

DECLINACIÓN DE ESTADOS UNIDOS: CONTEXTO HISTÓRICO MUNDIAL*

Alejandro Dabat** y Paulo Leal***

Fecha de recepción: 14 de diciembre de 2012. Fecha de aceptación: 15 de marzo de 2013.

RESUMEN

La actual crisis de Estados Unidos y sus grandes consecuencias mundiales, culminan con un proceso de declinación de la economía y la hegemonía mundial de ese país, desde la doble perspectiva de su involución interior y de la pérdida de posiciones internacionales ante el arrollador avance de China y otros países en desarrollo mucho más dinámicos y productivos. Esto se evidencia en los más diversos planos de la economía, el desarrollo científico-técnico y político-social del país y es ampliamente registrado por los indicadores más usuales de las ciencias sociales. Dentro de estas perspectivas, el artículo asigna una gran importancia a las enormes dificultades del país para revertir las condiciones de deterioro, dada la estructura de su sistema financiero y empresarial, el lamentable estado de sus finanzas públicas y el desgarramiento socioinstitucional interior.

Palabras clave: declinación de Estados Unidos, nuevo sistema financiero, competitividad mundial, involución productiva y social, y perspectivas económicas y sociales de EU.

THE DECLINE OF THE US: GLOBAL HISTORICAL CONTEXT

Abstract

The current crisis in the United States and its major global consequences have culminated in a process of economic decline and reduced global hegemony for this nation, from the double perspective of its domestic regression and the loss of international power in light of the overwhelming advance of China and other much more dynamic and productive developing countries. This situation is evident on various levels of the economy, the technical-scientific and political-social development of the country and the most common social science indicators. Within this perspective, this article assigns great importance to the enormous difficulties this country must face in order to reverse these conditions of deterioration, given the structure of its financial and business system, the unfortunate state of its public finances and its domestic socio-institutional upheaval.

Key Words: Decline of the United States, New Financial System, Global Competitiveness, Productive and Social Regression and Economic and Social Prospects for the US.

* Este trabajo es parte del programa de investigación de la UNAM, Globalización, conocimiento y desarrollo (www.proglocode.unam.mx), participan diversas dependencias, y el proyecto PAPIIT-DGAPA-UNAM, "Estados Unidos, la crisis internacional y la perspectiva de la economía del conocimiento. Un enfoque desde la óptica mexicana", responsable: Alejandro Dabat. Los autores agradecen el apoyo de Balam Cervantes; ** Investigador del Instituto de Investigaciones Económicas de la UNAM, México. Correo electrónico: dabat@unam.mx;

*** Profesor de la Facultad de Economía de la UNAM, México. Correo electrónico: phleal77@gmail.com.

DÉCLIN DES ÉTATS-UNIS : CONTEXTE HISTORIQUE MONDIAL

Résumé

La crise actuelle des États-Unis et ses grandes conséquences mondiales est le couronnement d'un processus de déclin de l'économie et de l'hégémonie mondiale de ce pays, vu la double perspective de son involution interne et de la perte de positions internationales face à l'avancée irrésistible de la Chine et d'autres pays en développement beaucoup plus dynamiques et productifs. Cela s'avère sur les plans les plus divers de l'économie, du développement scientifique et technique comme politico-social du pays et est amplement établi par les indicateurs les plus usuels des sciences sociales. À partir de ces perspectives, l'article accorde une grande importance aux énormes difficultés du pays pour renverser ces conditions de détérioration, étant donné la structure de son système financier et de ses entreprises, l'état lamentable de ses finances publiques et la fracture socio-institutionnel interne.

Mots clés : déclin des États-Unis, nouveau système financier, compétitivité mondiale, involution productive et sociale, et perspectives économiques et sociales des États-Unis.

DECLINAÇÃO DOS ESTADOS UNIDOS: CONTEXTO HISTÓRICO MUNDIAL

Resumo

A crise atual dos Estados Unidos e suas grandes consequências mundiais, é o ápice de um processo de declinação da economia e da hegemonia mundial desse país, desde a dupla perspectiva da sua involução interior e da perda de posições internacionais frente ao avassalador avanço da China e outros países em desenvolvimento muito mais dinâmicos e produtivos. Isso fica evidente nos mais diversos planos da economia, o desenvolvimento científico-técnico e político-social do país é amplamente registrado pelos indicadores mais usuais das ciências sociais. Dentro destas perspectivas, o artigo assigna uma grande importância às enormes dificuldades do país para reverter as condições de deterioro, dada a estrutura do seu sistema financeiro e empresarial, o lamentável estado das suas finanças públicas e a desarticulação sócio-institucional interior.

Palavras-chave: Declinação dos Estados Unidos, novo sistema financeiro, competição mundial, involução produtiva e social, e perspectivas económicas e sociais dos EUA.

美国衰落：一个全球历史背景

摘要：

美国当前的危机和所造成的全球后果给经济衰退造成的影响达到了极点，且极大削弱了美国的全球霸权。从中国的进步和其他发展中国家富有活力的发展方面看，可以深刻地理解美国国内衰退及其全球权力的丧失。美国的这种形势显而易见，包括经济、科技、政治社会发展水平以及最为普通的各类社会科学指标。通过这个视角，本文强调了美国的经济困境，而且美国必须必须改变这种恶化的局面，考虑到美国的金融和商业体系、困难的公共财政以及国内社会制度的变化。

关键词：美国衰落 新金融体系 全球竞争 美国的生产和社会衰退以及经济和社会前景

PRESENTACIÓN

Este artículo considera el proceso de declinación de Estados Unidos desde una perspectiva histórica-analítica considerando conjuntamente procesos aún en curso que implican gran pérdida de posiciones económicas, científico-tecnológicas y aún militares. Si bien la declinación es concebida como un fenómeno iniciado a comienzos del nuevo siglo (Wallerstein, 2007; Marichal, 2010), también se enraíza en aspectos anteriores de su modelo de capitalismo nacional cortoplacista-especulativo (Albert, 1981; Porter, 1998) y su extrema-derivación neoliberal subsiguiente (Anderson, 2003; Harvey, 2007), como conjunto orgánico e histórico de un proceso de decadencia ampliamente documentado y expuesto por numerosos reportes y autores citados en el texto. En cuanto a los problemas teóricos que ello plantea, por razones de espacio y de repetición innecesaria, se ha optado por la remisión a trabajos anteriores de los autores, con inclusión de planteamientos nuevos sólo cuando pareciera imprescindible. En su aspecto expositivo, el trabajo consta de una introducción, tres secciones y una breve conclusión, donde se sitúa el tema en perspectiva histórica (introducción), se analiza específicamente al sistema financiero de EU por su importancia actual tan grande (primera sección), a las modalidades pertinentes del capitalismo estadounidense en relación con la cuestión tratada (segunda sección) y al contexto mundial y sus consecuencias para el país (tercera sección).

INTRODUCCIÓN

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

Para poder estudiar las cuestiones mencionadas y sus relaciones recíprocas, debe partirse de la reestructuración de la economía estadounidense y mundial del último cuarto del siglo que siguió al colapso del capitalismo fordista-keynesiano y del orden mundial bipolar (Dabat, 2002). Ello dio lugar a un nuevo tipo de capitalismo que llamamos informático (o informacional) global por su infraestructura tecnoeconómica mundial derivada de la Revolución informática

(Castells, 2002; Dabat, 2002) y una configuración espacial (la globalización) basada en fenómenos productivos como la organización empresarial tipo red, las nuevas redes de comunicación, información y conocimiento, la nueva división global del trabajo o los nuevos tipos globales de competencia internacional.

Vinculados a estos factores productivos, obraron otros financieros, políticos o socioculturales como: *a)* el predominio ideológico e institucional internacional del neoliberalismo en gobiernos, organizaciones, consensos académicos o paradigmas empresariales (Anderson, 2003; Dabat, 2002); *b)* el sistema financiero especulativo de desintermediación bancaria, titularización del crédito y globalización financiera (Minsky, 1987; Dabat y Toledo, 1987; Mishkin, 2008), y *c)* la recuperación por EU de la hegemonía mundial perdida en los años setenta del siglo xx (Ugarteche, 1991) por su liderazgo en la Revolución informática u otros aspectos (Dabat, 2002).

Dentro del marco de la globalización y la hegemonía mundial de EU, los cambios señalados se extendieron muy desigualmente en escala mundial, por las diferentes condiciones nacionales preexistentes y las relaciones internas de poder,¹ aunque dentro de las tendencias internacionales generales impuesta por la tecnología informática (computadora, internet, nuevos sistemas de comunicaciones etc.), la extensión global del mercado mundial, el capitalismo y el nuevo sistema financiero (con alcances y modalidades desiguales que se verán posteriormente) o la competencia global.

Esto no condujo a la homogeneización del mundo como suele afirmarse, sino más bien a nuevos tipos interrelacionados de capitalismos nacionales diferenciados (Anderson, 2003; Porter, 1998; Albert, 1981), a partir de diversas combinaciones de neoliberalismo, privatización, libre comercio, empresas, economía pública, instituciones sociales o sistemas financieros. En los países desarrollados (PD),² tales diferencias distinguieron sobre todo al capitalismo anglosajón más neoliberal (Anderson, 2003), de otros como el alemán, los escandinavos o aun el japonés incluyendo a una multitud de formas híbridas intermedias.

¹ Para un planteamiento general de esta cuestión (relaciones entre economía mundial y economías nacionales), véase Dabat, 1991 (introducción, sección 2) y Dabat, 1993 (cap. v).

² La clasificación de los países como PD y PED, así como otras parecidas, son hoy mucho menos claras en su aplicación a ciertos países como los petroleros del Medio Oriente o los paraísos fiscales y enclaves turísticos, por falta de correspondencia entre indicadores de producto, ingreso nacional o científico-tecnológicos, con los industriales, financiero-comerciales o socioculturales. Pero las seguimos usando porque conservan validez en aspectos centrales, como los científico-educativos, tecnoeconómico o empresariales.

En los países en desarrollo (PED) más dinámicos, junto a los capitalismo tardíos asiáticos seguidores del modelo japonés como Corea del Sur o Singapur (Amsden, 1989) y los seguidores de la ASEAN, aparecerían otros de “economía mixta”³ como China (Arrighi, 2007; *The Economist*, 2007) o Vietnam. Pero también los complejos casos de India, la Rusia recuperada de Putin o muchos países de América del Sur (Dabat, 2010), que combinaron de una u otra manera las nuevas tendencias generales con innovadoras formas nacionales de activismo estatal desarrollista y conformación sociopolítica nacional.

En la base productiva de los países más dinámicos, predominaron las actividades vinculadas al conocimiento y la información (ciencia y tecnología, educación, innovación, comunicaciones etc.), aunque bajo formas distintas. En Estados Unidos y en los PD fueron la innovación de punta y las rentas propiamente tecnológicas (Kaplinsky, 1998) a partir de la empresa trasnacional y la exportación de empleos hacia los PED (Davos, 2012). En los PED más dinámicos, el desarrollo científico-tecnológico se basó más bien en el aprendizaje social y las rentas derivadas del mismo (Dabat, Rivera y Sztulwark, 2009)⁴ dando lugar al crecimiento mucho más rápido y estable de países como China o India.

Pero lo sucedido en la base tecnoproductiva de la globalización, se dio mucho más limitada y localizadamente en otras cuestiones centrales de ella, como el neoliberalismo, el nuevo sistema financiero especulativo o la hegemonía mundial de Estados Unidos, donde sucedió más bien lo contrario. El acceso al conocimiento y al desarrollo económico de los PED más exitosos, se dio por vías político-institucionales y de inserción internacional, opuestas a las neoliberales, mediante intervencionismo estatal, control del sistema financiero, acento en sus mercados internos o niveles más amplios de inclusión social.

En el contexto de la competencia internacional, propia de la globalización, tales diferencias en la difusión y concentración territorial de distintos aspectos de la nueva economía, tendieron más a ahondarse que a atenuarse, vía la espe-

³ Cualquiera que sea la categoría de denominación utilizada (socialismo de mercado, capitalismo de Estado, economía mixta etc.), países como China o Vietnam controlan en lo fundamental (propiedad y dirección) el sector bancario y financiero, los servicios públicos de infraestructura (telecomunicaciones, energía, principales medios de transporte), servicios sociales (educación, salud), coparticipan en la mayor parte de las empresas de alta tecnología y regulan el conjunto de la economía nacional. En China la Bolsa de Shanghai está muy controlada por el Estado y son públicos cerca de 50% de los títulos que se cotizan en ella.

⁴ Las innovaciones de aprendizaje son nuevo conocimiento para el país que los genera, al permitirles acceder a niveles más altos de desarrollo tecnológico, productivo o dentro de las cadenas productivas mundiales (*upgrading* en Gereff, 2009). Dabat y Ordóñez, 2009; Dabat, Rivera y Sztulwark, 2009.

cialización internacional. China, por ejemplo, pasó a ser seguido por otros PED,⁵ como el nuevo gran taller industrial del mundo vía un proceso de escalonamiento productivo hacia arriba que excedió en mucho a la recepción de inversión y tecnología extranjera y la economía de exportación. Algo parecido pasó con los países petroleros y agromineros basados en tecnología moderna, en gran parte catapultados por el impulso chino (Dabat, Rivera y Sztulwark, 2009).

Esta tendencia hacia la especialización internacional también se dio en Estados Unidos o más aún en el Reino Unido (Dabat, Leal y Romo, 2012) y en parte en Canadá, por su creciente especialización financiera (véase la sección 1), como antes Suiza o aún mucho más, actualmente, los pequeños paraísos fiscales.⁶ Por ello no parece válido, en escala mundial, considerar al llamado proceso de “financiarización” (predominio de las finanzas sobre la producción) como el rasgo fundamental del capitalismo mundial actual, salvo parcialmente, en lo referente a Estados Unidos y otros países anglosajones, y no con los atributos unilaterales que generalmente se le atribuyen.⁷

⁵ También pueden considerarse nuevos “talleres del mundo” países como México, Malasia y otros de la ASEAN, Hungría o Polonia. Pero México se diferencia mucho de China por su casi completa subordinación a Estados Unidos, y la dinámica centrífuga de su industria maquiladora de exportación, de características más desintegradora que integradora a largo plazo de su economía nacional (véase la nota 33 y Dabat, Leal y Romo, 2012, sección sobre México), como resultado de las muy diferentes políticas industriales de los países.

⁶ La nueva división global del trabajo de la Revolución informática y la globalización, transfiere de hecho a la periferia, no sólo empleos, sino también actividades industriales y científico-tecnológicas en los casos de que los países receptores cuenten con políticas activas. Pero algo parecido también puede darse por la modernización e informatización de la producción petrolera o agrominera de esos países.

⁷ Palazuelos (2011) define la “financiarización” en tres rasgos; a) el enorme tamaño adquirido por el sector financiero; b) el dominio de las finanzas sobre la dinámica de crecimiento, y c) el condicionamiento estructural y/o la afinidad de intereses con los agentes no financieros (intensificación de las actividades financieras por empresas, hogares y gobierno). El primer rasgo es correcto con las modalidades expuestas en este artículo, aunque no en lo fundamental, el segundo y el tercero. El segundo (relación entre el sector financiero y el productivo, aún dentro de Estados Unidos), no puede demostrarse en términos de mayor rentabilidad media del primero frente al segundo (Astarita, 2008), ya que lo que hay, son oscilaciones más fuertes de la rentabilidad financiera dependientes del ciclo económico. En cuanto al tercer rasgo (financiarización de ingresos), cabe distinguir entre los ingresos personales medio-altos (incluidas capas superiores de los trabajadores del conocimiento), donde sí parece darse crecientemente este fenómeno, de los de las empresas productivas y los gobiernos. La empresa productiva obtiene sus ganancias fundamentales de la producción y sus ingresos financieros, en lo fundamental, son sólo complementarios, derivados de la inversión financiera de los fondos de amortización y acumulación temporalmente inmovilizados en la esfera productiva hasta alcanzar el nivel necesario para adquirir o reponer equipo o activo productivo. Con respecto a los gobiernos, este artículo da suficiente información sobre los PED exitosos.

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

EL SISTEMA FINANCIERO DE EU Y SU PAPEL EN LA CRISIS ACTUAL

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

El nuevo sistema financiero estadounidense se gestó durante el periodo de crisis financiera y estanflación (1972-1981), vinculada al colapso histórico del capitalismo fordista-keynesiano (de banca regulada, especializada y pulverizada)⁸ y pasaje al nuevo capitalismo informático-global (Dabat, 2002); a partir del fin de la convertibilidad del dólar (1971) y el régimen de paridades monetarias fijas de Bretton Woods (1973), las enormes oscilaciones de los tipos de cambio e interés⁹ y las limitaciones a los montos de interés pasivos pagados por los bancos (Mishkin, 2008).

En el nivel tecnológico, la Revolución informática generó las transacciones electrónicas en tiempo real, el uso generalizado de tarjetas de crédito y

⁸ Por razones históricas (tradición federalista o supervivencia del *New Deal*) el sistema bancario previo de EU, era muy regulado y disperso, con mercados segmentados, fuertes exigencias de reservas de capital y tasas máximas de interés (Mishkin, 2008), a un nivel que excedía al resto de los países desarrollados.

⁹ Según la Reserva Federal, tanto los tipos de cambio del dólar como los internos de interés, sufrieron enormes oscilaciones. Los primeros pasaron de una depreciación de 15% en 1981 respecto a 1973, a una apreciación de 60% en 1986, para posteriormente (1987) caer de nueva cuenta a los niveles de 1981 (Mishkin, 2008:7). En esos años pasó algo parecido con las tasas de interés: 4% en 1973, 16 en 1980, 8 en 1983, 11 en 1985 y 6% en 1987 (Mishkin, 2008:88). Como resultado, los depositantes bancarios se fugaron hacia fuentes alternativas de ahorro y cobertura de riesgo (como los derivados), aparecieron formas más lucrativas de inversión financiera, y el gobierno y la Fed adoptaron las políticas conocidas.

los cajeros automáticos o los modelos de ingeniería financiera operativamente integrados a las redes de computadoras en detrimento de las tecnologías bancarias y bursátiles tradicionales. Esto dio al inversionista muchas mayores posibilidades de información y de operación en tiempo real, reduciendo costos y tiempos de circulación en general y otorgando una enorme potencia operativa a los nuevos intermediarios centrales de la especulación financiera.

Junto al advenimiento del neoliberalismo y la globalización,¹⁰ ello condujo a un nuevo sistema financiero especulativo muy distinto al de depósito y préstamo regulado y de operaciones bursátiles “a viva voz”. El neoliberalismo polarizó fuertemente los ingresos en favor de las capas superiores y medio-superiores de la sociedad (incluido el trabajo de conocimiento) desplazando sus ahorros hacia los fondos privados de inversión; pero también privatizó los fondos de pensiones y favoreció la evasión fiscal de la riqueza hacia los paraísos fiscales, el mayor anonimato de los inversores, y el lavado de dinero y la delincuencia internacional organizada en gran escala.

En su aspecto económico, el nuevo sistema se diferenció del anterior en tres cuestiones básicas: *a)* instrumentos utilizados; *b)* entidades financieras, y *c)* desregulación del sistema.¹¹ Para los instrumentos financieros cabe distinguir tres nuevas formas.

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

2. Los instrumentos derivados, que no son ya activos financieros (créditos) como tales, sino valores indirectos derivados de otros activos “subyacentes”, sean estos acciones, títulos, precios futuros de *commodities* o dinero (tasas de interés y tipos de cambio) o seguros contra créditos impagos (CDS), mediante actos especulativos de apuesta sobre cambios esperados del valor referencial (Mex-

¹⁰ Dentro del marco de la globalización financiera, las diferencias nacionales (fiscales o de tasas de interés o de cambio), crearon a su vez condiciones que antes no había para ganancias especulativas de arbitraje.

¹¹ La “desregulación” en sentido amplio, incluye a las llamadas “3 D” (*deregulation, desupervision and de facto decriminalization*), que incluyen la eliminación de todo control público y la legalización de hecho de conductas universalmente delictivas, como algunas tipificadas en el delito de “estafa” (Latimer, 2008).

der, 2012). Los mismos se multiplicaron vertiginosamente desde los ochenta, primero como protección del contratante contra riesgos de incertidumbre en momentos de gran volatilidad y luego, como títulos especulativos en sí mismos, y base de nuevos instrumentos híbridos aún más complejos y peligrosos.

3. Los paquetes integrados de diferentes instrumentos “estructurados”. Son de múltiples activos de muy distinto tipo y grado de solvencia como los CDO, que diluyen completamente la naturaleza de las operaciones originales en un único documento complejo, cuyo nivel de riesgo y rentabilidad depende exclusivamente de las agencias calificadoras que lo respaldan, con el consiguiente desconocimiento absoluto de sus contenidos por los compradores finales (Criado y Van Rixtel, 2008).

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

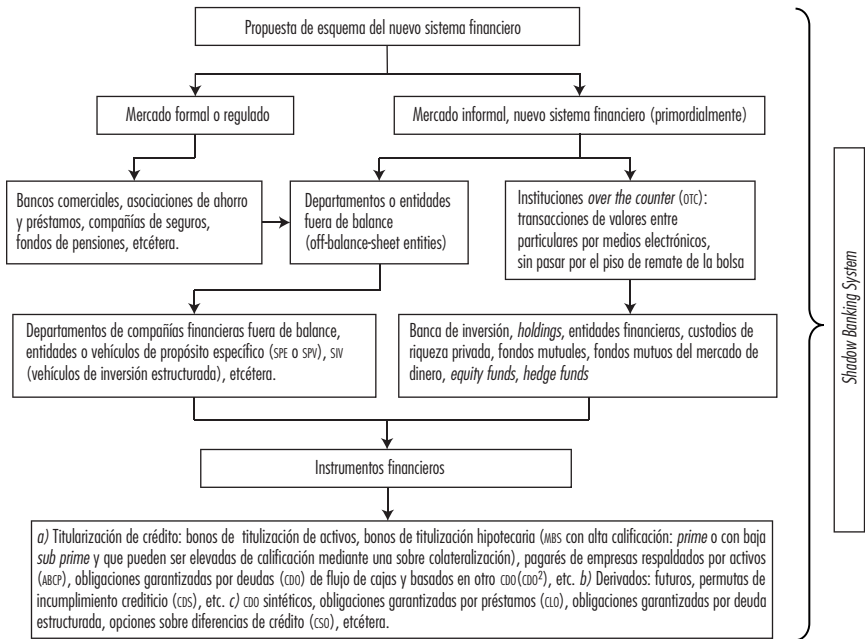
La desregulación financiera sistémica nace con el vacío dejado por la caída de Bretton Woods y los intentos internacionales por llenarlo mediante acuerdos internacionales limitados o,¹² nacionalmente, regulaciones públicas o autorregulaciones privadas (Zunzunegui, 2008). Estados Unidos emprende este último camino en los años setenta, para culminarlo entre 1999 (derogación de la ley Glass-Steagall) y 2004 (Ley de Regulación Voluntaria) que entronizan a las agencias calificadoras de riesgo como supuestos calificadores imparciales¹³ de solvencia de los instrumentos y las entidades del mercado. Esto lleva a que tres grandes agencias estadounidenses privadas (Standard & Poor's, Moody's Investors Service y Fitch's Investors Service) respaldadas por la Fed de Estados Unidos, concentren 90% del mercado internacional de calificaciones.

¹² Esto condujo tanto al fortalecimiento de las funciones del Banco Internacional de Pagos (Basilea I y II), como a la creación de diversas organizaciones internacionales privadas, cuyas funciones de arbitraje privado tienden a sustituir a los tribunales internacionales de derecho público (Zunzunegui, 2008).

¹³ La experiencia histórica demostró la parcialidad de estas agencias, tanto en favor de sus intereses y de sus clientes, como de los grandes acreedores financieros en general (no alertaron en absoluto sobre su insolvencia generalizada en 2008), y de los intereses financieros de Estados Unidos (Roubini y Mihm, 2010).

De todo ello, resulta un sistema financiero paralelo desregulado, denominado Shadow Bank System (Gillian y Davies, 2007; Roubini y Mihm, 2010; Marichal, 2011), que entre 2004 y 2009 supera en peso financiero a la banca regulada (véase el esquema 1). Tal sistema (“mercado informal” en el esquema 1), es de hecho una nueva y muy compleja institución financiera, cuyo nombre podría traducirse como banca en la sombra u oculta (esto último por su opacidad e informalidad). Opera a partir de la emisión de títulos negociables excluidos de las hojas de balance de la empresas, en violación de las normas de Basilea II, que imponen mínimos de reservas sobre pasivos (Criado y Van Rixtel, 2008).

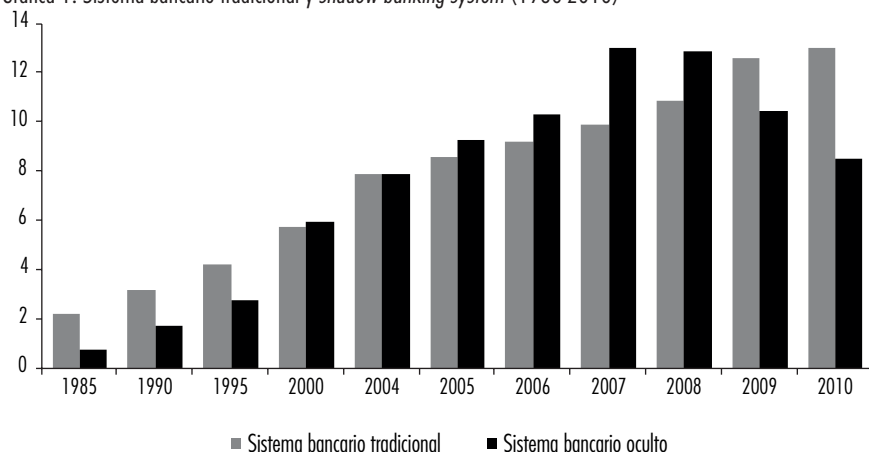
Esquema 1. Nuevo sistema financiero^a



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

Fuente: Construcción propia sobre la base de Criado y Van Rixtel, y de Mishkin, *op. cit.*

Como muestra la gráfica 1, entre 2003 y 2008 tal sistema desplaza a la banca comercial regulada de Estados Unidos como principal intermediario financiero del país.

Gráfica 1. Sistema bancario tradicional y *shadow banking system* (1980-2010)

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

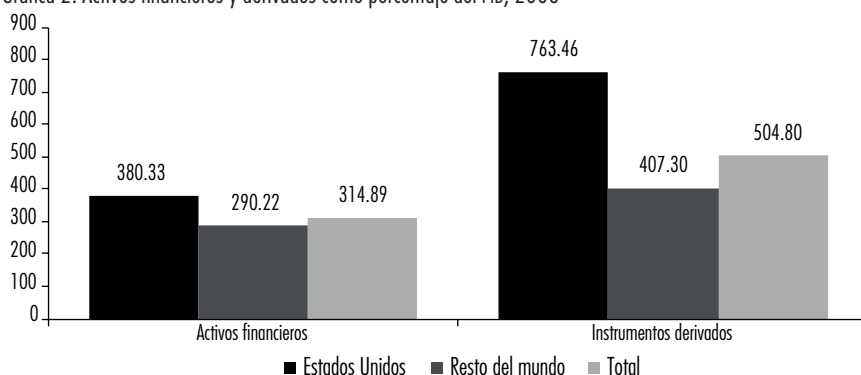
El nuevo sistema generó una gran sobreacumulación especulativa de capital dinero con relación al productivo, tanto en EU como en otros PD, y las relaciones entre acumulación financiera, dinámica productiva e innovación. Mientras que en sus albores, el nuevo capital financiero favoreció al arranque del nuevo paradigma tecnoproductivo (Pérez, 2004), su posterior evolución y descomposición llevó a una creciente desconexión con la economía real, tanto por los niveles desmesurados de "profundización financiera"¹⁴ como por la creación de dinero ficticio mediante los instrumentos derivados (véase la gráfica 2).

Condujo, asimismo, a la gradual sustitución del crédito genuino a las actividades productivas, por la inversión especulativa, el enorme apalancamiento de estas últimas, o un tipo muy peculiar de "socialización" del riesgo privado (Stiglitz, 2010; Roubini y Mihm, 2010) que alentó conductas delictivas.¹⁵

¹⁴ El concepto "profundización financiera" expresa la relación entre agregados financieros y el PIB.

¹⁵ Conforme a la nota 11 sobre "las tres D", la despenalización de hecho de las operaciones financieras, permitió la venta fraudulenta masiva (con conocimiento de los vendedores), de activos incobrables como los CDO respaldados por las calificadoras de riesgo. Según la doctrina más aceptada del derecho penal internacional, debe considerarse estafa a toda transacción que cause daño patrimonial a terceros con fines de lucro y engaño, lo que estuvo plenamente presente en la conducta de los grandes agentes financieros que desencadenó la crisis estadounidense, como está plenamente documentado en las obras citadas y en abundantísimos testimonios literarios y cinematográficos.

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



Fuente: *Global Financial Stability Report*, FMI, septiembre de 2007.

El cuadro 1 proporciona importantes detalles sobre la estructura financiera de las principales regiones y países, permitiendo ver la amplia primacía de Estados Unidos en profundización financiera y titularización de crédito, muy por encima de Europa Occidental (salvo Gran Bretaña) y sobre todo de China, cuyo relativamente alto nivel de profundización vía crédito (incluida la bursátil), coincide con una baja titularización, explicable por el amplio predominio de un sistema financiero público en el que domina el crédito bancario tradicional de propiedad pública y la titularización de instrumentos igualmente públicos (Anguiano y Rodríguez, 2011).

No puede entenderse el desenvolvimiento del proceso especulativo estadounidense reciente y el encadenamiento de sus aspectos más importantes, sin comprender la naturaleza y dinámica del sistema financiero considerado. Es decir, la relación entre: *a*) la burbuja accionaria de los .com de finales del siglo pasado y la crisis de 2001-2002 y sus condiciones particulares de salida (*The Economist*, 2007),¹⁶ *b*) la relación de ello con la gran burbuja inmobiliaria de 2002-2006 y su estallido, y *c*) la burbuja mucho más amplia, general y profunda de los títulos derivados-empaquetados de 2006-2007, que “contaminó” los mercados financieros y activos empresariales de todo tipo con valores incobrables.

¹⁶ Durante la crisis de 2001-2002, la gran reducción de las tasas de interés por debajo de la tasa de inflación impulsada por la Fed estadounidense para reactivar la economía, reorientó los fondos especulativos del mercado bursátil al inmobiliario, aprovechando los niveles históricos relativamente bajos de estos últimos, en comparación con los de otros activos. Para Marshall (2009), ello resultó de una estrategia gubernamental para “guiar el capital especulativo hacia los bienes raíces, mediante incentivos fiscales e impositivos, e innovaciones financieras que permitía extender créditos hipotecarios en nuevas formas a nuevos agentes”.

Cuadro 1. Profundización y estructura de la intermediación financiera 2010

	<i>Estados Unidos</i>	<i>Japón</i>	<i>Europa Occidental</i>	<i>China</i>	<i>India</i>	<i>Medio Oriente y África</i>	<i>América Latina</i>	<i>Europa Central y del Este</i>
Profundización financiera (% del PIB)	462	457	400	280	209	190	148	142
Acciones (capitalización bursátil) (%)	26	16	17	35	44	51	39	34
Títulos públicos (%)	16	48	18	10	21	8	26	17
Títulos privados (%)	49	13	38	11	5	7	18	5
Bonos de instituciones financieras	25	7	29	6	3	3	14	4
Bonos de empresas no financieras	7	4	5	4	0	3	2	1
Préstamos titularizados	17	2	4	1	2	1	2	0
Crédito bancario tradicional (%)	10	23	28	45	29	35	18	14
Total del sector (%)	100	100	100	100	100	100	100	100

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

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

ASPECTOS INTERNOS MÁS GENERALES DE LA CRISIS Y DECLINACIÓN HISTÓRICA

El capitalismo mundial está formado por un conjunto de capitalismoes nacionales muy diversos integrados en la globalización en torno, principalmente, a los elementos señalados en la introducción. Por ello la hegemonía del capitalismo neoliberal de EU no implica en absoluto un capitalismo mundial único, como

vimos en este y otros trabajos. Si bien el capitalismo estadounidense sigue siendo dominante en escala mundial por lo factores ya señalados y que no dejaremos de considerar, dejó de ser con mucho el más dinámico y competitivo por varios de sus componentes nacionales más importantes, como su Estado neoliberal, militarista e imperialista, la naturaleza especulativa y parasitaria de su sistema financiero, el carácter cortoplacista y sobremundializado de su empresa productiva, la decadencia de su sistema científico-educativo, o los rasgos tan fuertemente consumistas de su propia sociedad, coincidentes con la rápida acentuación de las desigualdades sociales.

En la base de los fenómenos expuestos, está el funcionamiento sistémico del capitalismo estadounidense actual, como articulación de la gran propiedad dineraria y los monopolios con la sociedad y las principales instituciones del país, como mercado, empresa, Estado, universidad, instituciones sociales y grandes medios de comunicación formadores de opinión pública (Packer, 2011). Dentro del contexto del fundamentalismo de mercado y de la globalización neoliberal observados por Stiglitz, tal combinación dio lugar a una dinámica económica rentística, especulativa y consumista; de inversión y rentabilidad a corto plazo, desplazamiento del empleo a los países de bajos salarios y gastos insostenibles de hegemonía mundial, que distorsionaron y bloquearon las enormes potencialidades de la economía del conocimiento.

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

Esto condujo tanto a un notable debilitamiento de las funciones públicas en beneficio de intereses privados, como a la pérdida de capacidad fiscal del Estado para asumir los elevados niveles de inversión requeridos por las exigencias económicas, científico-tecnológicas, sociales o ambientales de las sociedades modernas. Con excepción del gasto militar y del subsidio a los negocios (como los enormes rescates durante la crisis), lo ya expuesto afectó fuertemente al gasto en salud, educación, seguridad social e infraestructura

física. En este último rubro, se dio un gran deterioro en el mantenimiento de puentes, carreteras, redes eléctricas, represas, aeropuertos, canales, edificios públicos o redes de comunicación, dando lugar a desastres como los colapsos de los diques de Nueva Orleans o del Puente de Minnesota (Stiglitz, 2010). Pero también puede observarse algo similar con relación a la nueva infraestructura informática (Baller y Lide, 2006).¹⁷

En cuanto a producción y empresa nacional, se acentuó lo que Porter (1998) considerara como la mayor debilidad del modelo empresarial estadounidense:¹⁸ la lógica cortoplacista de rentabilidad impuesta por el capital accionario absentista a la gestión productiva. También el uso monopolístico irrestricto del conocimiento (sistema abusivo de patentamiento) o al desplazamiento de la producción al exterior, especialmente por subcontratación, a expensas del desarrollo productivo interior.¹⁹ En cuanto a los valores de uso producidos, el sector electrónico informático (SE-I) se orientó cada vez más a los *gadgets*²⁰ o a la producción militar, a pesar de los enormes requerimientos de energía, medio ambiente, salud pública o educación. En el caso de la producción militar, su nivel tuvo que ver tanto con el militarismo e intervencionismo exterior, que elevó el gasto militar del país de 3% del PIB en 2000 a 5% en 2010 (Banco Mundial, 2012), como por el enorme peso de la exportación de armas o en el

¹⁷ Según Baller y Lide (2006), el amplio predominio de Estados Unidos en banda ancha y fibra óptica a inicios de los noventa del siglo pasado, dejó de funcionar a finales de siglo, dando lugar a la pérdida de la posición internacional del país, del primero al cuarto lugar en 2001 y comienzos de siglo, según encuestas, al lugar 19 a mediados de la década pasada, al 15 en velocidad de la banda en 2006, según la OCDE.

¹⁸ Dentro de la misma búsqueda de rentabilidad a corto plazo, esto fue agravado por la tendencia igualmente perniciosa de elevamiento desmedido de los ingresos de los directivos (autoadjudicación desmedida de bonos) a expensas de los accionistas. Tal conflicto interempresarial de intereses, abrió paso a las llamadas “adquisiciones hostiles” por parte del tipo de nuevo fondo especulativo especializado en la adquisición indiscriminada de empresas (*equity funds*) directamente a los accionistas (sin acuerdo con los directivos), con el supuesto objetivo de reorganizarlas, pero muchas veces para liquidarlas. Este proceso adquirió gran vuelo entre 2003 y 2007 (Samuelson, 2007) y pasó a ser un importante elemento del auge especulativo que llevo a la crisis, a costa del desmembramiento de muchas empresas.

¹⁹ Apple, por ejemplo, la estrella más reciente del escenario empresarial estadounidense, ocupa directamente a 63 000 trabajadores directos (43 000 en el país y 20 000 en el extranjero). Pero sus empleos indirectos subcontratados alcanzan a 7 000 000 (diez veces más) repartidos entre Asia, Europa y otras partes del mundo.

²⁰ Los *gadgets* son pequeños objetos de hardware en gran parte superfluos (móviles complejos, iPods o iPads, videojuegos, organizadores personales, relojes etc.) y complementos sofisticados de software diseñados para proveer información o mejorar aplicaciones o servicios de equipos electrónicos.

enorme mercado interno libre de uso civil que sobredimensiona la criminalidad interna o el equipamiento del narcotráfico mexicano.

En el plano social, se dio un estancamiento o caída del salario real empeoramiento de la calidad de vida y aumento del desempleo y la informalidad laboral (Stiglitz, 2012), vinculados a la exportación internacional de empleos, el crecimiento de la subcontratación, el trabajo migratorio indocumentado (ORT, 2011), la disminución del número de familias carentes de planes de pensión o de retiro (Statistical Abstract, 2012), o los despidos masivos de 2009 y 2010 (5.8 millones y 2.6 millones, respectivamente) más cuatro millones de familias desalojadas de su vivienda entre 2007 y 2011 (Stiglitz, 2012). Estas rupturas del tejido social, más los millones de veteranos de guerra psicópatas, la libre venta de sofisticadas armas de combate o el gran negocio de la privatización de las cárceles,²¹ favorecieron la criminalidad y el explosivo crecimiento de la tasa de encarcelamientos de 139 presos por cada 100 000 habitantes en 1980, a 502 en 2009 (Statistical Abstract, 2012).

Resumiendo, el nuevo tipo de capitalismo estadounidense careció de mecanismos sustentables de inclusión social como los del *new deal* o la segunda posguerra basada en el empleo y el alto salario. Lo ofrecido recientemente, fue el incremento temporal e insostenible del crédito de consumo a las familias, muy por encima del empleo, el salario o las condiciones generales de vida (Leal, 2011).²² En realidad, esta modalidad espuria de inclusión, fue sólo un mecanismo más de la burbuja financiera, que demostró a largo plazo la notoria incapacidad del actual capitalismo neoliberal-especulativo del país, para erigir una hegemonía inclusiva, capaz de dotar de sustentabilidad sociopolítica a dicho régimen.

Podría decirse que en el periodo estudiado, EU redujo el incremento de la productividad nacional del trabajo (de 2.5 medio anual a 1.4% entre 1990-2000 y 2000-2010), tuvo un crecimiento casi nulo del ingreso nacional por habitante de 0.7%, amplió mucho la desigualdad social (coeficiente de Gini) hasta cerca del nivel crítico de 0.5% propio de las naciones más desiguales del mundo (Statistical Abstract y Stiglitz, 2012) y minó sus bases de sustentabilidad sociopolítica de largo plazo. También que ello, al coincidir con el vertiginoso ascenso internacional de China y otros PED, afectó aún mucho más su posición hegemónica mundial.

²¹ La privatización de las cárceles y consiguientes pagos por preso por parte del Estado, incentivó notablemente el número de encarcelados entre los sectores más desprotegidos de la población, como los afroamericanos y latinos (véase Pérez Silva, 2012).

²² En 2003-2009 el gasto de los hogares subió 20% contra 6% del salario medio (Statistical Abstract, 2012).

ASPECTOS COMPETITIVOS Y HEGEMÓNICOS DE LA DECLINACIÓN INTERNACIONAL

En el plano económico, lo expuesto puede verse tanto en producción interna (PIB) (véase el cuadro 2) y tecnología, como en comercio internacional.²³

La pérdida de posiciones de EU también se dio en el SE-I, en el que se basó la recuperación económica del país en el último cuarto del siglo pasado. En el comercio mundial de computadoras en particular, Estados Unidos fue barrido por la competencia china (véase el cuadro 3), y la industria estadounidense se vio forzada a acentuar su desplazamiento defensivo hacia México a partir de 2010²⁴ según lo muestra el mismo cuadro.

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

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

Fuente: IMF (2012), World Economic Outlook Database, abril.

²³ El déficit comercial de EU alcanzó su pico máximo en 2008, para disminuir ligeramente en 2009 por la mayor caída de las importaciones (25%) que las exportaciones. Entre 2004 y 2008 el déficit comercial en bienes alcanzó un promedio de 43% de las importaciones de bienes (menos de la mitad), lo que fue reducido muy débilmente por el superávit en la cuenta de servicios. Pero aún en la cuenta de servicios, percepciones como las resultantes de los ingresos en *royalties* y licencias, nunca alcanzaron 10% del déficit comercial total, a pesar del indiscutible liderazgo mundial de EU en rubros como patentes, marcas y franquicias.

²⁴ La industria de computadoras de EU volvió a acentuar su desplazamiento hacia México desde 2010, en respuesta al alza de los costos laborales chinos y a la cada vez más poderosa y nacional industria de ese país ahora liderada por Lenovo, tras la adquisición a IBM. Para México, paradójicamente, el gran incremento de la producción y las exportaciones de la industria maquiladora, contrarrestaron en lo inmediato (vía mayores ingresos de dólares y empleos en el norte del país) el efecto más general de la crisis estadounidense; pero ello fue a costa de la acentuación de la ya enorme dependencia de la economía estadounidense y de sus efectos disgregadores en la economía nacional (véase Dabat, Leal y Romo, 2012).

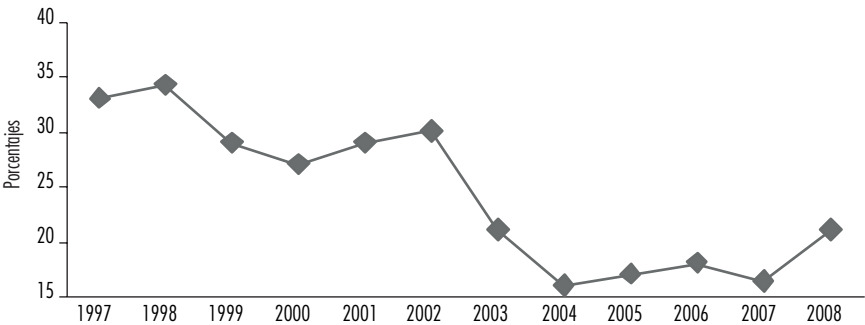
Cuadro 3. Principales países exportadores de computadoras. 2000-2011

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

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

Fuente: ITC Trade Statistic for International Business Development, trade map, 2012.

Gráfica 3. Semiconductores: capacidad productiva de EUA frente al resto del mundo (%)



Fuente: Semiconductor Industrial Association (2011).

Tal caída se da también en la base tecnológica del SE-I (los *microchips*), que junto a las industrias del software, militar y aeroespacial, constituyen la base de la superioridad tecnoproductiva del país. Las pérdidas en *microchips*, no se dio tanto en ventas mundiales de empresas del país (bajó de 60% en 2000 a algo menos de 50% en 2011), ni de las exportaciones desde EU (caída de 18% de 2006 a 2010, ITC). La caída más grave, fue en capacidad interna de fabricación de *microchips* (plantas *Fabs* en la jerga de la industria) (véase el cuadro 4), que es lo que más cuenta en el largo plazo, porque afecta al futuro de la industria, del conjunto SE-I y del propio desarrollo científico-tecnológico del país.²⁵

El reciente retraso de EU en la construcción de *Fabs*, se debe sobre todo a los mayores costo de construcción, desde 1 250 000 millones de dólares en 1997 a 3 000 en 2001, 5 000 en 2007 y 8-10 000 millones en 2011 en plantas de frontera (SourceTech411, 2012);²⁶ pero también a la más rápida obsolescencia de las plantas, la desaceleración e incertidumbre de la demanda mundial, el descenso de la rentabilidad operativa o a los mayores requerimientos de inversión (McCormack, 2010) y de propiedad o copropiedad pública, o de exenciones impositivas y subsidios. Esto favoreció el traslado de las grandes plantas a Asia, y no sólo a Japón, Corea, Taiwan o Singapur sino, sobre todo, a China, más recientemente a India e incluso a la península arábiga (Abu Dhabi). En ello destaca una vez más China por la obra de sus políticas gubernamentales, enorme capacidad de inversión pública, grandísima demanda interna (mayor consumo mundial de *microchips*) y continuos avances científico-educacionales y tecnológicos en el sector, que desde finales del siglo pasado estuvo impulsado sobre todo por las universidades e institutos públicos de investigación (Zhong y Yang, 2009). La importancia de la

²⁵ En microelectrónica hay una muy estrecha relación entre desarrollo científico-tecnológico y fabricación de *microchip* (su nivel más avanzado), por tratarse de una industria de aglomeración muy fuerte, que requiere proximidad territorial entre R&D y manufactura, por necesidades prácticas de interacción de ideas, pruebas y logros industriales, que no pueden concluirse sin su componente manufacturero de punta (McCormack, 2010).

²⁶ Ello resulta de la altísima composición técnica del capital y gran complejidad y dinámica tecnológica del sector, que vive un vertiginoso proceso de miniaturización nanotecnológica de sus componentes básicos por debajo de los 30 o 20 nanómetros, de revolucionamiento de la ciencia de materiales y de aumento exponencial de los transistores integrados a *wafers* más grandes (tecnología de 300 mm o más). Esto es conocido como Ley de Rock, conforme la cual los costos de construcción de una fábrica de CI (*Fab*) tiende a duplicarse cada cuatro años, requiriendo enormes economías de escala que las compatibilicen con la Ley de Moore (caída a la mitad en año y medio de los costos de producción de un transistor).

inversión pública y las políticas gubernamentales, cabe también para el caso de Abu Dhabi.²⁷

Cuadro 4. Competitividad internacional de EU según Foro de Davos, 2001-2011

<i>Indicadores de competitividad</i>	<i>Clasificación mundial</i>		
	<i>2001</i>	<i>2007</i>	<i>2011</i>
Indicador general de competitividad	2	1	5
Instituciones	12	33	39
Ambiente macroeconómico	7	75	90
Salud y educación primaria	***	35	42
Educación superior y calificación	2	5	13
Sofisticación del mercado financiero	2	11	22
Preparación tecnológica	2	9	20
Innovación en negocios	2	7	10
Innovación	1	1	5
Infraestructura*	7	6	16
Calidad vías férreas	17	14	20
Calidad caminos	13	7	20
Líneas de teléfono	13	7	14
Déficit fiscal	12	91	139
Deuda gobierno	***	89	132
Disponibilidad de últimas tecnologías	***	6	18
Calidad de las instituciones de investigación	1	2	7
Calidad de la educación matemática y científica	35	45	51

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

Fuente: The Global Competitiveness Report World Economic Forum (2001, 2007 y 2011).

²⁷ A partir de su alianza con ADM (segunda empresa mundial en microprocesadores tras Intel) y su empresa estatal ATIC, Abu Dhabi controla Global Foundry, segunda subcontratista del mundo del sector (*Foundry* en la jerga de la industria), con tecnologías de frontera y plantas en Singapur (6), Alemania, EU y la propia Abu Dhabi (a terminarse en 2012). Para ello, aparte de la alianza con ADM, estableció *campus* en el país del Instituto de Tecnología de Massachusetts o la Corporación de Investigación sobre Semiconductores (SRC, por sus siglas en inglés) y creó dentro del emirato el Instituto de Ciencia y Tecnología Masdar (véase Wikipedia, término ATIC).

Sin embargo, a pesar de lo expuesto, Estados Unidos sigue teniendo el mayor nivel científico-tecnológico, empresarial y, sobre todo, militar del mundo,²⁸ aunque cada vez en menor medida ante China, Corea, ASEAN o incluso India y otros países. Esto también se da en el nivel científico y educativo frente a Europa, Japón, China y Corea, que compiten cerca de EU en casi todos los campos (*CRS Report for Congress*, 2007).

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

Esta declinación ocurre también en el propio plano militar, y su nuevo núcleo tecnológico-estratégico: la navegación aérea bélica no tripulada (*drones* en inglés), como aspecto central del conjunto de nuevas tecnologías operativas y de inteligencia. En este terreno, según reconoce el propio Comité de Asesores (*Defense Science Board*) del Departamento de Defensa de Estados Unidos, el avance chino en sistemas aéreos no tripulados es “alarmante”, dado que podría fácilmente alcanzar o sobrepasar los gastos de EU en este campo, cerrando así rápidamente el *gap* tecnológico que aún los separa.²⁹

²⁸ Estados Unidos concentra casi 44% del gasto militar del mundo, destinando para ello cerca de 5% de su PIB, contra 2.6% del gasto militar mundial medio, y sólo 2% de China (Deloitte, 2012). Pero, aun así, China puede elevar más rápidamente que EU el gasto militar de tecnología de punta por su mayor capacidad financiera pública actual, como se ve en la nota 29.

²⁹ La tendencia hacia el debilitamiento relativo del poderío estadounidense en los sectores tecnológicamente más avanzados de la industria de guerra, es uno de los hechos más contundentes en la refutación de los defensores de la sustentabilidad a largo plazo de la superioridad y hegemonía mundial de EU. Este sería el caso, por ejemplo, de George Friedman (2011), que considera que los problemas económicos de ese país son pasajeros y que su poderío militar y naval es incomparablemente superior al de China y otros países emergentes (pp. 35-40). Lo único que debe rescatarse de la argumentación de Friedman, es que hoy, y casi seguramente por algunos años, EU es la única superpotencia militar mundial con presencia en ambos océanos. Pero, asimismo, debe reconocerse que el vertiginoso avance militar chino en tecnología de punta, es aún básicamente regional como lo reconoce el Departamento de Defensa de EU (Annual Report to Congress, 2012), aunque situado en la región más poblada y dinámica del mundo y con tendencia a expandirse, como lo demuestra su pasaje de país importador de armas, a gran exportador de las mismas en sectores de alta tecnología (Deloitte, 2012).

Como vemos en el plano económico, ello se expresó en pérdida de competitividad internacional, en los déficit comerciales o financieros o en la situación social del país. Pero también en el plano político, en el estancamiento que llegó a paralizar aspectos fundamentales del funcionamiento político del país, como la confrontación entre los partidos Republicano (PR) y Demócrata (PD), manifestada sobre todo en el plano fiscal.³⁰ Mientras anteriores gobiernos y actuales parlamentarios republicanos mayoritarios en la Cámara de Representantes, continuaban pugnando por recortes impositivos a los acaudalados a expensas de los servicios públicos (salvo gasto militar), el presidente Obama intentaba una tímida defensa del gasto social, con mayores cargas fiscales a los sectores más ricos. Esta situación, se dio dentro de un conflicto político, social y cultural mucho más amplio, en el que el PR pasó a encarnar cada vez más directamente al bloque del capital financiero especulativo y las grandes fortunas privadas, el complejo industrial-militar, los anglosajones blancos antiinmigrante, el fundamentalismo religioso o los grandes monopolios de comunicación (Galbraith, 2006).

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

El cuadro muestra caídas muy grandes en cuestiones tan importantes como ambiente macroeconómico, instituciones, educación y tecnología o salud, además de déficit fiscal o deuda pública. Ello dificulta muchísimo la posibilidad de un repunte económico en pocos años, mas ante la perspectiva de un muy posible derrumbe europeo (Dabat, Leal y Romo, *op.cit.*) y de la

³⁰ El gran paquete gubernamental de rescate llevó al déficit fiscal federal de 3.2% del PIB en 2008 a 10% en 2009, con muy leves oscilaciones posteriores. Para reducir tal déficit y ante las grandes diferencias políticas entre demócratas y republicanos, Obama creó en 2010 la comisión interpartidaria Simpson-Bowles, que propuso un corte drástico del déficit para evitar un nuevo colapso económico, el que incluía grandes recortes y aumentos de ingresos indiscriminados de aplicación automática a comienzos de 2013 (“abismo fiscal”). Tal problema sólo fue resultado parcialmente por el Congreso a finales de año y su parte medular (recorte de gastos) quedó pendiente para marzo de 2013. De no darse un acuerdo interpartidario en el Congreso antes de marzo del 2013, EU caería en dicho “abismo fiscal”, con las consecuencias tan graves temidas.

crisis fiscal (véase la nota 30). Ello hace la recuperación mucho más difícil que las pasadas, tanto por la magnitud de la recomposición (infraestructura física y social, moralidad productiva y de ahorro, sustentabilidad sociopolítica, ambiental e institucional), como por la magnitud de la pérdida de competitividad y los enormes déficit comerciales y fiscales. Una deuda pública muy difícil de reducir (de 57% del PIB en 2000 a más de 100% en 2011), un estancamiento de hecho del ingreso nacional per cápita (crecimiento prácticamente nulo menor a 1% entre 2000 y 2011) y un gran aumento de la desigualdad en casi todos los planos de la vida económica y social (Stiglitz, 2012), muy difícil de medir integralmente por las enormes fugas de capital y la gran magnitud de los fraudes contables.

CONCLUSIONES

Desde comienzos del presente siglo y aún más desde el estallido de la actual crisis internacional en 2008, Estados Unidos entró en un evidente proceso de declinación histórica internacional. Como se ha señalado aquí, esto tiene que ver en su aspecto más inmediato, con las características específicas de su actual sistema financiero y la sobreacumulación insostenible de capital-dinero especulativo en que se basa. Pero este factor más evidente, no puede separarse de otros más profundos, que afectan a la estructura productiva del país, a la capacidad operativa de su Estado nacional o a la erosión de su hegemonía mundial, duramente castigada por la competencia económica internacional de China y otros países en desarrollo, y por su incapacidad política y financiera para solventar los costos de un liderazgo mundial crecientemente amenazado.

En la base material de este fenómeno, está la contradicción entre su enorme fortaleza tecnoproductiva y los costos crecientemente parasitarios de su régimen socioinstitucional retrógrado. Estados Unidos es aún la principal potencia económica mundial por las enormes capacidades científicas, tecnológicas y empresariales que conserva (aunque con un nivel declinante). Como resultado de su sistema económico y socioinstitucional interno y de la declinación señalada, los excedentes económicos de productividad son dilapidados por la sobreinversión financiera especulativa, la orientación cortoplacista de la inversión empresarial productiva, los costos de la deslocalización productiva en empleos e ingresos fiscales, los altísimos niveles de sobreconsumo suntuario de una parte muy importante de la población, el enorme gasto militar o el creciente endeudamiento externo. Tales cosas llevaron al enorme déficit fiscal, a un creciente endeudamiento público bastante por encima del PIB y a un

servicio de la deuda que por su monto y tendencia, reducirá en más de 1% el crecimiento económico futuro (Rienhart y Rogoff, 2010).

Independientemente de los logros que pudiera tener Estados Unidos, ello conlleva el desplome histórico de la capacidad de inversión pública del país, para afrontar las necesarias inversiones en infraestructura, tecnología de punta, medio ambiente, empleo, servicios sociales e incluso hegemonía político-militar (véase la nota 31); pero también, y por lo mismo, tales carencias están generando una fuerte agudización de las tensiones y conflictos sociopolíticos por la caída del empleo, bajas salariales, gastos de seguridad social, salud y educación, desalojos masivos de vivienda o expulsión de millones migrantes. La gran restricción fiscal impedirá resolver estos problemas a corto o mediano plazos, requiriendo muy posiblemente la licuación de la deuda por un proceso inflacionario que *The Economist* (2012) estima no inferior a 5%, o un gran ajuste en el gasto público y los impuestos.³¹

Por el enorme peso mundial de EU, su gran declinación y pérdida relativa de hegemonía, y conjunción con la caída de Europa Occidental, esto afectará al conjunto de la economía mundial de diversas maneras, conforme a lo planteado en otros trabajos, dando lugar a un nuevo orden mundial de fuertes rasgos multipolares y conflictivos, cuya especificidad dependerá de factores muy variados y complejos, cuyo estudio excede ampliamente a este trabajo. Esto también afecta mucho a América Latina y México, conforme señalamos sobre todo en Dabat 2009 y Dabat, Leal y Romo, 2012.

BIBLIOGRAFÍA

- Albert, Michael, “Capitalismo contra capitalismo”, Paidós, México, 1981.
Amsden, Alice, “Asia’s next giant: Challenges to the west from late-industrialization economics”, Oxford University Press, Reino Unido, 1989.
Anderson, Perry, “Neoliberalismo: un balance provisorio”, en E. Sader y P. Gentili (comps.), *La trama del neoliberalismo*, CLACSO, Buenos Aires, 2003.
Anguiano, Eugenio y Teresa Rodríguez, *El sistema financiero de China: heterodoxia política*, Cuadernos de Trabajo del Cechimex, UNAM, 2011.

³¹ Para *The Economist*, la eliminación del déficit requería un recorte de gastos y un aumento de impuestos de 35% en cada caso, con consecuencias político-sociales muy grandes. Siguiendo a Rogoff, la revista plantea la alternativa de licuación inflacionaria de la deuda, por inflación anual no menor a 5%. Aunque parece una alternativa muy factible, la misma afectaría a los activos del capital financiero internacional, a los acreedores de EU y a lo poco que queda del sistema monetario mundial.

- Arrighi, Giovanni, *Adam Smith en Pekín*, Akal, España, 2007.
- Astarita, Rolando, “Crítica de la tesis de financiarización”, en RStarita.com Dic, 2008.
- Baller, Jim y Casey Lide, “American needs a fiber-based national broadband policy now. If not sooner”, *The FTTH Prism*, vol. 3, núm. 2, octubre, 2006.
- Castells, Manuel, *La era de la información*, T. I: La sociedad red, México, Siglo XXI, 2002.
- Criado, Sarai y Adrian Van Rixtel, “La financiarización estructurada y las turbulencias financieras de 2007-2008”, *Documentos Ocasionales* núm. 0808, Banco de España, 2008.
- CRS Report for Congress, Nanotechnology and US competitiveness order. Code RL34493, 2007.
- Dabat, Alejandro, *Capitalismo mundial y capitalismos nacionales*, FCE, México, 1991.
- _____, “El mundo y las naciones”, CRIM-UNAM, Cuernavaca, México, 1993.
- Dabat, A., M. A. Rivera y A. Toledo, “Revaluación de la crisis asiática: espacio, ciclo y patrón de desarrollo regional”, *Comercio Exterior*, noviembre, 2001.
- Dabat, A., Paulo Leal y Samuel Romo, “Crisis mundial, agotamiento del neoliberalismo y de la hegemonía norteamericana”, *Norteamérica*, CISAN, UNAM núm.14, año7, vol. 2, 2012.
- Dabat, A. y S. Ordóñez, *Revolución informática, nuevo ciclo industrial e industria electrónica en México*, IIEC-UNAM, México, 2009.
- Dabat, A., M. A. Rivera y S. Sztulwark, “Rentas económicas globales, desarrollo y capacidad organizacional. Implicaciones para América Latina. Globalización, conocimiento y desarrollo”, tomo 2: *Teoría y estrategias en el contexto del cambio histórico mundial*, 2009.
- Dabat, A., “Globalización, capitalismo actual y configuración espacial del mundo” en Basave, Dabat y otros, *Globalización y alternativas incluyentes para el siglo XXI*, Miguel Ángel Porrúa, IIEC, CRIM, FE, UNAM, México, 2002.
- _____, “Estado, neoliberalismo y desarrollo”, en Dabat (coord.) *Estado y desarrollo*, IIEC-UNAM, México, 2010.
- _____, “La crisis financiera en Estados Unidos y sus consecuencias internacionales”, *Problemas del Desarrollo*, IIEC-UNAM, vol. 40, núm. 157, abril-junio, 2009.
- Davos, “The global competitiveness report 2000-2001”, World Economic Forum, 2001.
- _____, “The global competitiveness report 2006-2007”, World Economic Forum, 2007.

- _____, "The global competitiveness report 2010-2011", World Economic Forum, 2011.
- _____, "The global competitiveness report 2011-2012", World Economic Forum, 2012.
- Deloitte, "Global aerospace and defense industry outlook", Deloitte Global Services Limited, Reino Unido, febrero, 2012.
- Department of Defense United States of America, "Military and Security Developments Involving the People's Republic of China 2012", Annual Report to Congress, mayo de 2012, Office of the Secretary of Defense, 2012.
- FMI, Global Financial Stability Report, septiembre de 2007.
- _____, World Economic Outlook Database, 2012.
- Friedman, George, *Los próximos cien años*, Destino, España, 2011.
- Galbraith, James K. The Predator State, "Mother Jones" May/June 2006, Estados Unidos, 2006.
- Gereffi, W. y Rissing, "Enmarcando el debate sobre subcontratación de ingeniería", en Dabat y Rodríguez (coords.), *Globalización, conocimiento y desarrollo*, Porrúa, UNAM, México, 2009.
- Gillian, Tett, y Paul J. Davies, "Out the Shadows: How banking's secret system broke down", *Financial Times*, 18 de diciembre, 2007.
- Harvey, David, *Breve historia del neoliberalismo*, Akal, España, 2007.
- ITC, Trade Statistic for International Business Development, trade map, www.trademap.org/, 2012.
- Kaplinsky, Raphael, "Globalisation, industrialisation and the pursuit of the NTH rent. IDS", discussion paper, núm. 365, Institute of Development Studies, Sussex, 1998.
- Latimer, Richard, "Deregulation, desupervision, de facto decriminalization & the debacle of 2008", www.capecodtoday.com/blogs/index.php/2011/09/02/deregulation-desupervision-de-facto-decr-2008?blog=214, 2008.
- Leal, Paulo, "El camino hacia el nuevo Estado del siglo XXI en el contexto del desorden financiero", *REDPOL*, núm. 4, revista electrónica, UAM-Azcapotzalco, 2011.
- Marichal, Carlos, *Nueva historia de las grandes crisis financieras*, Debate, México, 2010.
- Marshall, W., "Rescatando amigos: lecciones del rescate bancario mexicano para EU", *Economía Informa*, núm. 356, Facultad de Economía-UNAM, enero-febrero, 2009.
- McKinsey Global Institute, *Mapping global capital markets*, 2011.

- McCormack, Richard, "U.S. becomes a bit player in global semiconductor industry: Only one new *Fab* under construction in 2009", *Manufacturing & Technology News*, núm. 3, vol. 17, febrero, 2010.
- Mexder, Glosario disponible en Mexder.com.mx, 2012.
- Minsky, Hyman, *Securitization*, St. Louis, Washington University, 1987.
- Mishkin, Frederic, *Moneda, banca y mercados financieros*, Pearson, EU, 2008.
- ORT, Informe mundial salarios 2010/2011, políticas salariales en tiempos de crisis, Santiago de Chile, 2011.
- OMC, Times series on merchandise and commercial services trade. Exports and Imports, 2007.
- Packer, G., "The broken contract", *Foreign Affairs*, vol. 90-6, noviembre-diciembre, 2011.
- Palazuelos, Enrique, "Estados Unidos dominado por las finanzas: vendrán tiempos peores", *Análisis*, núm. 10, septiembre-diciembre, 2011.
- Pérez, Carlota, *Revoluciones tecnológicas y capital financiero*, Siglo XXI, México, 2004.
- Pérez Silva, Ciro, "La privatización de las cárceles en Estados Unidos genera detenciones irregulares", *La Jornada*, México, 20 de agosto, 2012.
- Porter, Michael E., *On competition*, Harvard Business Review Book, capítulo 13, 1998.
- Rienhart, Carmen y Rogoff Kenneth, *Growth in a time of debt*, National Bureau of Economic Research, working paper, núm. 15639, enero, 2010.
- Roubini, Nouriel y Stephen Mihm, *Cómo salimos de ésta*, Destino, Chile, 2010.
- Semiconductor Industry Association, "Maintaining US leadership in semiconductors", *Annual Meeting*, febrero, Washington DC, 2011.
- SourceTech411 – Your Source For Technical Information Engineering "Laws" – Moore's, Rock's, Butter's and others, disponible en <http://sourcetech411.com/> 20 de diciembre de 2012 by STAFF WRITER, página visitada el 27 mayo 2013.
- Stiglitz, Joseph E., *Caída libre*, Taurus, México, 2010.
- _____, *El precio de la desigualdad*, Taurus, México, 2012.
- The Economist*, "Getting worried downtown", 15 de noviembre de 2007.
- _____, "The next crisis sponging boomers: The economic legacy left by the baby-boomers is leading to a battle between the generations", 29 de septiembre de 2012.
- The Financial Crisis Inquiry Commission, *The Financial Crisis Inquiry Report*, US Official Government Edition, enero, 2011.

- Ugarteche, Óscar, “La hegemonía en crisis”, Fundación Friedrich Ebert, Perú, 1991.
- United States Department of Defense, “Military and Security Developments Involving the People’s Republic of China 2012”, Annual Report to Congress, mayo, 2012.
- United States Department of State, Bureau for International Narcotics and Law Enforcement Affairs (2011), “International narcotics control strategy”, informe, vol. 2, 2011.
- US Statistical Abstract, Statistical Abstract of United States, US Census Bureau, 2012.
- Samuelson, Robert, “The private equity boom”, *The Washington Post*, marzo 15, 2007.
- Wallerstein, Immanuel, “La situación mundial frente al declive de EU”, en Gandásegui (coord.), *Crisis de hegemonía de Estados Unidos*, CLACSO, Siglo XXI, México, 2007.
- World Bank Group, World Development Indicators (WDI) & Global Development, 2011.
- Zhong, Xiwei y Yang Xiangdong, “Las universidades e institutos de investigación y su vínculo con la industria. El desarrollo de la industria de la computación en China”, en J. Basave y M. A. Rivera (coords.), *Globalización, conocimiento y desarrollo*, IIEC, UNAM, México, 2009.
- Zunzunegui, Fernando, “La regulación jurídica internacional del mercado financiero”, *Revista de Derecho del Mercado Financiero*, working paper 1/2008, Madrid, 2008.