

Crisis mundial, agotamiento del neoliberalismo y de la hegemonía norteamericana.

Contexto internacional y consecuencias para México¹

Alejandro Dabat, Paulo Leal y Samuel Romo.

Presentación.

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

Introducción.

A pesar de la débil recuperación de Estados Unidos en 2010, la crisis internacional sigue presente, aunque ahora centrada en Europa Occidental desde donde amenaza con un nuevo desplome global tan o más amplio y profundo que el primero. Por su magnitud y probable duración (Marichal, 2010), la actual crisis ya puede compararse con la gran depresión de los años 30s del siglo pasado, aunque adoptando un carácter financiero y bancario sistémico de nuevo tipo ² que afecta al corazón del capitalismo informático-global (relaciones entre

¹ Este Trabajo forma parte del proyecto PAPIIT-DGAPA-UNAM, “Estados Unidos, la crisis internacional y la perspectiva de la economía del conocimiento. Un enfoque desde la óptica mexicana”. Alejandro Dabat es investigador del Instituto de Investigaciones Económicas de la UNAM y responsable del proyecto; Paulo Leal es doctorante y profesor de la Facultad de Economía de la UNAM; Samuel Romo es economista y becario.

² Por crisis bancaria, entendemos la insolvencia generalizada del sistema bancario y la consiguiente paralización del crédito, sin el cual no puede funcionar el sistema capitalista. Estados Unidos no vivió una crisis de ese tipo desde la década de 1930 (Marshall, 2009); pero no como causa principal del derrumbe económico, sino como resultado de la caída de la bolsa del 29 (Kindleberger, 1988). Actualmente, la crisis

sistema financiero y base tecno-productiva, mercado y Estado, o estructuración del Orden Mundial). En ese sentido, la crisis alcanza a la actual economía del conocimiento y a la sociedad de la Información y a su doble cara que contrapone los aspectos luminosos y oscuros de la misma ³ (Dabat 2009 y 2010), que hace que los logros de la Revolución Informática, los aspectos progresistas de la globalización de la economía de aprendizaje (Dabat, 2002) sean obscurecidas por un sistema socio-institucional neoliberal y financiero-especulativo que distorsionó y bloqueó las enormes potencialidades históricas de la base científico-tecnológica de la producción y de las redes de interacción social.

A nivel internacional, tal contraposición puede observarse cotejando los resultados del “fundamentalismo de mercado” a decir de Stiglitz, con los logros de los países en desarrollo con rasgos heterodoxos como China, India o la mayoría de América del Sur. A pesar del mucho mayor nivel de desarrollo científico-tecnológico, inversión en Investigación y Desarrollo (I&D), sofisticación y globalización empresarial y supuesta “calidad institucional”, los países desarrollados neoliberales se hallan hundidos en una de las peores crisis económicas, de descomposición social y de parálisis política de su historia. Por el contrario, y a pesar de su mayor pobreza y menor desarrollo tecnológico, los países en desarrollo exitosos adoptan políticas muy divergentes de las del orden socio-institucional internacionalmente dominante, que no solo resisten a los embates de la crisis,

bancaria estalló en Estados Unidos en la llamada “banca oculta” o “en la sombra”, para extenderse al nuevo sistema financiero mundial y centrarse en la crisis de deuda soberana de los países periféricos de la Eurozona.

³ Por lado oscuro, nos referimos aquí tanto a los modelos especulativos de ingeniería financiera y socialización del riesgo privado (problemática del llamado “riesgo moral”) que estuvieron en la base del estallido de la crisis actual (CDOs y otros títulos colateralizados basados en el Modelo Cúpula de Li), como a las innovaciones tecnológicas de la economía de guerra, los sofisticados sistemas de “contabilidad creativa” o de las formas más negativas y banales de la “economía del desperdicio” y el “consumo ostentoso”. Al igual que las innovaciones socialmente útiles, el tipo de innovaciones mencionadas requirió también de la investigación universitaria, el apoyo gubernamental y la empresa interesada (incluida “banca en la sombra”), por lo que también deben ser considerados como parte de los sistemas nacionales de innovación y la actual economía del conocimiento.

sino que también mantienen niveles elevados de crecimiento con desarrollo económico y social.

La diferencia central entre ambos tipos de países, está en la naturaleza de las estrategias de desarrollo de los últimos, que tienden a adoptar por lo menos cinco orientaciones básicas distintas: a) Fortalecimiento de sus Estados nacionales frente al mercado y la riqueza privada, desde perspectivas de más largo plazo que tratan de utilizar la ciencia, la tecnología y la innovación con mayor sentido social y de desarrollo nacional; b) Priorización de la industrialización, la creación de empleos y el aprendizaje tecnológico por sobre la especulación financiera privada; c) Políticas de inclusión social y movilización productiva de las grandes masas de la población; d) Equilibrio entre integración al mercado mundial y ampliación de mercados internos nacionales y regionales; y e) Conformación de bloques sociopolíticos de poder favorables a este tipo de desarrollo, y expresión de esto mismo a nivel regional y de pugna por la reforma del Orden Mundial.

Las tendencias expuestas comenzaron a generar una inversión histórica de la lógica de desarrollo económico de siglos de evolución anterior del mundo, posibilitada precisamente por las nuevas condiciones internacionales. Esto es, el pasaje a una paradójica suerte de “desarrollo periférico” emergente desde el atraso, contrapuesto a una suerte de “subdesarrollo” socio-institucional ⁴ de los países “desarrollados” cada vez más acentuado, atribuible a un neoliberalismo trasnochado que condensa los peores aspectos egoístas y

⁴Utilizamos aquí el concepto “subdesarrollo” en un sentido distinto a la que le diera a en su momento el pensamiento dependientista, no como bloqueo del desarrollo por la dependencia externa, sino por su propio régimen socio-institucional interno. Por ello nos referimos al conjunto de relaciones de poder, instituciones, regulaciones y políticas que, como ha sido ampliamente fundamentado por autores como Minsky (1987), Porter (1998), Stiglitz (2010), Roubini (2010), Otte (2010), Packer (2011) entre muchos otros, van en contra de las principales necesidades histórico-sociales de la época y los intereses ampliamente mayoritarios de los pueblos.

dinerarios del capitalismo. Paradojalmente esto tiene lugar en la época de la economía del conocimiento y la globalización (que se suponía que debería haber brindado las mayores ventajas a los países desarrollados), gracias a la utilización, por los países emergentes, de las ventajas de poderes públicos más avanzados y un tipo de institucionalidad mucho más funcional a las necesidades actuales del desarrollo.

Este tipo de “inversión copernicana” de la economía política del desarrollo, plantea un conjunto muy amplio de nuevos problemas que, por su amplitud y complejidad, escapan al alcance de este trabajo. Pero hay uno de ellos que no puede omitirse, que es la consideración de la crisis mundial actual como punto de inflexión histórica que plantea objetivamente la necesidad de los países y la sociedad internacional de adoptar nuevos rumbos de desarrollo y de formulación del pensamiento social. Tales cuestiones resultan particularmente importantes para el caso de México, tanto por la extrema gravedad de su crisis actual, como por las dificultades que le plantean su estrecha integración geográfica, económica, política y aún ideológica a la gran potencia mundial del tipo de capitalismo en declinación. El gran reto para México será la asimilación de la nueva experiencia internacional de los países en desarrollo exitosos, desde una perspectiva propia que partiendo de sus potencialidades endógenas, asuma y supere de la mejor manera posible, los poderosos condicionantes externos que dificultan su evolución futura.

Primera parte. La crisis mundial y el papel central de Estados Unidos.

La actual crisis internacional conjugan tres tipos de procesos diferentes: a) la crisis internacional propiamente dicha, centrada originariamente en Estados Unidos y en el nuevo sistema financiero-especulativo de rápida y desigual difusión mundial; b) la declinación histórica subyacente y más general del capitalismo estadounidense, provocada por la

erosión de las bases materiales y sociales de su superioridad mundial (crisis de hegemonía) ante el ascenso y la competencia mundial de China y otros países emergentes; y c) una crisis del Orden Mundial neoliberal prevaleciente desde los años 80s del siglo pasado. En lo que sigue, trataremos la primera cuestión (crisis estadounidense) en tres secciones, a saber: las características específicas del nuevo sistema financiero estadounidense, su relación inmediata con la crisis y el desenvolvimiento de ésta última en sí misma.

A. El nuevo sistema financiero estadounidense.

Como es sabido, la actual crisis internacional se originó en Estados Unidos (crisis hipotecaria convertida en bancaria hacia fines del 2007 y productiva y social después) y aunque contuvo elementos comunes a toda gran crisis capitalista (Dabat, 2009), tuvo marcadas características propias, entre las que destaca el papel del nuevo sistema financiero especulativo construido en el capitalismo anglosajón hace más de tres décadas (Minsky, 1987). El nuevo sistema de titularización del crédito y utilización de instrumentos derivados⁵, creció sin cesar desde entonces hasta sustituir a la banca comercial regulada como intermediario financiero principal (gráfica 4) a partir del denominado “Shadow Bank System” (Gillian and Davies, 2007, Ballabriga, 2008; Roubini y Mihm, 2010), sistema bancario alternativo (Marichal, 2010), banca oculta o en la sombra, por su carácter desregulado y falta de transparencia⁶ (Stiglitz 2010; Roubini y Mihm, 2010 etc.).

⁵ Los derivados son instrumentos complejos, cuyo valor deriva de su relación con otro activo “subyacente” (acciones, títulos de deuda, cestas de acciones o títulos, bienes o precios de otros instrumentos derivados etc.), a partir de un acto especulativo de apuesta. Se multiplicaron desde la penúltima década del siglo pasado, como medio supuesto de protección del contratante contra los riesgos de incertidumbre (cobertura) en momentos de gran volatilidad de precios por la desregulación de los mercados; pero una evolución posterior, condujo a nuevos tipos de títulos altamente especulativos, complejos y opacos como los *collateralized debts obligation* (CDOs) o los *credit default swap* (CDSs) entre otros, validados por las más altas certificaciones crediticias de las agencias calificadoras de riesgo.

⁶ Al referirse a la opacidad del sistema, Stiglitz (2010) dice que en estos “años de contabilidad no transparente y de productos complejos, diseñados para engañar a los reguladores y a los inversores.... ni siquiera los

El nuevo sistema financiero conjugó varios procesos, como la emergencia del neoliberalismo y la desregulación (ley de Modernización Financiera de 1999 o supresión de los mínimos de reservas bancarias de 2004); la innovación tecnológica, los nuevos instrumentos financieros derivados o la informatización del dinero; el aumento del riesgo operativo de las empresas, la evasión fiscal de la riqueza a través de los paraísos fiscales, , la privatización de los fondos de pensión, el mayor anonimato de los inversores que favoreció el lavado de dinero y a la delincuencia internacional organizada. Pero también de una nueva base social de enorme polarización mundial de ingresos y *yuppización*⁷ de gran parte de las capas superiores y medio-superiores de los nuevos trabajadores del conocimiento y de desplazamiento de sus ahorros hacia los fondos de inversión.

Institucionalmente, el nuevo sistema operó paralela e interconectadamente con la banca comercial regulada. Fue constituida por diferentes tipos de entidades financieras como bancos de inversión, departamentos de inversión de bancos comerciales, *holdings* financieros no bancarios e incluso, entidades financieras subordinadas o asociadas a compañías financieras⁸. Su característica común, fue la emisión y negociación de títulos de deuda (bonos, acciones preferentes, títulos de todos tipos y sobre todo derivados) mediante una gran diversidad de fondos especulativos desregulados (*Mutual y Hedge Funds*,

bancos conocían su propio balance. Si ni ellos mismos sabían si eran solventes ¿Cómo podían conocer la solvencia de cualquiera a quien pudieran prestar dinero?”.

⁷Según Wikipedia el término *yuppy* (acrónimo de "*Young urban professional*") fue ampliamente utilizado en Estados Unidos durante los años 80s para denominar a un estereotipo de individuo ascendente: personas básicamente de 20 a 40 años, de ingresos medio-altos, recientemente graduados en Universidades y ejerciendo sus profesiones, además de estar al día tecnológicamente hablando y vestir a la moda. De exacerbada tendencia a valorar más los bienes materiales como inversiones en Bolsas de Valores, compra de autos y vanguardia en tecnología (móviles más sofisticados, notepads, etc.). Sin embargo, el término también es utilizado de manera peyorativa para definir al profesional joven, exitoso, arrogante e “inmerecidamente rico”.

⁸La incorporación al proceso de empresas transnacionales no financieras (ETs), se da por la creación de entidades financieras formalmente independientes que operan con fondos sustraídos al balance de la empresa productiva principal, como las llamadas *Special Purpose Entities* (SPSs). Tales empresas actúan de hecho como las creadas por los grandes bancos comerciales para escapar a la regulación pública (Roubini y Mihm). Pero se diferencian de estas últimas, en que son parte de una ET no financiera.

SIVs, Equity Funds, SPEs etc.), tanto incorporados como independientes de una empresa principal, que operaban a partir de valores de rentabilidad especulativa esperada (*notional value*) validados por las Agencias Calificadoras de Riesgo.

Ello resultó de una explosiva sobreacumulación de capital dinero resultante de una enorme y creciente plétora de capital dinerario en relación al productivo, tanto en Estados Unidos como en otros países desarrollados, que fue posibilitada por diversos factores nacionales e internacionales que solo consideraremos parcialmente en este trabajo (Sección B de esta primera parte)⁹. Tal relación alteró muy fuertemente las relaciones entre la acumulación financiera y el desenvolvimiento de la producción y la innovación. Mientras que en sus albores, el nuevo capital financiero favoreció al arranque de la Revolución Informática y del nuevo paradigma tecno-productivo (Carlota Pérez, 2004), su posterior evolución y descomposición llevó de hecho a una creciente desconexión con la economía real, tanto cuantitativa como cualitativamente. En el primer sentido, por los niveles desmesuradamente altos de llamada “profundización financiera”, y por la creación de dinero ficticio a través de los instrumentos derivados (Cuadro 1). En sentido cualitativo, por la gradual sustitución del crédito genuino a las actividades productivas, por la inversión especulativa, el enorme apalancamiento de las últimas, o la socialización del riesgo privado (Stiglitz, 2010, Roubini y Mihm, 2010).

⁹Entre estas cuestiones se hallan por ejemplo: 1) la contraposición entre alta rentabilidad internacional de la ET estadounidense por inversión directa o ingresos por *royalties* versus la baja rentabilidad, ahorro y acumulación interior, con niveles muy bajos de ahorro y muy altos de consumo); (2) los factores de decadencia histórica del capitalismo de ese país que se consideraran con cierto detalle; o (3) el sobreendeudamiento externo crónico, público y privado (empresas y familias), traducido en la ininterrumpida adquisición de títulos públicos (letras del tesoro fundamentalmente) y privados (bonos y acciones), depósitos bancarios, títulos hipotecarios y derivados entre otros, por ahorristas en gran escala fundamentalmente extranjeros principalmente China (*CRS Report for Congress*, 2007).

Cuadro 1
Activos financieros y derivados en relación al PIB, 2006 (billones en inglés)

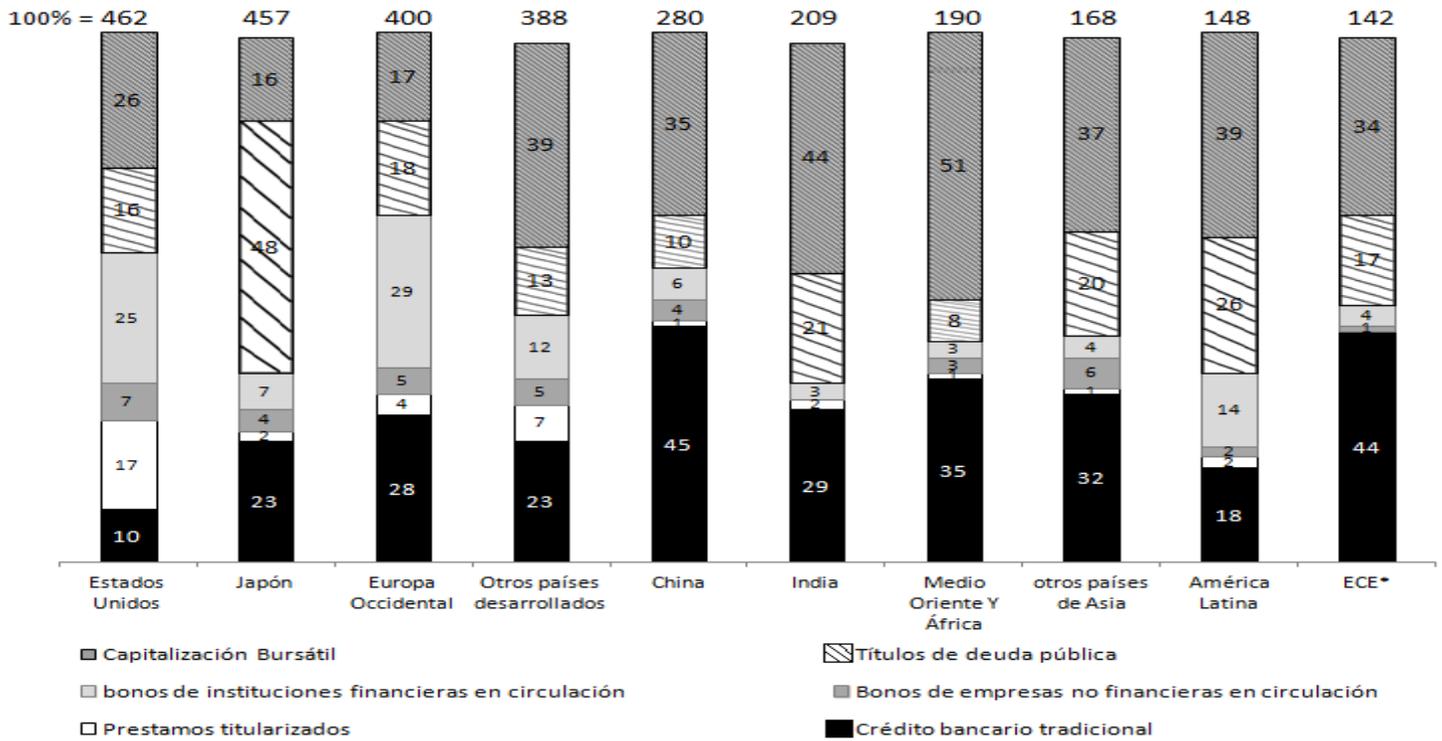
	A. PIB		B. Activos financieros		C. Instrumentos derivados*	
	Total	%	Total	%	Total	%
Estados Unidos	13.195	100	50.185	280,34	100.738	663,47
Resto del Mundo	35.010	100	101.606	190,22	142.596	307,30
Total	48.204	100	151.791	214,89	243.334	504,80

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

* * No incluye derivados sobre acciones, *Commodities* y créditos OTCs). Agregando estos derivados, el total de los estadounidenses habría sido de unos 160,000, sobre un total mundial de bastante más de 400,000 billones (400 trillones)

La gráfica 2 proporciona importantes detalles sobre la estructura financiera de las principales regiones y países, como la amplia primacía de Estados Unidos en profundización financiera y en titularización del crédito, muy por encima de Europa Occidental que, salvo Gran Bretaña (ver más adelante), tiene menor profundización y un sistema bancario más tradicional. También permite situar a China cuyo relativamente alto nivel de profundización (incluida la bursátil), coincide con una baja titularización explicable por el amplio predominio de un sistema financiero público, que también incluye la titularización dominada por los títulos públicos (Anguiano Roch y Rodríguez, 2011.)

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



Fuente: elaborado a partir del “Mapping global capital markets 2011” de Mckinsey Global Institute;

Nota: las cifras sobre cada columna corresponde a nivel de profundización financiera (% del PIB).*Europa Central y del Este.

Visto en conjunto, la evolución del proceso especulativo estadounidense en la primera década del presente siglo, debe también verse como encadenamiento de diversos procesos. En primer lugar, considerando la crisis de los punto.com de 2001-2002 y sus condiciones particulares de salida (*TheEconomist*, 2007)¹⁰. Luego la relación de ello con la gran burbuja inmobiliaria internacional de 2002-2006 centrada en Estados Unidos por el enorme tamaño de ese mercado (Dabat, 2009). Y finalmente, la burbuja mucho más grande, general y profunda de los títulos derivados-empaquetados de 2006-2007, que incluyeron a

¹⁰La crisis de comienzos de siglo en Estados Unidos (2001-2002), generó tanto las condiciones económicas de expansión del mercado inmobiliario (reducción de tasa de interés por debajo de la tasa de inflación impulsada por la Fed para reactivar la economía), como la reorientación de los fondos especulativos desde el mercado bursátil a los mercados inmobiliarios, aprovechando los niveles históricos relativamente bajos de los precios de estos últimos en comparación con los de otros activos. Para Marshall (2009), ello resultó de una estrategia de la Fed y otras entidades gubernamentales para “guiar el capital especulativo hacia el sector de bienes raíces, mediante incentivos fiscales e impositivos, y la innovación financiera que permitía extender créditos hipotecarios en nuevas formas a nuevos agentes”.

los créditos inmobiliarios de baja calidad, y que “contaminó” los mercados financieros y activos empresariales de todo tipo con valores incobrables, como veremos.

En las páginas anteriores hemos considerado las condiciones específicas del sistema y el mercado financiero estadounidense que condujeron a la crisis. Pero a pesar de la importancia de estos fenómenos, no permiten explicar por sí mismos el carácter, la profundidad y la evolución ulterior de la crisis, porque omiten el contexto más general de la economía mundial y la evolución interna del capitalismo estadounidense como unidad orgánica (tecnológica-económica, social y política-institucional), como pasamos a ver.

B. La erosión de la superioridad mundial.

A un nivel histórico más amplio, la crisis financiera solo es un aspecto más de la declinación histórica del capitalismo norteamericano tras el agotamiento de las fuerzas que lo condujeron a la recuperación de la crisis de los años 1970s: conjunción de revolución informática, neoliberalismo y globalización. Para hacerlo veremos brevemente el papel de la competencia internacional liderada por China y otros nuevos países emergentes, junto a otros aspectos regresivos de la evolución interna del capitalismo norteamericano y los costos crecientes del mantenimiento de la hegemonía internacional.

B1. La competencia China y de otras regiones y naciones emergentes.

La crisis de comienzos de siglo fue un hito fundamental en la emergencia mundial de China y otros países en desarrollo. Tras la salida de esa primera crisis y en medio de la actual, no cabe ya duda de la existencia de una nueva relación mundial de fuerzas, observable tanto en la relación entre países (Cuadro 2), regiones estructuradas en torno a los principales países (América del Norte, Europa sin Rusia y Asia Oriental y Meridional crecientemente

nucleadas en torno a China, Gráfica 2)¹¹ o a la tradicional medición por tipos de países (Desarrollados o en Desarrollo) que puede verse en el cuadro 2.

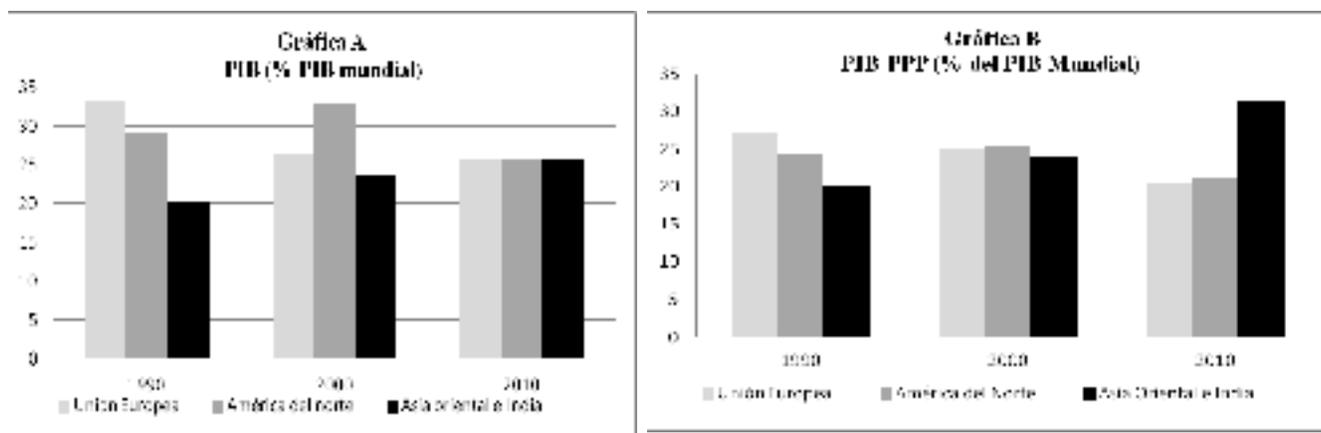
Cuadro 2
Indicadores básicos de Estados Unidos, Alemania y China; Promedio anual 2003-2010

	Tasa de Crecimiento PIB	Déficit del Gobierno (% del PIB)	Balanza Cuenta Corriente (% del PIB)	Tasa de Crecimiento de Exportaciones de Bienes y Servicios	Reservas Totales menos oro (% del PIB)
Estados Unidos	1.7	-5.0	-4.7	8.3	0.6
Alemania	1.0	-1.6	5.4	10.9	1.6
China	10.9	-2.4 ¹	6.3	22.8	39.6

Fuente: World Development Indicators (WDI) & Global Development Finance (GDF) World Databank, Banco Mundial.

¹ solo se dispone del déficit del gobierno chino para los años 2003, 2004, 2005, 2009 y 2010, el promedio se muestra en la tabla, no existe razón para pensar que los años faltantes sean muy distintos.

Gráfica 2. El peso mundial comparado de China y Asia Oriental



Fuente: elaboración propia a partir de datos de WorldDevelopmentIndicators (WDI) & Global DevelopmentFinance (GDF) del WorldDatabank, del Banco Mundial.

Nota: Asia oriental incluye a China, Hong Kong, Japón, Corea del sur y países de la ASEAN. América del Norte sin México.

Este gran cambio en favor de China y otros países emergentes exitosos, devino inicialmente de la superioridad lograda en la competencia comercial mundial, con

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

crecimiento de exportaciones a tasas medias de 25.8% anual entre 2000 y 2007 y de 30.3% entre 2003 y 2007, seguidas por las de India y Rusia a tasas de 24.2% y 27.2% respectivamente. (OMC, 2007), o a las sudamericanas del orden de 15.9% entre 2003 y 2010. En estos mismos períodos, las exportaciones de Estados Unidos crecieron en 6.2% entre 2000 y 2007, bastante por debajo del 11.9 % de las de la Unión Europea de 11.9%.

Los logros de China en la competencia internacional resultaron de múltiples factores, como la relocalización de la producción industrial mundial hacia países de bajos costos laborales y niveles educativos relativamente altos, con participación principal de la llamada Gran-China, (Dabat, Rivera y Toledo, 2001)¹², y su conjunción con las políticas nacionales de industrialización, aprendizaje tecnológico y movilización productiva de la población. En ello fue central el papel del Estado y la economía pública, apoyándose en muy distintos tipos de empresas y formas de propiedad (Tejada Canobio 2009), a partir de un sistema financiero muy acusadamente público (Girón 2009; Anguiano Roch y Rodríguez y Rodríguez, 2011), un gran crecimiento del mercado interno con base en la división social y territorial del trabajo (Arrighi, 2007) y un elevamiento sostenido y creciente de la productividad del trabajo y los salarios reales, más generalizadamente en los últimos años (OIT, 2011; China *Labour Bulletin*, 2011). Gracias a ello, China pudo convertirse en una gran potencia financiera de carácter público (enormes tasas de ahorro, reservas monetarias internacionales y niveles razonables de profundización financiera) (Cuadro 2 y Gráfica 1). Pero también gracias a generar en torno suyo, círculos cada vez más

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

amplios de relaciones internacionales, como inicialmente la “Gran China”, o el creciente proceso de integración regional ¹³ con ASEAN, Japón y Corea, además del estrechamiento de sus vínculos comerciales y financiera con Sudamérica o África.

Tales logros macroeconómicos no pueden separarse de las instituciones y estrategias de desarrollo e inserción controlada en la globalización, que también estuvieron bastante presentes en la gran mayoría de los países emergentes exitosos. Originando una reorientación en esta dirección de gran parte del pensamiento económico (Basave, 2009), entre ellas destacaron el fuerte activismo estatal, la presencia de poderosas empresas públicas, grandes mercados internos en desarrollo, políticas de educación, salud y seguridad social, fuertes reservas de divisas y débil exposición a los aspectos más especulativos del sistema financiero privado ¹⁴ (Dabat 2009 y 2010).

B2. La declinación tecnoeconómica y social interior.

Estados Unidos sigue siendo el país de mayor nivel científico y tecnológico del mundo, aunque cada vez en menor medida. Esto se da incluso en las industrias de alta tecnología, como el sector electrónico-informático (Dabat y Ordoñez, 2009) o en servicios de telecomunicaciones (Ordoñez, 2008 y 2011), en los que pierde posiciones frente a China, Corea, ASEAN, o en software frente India y otros países (Dabat y Ordoñez, 2009). A nivel

¹³El proceso de integración económica formal de Asia Oriental comenzó en 1999 con el acuerdo *ASEAN Plus Three* (Japón, China y Corea), seguidos por los de Japón-Singapur (2002), ASEAN-China (2005), Corea-Singapur (2005) y ASEAN-Corea (2006), hallándose en trámite los de ASEAN y Japón y Japón y Corea (Lee, 2008) y existiendo una propuesta China de TLC con ASEAN, Japón y Corea (Xinhua, 02-03-11) La incorporación de India es más reciente por sus conflictos geopolíticos con China; pero tiene acuerdos con ASEAN y está en pleno proceso de negociación con China.

¹⁴Salvo el caso de Brasil, con un importante mercado de derivados (*Bank For International Settlements*, 2008), el peso de los nuevos instrumentos financieros pesa bastante menos en los demás países. Todos ellos cuentan con sistemas bancarios muy regulados y en gran parte públicos, débil profundización e internacionalización financiera y grandes reservas internacionales de divisas (Lane y Schmukler, 2007). Tales factores amortiguan sensiblemente la difusión de los mecanismos generados por el nuevo sistema financiero, pero ya no en I&D ni en producción, como puede verse.

científico, en nanotecnología o biotecnología frente a Europa, Japón y sobre todo a China y Corea, que compiten en casi todos los campos (*CRS Report for Congress*, 2008).

Estados Unidos mantiene superioridad en materia de conocimiento como número de universidades de primer nivel (aunque con número creciente de estudiantes extranjeros), en publicaciones y autores citados (en sus propias revistas, habría que agregar) y sobre todo, en los sectores más parasitarios de la I&D como el militar (16% del total de la I&D estadounidense) o el de ingeniería financiera (Ernst, 2008). En conjunto cae la participación del país en el gasto mundial en I&D del 46% en 1986 al 37% en 2008. Para los mismos años baja del 52 al 22% el egreso de doctores ¹⁵ (Ernst, *Ibíd.*) y el nivel de la enseñanza elemental y secundaria queda por debajo del de otros países (Stiglitz, 2010). China ya supera a Estados Unidos en número de ingenieros graduados localmente (Gereffi, Wadhwa, y Rissing 2009.) aunque aún no todavía en calidad. Además de ello, Estados Unidos atraviesa una crisis de educación básica y secundaria y su economía depende cada vez más de la ocupación de científicos, ingenieros y técnicos extranjeros. Finalmente, cabría agregar que los problemas mencionados han sido agravados por la crisis (Morrison, 2011).

La declinación del país, es aún más fuerte en infraestructura básica como puentes, carreteras, redes eléctricas, represas, aeropuertos, canales, edificios públicos o redes de comunicación (Dalton, 2008; GAO, 2008 y 2009), así como en nueva infraestructura informática (Irons, 2008; Baller and Lide, 2006) ¹⁶, en donde padece de la progresiva reducción del gasto público en mantenimiento, restauración y nuevas construcciones. Tal

¹⁵ Ernst (*Ibíd.*) sostuvo que China podría superar a Estados Unidos en número de doctores en 2010, por lo que es algo que ya debe de haber sucedido.

¹⁶ Según Baller y Lide (2006), el indiscutible predominio de Estados Unidos en banda ancha extensión de fibra óptica a comienzos de los 90s del siglo pasado, dejó de existir a fines de siglo, lo que se tradujo en la caída de la posición internacional del país, del primero al cuarto lugar en 2001 y desde allí, según encuestas, al decimonoveno lugar a mediados de la década pasada (15to lugar en velocidad de la banda en 2006, según la OCDE).

deterioro es el responsable, por ejemplo, de los colapsos de los diques de Nueva Orleans o del Puente de Minnesota (Stiglitz, 2010).

Pero lo peor de la caída se dio en el plano social, resultante de la total ruptura de lo que fue el contrato social heredado del *New Deal* (Packer, 2011) por la enorme polarización del ingreso (las diferencias entre de los ejecutivos de las corporaciones y los trabajadores peor pagados fue de 40 a 400 veces entre los años 1970s y 2007), el crecimiento de la pobreza, el sobreendeudamiento de los sectores de menores ingresos como mecanismo de su integración al mercado ¹⁷ o la reducción del gasto en pensiones en épocas en que las tendencias demográficas requierende un fuerte incremento de los mismos (Stiglitz, 2010). La crisis agravó considerablemente la desocupación, la caída del salario real, los desalojos de viviendas, lo que coincidió un consumismo desmedido alimentado por el crédito fácil que redujo a cifras negativas el ahorro de las familias (Lapavistas, 2011).

B.3 La organización socioinstitucional de la empresa, los negocios y el Estado.

En la base de los fenómenos expuestos, se halla el funcionamiento sistémico del conjunto del capitalismo norteamericano actual, no solo a nivel financiero analizado, sino también a nivel de la articulación de la gran propiedad dineraria y de los monopolios con las principales instituciones del país como mercado, empresa, Estado, universidad y grandes medios de comunicación formadores de opinión pública (Packer, *Ibíd.*; Epstein y Carrick-Hagenbarth, 2010)¹⁸. En el contexto del fundamentalismo de mercado y la globalización, tal combinación dio lugar a una dinámica económica crecientemente rentística, especulativa

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

¹⁸Epstein y Carrick-Hagenbarth (*Ibíd.*) demuestran que por lo menos 19 destacados economistas, financieros y académicos conocidos como analistas independientes en los principales medios de comunicación en favor de las bondades de las políticas desreguladoras y que llevaron a la crisis, ocultaban intereses o contratos millonarios con compañías beneficiadas por esas políticas.

y consumista; de inversión y rentabilidad a corto plazo, desplazamiento de la producción a países de bajos salarios y gastos insostenibles de hegemonía mundial, que distorsionó y obstruyó las enormes potencialidades de la economía del conocimiento y la información.

Dentro de este contexto, se acentuó lo que Porter (1998) viera como la mayor debilidad del modelo empresarial estadounidense: lógica de rentabilidad a corto plazo impuesta por el papel dominante del capital accionario absentista por sobre la administración productiva. Este aspecto de la empresa, se combinó con otros igualmente negativos como la desregulación, la capacidad irrestricta de uso monopolístico privado del conocimiento o la generación de grandes asimetrías de información por las entidades financieras (Stiglitz, 2010) con el consiguiente apalancamiento general de la inversión, el desarrollo de la banca en la sombra o la mayor exposición de la empresa a las adquisiciones hostiles de los *Equity Funds* entre 2004 y 2007.

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

B.4 Los costos de hegemonía mundial.

Otro aspecto fundamental de la declinación fue el enorme costo político, económico y militar de la conformación de una hegemonía mundial que comenzaba a desmoronarse; pero también de los costos económicos, políticos y culturales del sostenimiento de la gran coalición conservadora que llevó a Bush al poder a partir de los remanentes del viejo complejo industrial-militar, los intereses petroleros tradicionales, el nuevo capital financiero especulativo, el fundamentalismo religioso y la nueva derecha intelectual globalista y belicista que alcanzó la dirección intelectual y moral del país (Dabat, 2009), sin grandes cambios bajo Obama. En política internacional, Estados Unidos pagó costos económicos, políticos y militares muy altos por su cruzada contra el fundamentalismo islámico en Irak y Afganistán, el respaldo incondicional a Israel frente al mundo árabe o la cruzada diplomática y económica contra Irán. El ejemplo más destacado de ello, fue el enorme gasto militar de la intervención militar en Irak y Afganistán, que Stiglitz y Bilmes denominaron “guerra de los tres mil millones de dólares”.

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

C. El desenvolvimiento de la crisis.

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

El rescate público estadounidense incluyó diversos tipos de medidas inéditas hasta entonces, como la reducción de la tasa de interés de la *Fed* a cero por ciento (que implicó el establecimiento de tasas reales negativas de subsidio) y diversas formas de grandes inyecciones de fondos al sector financiero y a la gran empresa. En conjunto, implicó un enorme traslado irregular de recursos públicos a intereses privados, impuesto por la presión directa de los grandes banqueros e inversionistas de los dueños del poder real. Alcanzó de hecho a casi todas las grandes entidades financieras incluidas las legalmente excluidas de la protección de la Reserva Federal, así como a patrimonios e ingresos privados de propietarios y directivos, con inclusión de la banca en la sombra (Stiglitz, 2011). El total del dinero público aportado directa o indirectamente (avales, subsidios, préstamos

ocultos etc.), alcanzó montos cercano al 80% del PIB (Stiglitz, 2010), aunque existen estimaciones bastantes mayores como las de Taleb y Spitznagel¹⁹, 2011 que incluyen en el monto a préstamos no registrados por más de mil billones de dólares. En conjunto, deduciendo sumas devueltas posteriormente por los beneficiarios, elevó la deuda gubernamental bruta del país desde 64.4% del PIB en 2007 a 102.6% en 2010 (US *Statistical Abstract*, 2011).

A pesar de su enorme costo financiero y social, los grandes rescates sirvieron más para salvar a banqueros y grandes especuladores, que para superar la crisis (Stiglitz, 2010; Roubini y Mihm), que continuó bajo otras formas como la de las finanzas públicas, o el sector social que debía pagar ajustes ulteriores (¿cortes sociales adicionales o suba de impuestos a los ricos?). Habría que agregar que el rescate estadounidense favoreció el redireccionamiento de la especulación internacional hacia otros mercados, el desplazamiento del epicentro de la crisis hacia Europa Occidental, o la modesta reducción del peso relativo de la banca en la sobra (Gráfica 3), sin eliminar los remanentes de activos tóxicos bancarios carentes de valor (condición de restablecimiento del crédito privado).

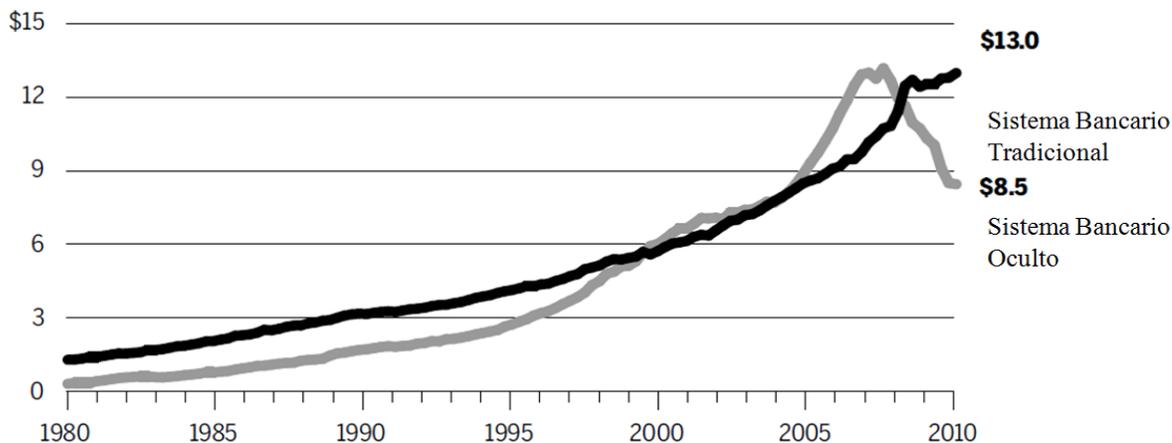
La especulación financiera se reorientó hacia los mercados internacionales de *commodities*²⁰ (futuros), la nueva “guerra de divisas” o el doble papel del oro como mercancía y reserva de valor. Pero esto solo modificó el blanco móvil de la especulación internacional, como ya sucediera 2001-2002 con el pasaje de la burbuja de los *puntocom* a la inmobiliaria, o en 2006-2007 desde la burbuja inmobiliaria a la de los CDOs y afines, sin que se hiciera gran cosa para contenerlas, y si más bien para alentarlas (ver nota 11).

¹⁹Mark Spitznagel es un conocido financista y escritor, fundador del *Hedge Fund Universal Investment L.P.* basado en Santa Mónica, California, sobre quien puede obtenerse información en Wikipedia.

²⁰El incremento de especulación en los mercados de *commodities* comenzó en 2004, cuando siguiendo el alza de la demanda mundial, los fondos invertidos en los mercados especulativos de futuros se elevaron desde los 10,000 a 40,000 billones de dólares entre 1999 y 2003, para superar los 180,000 en el primer trimestre de 2008 (*The Wall Street Examiner*, 2008), que es cifra tres veces superior al PIB mundial.

Gráfica 3.

Sistema Bancario Tradicional y Sistema Bancario Oculto (Shadow BankingSystem) (1980-2010)



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

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

La gráfica 3 muestra la evolución del sistema bancario estadounidense incluyendo separadamente a la banca en la sombra y la relativamente débil disminución de sus activos. Más que a las entidades desreguladas, el impacto negativo sobre los valores especulativos afectó solo a algunos como los CDOs, y no a otros como los CDS²¹.

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

Segunda parte: El mundo ante la crisis.

²¹ Mientras que los CDOs cayeron desde más de 500 mil millones de dólares en 2006 a menos de 3 mil millones en 2009; en el caso de los CDS se han incrementado desde menos de 20 mil millones en 2004 hasta más de 100 mil millones en 2009. El comportamiento de los CDS se explica, en parte, por la compra masiva de éstos como seguros contra quiebras de parte de la banca europea (Lei Li, 2011; SIFMA 2011).

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

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

A. Europa.

Europa llevó la peor parte en el despliegue internacional de la crisis por una serie de razones, como su gran vinculación financiera y comercial a Estados Unidos, su similar debilidad ante la competencia china y su capitalismo neoliberal fuertemente globalizado. Aunque a diferencia del Reino Unido, el sistema financiero de Europa continental es más bancarizado y menos titularizado (ver Gráfica 1) y relativamente más regulado, la crisis

iniciada en Estados Unidos se propagó casi inmediatamente al viejo continente, tanto por razones comerciales (recesión de este país) y sobre todo, por causas financieras como la violenta contracción del crédito interbancario internacional y las tenencia de activos tóxicos e híbridos²² por la banca europea.

Además de ello, el rescate bancario tuvo también un altísimo costo para Europa Occidental, que excedió al estadounidense en términos relativos por el mayor punto de partida del endeudamiento externo, su afectación similar por la competencia china y asiática y la fragilidad político-institucional interior derivada de la falta de integración fiscal y política de sus países miembros²³, que hace que los principales centros financieros de Europa (Reino Unido, Suiza o Luxemburgo), operen de hecho, más como intermediarios financieros y paraísos fiscales de la economía global, que como bancos europeos.²⁴

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

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

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

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

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

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

Grafica 4. Balance de la cuenta corriente (% del PIB)



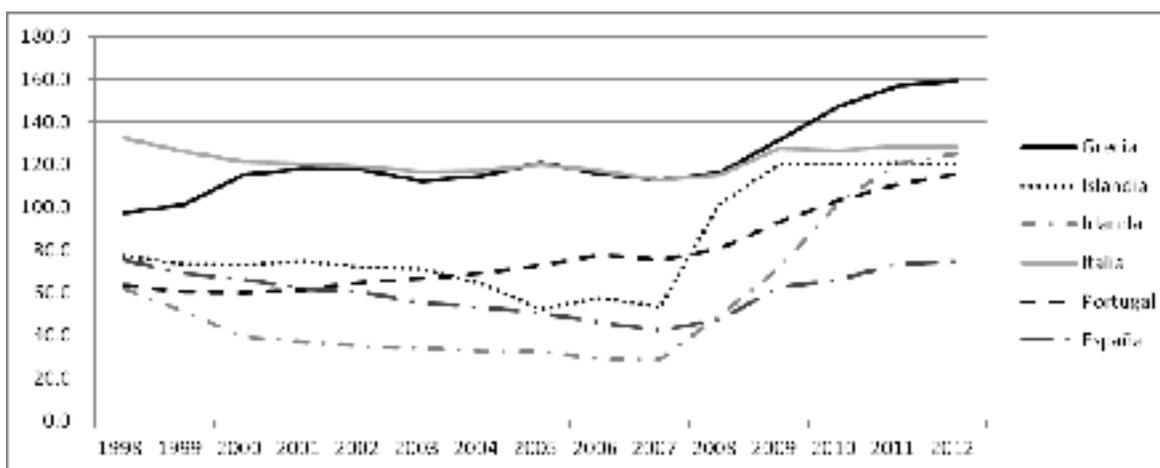
Fuente: Datastream, OECD, Natixis; tomado del Blog Salmon.

El desarrollo desigual de la productividad y la competitividad, se da también en el plano fiscal y externo (endeudamiento público), por haber sido este último recurso el utilizado por los países deficitarios para cerrar cuentas, ante la imposibilidad de recurrir a la devaluación por el marco monetario rígido de la Eurozona. A partir de 2007 (Gráfica 5) se dispara el endeudamiento externo para la mayoría de países deficitarios, siendo Grecia (que ya tenía un nivel alto), el que alcanza el nivel más elevado, superior al 150%, seguida de cerca por Islandia, Irlanda, Italia y Portugal. Este enorme nivel de endeudamiento excede muy ampliamente a los admitidos por los acuerdos del Euro, que solo permitían un nivel máximo del 60% (por lo demás, también superado por los demás países incluidos Alemania). Habría que agregar que esta cifra había sido ocultada por el anterior gobierno conservador griego²⁶,

²⁶Al tomar posesión como presidente en octubre de 2009, George Papandreou del Partido Socialista griego, anunció que la situación económica era catastrófica y que el déficit presupuestario para aquel año sería del 12,5% en lugar del 3,7% que había anunciado el gobierno precedente. También reveló que se había disimulado el verdadero tamaño de sus deudas ante la Comisión Europea desde hacía una década. En

y que solo se lo reconoce en el peor de los momentos (plena crisis de Estados Unidos y acentuación de la crisis europea). Pero este problema de la deuda no se circunscribe a Grecia, ya que también alcanzó inicialmente a España, Portugal, Irlanda, Italia y aún a Francia, y mas recientemente a los países del Este y el centro de Europa no integrados a la Eurozona (Garrido 2011).

Gráfica 5 Deuda como porcentaje del PIB en países seleccionados



Fuente: OECD Economic Outlook.

Dentro de este contexto, sobresale el peligro de un muy probable default de las deudas soberanas de los países europeos más débiles, sea los de la Eurozona incluidos en la Gráfica 6, como de los de Europa del Este no incluidos en ella. Tal *default*, provocaría una gran ruptura de la cadena internacional de pagos que incluiría necesariamente a Estados Unidos por varias razones, entre las que se destacan (a) la posición de la banca estadounidense como acreedor y asegurador privado (CDS's) de la banca europea (ver nota 21), (b) la particular debilidad del banco mas grande de Estados Unidos y el mundo (*Bank of America*) como eslabón mas factible de contagio (Ugarteche y Carranco 2011); y c) las obvias consecuencias comerciales para Estados Unidos de un derrumbe europeo.

noviembre y diciembre, se hicieron públicas previsiones estimando el déficit griego en un 12,7% y el endeudamiento en el 113,4% para el año 2009.

La economía europea, para afrontar esta situación con relativas posibilidades de éxito, necesita una gran recapitalización bancaria no menor a 200 mil millones de Euros según el FMI (difícil de lograr incluso para la banca alemana) y de drásticas reducciones de los déficits fiscales y de las deudas públicas a costa del empleo, el salario, la seguridad social y los gastos en educación y salud, a costa de una aguda profundización del conflicto social, expresada en la movilización de los Indignados, en una sucesión muy amplia de huelgas de trabajadores y en la reorientación crítica de los intelectuales, apuntando hacia una gran movilización internacional contra el neoliberalismo y la dominancia del capital financiero sobre los Estados nacionales y las organizaciones internacionales.

Dentro de ese escenario, Europa se debate entre el default de la deuda soberana (que conllevaría a una quiebra bancaria generalizada, la desaparición parcial o total del Euro y la acentuación aun mucho mayor de la crisis internacional) o a la aceptación de los brutales programas de ajuste macroeconómico acordados por la Unión Europea, el Banco Central Europeo y el FMI a costa de una mayor confrontación social y el traspaso más amplio de la deuda a las espaldas de los trabajadores y del pueblo europeo.

B. México y América Latina a la hora de la declinación del neoliberalismo y Estados Unidos.

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

cotejando brevemente la experiencia reciente de México con a la de los países de estrategia heterodoxa de América del Sur, antes de detenernos sobre la problemática mexicana.

B1. México y América del Sur.

Como resultado de las reformas institucionales y políticas hechas por México en las décadas pasadas y lo que va del presente, el país contó con una economía extremadamente abierta en términos internacionales²⁷, casi completamente privatizada y totalmente centrada en la exportación hacia Estados Unidos (90 % del total de las ventas externas del país), con la sensibilidad extrema que ello implica a los vaivenes de la economía del país del Norte. Los instrumentos para hacerlo, fueron la importación masiva de capital, tecnología y organización empresarial y la adopción de un rumbo neoliberal extremo.

En comparación con América del Sur y sus países mas grandes (sobre todo Brasil y Argentina) México tuvo hacia fines del siglo pasado un crecimiento exportador y del PBI mucho mayor, que contrastó con las grandes dificultades de estos últimos para integrarse a la globalización y estabilizar sus sistemas monetarios y fiscales. Tras el parteaguas de la crisis internacional de 2001-2002, tal tipo de relación comenzó a revertirse completamente en favor de una América del Sur renovada por políticas económicas heterodoxas y el comercio con China e interregional. Desde entonces, Sudamérica comenzó a crecer a tasas de mas del 5 % anual medio (cerca del 4 % en PIB por habitante), mientras México se deslizaba hacia el estancamiento (crecimiento por habitante inferior al 1 %) y reducía a la mitad el ritmo del crecimiento de sus exportaciones (del 18 a 9 %) mientras que Brasil o Argentina elevaban por encima del 15 % (OMC, pagina web).

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

Este cambio en la dinámica de localización espacial del crecimiento de América Latina, culminó en 2009 (año de crisis general para la región) con el derrumbe del -6.3 % del PIB mexicano en contraposición a una caída de -0.3 de Brasil y un aumento de 0.9 de Argentina (CEPAL, 2010). Esta tendencia favorable a los países sudamericanos, se mantuvo durante la recuperación de 2010-2011²⁸ y es casi seguro que lo siga haciendo salvo que México modifique sus políticas y conformación institucional. La consideración precisa de esta última cuestión, sin embargo, debe incorporar al análisis otras cuestiones centrales, como el comportamiento futuro de la economía de Estados Unidos atada directamente al curso de la crisis internacional, el mantenimiento de las continuadas ganancias de competitividad de China en las nuevas condiciones internacionales (de revaluación del Yuan y fuerte elevamiento de sus costos laborales) y el papel internacional y dentro de México de la industria maquiladora establecida en el país²⁹.

B2. Las causas estructurales e institucionales de la declinación reciente de México.

A nuestro entender, el pobre y declinante desempeño reciente de la economía mexicana, obedece principalmente a cuatro factores muy relacionadas entre sí: a) la enorme dependencia comercial, productiva y tecnológica del comercio y la empresa estadounidense; b) la debilidad y pasividad del Estado mexicano; c) la gran heterogeneidad y desintegración del aparato productivo del país con la consiguiente debilidad del mercado

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

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

interno; y d) la naturaleza parasitaria de un sistema bancario y financiero que incumple la función del crédito de financiar a la producción. Como resultado de ello, la economía mexicana ha caído en un proceso de desintegración y desconexión entre sus sectores fundamentales y creciente descomposición social.

Aunque la dependencia económica de Estados Unidos es un fenómeno bastante más amplio, su base productiva principal es la industria maquiladora de exportación (hoy IMMEX)³⁰ por su aplastante peso en las exportaciones a Estados Unidos y en particular, en las de alta tecnología. Aunque opera en suelo mexicano y con fuerza de trabajo del país, las IMMEX emplean capital, organización empresarial, tecnología e insumos importados, y con muy pocos enlaces con la economía nacional³¹ y contribuciones fiscales, gracias a un régimen legal y contable que les permite el ocultamiento de beneficios (Dabat y Ordoñez 2009). Tal tipo de desconexión, hace que, paradójicamente, México sea tanto uno de los principales exportadores mundiales de productos de alta tecnología (el primero de lejos de América Latina) como uno de los que menos gasta en I&D (RICYT, 2010). Habría que agregar, que su principal aportación a la economía de México y su mercado interno (derrama de ingresos salariales), parece haber entrado en una etapa de declinación, lo que en gran parte está vinculado al creciente peso de la subcontratación de trabajadores³².

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

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

³²Para un planteamiento general, Fuji (2010), complementado por la Estadística Mensual sobre establecimientos manufactureros con Programa IMMEX, del INEGI.

Junto a la industria maquiladora-IMMEX, la relación con Estados Unidos conlleva a otro tipo de grandes ingresos, como remesas del trabajo migrante o las de las exportaciones ilegales del narcotráfico, para solo considerar las más importantes. La venta ilegal de estupefacientes a Estados Unidos genera un valor mínimo directo (sin contar formas indirectas de derrama y operaciones complementarias) estimado entre 19 y 29,000 millones de dólares (*United States Department of State*, 2011) y está dirigido por grandes magnates internacionales como Chapo Guzmán, entre otros, considerado como uno de los hombres más ricos de México (Forbes, 2011). El narcotráfico no solo aporta muerte y descomposición social, sino también divisas, sostenimiento del tipo de cambio y derrama de empleos e ingresos, tanto directos (sicarios, sobornos, producción campesina de marihuana, ganancias por lavado de dinero etc.) como indirectos (incremento de fuerzas de seguridad pública y privada), que ayudan a paliar el desempleo y subempleo generado por las propias políticas públicas. El narcotráfico también constituye un importante nexo con la gran banca internacional mediante el lavado de dinero³³. Todo ello, tiene un enorme costo social, cultural y político³⁴ que agrava extraordinariamente la situación general del país y su exposición a la crisis internacional. En relación a lo señalado anteriormente, (la migración de trabajadores a Estados Unidos), una actividad tan respetable como ésta, tiene en común otra tan deleznable como el narcotráfico, el responder a la reducida capacidad de la economía para crear empleos lícitos y bien remunerados.

El Estado mexicano es una institución débil y pasiva, centrado en preservar la estabilidad de precios (autonomía del Banco de México con ese único objetivo), la

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

³⁴De acuerdo con la Comisión de Desarrollo municipal de la cámara de Senadores las bandas de narcotraficantes tienen completamente controladas unas 195 alcaldías e influyen en otras 1.536, las cuales suman el 71% del total de los 2.439 municipios en México.

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

En cuanto a la gran heterogeneidad y desintegración del aparato productivo, un aspecto poco estudiado es la escasa conexión entre la gran empresa nacional y la pequeña y mediana industria nacional (PYMEX), que resulta de la enorme dualidad entre un sector extremadamente concentrado de grandes grupos empresariales nacionales monopolistas u oligopolistas de fuerte peso internacional, en contraposición a un amplísimo sector de pequeñas y medianas empresas (PYMES) orientadas hacia el mercado interno. Los grandes grupos empresariales nacionales operan industrias de bajo nivel tecnológico (cementero, panificador, cervecero, etc.) o servicios de telecomunicación como teléfonos o televisión

³⁵ En comparación a México, Argentina y Brasil cuentan con ingresos públicos superiores al 30 % e, impositivos muy superiores al 20 %. Para información mas completa ver CEPAL (2011) y Arellano Ramírez (2011) este último, gerente de impuestos de la consultora *Deloitte*.

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

(Basave, 2002) con tecnología importada. Se financian y expanden internacionalmente a partir de rentas internas de monopolio, endeudamiento externo privado (emisión internacional de bonos y otros títulos de deuda) y subsidio público indirecto derivado de la sobrevaluación del peso ³⁷ (Vargas, 2011). Tales ingresos les permiten exportar capital a gran escala mediante compras de empresas de otros países y edificar grandes empresas transnacionales con filiales en América Latina, Estados Unidos y otras partes del mundo (Dabat, Ordoñez y Chapman, 2007). Este sector está muy poco relacionado con el sector maquilador (ver nota 31) y tiene escasos encadenamientos productivos con las PYMES, casi no hace I&D (RICYT, Ibíd.) aporta muy poco a las finanzas públicas, muy por debajo de otros países de América Latina. El carácter extremadamente reducido de este sector se expresa en la escasísima cantidad de empresas que cotizan en la Bolsa de Valores.

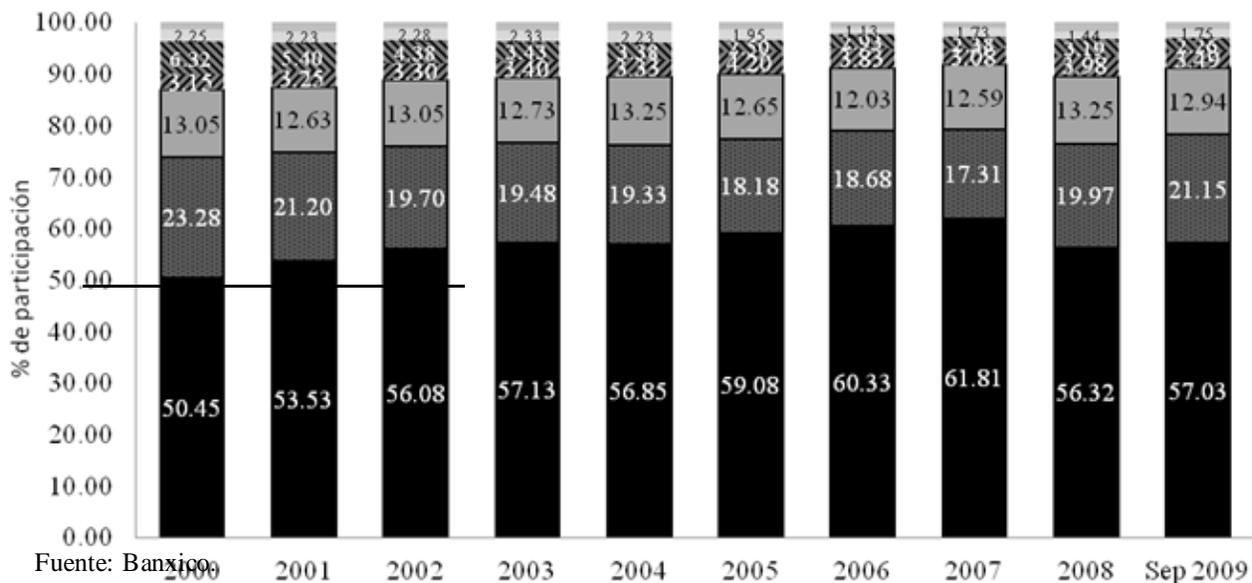
La pequeña y mediana empresa (PYMES) es de muy baja productividad, está casi totalmente dirigida al mercado interno, poco integrada a cadenas productivas y con una gran cantidad de microempresas informales y de base artesanal. Su mayor importancia es que genera la mayor parte de los empleos del país, aunque con grado muy grande de informalidad y muy bajos salarios. Por sus características, este tipo de empresa no realiza innovación tecnológica y contribuye muy poco a la recaudación fiscal (la mitad de las microempresas opera bajo el régimen de pequeño contribuyente). En cuanto a su financiamiento, dependen del crédito de proveedores, como veremos en la gráfica 6.

El sistema bancario y financiero de México está constituido por el banco central (Banxico), la banca comercial y otras instituciones complementarias, entre las que destacan

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

los fondos de pensión privados gestionados por los bancos. En cuanto al mercado mexicano de derivados, es relativamente poco importante ya que la mayor parte de este tipo de inversión especulativa es hecha principalmente en el exterior. La única función del Banxico impuesta constitucionalmente, es preservar la estabilidad de precios. La banca comercial, está conformada exclusivamente por instituciones privadas oligopolizadas, que en su abrumadora mayoría son filiales de grandes bancos extranjeros. Este sistema bancario tiene rasgos parasitarios muy marcados, porque no otorga crédito a la producción (Gráfica 6), ya que las maquiladoras son financiadas por sus matrices, la gran empresa mexicana por crédito internacional o los propios fondos corporativos y las PYMEX por proveedores. De hecho, se limita al crédito de consumo (tarjetas de crédito), al cobro de los títulos del FOBAPROA-IPAB³⁸, a las comisiones por servicios bancarios y al financiamiento al gobierno, dentro de una lógica pasiva puramente rentística cuyo principal objetivo es el envío de dividendos a las matrices de los países de origen³⁹.

Gráfica 6. Fuentes de financiamientos del sector productivo en México.



³⁸ Según Vargas Mendoza (ibíd.) los pasivos netos ascendieron en 2009 a 755 mil millones de pesos.
³⁹ Por ejemplo, según información muy difundida, BBVA-Bancomer (principal banco del país) fue en septiembre de 2011a unidad de negocio más rentable del Banco Bilbao Vizcaya Argentaria incluyendo a la matriz española, al aportar 30% de las ganancias del grupo financiero (ver, por ejemplo, elinformador.com)

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

Conclusiones básicas:

Tomando las cuestiones más importantes, priorizaremos cinco grandes conclusiones:

La primera, que hace al carácter histórico de la crisis internacional, es su directa relación con el régimen socio-institucional predominante en la economía mundial (privatista y financiero-especulativo), que por sus características desestabiliza y bloquea las potencialidades productivas de la revolución informática y su alcance mundial y se contraponen a las actuales necesidades de la humanidad. Este tipo de necesidades requieren de un uso social y sustentable de la economía del conocimiento y de las redes sociales de información para afrontar los retos actuales de la humanidad: el desarrollo económico y social de los pueblos, la adopción de vías sociales y sustentables de progreso tecnológico, en términos generales, la reconstrucción de los tejidos sociales destruido por el neoliberalismo sobre la base de una amplia inclusión socio-institucional.

La segunda es que la crisis internacional está aún lejos de haber concluido. Si bien Estados Unidos pudo superar hace dos años las más agudas consecuencias internas de la

crisis (parálisis bancaria y profunda recesión), lo hizo trasladándola al plano fiscal y socio-político interno, y desplazamiento su epicentro a Europa, como crisis de deuda soberana y bancaria en sus eslabones nacionales más débiles, que pone en peligro la existencia misma de la Eurozona y la propia Unión Europea. Por su extremada profundidad, la crisis europea, como antes la de Estados Unidos, es tanto un evento continental de muy difícil solución como un muy probable factor desencadenante de una nueva caída mundial aun más profunda que la anterior. Esto es así, porque ello tomaría a Estados Unidos como un país muy indefenso, que ha utilizado ya los dos principales recursos disponibles dentro de su sistema: el mega-endeudamiento público y la reducción extrema de la tasa de interés.

La tercera conclusión, tiene que ver con la naturaleza socio-institucional de la crisis en sus centros principales. Tanto en Europa y en el debate consiguiente sobre quien afronta las pirámides insostenibles de deudas las nacionales (si el pueblo a través de enormes costos sociales o los banqueros con recortes igualmente importantes de los débitos) como en Estados Unidos (drásticas reducciones del gasto social o fuertes subas de impuestos), se discute de hecho la misma cosa. Pero esa discusión político-social engloba cuestiones políticas e institucionales de fondo, como la actual naturaleza de un tipo de poder político directamente subordinado a los poderes del dinero especulativo organizado⁴⁰, y de cambios fundamentales en el sistema financiero mundial, con todas las implicancias económicas, políticas, y de ordenamiento mundial sociales que ello conlleva.

La cuarta conclusión se refiere a las consecuencias internacionales más probables de una muy posible profundización de la crisis. Si bien ello tendría consecuencias de conjunto

⁴⁰Esto quedó muy claro en los casos de Grecia e Italia, donde los nuevos gobiernos elegidos para resolver la crisis fueron explícitamente impuestos por la banca internacional y los gobiernos principales de la Unión Europea sometidos a su influencia dominante, sin siquiera discutir la posibilidad de un referéndum como el que planteara tímidamente el gobierno socialista griego.

muy severas y prolongadas, afectarían muy desigualmente a las distintas regiones y países conforme lineamientos orientaciones muy parecidas a las señaladas en Dabat (2009). A diferencia de Europa y América del Norte, China y la mayoría de los países en desarrollo exitosos, estarían en mucho mejores condiciones de resistir por las mismas razones señaladas anteriormente. Desde el 2009 China está reorientando rápidamente su economía hacia el mercado interno, apoyado en su enorme reserva de divisas internacionales, sin romper las relaciones comerciales y financieras con Asia Oriental y los países productores de materias primas y alimentos de América del Sur o África⁴¹. Esto favorece a los preparativos políticos- institucionales defensivos que están haciendo, por ejemplo, la mayoría de los países de América del Sur.

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

Bibliografía

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

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

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

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

Ballabriga, F. C. y F. X. Mena (2008), “Análisis y previsión de la coyuntura económica de la zona euro”, Informe económico ESADE, Primer semestre BEA, Barcelona.

Bank for International Settlements (2008), Foreign exchange and derivatives market activity in 2007, Triennial Central Bank Survey.

Basave, Jorge (2002), “Modalities of international integration and expansion perspectives of Mexican companies” En Mexico and the World, Vol. 7, Número 2, Primavera 2002.

Basave, Jorge (2009), “El Estudio de los grupos económicos de México, orígenes y perspectivas” en Basave J. y Hernández, Marcela. Los estudios de empresarios y empresas. Ed. UNAM, IIEc; UAM, Plaza y Valdés, México

Carrillo, Jorge (2007) “La industria maquiladora en México: en ¿Evolución o agotamiento?”, Comercio Exterior, Vol. 57, Número 8.

China Labour Bulletin (2011) Unity is Strength, the workers movement in China 2009-2011 www.clb.org.hk.

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

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

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

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

Dabat, A., S. Ordoñez y Chapman María (2007), “La nueva empresa transnacional, países en desarrollo y gran empresa mexicana” *Economía Informa* Núm. 348. FE-UNAM.

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

Epstein, G. y Carrick-hagenbarth J. (2010). “Financial Economists, Financial Interest and Dark Corners of the Meltdown: It’s Time to set Ethical Standars for the Economics Profession”. Political Economy Research Institute, workingpaper series, No 239. University of Massachusetts Amherst.

Ernst, Dieter (2008) The new geography of innovation and US comparative competitiveness, Wester Economics Association International, 83rd conference, Honolulu, 2 july 2008.

Esquivel, Gerardo (2010) “La crisis económica internacional y su impacto en México” en Boltvinik, J, (coord.) Para comprender la crisis capitalista mundial actual, PRD, México.

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

Fuji, Gerardo (2010), “La lógica laboral del modelo de exportaciones intensivas en trabajo no calificado. El caso de México”, Revista de Economía Mundial, No 24, Universidad de Huelva, España

Garrido, Héctor (2011) “Los países de Europa del Este, tocados y casi hundidos por la crisis económica de la Eurozona”.

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

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

Girón Alicia (2009) China frente a la crisis económica. Debilidades y fortalezas de su sistema financiero, Problemas del Desarrollo, Vol. 40, Núm. 159.

INEGI (2011), Estadística Mensual sobre establecimientos manufactureros con Programa IMMEX, varios informes..

Kindleberger, Charles (1988), Historia Financiera de Europa, Editorial, Crítica, España.

La Nación (2008). “Soros cree que es el fin del dólar como moneda de reserva”, la nación.com, Economía, Buenos Aires, 24 de enero.

Lane, Philip R y Sergio L. Schmukler (2007), The International Financial Integration of China and India, World Bank Research Working Papers 4132, February 2007.

Lapavitsas, Costas (2011), “El capitalismo financiarizado” en Lapavitsas y Morera (coord.)La crisis de la financiarización, Ed. UNAM, IIEc, Clacso, México

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

Lee, Hiro (2008), “Regional Integration, Sectorial Adjustment and Natural Grouping in East Asia”, OSSIPP.DiscussionPaper.

Lei Li (2011), Use of credit default swaps and bond mutual fund performance, Boston College.

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

Marshall, W. (2009) “Rescatando amigos: lecciones del rescate bancario mexicano para Estados Unidos”, Economía Informa, Facultad de Economía-UNAM, número 356, enero-febrero 2009.

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

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

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

- OMC (2007), Times series on merchandise and commercial services trade.Exportsand Imports.
- Ordóñez Sergio (1996),“Cambio histórico mundial contemporáneo y pensamiento social. Transformaciones del capitalismo: la revancha de Gramsci”, en Iztapalapa, Núm. 40, México, julio-diciembre
- Ordoñez, Sergio (2008), La industria de servicios de telecomunicaciones en la crisis actual: Estados Unidos y México, Ponencia en el Seminario de Economía Mexicana, IIEc, México.
- Ordoñez, Sergio (2011) Capitalismo del conocimiento e industria de servicios de telecomunicaciones en México. Editorial. UNAM-IIEc, México
- Otte, Max, (2010) El crash de la información, Editorial Ariel, Argentina.
- Packer, G. (2011), *The broken contract*,Foreign Affairs, noviembre/diciembre 2011, vol. 90, No 6.
- Pérez, Carlota (2004), Revoluciones tecnológicas y capital financiero, Siglo XXI, México.
- Porter, Michael E (1998) On Competition, Harvard Business Review Book, chapter 13, Capital disadvantage: America’s Failing Capital Investment System.
- Roubini, Nouriel y Stephen Mihm (2010), Cómo salimos de esta. Editorial Destino, Chile.
- Secretaría de Economía (2011), comunicado de prensa Las PYMES generan siete de cada 10 empleos en el país.
- Secretaría de Hacienda (2011) Informe sobre la situación de las finanzas públicas y la deuda pública. Tercer trimestre de 2011”, anexos de finanzas públicas, p. 262.
- Securities Industry and Financial Markets Association (SIFMA, 2011); Global CDO Issuance.
- Stiglitz, Joseph E. (2010). Caída libre”, Editorial Taurus. 2010
- Stiglitz, Joseph y Linda J. Bilmes, La guerra de los tres billones de dólares, Taurus, México, 2008.
- Taleb, Nassim y Mark Spitznagel (2011) The Great Bank Robbery. Project Syndicate 2011-09-02

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

The Wall Street Examiner (2008), Who Would Have Thought? <http://wallstreetexaminer.com>

Tejada Canobbio, Enrique (2009). “La propiedad como una institución transicional: China y la industria electrónica de 1980-2055”. Tesis de Doctorado, Facultad de Economía, DEP. UNAM.

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

Ugarteche, Oscar (2011). ¿Están los Países Ricos Altamente Endeudados (PRAE) en depresión? Rebelión, www.rebellion.org.

Ugarteche, O. y Carranco L. (2011). “¿Estamos ante la segunda crisis bancaria? Noticias de la crisis 2011”. Observatorio Económico de América Latina; publicado en www.obela.org, sept. 2011.

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

US Statistical Abstract (2011), Statistical Abstract of United States, US Census Bureau.

Vargas Mendoza, José (2011). La deuda externa del sector público de México y su impacto sobre el crecimiento económico 1988-2009. Tesis doctoral, Facultad de Economía UNAM.

Vulliamy Ed (2011) How a big US bank laundered billions from Mexico’s murderous drug gangs, The guardian, abril 2011.

World Bank Group (2011). World Development Indicators (WDI) & Global Development Finance. Wray Randall (2011) ¿Puede sobrevivir Grecia? ¿Puede sobrevivir la UE? En <http://www.sinpermiso.info/textos/index.php?id=4262>.