, 2007). O sea, por cada peso generado en el PIB, el 40% se adeuda a nuestros acreedores.

Es evidente percibir que la política económica está subordinada a los intereses del gran capital financiero nacional e internacional y que la disciplina fiscal, junto con la reducción de la inflación, no genera condiciones para el crecimiento económico y tampoco para la distribución del ingreso.

## **3. Tendencias recientes en la economía mexicana**

Como resultado de un decremento en las actividades secundarias y un menor impulso en las terciarias, el PIB tuvo un crecimiento de 1.6% en el tercer trimestre de 2008, el más bajo desde 2003. En la gráfica a continuación se precisa al respecto.

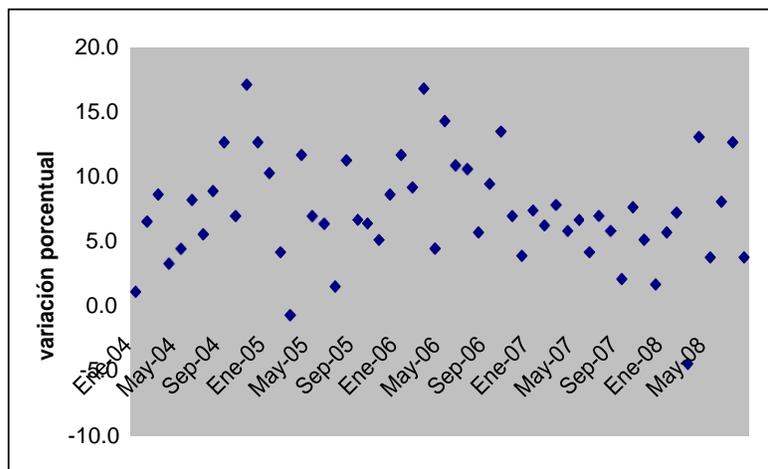
Gráfica 2. CRECIMIENTO SECTORIAL DEL PIB



Fuente: INEGI, 2008.

Este crecimiento en el PIB se hizo posible con una inversión que cada vez tiende más a la baja. Obsérvese la gráfica a continuación.

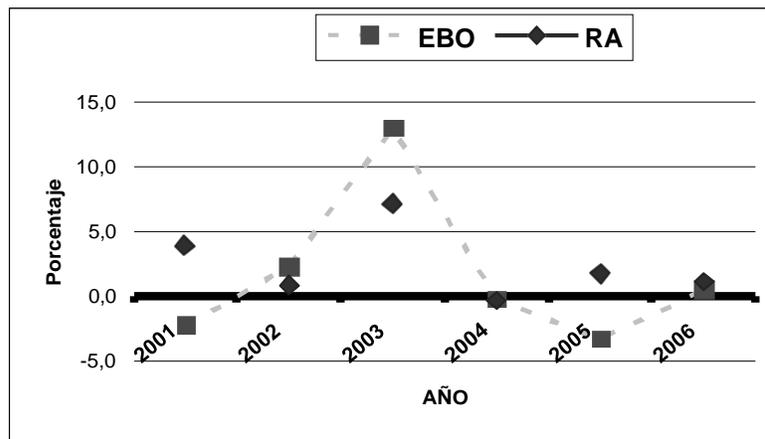
Gráfica 3. INVERSIÓN FIJA BRUTA: 2004-2008



Fuente: INEGI, 2008.

La masa de ganancia (EBO=excedentes brutos de operación) en la economía mexicana ha tendido a crecer, no así las remuneraciones a los trabajadores. En la gráfica que se adjunta se contempla este proceso hasta 2006 (último año con información disponible). Cabe señalar que el crecimiento de la ganancia baja en 2005, para repuntar al siguiente año.

**Gráfica 4. CRECIMIENTO DE LA GANANCIA Y LOS SALARIOS, 2001-2006**



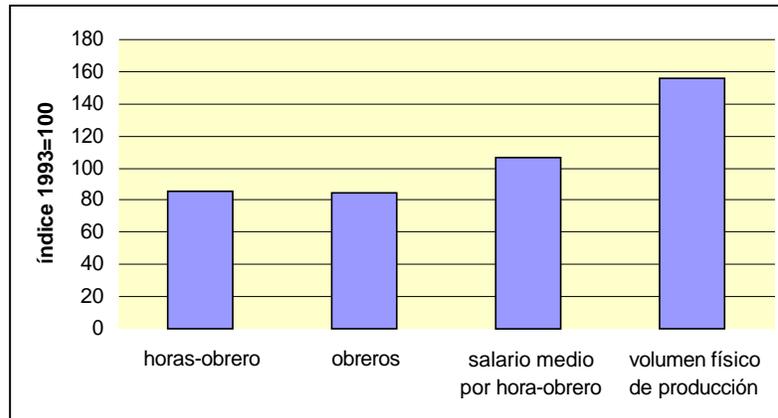
Fuente: INEGI, 2008.

Por otra parte, si quiere observarse con más cuidado la relación ganancia-salario, véase lo acontecido en la industria manufacturera en términos de crecimiento de algunos índices que se refieren a los trabajadores, comparados con el crecimiento en el volumen de la producción. La Gráfica 5 da cuenta de esto con la salvedad que sólo se incluyó la información de 2007 y 2008.

Mientras que el promedio de obreros y de horas laboradas por trabajador están por arriba de los 80 puntos, el salario apenas rebasa las 100 unidades y con eso la burguesía logra una producción en volumen de cerca de 160 en promedio.

Por otra parte, debe agregarse que la crisis ya está haciendo estragos en las fuentes de trabajo. La tasa de desempleo se ubicó en 4.2%, trayendo como resultado, según los resultados de la Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo, que en el tercer trimestre de este año existan 1.9 millones de desocupados; se encuentran en la informalidad 11.8 millones de personas, es decir, una de cada cuatro personas labora en esa actividad (INEGI, 2008).

**Gráfica 5. ÍNDICES PROMEDIO DE LA INDUSTRIA MANUFACTURERA: 2007-SEPT. 2008**



Fuente: INEGI, 2008.

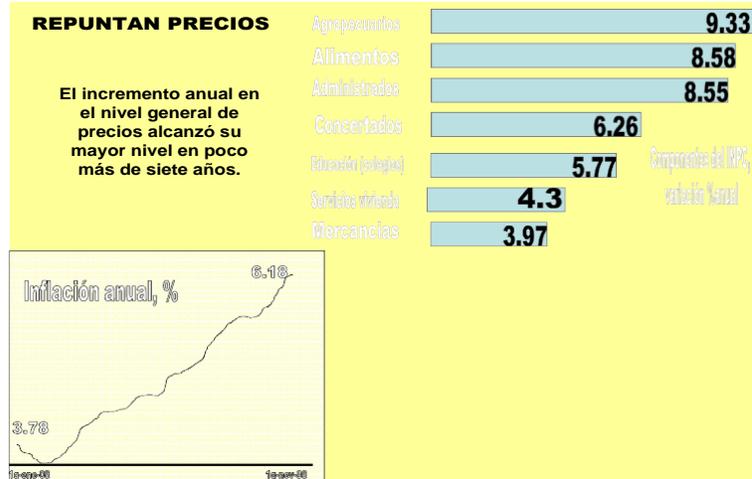
Como cereza del pastel contamos con los primeros resultados de la reforma energética. De enero a octubre Petróleos Mexicanos (PEMEX) registró una producción promedio de petróleo crudo de dos millones 816 mil barriles diarios, volumen 9.6 % menor al obtenido en igual periodo de 2007, debido fundamentalmente a la disminución en la producción en Cantarell. En esos diez meses la producción de petróleo en el campo de Cantarell promedió un millón 44 mil barriles al día, 31% menos que lo reportado en igual periodo de 2007. Además, por si fuera insuficiente, las ventas externas de petróleo crudo se ubicaron en un millón 402 mil barriles diarios, volumen 17% inferior al registrado de enero a octubre de 2007 (PEMEX, 2008).

En el ámbito del mercado, éste viene contrayéndose gradualmente. Así, el consumo al menudeo tuvo una baja anual de 1.4% a septiembre de 2008. En lo que a ventas al mayoreo se refiere, el incremento fue prácticamente inexistente: 0.1% para el mismo periodo (INEGI, 2008).

En este terreno, adviértase el movimiento de los precios. En la Gráfica 6 queda claro el crecimiento de la inflación.

El desarrollo de la inflación ha traído un acrecentamiento de los costos de producción en las empresas. Como es sabido por todos, este avance en los costos siempre es pagado por alguien, es decir, son los trabajadores quienes sufragarán los aumentos en los precios como consecuencia del incremento en los costos de producción.

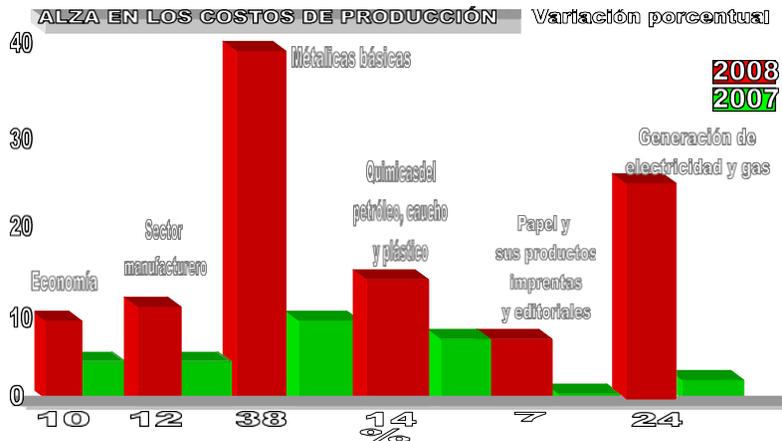
Gráfica 6. INFLACIÓN PARA OCTUBRE DE 2008



Fuente: BANXICO, 2008.

Es importante señalar, asimismo, cómo dichos costos provienen en buena parte de aquellos insumos o maquinarias que son importados del exterior. Percíbese el modo en que se ha producido este hecho en la gráfica consecuyente.

Gráfica 7. ALZA EN LOS COSTOS DE PRODUCCIÓN



Fuente: BANXICO, 2008.

Este aumento en los precios ha traído como consecuencia una pérdida del poder adquisitivo en los bolsillos de los trabajadores. El Centro de Investigación Laboral y Asesoría Sindical (CILAS), señaló que de acuerdo con el Banco de México, a octubre el alza

en los precios de la canasta básica fue de 7.69%, mientras que el incremento al salario mínimo para 2008 fue de 4%, lo que muestra la caída más fuerte en el poder de compra de la clase trabajadora en los últimos ocho años (Banxico, 2008). En la siguiente gráfica se detalla este problema.

Gráfica 8. MONEDERO VACÍO



Fuente: BANXICO, 2008.

Todo lo anterior redunda en que 31 millones de mexicanos vivan con un ingreso de hasta tres minisalarios. Esto es, siete de cada diez personas ocupadas en el país tienen ingresos de hasta tres salarios mínimos diarios, es decir 152 pesos, revela la Encuesta Trimestral de Ocupación y Empleo (INEGI, 2008).

Esto se asocia con la distribución del ingreso, que cada vez se polariza más y que en años de crisis económica redunda en una agudización de la misma. En la Gráfica 9 se observa la manera en que la crisis polariza la distribución del ingreso.

En la crisis de 1982 se incrementó en 7 puntos las utilidades o ganancias de las empresas; en la crisis de 1994, también el aumento de las utilidades fue de casi 7 puntos; y seguramente en esta crisis de 2008-2009 ocurra algo similar. Es evidente cómo el factor trabajo en 26 años, de 1981 a 2006, disminuye en casi 11 puntos porcentuales. Dicho de otro modo, la pobreza se agudizará y será creciente en el país.

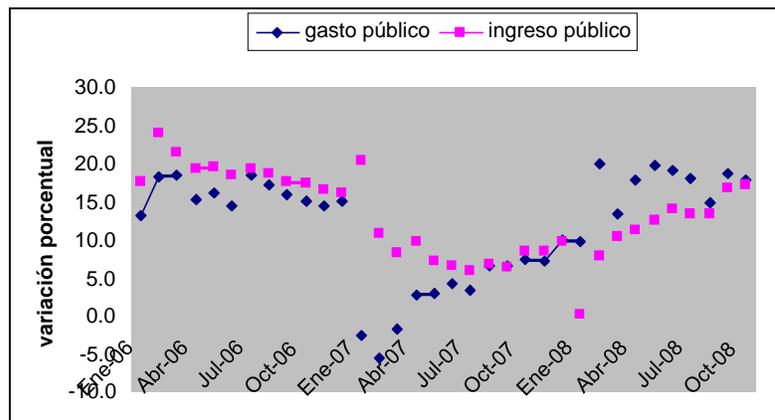
Gráfica 9. CRISIS Y DISTRIBUCIÓN DEL INGRESO

CRISIS Y DISTRIBUCIÓN DEL INGRESO			
Porcentajes			
	Ingreso nacional disponible	Remuneraciones de asalariados	Utilidad de las empresas
1981	100	42.6	52.8
1982	100	41.6	54.6
1983	100	35.7	62.1
1993	100	39	63.6
1994	100	39.8	63.2
1995	100	36.4	70.2
2004	100	36.2	65
2005	100	35.1	64.6
2006	100	33.4	65.3

Fuente: INEGI, 2008.

En las finanzas públicas, el gasto ha crecido tendencialmente menos que los ingresos públicos. Esto se debe a las políticas procíclicas de corte neoliberal que vienen aplicándose desde 1982. Fieles al dogma neoliberal, las finanzas se conservan sin déficit, pero al mismo tiempo esto impide que el Estado se convierta en una poderosa arma para el desarrollo económico. Por eso no es gratuito que, ante al crisis que ya llegó, algunas voces gubernamentales y parlamentarias hablen de la necesidad de que exista un déficit público que permita financiar actividades productivas y de desarrollo social. En la gráfica 10 se observan estos movimientos.

Gráfica 10. GASTO E INGRESO PÚBLICO: 2006-2008



Fuente: BANXICO, 2008.

Por el lado del sector externo, se tiene que se perdió competitividad de manera significativa, al observarse que los términos de intercambio en dólares pasaron de un crecimiento anualizado de 11% durante agosto-septiembre a un incipiente avance de 0.9% anual hasta octubre pasado. En este contexto, el impacto de la devaluación se neutralizó, aun cuando entre agosto y octubre pasados la depreciación del peso frente al dólar fue de 40.12%, para situarse en un promedio de cotización de \$12.86 por dólar (CEPAL, 2008).

Eso permitió que los precios de las exportaciones en términos de dólares subieran 24% anual, pero ya hacia octubre, cuando se dio una baja de 7.7% en las ventas petroleras al exterior, el valor de las exportaciones totales creciera 12.3% anual, es decir la mitad de lo que venían haciéndolo en el periodo previo a la devaluación (BANXICO, 2008).

Por otra parte, el efecto de la devaluación se da también sobre las importaciones, mediante el encarecimiento de sus precios en dólares, por lo que estos aumentaron 11.4% anual hasta octubre pasado. Sin embargo, la desaceleración del mercado estadounidense registrada en lo que va de 2008, trajo consigo una sobrecarga dentro de la estructura de los costos para las empresas; además, también se observa que la dependencia de la economía mexicana de los mercados internacionales propicia que las compañías resientan un encarecimiento de los bienes con mayor demanda.

Es importante destacar que las empresas han frenado la adquisición de insumos provenientes del exterior, y que la paridad cambiaria ha favorecido un mayor flujo de importaciones de bienes de consumo. Entre julio y septiembre el monto de las remesas se ubicó en 5 mil 925 millones de dólares, una caída de 6.5% comparada con el mismo periodo de 2007, informó el Banco de México.

El valor de las exportaciones de mercancías en el tercer trimestre del año sumó 78 mil 783 millones de dólares, un crecimiento de 12.1% anual, que no pudo compensar el gasto de 84 mil 896 millones de dólares en importaciones, mismas que crecieron 16.8% en el periodo (BANXICO, 2008).

Con el objeto de tener una perspectiva más clara de lo que ha entrado y salido al país, veamos esta gráfica.

**Gráfica 11. EVOLUCIÓN DE LOS INGRESOS DEL PAÍS EN MONEDA EXTRANJERA**

Millones de dólares			
	ene/sep 2008	2008 <sup>e</sup>	2009 <sup>e</sup>
Exportaciones Petroleras	43,571	55,666	45,200
Exportaciones no Petroleras	184,984	247,394	252,342
<b>Balanza comercial</b>	<b>-8,380</b>	<b>-13,728</b>	<b>-18,394</b>
<b>Remesas</b>	17,526		
<b>Inversión Extranjera Directa (enero-juni)</b>	18,805	19,885	18,723

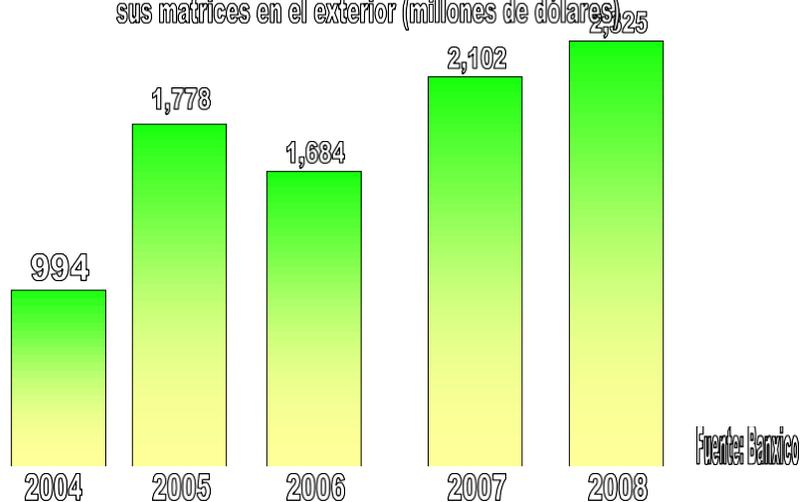
e/ Estimación .  
Fuente: Banco de México

En la gráfica que sigue queda muy diáfana la cantidad de dinero que ha entrado vía exportaciones, el saldo de la balanza comercial permanentemente negativo y la inversión extranjera directa que beneficia a los capitalistas extranjeros que meten su capital al país.

Por otro lado, se cuenta con la información de los flujos de dinero que han salido por efecto de las utilidades remitidas a los inversionistas de otros países. Obsérvese en la siguiente gráfica la información.

**Gráfica 12.**

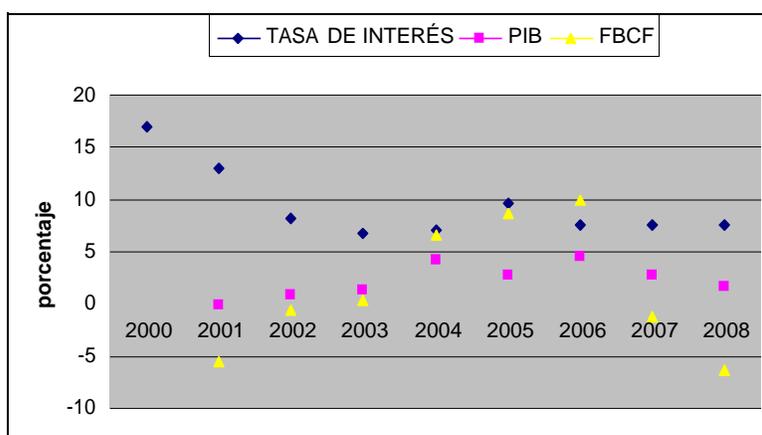
Las empresas extranjeras de México aumentaron el envío de utilidades a sus matrices en el exterior (millones de dólares)



#### 4. La cuestión financiera en México hoy

El primer aspecto a destacar es el funcionamiento de la tasa de interés. Ésta se muestra en niveles más altos que las actividades productivas, tales como el PIB y la inversión. La gráfica 13 demuestra cómo los beneficios obtenidos en instrumentos que pagan una tasa de interés, son más altos que el crecimiento de las actividades de la economía real.

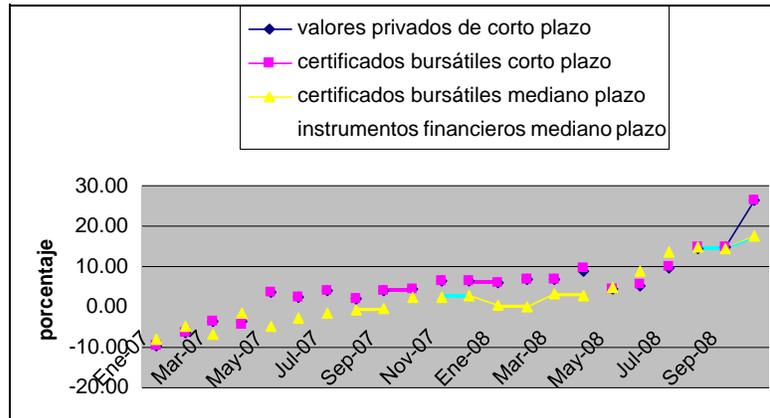
**Gráfica 13. COMPORTAMIENTO DE LA TASA DE INTERÉS, PIB E INVERSIÓN**



Fuente: BANXICO, 2008.

En estos momentos la tasa de interés promedio de la economía se encuentra en cerca del 8%. Pero los instrumentos bursátiles y financieros están entre el 15 y 30%, como se ve en la gráfica.

**Gráfica 14. TASAS DE INTERÉS EN DIVERSOS INSTRUMENTOS FINANCIEROS: 2007-2008**



Fuente: BANXICO, 2008.

Del comportamiento bursátil sectorial se advierte en estos momentos una evolución procíclica, es decir, que a medida que se descompone el escenario financiero de los sectores, estos también afectan a la economía real. De esta manera, el comportamiento bursátil de la industria extractiva arroja ya una caída de 56.34% anual en lo que va de 2008; le sigue la baja significativa de 51.94% anual localizada en la industria de la construcción y el descenso del sector del comercio, con 33.02% anual (BMV, 2008). En conjunto, estas actividades representan el 29% del PIB.

Estas industrias son vulnerables a bajas en inversión y consumo, que se reflejan en aumento de inventarios que, a su vez, causan recortes en la producción. En esa misma tónica opera la industria de la transformación, que mostró una caída de 29.44% anual en términos accionarios (BMV, 2008). Su importancia dentro del PIB es del 19%.

Por otra parte, los históricos desplomes de los precios y las valuaciones de las acciones en los mercados de capitales en octubre demolieron el valor de capitalización de las 50 bolsas de valores más importantes del mundo, al derribarse 46.62% anual (World Federation of Exchange, WFE, 2008).

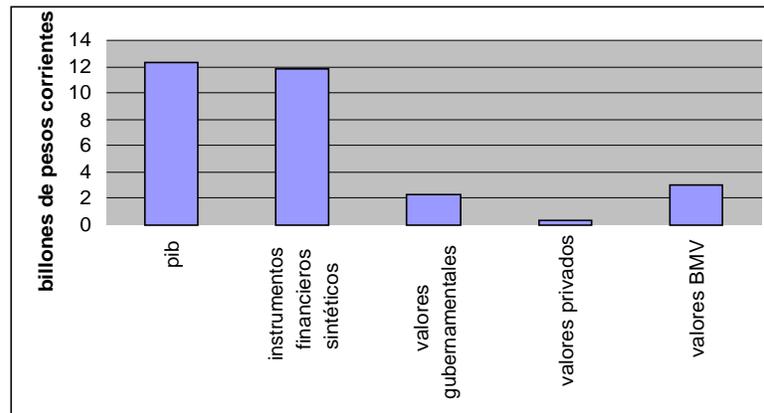
Según la WFE, la Bolsa Mexicana de Valores registró un valor de capitalización de 237 mil 97.2 millones de dólares, lo que representó una caída de 44.4% respecto al observado en octubre de 2007 (Ibid.). En el año, la Bolsa Mexicana de Valores ha perdido cerca de 40% de su valor de mercado.

Finalmente, si queremos mirar la fuerza del capital financiero y, por ende, del capital ficticio, en nuestra economía, contémplese el estado de los activos financieros en el país. Para tener una noción más clara de estos activos, debe acudirse a los llamados instrumentos financieros sintéticos. Estos son: opciones, swaps, paquetes de instrumentos financieros derivados, futuros y adelantados. Junto con estos instrumentos están los valores gubernamentales, los privados y los que cotizan en la Bolsa Mexicana de Valores.

La información que se percibe es sumamente relevante: el PIB representa el 70.7% de lo que hay en valores financieros. Dicho de otro modo, los activos financieros representan el 141.3% del PIB. Se tiene, entonces, lo siguiente: existen dos economías: una real y otra especulativa. Esta es mayor que la primera y es por ello que los peligros de la actual crisis mundial afectarán en todos los ámbitos a nuestra economía.

El cuadro siguiente muestra palmariamente las diferencias entre la economía real y los activos financieros en México.

**Gráfica 15. PIB Y ACTIVOS FINANCIEROS EN MÉXICO: 2008**



Fuente: BANXICO, 2008.

## 5. Algunos resultados del plan contracíclico de Calderón

Las acciones para enfrentar los efectos de la crisis financiera internacional, han quedado rebasadas, sin un impacto inmediato, y lejos de mejorar diversas variables, como el empleo, producción industrial, consumo, salarios e inversión, van a la baja. El ejemplo más reciente lo constituye el Programa para Proteger la Inversión y el Empleo, anunciado el 8 de octubre, compuesto por cinco puntos que no se han podido poner en marcha porque se encuentran en proceso de análisis, como es el caso de la construcción de una nueva refinería. Los pro-

gramas de impulso a la economía y al empleo del gobierno federal distan mucho de ser verdaderamente contracíclicos, son más bien planes mediáticos.

Pero lo peor de todo es que pareciera ser que las autoridades federales no se percatan del todo de la magnitud de la crisis que va llegando poco a poco. Como si lo que se observa fuera una fiesta no se hace nada al respecto. Y aquí hay que incluir al gobierno de Calderón, al Congreso, a los Partidos Políticos, etc. Mientras que en otros países se comienzan a tomar medidas, en el nuestro las tasas de interés están como si nada, el gasto público no se expande, los empresarios amenazan con cierres de empresas, etc.

## 6. Algunas alternativas para hacer frente a la crisis

El punto clave está en la política económica, para lo que se requiere:

- El Estado debe jugar el papel de promotor, gestor, regulador y sancionador del desarrollo económico. Existen lineamientos constitucionales que sólo deben ponerse en práctica.
- Una política contracíclica se fundamenta en un gasto público deficitario, con inversiones que posibiliten la creación de empleos, distribución del ingreso, crecimiento del mercado interno, aumento de la demanda, crecimiento de las exportaciones y generación de utilidades, particularmente en las empresas pequeñas y medianas.
- El gasto público no debe fomentar una demanda con un alto componente importado. Esto supone la revisión de la política de apertura comercial, particularmente, el TLCAN. Al unísono debe revisarse la política cambiaria ya que se requiere de un tipo de cambio que encarezca las importaciones y, por lo tanto, presente condiciones atractivas para la inversión.
- La prioridad se finca en tres aspectos: empleo, ingresos remuneradores para la población y satisfacción de los componentes del bienestar social (alimentación, educación, vivienda y salud).
- Reducción de las tasas de interés.
- Renegociación de la deuda externa. Esto supone una política monetaria que disminuya la tasa de interés, con lo que baja la incertidumbre y la demanda de entrada de capitales
- Desde el punto de vista de los ingresos públicos, se requiere un incremento a los grandes capitalistas y sus patrimonios.
- Reestructuración del Banco de México para generar una política monetaria que viabilice el crecimiento. Ello implica quitarle la autonomía al Banco de México y que pase a depender directamente del gobierno.

- El objetivo de la política macroeconómica no debe ser el control de la inflación, sino el incremento de producción, empleo e ingresos. La política monetaria estará subordinada a las necesidades de la producción.
- Los sectores público y privado deben crecer más que la tasa de interés. Si esto se logra, la dependencia hacia el capital financiero se reduce, disminuye la relación de endeudamiento y la transferencia de recursos hacia este capital.

Para la coyuntura actual, podrían implementarse algunas de las propuestas que recientemente hizo David Ibarra (Proceso, 2008):

- Cambios regulatorios por parte del Estado para ampliar la cobertura y abaratar el crédito bancario a la producción por parte de la banca comercial.
- Ensanchamiento de los programas de crédito de la banca de desarrollo para la producción, desarrollo de la pequeña y mediana empresa y al financiamiento privado.
- Regular e incentivar créditos de la banca comercial y de desarrollo a la actividad productiva.
- Modificación de la Ley Orgánica del Banco de México para que se responsabilice no sólo del control de precios, sino del crecimiento y el empleo y así evitar las contradicciones entre objetivos contracíclicos y antirrecesivos con las políticas antiinflacionarias del Banco.
- Garantías al ahorro de los trabajadores en las AFORES y protección a las personas que hayan quedado desempleadas y estén pagando alguna propiedad inmobiliaria.
- Acrecentar el gasto público.
- Revisar los sistemas de supervisión financiera



## **Bibliografía y fuentes de información consultadas**

- Acosta Iturra, Mónica G. *La crisis de 1929 y sus repercusiones en América Latina*.  
www.monografias.com
- Aguilar Monteverde, Alonso. *La crisis del capitalismo*. Edit. Nuestro Tiempo, México, 1979.
- Amescua, Ornelas, Norahenid, "Iniciativa foxista de reforma a la LFT", revista *Laboral*, núm. 118, julio 2002.
- Banxico, *Página electrónica*, consultada en octubre de 2007.
- BANXICO, *Página Electrónica*, junio y noviembre de 2008.
- BBC. Mundo. com *Cronología de una crisis*. 9 de octubre de 2008.
- BBC. Mundo. com. *Europeos contra la crisis financiera*. 8 de octubre de 2008.
- BEA, www.bea.gov , consultado en octubre de 2008.
- BEA, www.bea.gov , consultado en octubre de 2008.
- Bermúdez, Ismael, "La situación social de los salarios: conclusiones de un estudio privado sobre datos del INDEC" y "Datos oficiales sobre el salario de los argentinos", *Clarín*, 5/12/04 y 10/12/04, Argentina.
- Bis Quartely Review*, Statistical Annex, september 2008.
- Bis Quartely Review*, Statistical Annex, september 2008.
- Blackburn, Robin. *La crisis de las hipotecas subprime*. <http://www.newleftreview54>
- Bleitrach, Danielle. *El papel de China en la crisis financiera mundial*.www.rebellion.org 10 de octubre de 2008
- BMV, *Página Electrónica*, Mayo de 2008.
- Bolsa Mexicana de Valores, *Página electrónica*, consultada en octubre de 2007.
- Boltvinik, Julio y Hernández Laos, Enrique, *Pobreza y distribución del ingreso en México*, Siglo XXI editores, México, 1999.
- Bossio, Rotondo J.C., "Crisis y reestructuración de la maquila de exportación", *Trabajadores*, número 31, julio-agosto, 2002, UOM.
- Calderón, Felipe, *Plan Nacional de Desarrollo: 2006-2012*, Presidencia de la República, México, 2007.
- Cataife, Daniel y otros. *La fase actual del capitalismo*. Editorial Nuestro Tiempo, México, 1985.
- Centro de Estudios de las Finanzas Públicas, *Análisis a los informes sobre la situación económica, las Finanzas Públicas y la deuda pública*, Página electrónica de la Cámara de Diputados, consultada en octubre de 2007.
- Centro de las Finanzas Públicas, *Página Electrónica*, Mayo 2008.
- Cerletti, Jorge Luis, "Volver a las fuentes", en www.rebellion.org
- Cerletti, Jorge Luis, "Volver a las fuentes", en www.rebellion.org

- Chossudovsky, Michel. *Colapso financiero global*. Global Research. [www.eleconomistadecuba.com](http://www.eleconomistadecuba.com) 9 de octubre de 2008
- Chossudovsky, Michel. *The Global Crisis: Food, Water and Fuel, Three Fundamental Necessities of Life in Jeopardy*" Global Research, [www.eleconomistadecuba.com](http://www.eleconomistadecuba.com) julio 2008
- CONEVAL, *Página Electrónica*, Mayo 2008.
- Corriente comunista internacional. *Treinta años de crisis abierta del capitalismo*. [www.revistainternacional.org](http://www.revistainternacional.org)
- Crisis del sistema capitalista*. [www.planetasedna.com](http://www.planetasedna.com)
- De la Garza, Toledo Enrique, "Los sindicatos en América latina frente a la reestructuración productiva y los ajustes neoliberales", *El Cotidiano*, número 64, septiembre-octubre 1994.
- Dos Santos, Theotonio. *Imperialismo y dependencia*. Ediciones Era. México, 1978
- Dumenil, G. y Levy, D. *El imperialismo en la era neoliberal* [www.g.duménil.d.levy.dle2002h.pdf](http://www.g.duménil.d.levy.dle2002h.pdf)
- El Capital*, Carlos Marx, T.III, p.484)
- El Financiero
- El Financiero, 25/11/08.
- El Financiero*, 25/11/08.
- Engdahl, F. William. *Crisis del Sistema Dólar estadounidense* GlobalResearch.Ca. [www.eleconomistadecuba.com](http://www.eleconomistadecuba.com)
- Expansión*, agosto, 2008.
- Expansión*, agosto, 2008.
- Fayazmanesh, Sasan, "Registro de los despropósitos de los expertos para merecido des- crédito de la teoría económica ortodoxa", en [www.rebellion.org](http://www.rebellion.org)
- Fayazmanesh, Sasan, "Registro de los despropósitos de los expertos para merecido des- crédito de la teoría económica ortodoxa", en [www.rebellion.org](http://www.rebellion.org)
- Fazio, Hugo. *A Estados Unidos lo financia el resto del mundo*. Página web de El Economista de Cuba. 2005
- FDIC, [www.fdic.gov](http://www.fdic.gov) consultado en octubre de 2008.
- FDIC, [www.fdic.gov](http://www.fdic.gov) consultado en octubre de 2008.
- Federal Reserve System. National Information Center. *Top 50 bank holding companies (BHCs)* 30 de mayo y 30 de septiembre de 2008
- Financial Times, 2008.
- Financial Times*, 2008.
- FMI, *Página Electrónica*, Abril de 2008.

FMI, [www.imf.org](http://www.imf.org)

FMI, [www.imf.org](http://www.imf.org)

FMI. *Perspectivas de la economía mundial*. Abr. 2008. Apéndice Estadístico [www.imf.org](http://www.imf.org)

Fox, Vicente, *Sexto informe de gobierno. Anexo estadístico*, ed. Presidencia de la República, México, 2006.

FRS, [www.asc.gov.sg/frs/index](http://www.asc.gov.sg/frs/index) consultado en octubre de 2008.

FRS, [www.asc.gov.sg/frs/index](http://www.asc.gov.sg/frs/index) consultado en octubre de 2008.

Fuentes consultadas

Galbraith, John. *El crac del 29*. Editorial Ariel. Barcelona, 1976.

Gómez, Marco A., "México ante la segunda gran transformación", *Magíster*, número 97, marzo de 2002, tercera época, STUNAM.

González, Gómez Marco Antonio, "México: ¿País maquilador?", *El Cotidiano* 116, noviembre-diciembre, 2002.

Grupo Editorial Expansión, *Expansión*, Agosto 2006.

Guzmao, Página Electrónica del SELA.

Hilferding, Rudolf, *El capital financiero*, ed. El Caballito, México, 1973.

Hilferding, Rudolf, *El capital financiero*, ed. El Caballito, México, 1973.

INEGI, *Censos económicos de 2003*, en página electrónica de INEGI, consultada el 20 de abril de 2008.

INEGI, Encuesta Nacional de Ingreso y Gasto de los Hogares, 2006, ed. INEGI, 2008.

INEGI, *Página Electrónica*, Abril de 2008. Las proyecciones se hicieron en base a los incrementos porcentuales de 2003 a 2007 observados en las Cuentas Nacionales.

INEGI, *Página electrónica*, consultada el 25 de abril de 2008.

INEGI, *Página electrónica*, fecha de consulta: junio de 2007.

INEGI, *Página Electrónica*, Junio de 2008.

Internacional Monetary Fund. El rápido empañamiento de las perspectivas requiere nuevas política de estímulo. *Perspectivas de la economía mundial*. 06.11.08

Jalife-Rahame, Alfredo. *Bajo la lupa*. La jornada. 121008

Juárez, Sánchez Laura, "Inseguridad alimentaria, patrones de consumo y salarios", *Trabajadores*, número 27, noviembre-diciembre 2001, UOM.

Juárez, Sánchez Laura, "Se desvaloriza el Trabajo, se desvaloriza la vida...", *Trabajadores*, número 31, julio-agosto 2002, UOM.

Kwak, James, [es-es.facebook.com/people/James\\_Kwak/3318614](https://es-es.facebook.com/people/James_Kwak/3318614)

Kwak, James, [es-es.facebook.com/people/James\\_Kwak/3318614](https://es-es.facebook.com/people/James_Kwak/3318614)

- La crisis de 1929*. <http://www.portalplanetasedna.com.ar/crisis29.htm>
- Luz y Fuerza del Centro, *Página electrónica*, consultada en octubre de 2007.
- Mandel, Ernest, *Tratado de economía marxista*, ed. ERA, México, 1980.
- Mandel, Ernest, *Tratado de economía marxista*, ed. ERA, México, 1980.
- Márquez Ayala David, *Reforma hacendaria* en página electrónica de vectoreconómico, consultado en octubre de 2007.
- Martínez, Osvaldo. *La larga marcha de la crisis económica capitalista*. [www.eleconomistadecuba.com](http://www.eleconomistadecuba.com) 17.10.08
- Marx, Carlos, *El Capital*, ed. FCE, México, 1973.
- Marx, Carlos. *El Capital. Crítica de la Economía Política*. Ed. Siglo XXI. México, 1980.
- McKinsey, [www.mckinsey.com/mgi](http://www.mckinsey.com/mgi)
- McKinsey, [www.mckinsey.com/mgi](http://www.mckinsey.com/mgi)
- Mercatante, Esteban, Gérard Duménil. Entrevista y opiniones a propósito de su visita a la Argentina. "Vamos a un nuevo rumbo en la economía norteamericana", en [www.ips.org.ar/article](http://www.ips.org.ar/article)
- Mercatante, Esteban, Gérard Duménil. Entrevista y opiniones a propósito de su visita a la Argentina. "Vamos a un nuevo rumbo en la economía norteamericana", en [www.ips.org.ar/article](http://www.ips.org.ar/article)
- Mora Zebadúa, Héctor, "En busca de la identidad perdida (La flexibilización del trabajo y el endurecimiento del capital)", STAUACH, Centro de Estudios del Trabajo y Estudios Económico-Sociales, AC, La Sociedad de los de Abajo y Organización Revolucionaria del Trabajo, México, 2002.
- Morales, Yolanda y Saavedra, Alma. *La lección de la crisis: no hubo transparencia*. El Economista. México, 3 de diciembre de 2008.
- Moreno Bernal, Fernando. Perspectiva histórica y salida alternativa a la actual crisis del sistema financiero. [www.tinku.com](http://www.tinku.com)
- Nadal, Alejandro. *¿Peor que la crisis de 1929?*. La Jornada. 30 de julio de 2008
- OCDE, [www.oecd.org](http://www.oecd.org) consultado en octubre de 2008.
- OCDE, [www.oecd.org](http://www.oecd.org) consultado en octubre de 2008.
- Pacheco, Espejel Arturo A., "La productividad desde la perspectiva sindical: un enfoque técnico-político", *El Cotidiano*, número 64, septiembre-octubre, 1994.
- Palacio Muñoz, Víctor y Mora Zebadúa, Héctor, *La indigestión de Gargantúa y Pantagruel (La explotación del trabajo. La rebelión de los trabajadores)*, Cultura, Trabajo y Democracia, AC y Revista Al Filo, el mundo de los trabajadores, México, 2006.

- Palacio Muñoz, Víctor y Mora Zebadúa, Héctor, *La perversión del capital y el sentido del cambio*, Universidad Autónoma Chapingo, Revista Al Filo, el mundo de los trabajadores, Cultura, Trabajo y Democracia, AC, México, 2005.
- PEMEX, *Reportes de resultados financieros de 2003 y 2007*, consultados en la página electrónica de PEMEX, el 24 de abril de 2007.
- Petras, James. *Lecciones del colapso de Wall Street*. [www.rebelion.org](http://www.rebelion.org) 10 de octubre de 2008
- Prodigy msn. Dinero. México crecerá menos en 2008-2009: FMI
- Quintero, Ramírez Cirila, "Relaciones laborales en la maquiladora: balance y perspectivas", *El Cotidiano* 116, noviembre-diciembre, 2002.
- Ramonet, Ignacio. *La crisis del siglo* [www.economistadecuba.com](http://www.economistadecuba.com), 9 de octubre de 2008-
- Sala-i-Martín, Xavier. Columbia University, (13/10/2008) [www.sala-i-martin.com](http://www.sala-i-martin.com)
- Sánchez, Daza Germán y Martínez de Ita María Eugenia, "Remuneraciones y empleo en la industria mexicana", *Trabajadores*, número 27, noviembre-diciembre 2001, UOM.
- Schulte, Elizabeth, "La lucha para sobrevivir con el salario mínimo", *Socialist Worker*, EU, <http://www.socialistworker.org/>; Traducción de Felisa Sastre para Rebelión, 22/12/04 [www.rebelio.org](http://www.rebelio.org).
- SHCP. *Página Electrónica*, diciembre 2007.
- Silva, Sandra Susane. *La crisis de 1929*. [www.zonaeconomica.com](http://www.zonaeconomica.com)
- Somavia, Juan, "Informe Sobre el Empleo en el Mundo 2004-2005", Organización Internacional del Trabajo (OIT), [www.ilo.org](http://www.ilo.org).
- Sotelo, Valencia, Adrián, "Flexibilidad regresiva y tendencias del trabajo en la mundialización del capital", *Trabajadores*, núm. 30, mayo-junio de 2002, UOM.
- Tortolero, Raúl, "Yo César... yo, obrero", *la revista*, 064, 16 al 22 de mayo de 2005, El Universal.
- USA, *Página Electrónica*, Junio de 2008.
- Valenzuela, José, "El potencial de reproducción ampliada en México", en Isaac, Jorge y Valenzuela, José (Coords.), *Explotación y despilfarro: análisis crítico de la economía mexicana*, Plaza y Valdés, México, 1999.
- Valenzuela, José, Estancamiento y crisis en el México neoliberal, UACH, México, 2007.
- Wallerstein, Immanuel. *La crisis estructural del capitalismo*. Ed. Contrahistorias. México, 2005.
- Yahoo, Finance consultado en octubre de 2008.
- Yahoo, Finance consultado en octubre de 2008.
- Yahoo. com Las bolsas asiáticas se hundieron en la estela de Wall Street. Noticias 101008htm