

Michel Husson
Un puro capitalismo

Índice de materias

1. La subida tendencial de la tasa de explotación
2. Estados Unidos: el fin de un modelo
3. China: la emergencia de un gigante
4. Una nueva mundialización
5. Una mundialización desequilibrada
6. La crisis del capitalismo tóxico
7. Cuatro tesis a manera de conclusión.

Este libro retoma varios capítulos del libro *Un pur capitalisme* publicado en 2008 en Editions Page Deux (Lausana) que han sido actualizados y completados a partir de artículos posteriores.

Agradezco a Alberto Nadal su trabajo de traducción, así como a Editions Page Deux y a la revista *Viento Sur* por haber autorizado la aparición de los diferentes textos.

Capítulo 1

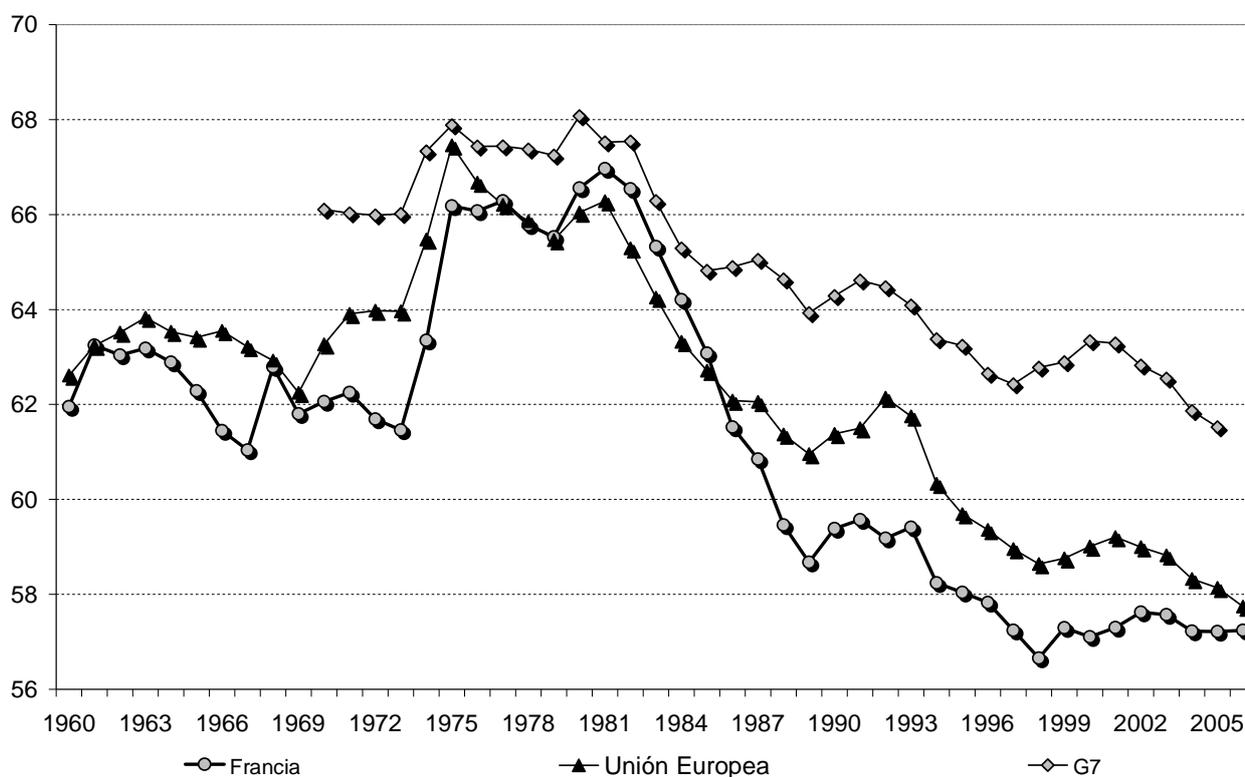
La subida tendencial de la tasa de explotación

La característica principal del capitalismo mundializado desde el comienzo de los años 1980 es la bajada de la parte salarial, dicho de otra forma, de la parte del PIB (Producto Interior Bruto) que corresponde a los(as) asalariados(as). Tal tendencia equivale, en términos marxistas, a una elevación de la tasa de explotación. Se trata de un resultado sólidamente establecido en datos estadísticos incontestables y que se aplica a la mayoría de los países, tanto en el Norte como en el Sur.

Una constatación estadística irrefutable

Los datos establecidos por organismos oficiales hacen aparecer un movimiento de conjunto que concierne al conjunto de los países avanzados, la Unión Europea y Francia. Contrariamente a las polémicas que suscita (ver gráfico 1), es un hecho establecido, tanto para el FMI como para la Comisión Europea. Un documento reciente del Banco de Pagos Internacionales (Ellis Smith, 2007) confirma que el alza tendencial de la parte de la ganancia (*The global upward trend in the profit share*) es un fenómeno de orden estructural que no puede ser reducido a fluctuaciones coyunturales. En todos los casos, la cronología es parecida. La parte salarial permanece poco más o menos estable hasta la crisis de mediados de los años 1970 que la hace aumentar bruscamente. El cambio de la tendencia aparece en la primera mitad de los años 1980: la parte salarial se pone a bajar, luego tiende a estabilizarse a un nivel históricamente muy bajo.

Gráfico 1
La parte salarial: Francia, Europa, G7



Fuentes: INSEE (2006), Comisión Europea (2007), FMI (2007)

El caso francés no constituye una excepción. Según los últimos datos del INSEE, la parte de los salarios en el valor añadido de las empresas es de 65,8% en 2006 frente al 74,2% en 1982, es decir un retroceso de 8,4 puntos. Según la Comisión Europea, la parte de los salarios en el conjunto de la economía ha pasado del

66,5% en 1982 al 57,2% en 2006, es decir una bajada de 9,3 puntos. Este retroceso es análogo al que se puede observar para el conjunto de la Unión Europea (8,6 puntos). En cambio la bajada parece menos importante en lo que concierne al G7, proviniendo esta diferencia en lo esencial de Estados Unidos. En fin, la misma tendencia se encuentra en países en desarrollo como China, México o Tailandia (ver cuadro1).

Cuadro 1. La parte salarial en Francia y en Europa

	años 1960	1982	2005	diferencia 2005-1982	diferencia 2005-años 1960
Francia (1)	69,5	74,2	65,5	- 8,7	- 4,0
Francia	62,4	66,5	57,2	- 9,3	- 4,1
Europa	63,2	66,3	58,1	- 8,2	- 5,1
G7	66,0	67,5	61,5	- 6,0	- 4,5
China		53,6	41,4	- 12,2	
México	41,9	47,6	30,2	- 17,4	-11,7
Tailandia		74,4	62,6	- 11,8	

(1) empresas no financieras

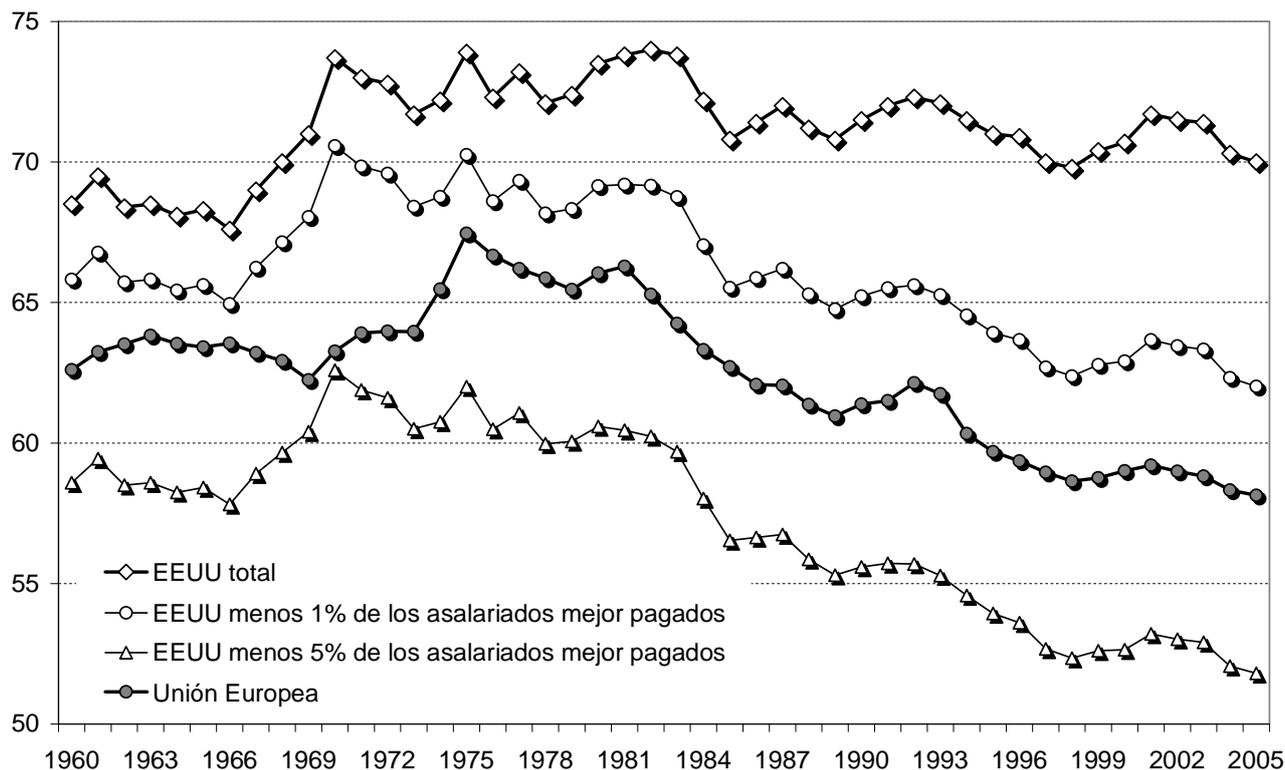
Fuentes: INSEE (2006), Comisión Europea (2007), FMI (2007), Hsieh & Qian (2006), Jetin (2008)

El caso de Estados Unidos

Las principales excepciones a esta tendencia son Estados Unidos y el Reino Unido, donde la parte salarial permanece grosso modo constante a largo plazo. Esta constatación va aparentemente en sentido contrario a las representaciones que hacen de estos dos países los campeones de las políticas neoliberales. Así la progresión del salario medio en el Reino Unido es más elevada que en Europa o que en Francia. Pero es el ejemplo de Estados Unidos el que permite poner las cosas en claro. El mantenimiento de la parte salarial en ese país constituye una verdadera paradoja, en la medida en que el poder de compra de la mayoría de la población no ha progresado, en cualquier caso mucho menos que la productividad del trabajo. En esas condiciones, la parte salarial debería bajar más rápidamente que el retroceso de 3,5 puntos observado entre 1980 y 2005.

El misterio ha sido aclarado por dos economistas, Ian Dew-Becker y Robert Gordon, que se han preguntado “adónde iba la productividad”. Su respuesta es sencilla: las ganancias de productividad han sido en gran parte captadas por una delgada capa de beneficiarios de muy altos salarios, tan elevados que deberían ser considerados como una captación de ganancia, incluso si conservan formalmente la naturaleza de un salario. Se dejan pues de lado aquí las rentas del capital, como las famosas *stock options*. Este fenómeno podría ser considerado como marginal pero alcanza de hecho proporciones considerables. Así la parte de la renta nacional que va al 1% de los asalariados mejor pagados ha pasado del 4,4% al 8% entre 1980 y 2005, es decir una captación de 3,56 puntos del PIB que se eleva a 5,3 puntos si se considera el 5% de los asalariados mejor pagados. Si se quitan esos muy altos salarios, se obtiene una evolución comparable a los de la Unión Europea (gráfico 2).

Gráfico 2
La parte salarial en Estados Unidos 1960-2005



Fuente: Dew-Becker, Gordon (2005)

Las razones del cambio de tendencia

Este cambio es en gran parte un misterio para los liberales. En una entrevista al *Financial Times* (Guha 2007), Alan Greenspan, el antiguo presidente de la FED (el Banco Central de Estados Unidos), observa él también esta “característica muy extraña” del capitalismo contemporáneo: “la parte de los salarios en la renta nacional en Estados Unidos y en otros países desarrollados alcanza un nivel excepcionalmente bajo según las normas históricas”. Sin embargo, a largo plazo, “el salario real tiende a evolucionar paralelamente a la productividad real”. Es lo que se ha podido observar “durante generaciones, pero hoy ya no ocurre”. El salario real “ha desviado de su curso”, por razones que no están claras a ojos de Greenspan, que “se esperaba y se sigue esperando” una normalización del reparto entre salarios y ganancias a la vez que teme “una pérdida de apoyo político a los mercados libres si el salario del trabajador americano medio no se pone en breve plazo a aumentar más rápidamente”.

Sin embargo, una abundante literatura intenta dar cuenta de esta tendencia a la baja de la parte salarial. Numerosas explicaciones han sido esgrimidas: precio de la energía, tasa de interés, intensificación del capital. Pero estas explicaciones no se sostienen:

- la subida de los precios de la energía no ha afectado a todos los países de la misma forma y el contrachoque petrolero de 1986 no ha invertido la curva;

- el cambio a la baja de la parte salarial ha coincidido con la explosión de las tasas de interés que han pesado efectivamente sobre los salarios, pero este factor no puede dar cuenta de la evolución a largo plazo, y este efecto habría debido cesar cuando las tasas de interés han comenzado a bajar;

La bajada de la parte salarial no puede tampoco ser explicada por un recurso más intenso al capital en relación al trabajo, porque la tasa de inversión no ha aumentado y una fracción creciente de las ganancias va a las rentas financieras.

Estas explicaciones tienen en común la búsqueda de una causa de orden estrictamente económico a un fenómeno eminentemente social. La curva general de la parte salarial se explica mucho más sencillamente por la correlación de fuerzas entre clases sociales. Era relativamente equilibrada durante la “edad de oro” que

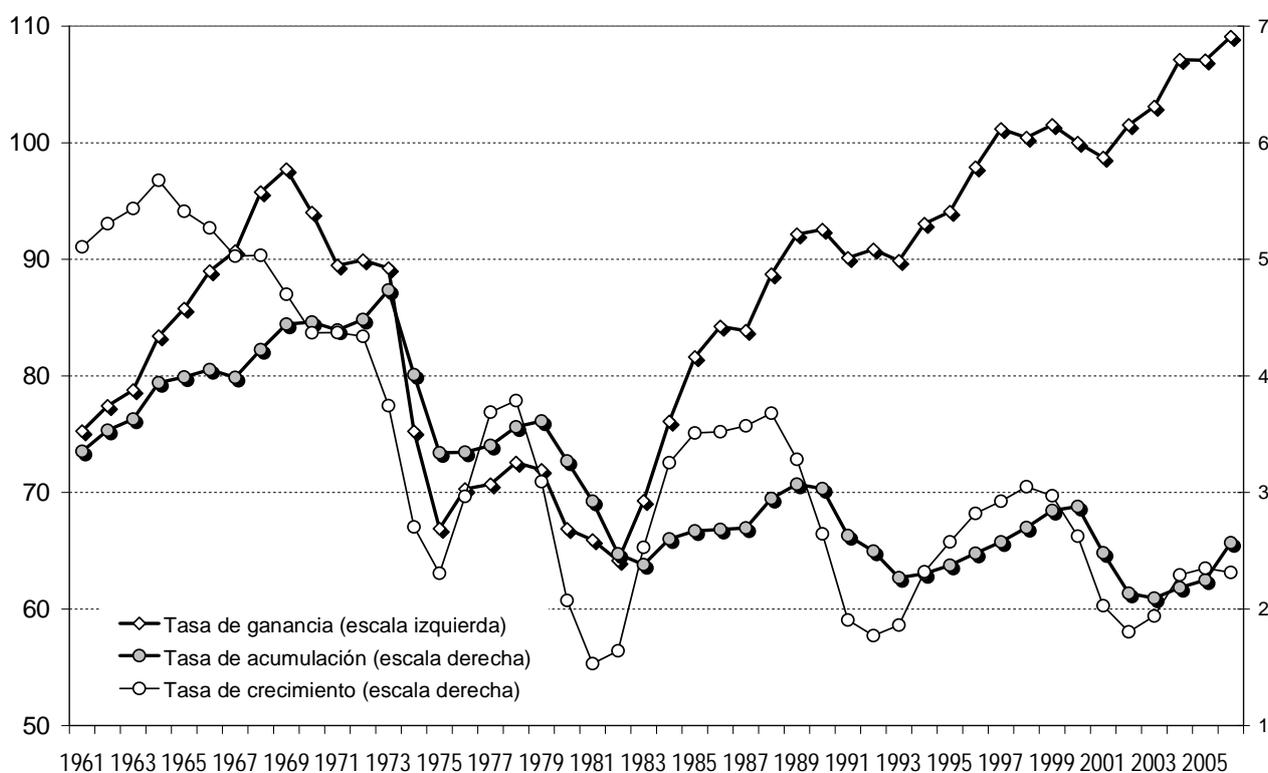
va desde el fin de la Segunda Guerra Mundial a la crisis de mediados de los años 1970 que puso en cuestión de forma brutal este equilibrio.

En un primer momento, la crisis ha conducido a un aumento de la parte salarial porque la progresión de los salarios continuaba con su inercia, mientras la productividad del trabajo bajaba bruscamente. Habiendo dejado de funcionar las políticas clásicas de relanzamiento, las clases dirigentes decidieron entonces cambiar de hombro su fusil, abandonar las políticas “keynesianas” y adoptar una orientación resueltamente liberal. Todas las palancas fueron utilizadas, principalmente el choque de la subida de las tasas de interés y la mundialización, pero la herramienta esencial fue la subida del paro que la crisis había provocado. Los dirigentes capitalistas se apoyaron en este fenómeno para modificar profunda y brutalmente las reglas de formación de los salarios. De una norma salarial en la que el salario aumentaba como la productividad, de tal forma que la parte salarial permanecía más o menos constante, se pasa a un nuevo régimen en que el salario crece a un ritmo inferior a la progresión de la productividad, ella misma ralentizada en relación a la de los años de crecimiento. En estas condiciones, las ganancias de productividad no vuelven ya a los salarios, cuyo poder de compra es bloqueado, sino a las ganancias, y la bajada de la parte salarial se pone en marcha.

Paro y financiarización

La bajada de la parte salarial ha llevado a un restablecimiento espectacular de la tasa de ganancia media a partir de mediados de los años 1980. Pero al mismo tiempo, la tasa de acumulación ha continuado fluctuando a un nivel inferior al de antes de la crisis (gráfico 3). Dicho de otra forma, la punción sobre los salarios no ha sido utilizada para invertir más. El famoso teorema de Schmidt (“*las ganancias de hoy son las inversiones de mañana y los empleos de pasado mañana*”) no ha funcionado.

Gráfico 3
Crecimiento, acumulación y ganancia en la Tríada, 1961-2006

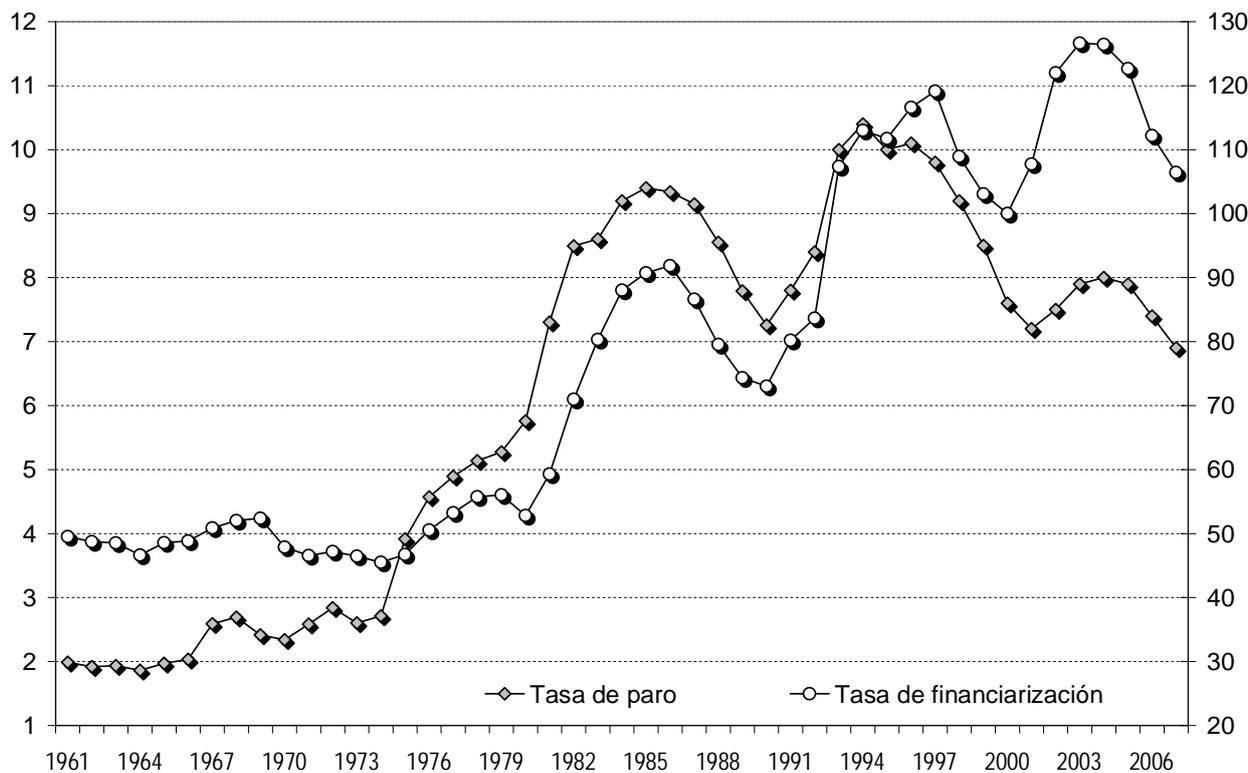


Tasa de ganancia base 100 en 2000.

Fuentes: Comisión Europea (2007), Groningen Growth and Development Centre.

El beneficio no invertido ha sido principalmente distribuido bajo la forma de beneficios financieros. La separación entre la tasa de ganancia lograda por las empresas y la parte de esas ganancias que va a la inversión es pues un buen indicador de la tasa de financiarización. Se puede entonces verificar que la subida del paro y la financiarización van acompañadas (gráfico 4). Ahí también la razón es sencilla: el capital financiero ha logrado captar la mayor parte de las ganancias de productividad en detrimento de los salarios, cuya parte ha retrocedido.

Gráfico 4
Financiarización y paro en la Unión Europea 1961-2007



Fuente: Comisión Europea (2007)

La tasa de financiarización mide la parte de la ganancia no invertida en % del PIB, como la diferencia entre la tasa de margen de las empresas y la tasa de inversión.

La correlación observada entre paro y financiarización no puede sin embargo legitimar la lectura “financiarista” del capitalismo contemporáneo. Ciertamente, las relaciones entre capital industrial y capital financiero se han modificado profundamente y pesan sobre las condiciones de la explotación. Pero hay que articular correctamente el análisis de los fenómenos: no se puede separar una tendencia autónoma a la financiarización y el funcionamiento normal del “buen” capitalismo industrial. Esto equivaldría a disociar artificialmente el papel de las finanzas y el de la lucha de clases para el reparto del valor añadido. A partir del momento en que la tasa de ganancia aumenta gracias al retroceso salarial sin reproducir ocasiones de acumulación rentable, las finanzas se ponen a jugar un papel funcional en la reproducción, creando salidas alternativas a la demanda salarial.

Este punto de vista que defendemos desde hace mucho tiempo (Husson 1999, 2006) se refuerza cuando se toma en cuenta la mundialización. Desde este punto de vista, la función principal de los mercados financieros es abolir, tanto como se pueda, las delimitaciones de los espacios de valorización: contribuye en este sentido a la constitución de un mercado mundial. La gran fuerza del capital financiero es, en efecto, ignorar las fronteras geográficas o sectoriales, porque se ha dado los medios para pasar muy rápidamente de una zona económica a otra, de un sector a otro: los movimientos de capitales pueden en adelante desplegarse a una escala considerablemente ampliada. La función de los mercados financieros aquí es endurecer las leyes de la competencia lubricando los desplazamientos de capital. Parfraseando lo que Marx dice del trabajo, se podría adelantar que la finanza mundializada es el proceso de abstracción concreta que somete cada capital

individual a una ley del valor cuyo campo de aplicación se amplía sin cesar. La característica principal del capitalismo contemporáneo no reside pues en la oposición entre un capital financiero y un capital industrial, sino en la hiper-competencia entre capitales a la que conduce la financiarización.

Capítulo 2

Estados Unidos: el fin de un modelo

Contrariamente a las esperanzas que pudo suscitar, la “nueva economía” hizo bajar la tasa de ganancia de Estados Unidos desde 1997. Las nuevas tecnologías han permitido sin duda ganancias en la productividad, pero no fueron suficientes para compensar un aumento espectacular de la tasa de acumulación. La “nueva economía” ha sido pues costosa en inversiones y, a pesar de una bajada de su precio relativo, éstas han pesado sobre la composición orgánica del capital. Este punto es fundamental, ya que pone fin a las ilusiones sobre la capacidad del capitalismo de librarse de sus leyes fundamentales. Las nuevas tecnologías no son el instrumento mágico que permitiría acumular el capital gratuitamente.

La recesión que se sucedió a partir del 2001 tuvo entonces una doble función. Permitió en primer lugar restaurar la rentabilidad del capital en medio de una gestión muy estricta del empleo. Podemos hablar de recuperación sin empleo (*jobless recovery*) en la medida en que éste tuvo la oportunidad almacenar las ganancias de productividad potencial. Pero los medios más clásicos de restablecimiento de la tasa de plusvalía tampoco fueron descuidados, como la extensión de la jornada de trabajo o el bloqueo de los salarios que lo hicieron aún más fácil para el débil dinamismo del mercado del trabajo. Este período fue igualmente aprovechado para llevar las tasas de acumulación a un nivel más conforme al de la rentabilidad.

Este ajuste no fue hecho sin embargo al precio de una desaceleración duradera y profunda de la economía, en razón de la política económica llevada adelante por Bush después del 11 de septiembre. Tiene tres palancas principales que van todas en el sentido de sostener la actividad. La primera fue una especie de “keynesianismo militar” que consistía en aumentar los gastos militares. La segunda palanca fue una baja espectacular de los impuestos que permitió estimular el consumo de los ricos. Por último, las tasas de interés fueron llevadas a un nivel muy bajo, con el fin de sostener el mercado interno, en particular el inmobiliario. El dinamismo del consumo interno pudo así mantenerse, y la amplitud de la recesión fue limitada. Esta política ha profundizado sin embargo toda una serie de contradicciones, que son la otra cara de sus ventajas. Las principales son las siguientes.

- 1) la baja de las importaciones, combinada con los gastos militares hicieron que el presupuesto pasara de un excedente a un déficit importante;
- 2) el sostenimiento de la demanda de los hogares por la bajada de las tasas de interés llevó a un aumento sin precedentes de su endeudamiento, y condujo a un principio de burbuja sobre los mercados hipotecarios;
- 3) las desigualdades de ingresos se profundizaron, hasta la caricatura;
- 4) el déficit comercial comparado al del resto del mundo continuó agrandándose y representa hoy más del 6% del PIB (Producto Interno Bruto) de Estados Unidos, o sea un punto y medio del PIB mundial.

La cuestión de la productividad

Esta cuestión absolutamente decisiva está en el centro del debate sobre la salud de la economía norteamericana, y Alan Greenspan, el presidente de la banca federal, no pierde ni una ocasión de hacer referencia a ella. El debate puede tomar aquí un giro técnico pero remite a una caracterización esencial del capitalismo contemporáneo. El punto de partida es la progresión más rápida de la productividad- dicho de otro modo, de la relación entre la producción y el empleo- registrada en Estados Unidos a partir de mediados de los años '90. Parecía justificar las esperanzas depositadas en la “nueva economía” y permitía dar sentido a la explosión bursátil. Según esta línea de análisis, el aumento vertiginoso de los cursos bursátiles no hacían más que anticipar el de los beneficios futuros, gracias a la productividad dada por la introducción de nuevas tecnologías. Los capitales tuvieron pues razón al afluir a Estados Unidos, aún cuando tenía como contrapartida una profundización del déficit comercial.

Siendo la productividad del trabajo uno de los principales determinantes de la tasa de ganancia, la cuestión

remitía a ésta : ¿Iban a permitir las nuevas tecnologías un salto adelante duradero de la rentabilidad y, extendiéndose al conjunto de países, encadenar una nueva fase de expansión duradera ?. En la práctica, la cuestión era saber si se trataba de un "peldaño" duradero o de un ciclo *high tech* que devolvería la productividad a su tendencia pasada en cuanto el esfuerzo de inversión se relajara. La reciente evolución pareció, en un primer momento, dar la razón a los teóricos de un nuevo crecimiento duradero, puesto que la productividad no se ralentizaba a pesar del retroceso de la tasa de inversión. Pero las salidas de recesión en los Estados Unidos van acompañadas tradicionalmente de picos de productividad significativos. El repliegue marcado de la ganancia incitó a las empresas a una política muy rigurosa de reestructuraciones y de intensificación del trabajo y recaudaron con una cierta demora los beneficios de las nuevas tecnologías.

La observación de los hechos es oscurecida por fenómenos parásitos como el alargamiento de la duración del trabajo, la extensión del trabajo no declarado o de los multi-empleos, sin hablar de la imprecisión de las estadísticas. Hay que señalar aquí una discusión técnica, pero que mantiene una relación estrecha con el análisis de la "nueva economía". Ésta se traduce en un salto adelante de las inversiones que conciernen particularmente a los equipos informáticos.

¿Pero se trata de una acumulación de capital o de consumo productivo? La convención estadística retenida no es la misma en Estados Unidos que en la mayor parte de los países europeos: en Estados Unidos, una computadora es contada como capital; en Europa, como un consumo intermedio. Las estadísticas norteamericanas tienen entonces una tendencia a sobreestimar el PIB (y por lo tanto la productividad) en relación a las estadísticas europeas, ya que estas incluyen la depreciación de capital. El PIB comienza a crecer más rápido que Producto Interno Neto que deduce esta depreciación (Baker 2007). En términos marxistas, el hecho de razonar "en bruto" corresponde a incluir (sin razón) el capital constante consumado en la definición del valor nuevo creado.

Si corregimos este sesgo, así como el efecto de la duración del trabajo, constatamos que la brecha entre Estados Unidos y Europa se reduce. Julian Callow, economista de Crédit Suisse First Boston, hizo estos cálculos para el periodo 1996-2001. Muestran que la productividad horaria progresó 1,8% por año en Estados Unidos contra 1,4% en Europa, es decir, una diferencia mínima.

Con la perspectiva del tiempo, los hechos parecen ya confirmar la tesis del ciclo *high tech*. La productividad horaria del trabajo en los Estados Unidos se ha ralentizado, en efecto, en el curso de los últimos años y ha vuelto a una tasa de crecimiento inferior al 2%, comparable al que prevaleció durante los tres decenios que precedieron a la *nueva economía*. Ésta aparecía como un paréntesis que enlazaba provisionalmente con el ritmo de la fase expansiva que terminó en 1967.

Se puede mostrar econométricamente que la evolución de la productividad durante el período de la *nueva economía* puede ser correctamente explicada por sus determinantes anteriores, a saber el aumento del capital por cabeza y el crecimiento. Este análisis confirma los resultados establecidos en un precedente estudio (Husson 2002). No parece pues que la economía de los Estados Unidos hubiera accedido a un dinamismo nuevo fundado en las ganancias de productividad. Esta constatación está confirmada por los estudios en detalle analizados por Vergara (2006) que muestran que las ganancias de productividad de la *nueva economía* se concentraron en tres ramas : el comercio al por mayor, el comercio en detalle y los servicios financieros (Van Ark, Inklaar, McGuckin, 2003). Y Robert Gordon (2004), uno de los especialistas de la cuestión, subraya que, en las demás ramas, las diferencias de tasa de crecimiento de la productividad entre los Estados Unidos y Europa son "*o bien ligeramente positivas, o bien ligeramente negativas, siendo nula su suma* » .

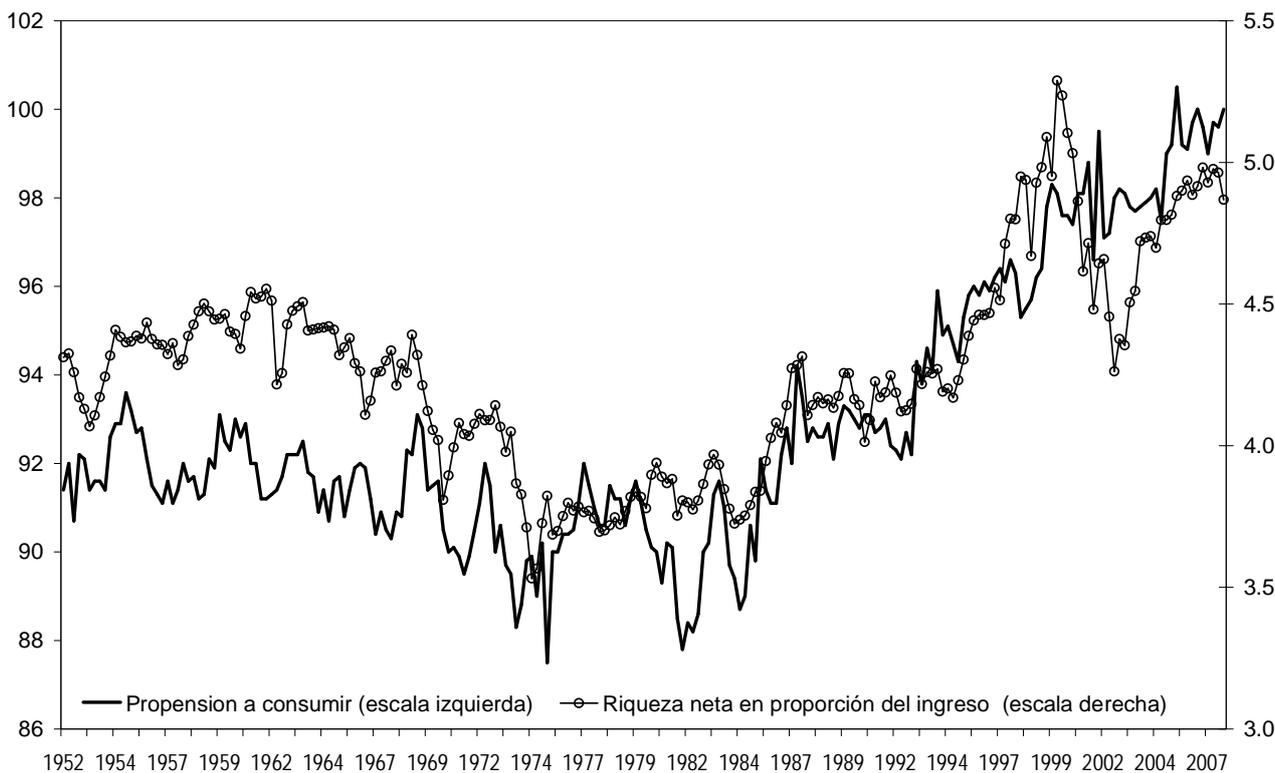
Un crecimiento arrastrado por el consumo de los ricos.

En los diez últimos años (del primer trimestre de 1998 al primer trimestre de 2008), el PIB de los Estados Unidos ha aumentado el 2,7% anual. El elemento motor de este crecimiento ha sido el consumo de las familias que pasó durante este período del 67,5% al 71,6% del PIB. Se puede pues valorar con una aproximación de medio punto la contribución del consumo al crecimiento. Esta progresión del consumo ha sido obtenida mediante una bajada continua de la tasa de ahorro. A comienzos de 1998, las familias americanas consumían 95,3 dólares de los 100 dólares de renta disponible después de los impuestos ; diez años más tardes, gastaban el 99,8%. En los diez últimos años, la tasa de ahorro de las familias pasó pues del

4,7% al 0,2% : se encuentra pues exactamente los 4,5 puntos de diferencial de crecimiento entre el consumo y el PIB.

Esta bajada de la tasa de ahorro se explica particularmente por lo que los economistas llaman el « efecto riqueza ». Los consumidores no consumen solo en función de su renta : tienen en cuenta también su « riqueza », dicho de otra forma el valor neto de su patrimonio de activos, financieros o inmobiliarios. Sin embargo, esta riqueza ha aumentado más rápidamente que la renta : representa hoy 5 veces la renta corriente, contra 3 veces y media en 1982. Es una medida de la financiarización que consta de tres dimensiones : la progresión y la acumulación de las rentas financieras, el aumento del precio de los activos y el desarrollo del mercado hipotecario que ha conducido a la famosa crisis de las *subprimes*. Se verifica, incluso en el largo período, que la propensión a consumir de las familias sigue de muy cerca la evolución de su riqueza expresada en años de renta (gráfico 1).

Gráfico 1
Consumo y riqueza de los hogares. 1962-2007



Fuentes: BEA (2008); Fed (2008)

Pero no se puede hablar de familias en general, al ser tan desigual el reparto de las rentas durante los dos últimos decenios. Ha sido, en efecto, una fracción muy reducida de la población la que ha disfrutado del crecimiento económico. En 2006, el 50% de la renta iba al 10% más rico de la población, es decir, un record histórico, superior al nivel alcanzado en vísperas de la crisis de los años 1930. Y el 1% de las personas más ricas reciben el 23% de la renta nacional en 2006, contra el 10% en 1982 (Saez 2008). Un estudio detallado (Maki Palumbo, 2001) muestra que la riqueza no ha aumentado más rápidamente que la renta más que para el 20% más rico de la población. Y es la tasa de ahorro de este 20% más rico la que ha bajado entre 1992 y 2000 mientras que se ha mantenido o incluso aumentado en las demás categorías.

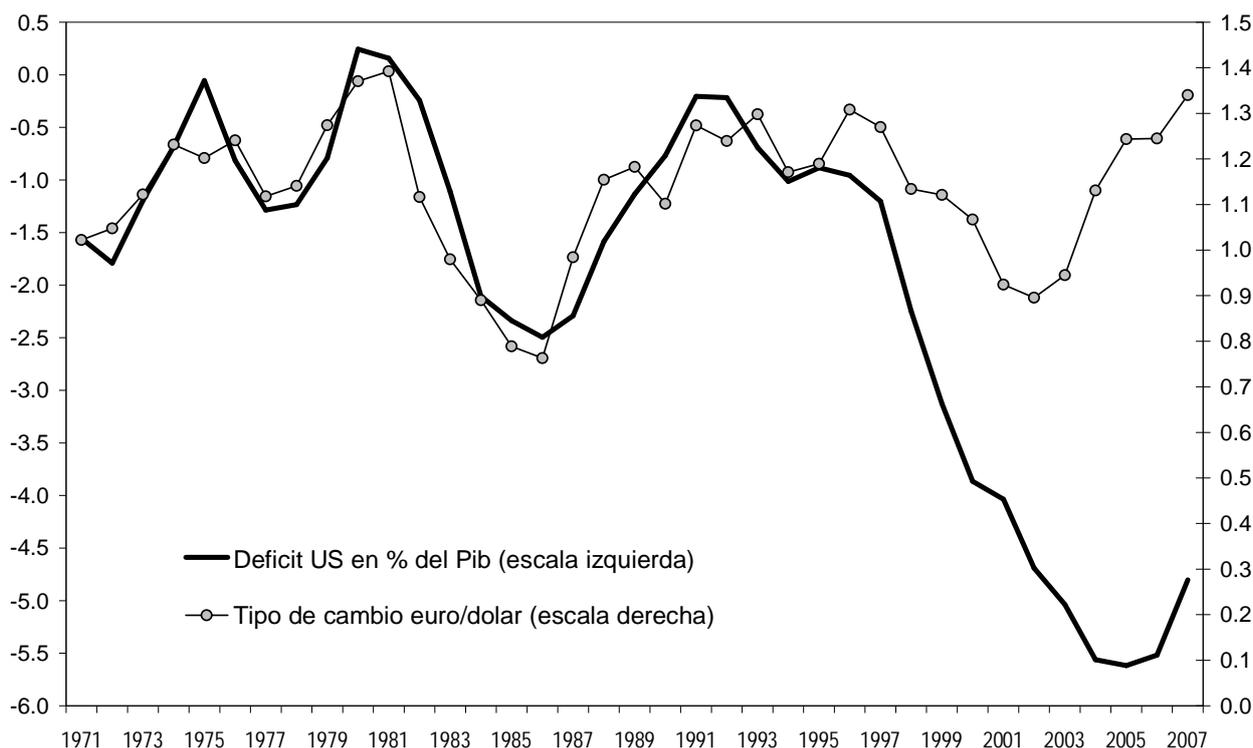
Una capa social reducida, incluso muy reducida, acapara la casi totalidad del crecimiento llevando a un nivel récord las desigualdades de renta y de patrimonio. Esta capa social (como máximo el 20% de la población) tiene un verdadero frenesí por el consumo, garantizado por la apreciación de su patrimonio, y llega incluso a endeudarse para consumir más. Las familias menos afortunadas se endeudan también, con el auge del crédito al consumo o el hipotecario. Y este consumo dopa a su vez al crecimiento que continúa siendo acaparado por una capa cada vez más estrecha, etc. Todo ocurre como si el crecimiento fuera una "excrecencia", arrastrada por el consumo de una estrecha minoría y dejando de lado a la mayoría de la población.

En este modelo, la demanda interna crece tendencialmente más rápidamente que la producción doméstica y conduce a un déficit creciente del comercio exterior, es decir por un crecimiento de las importaciones más rápido que el de las exportaciones. Este déficit debe entonces ser colmado mediante un aflujo de capitales, también creciente. Si se postula que el 20% de la población de los Estados Unidos se beneficia de este desequilibrio, se puede resumir esta configuración de la forma siguiente : desde al menos hace 15 años, el 1% de la población mundial capta cada año el 15% de la riqueza producida en el conjunto del planeta. Se trata de un orden de tamaño aproximativo, pero que da una idea de la amplitud excepcional de esta transferencia .

La bajada imperial del dólar

En estas condiciones, el cierre macroeconómico no puede hacerse sino por un aflujo creciente de capitales necesario para colmar un déficit exterior creciente que el manejo de la tasa de cambio no puede bastar para regular. En todo el período que va del abandono de la convertibilidad del dólar en 1971 al comienzo de la nueva economía en 1995, esta regulación funcionaba, en el sentido de que el vínculo entre tasa de cambio y déficit exterior era relativamente estrecho (gráfico 2). A partir de 2001, se produce una nueva variación de la política de cambios : el dólar baja y alcanza un mínimo absoluto si se tiene en cuenta la evolución relativa de la inflación. Pero esta bajada abismal no basta para restablecer significativamente una balanza comercial.

Gráfico 2
Déficit exterior y tasa de cambio 1971-2008



Fuente: BEA (2008)

La amplitud de estas fluctuaciones escapa a las determinaciones estrictamente económicas. Podemos interpretarlas como el resultado de una contradicción en las modalidades de la dominación norteamericana: Estados Unidos tiene la necesidad de un dólar fuerte en tanto potencia financiera y monetaria dominante, pero más bien de un dólar débil en tanto potencia económica y comercial. Las alzas y las bajas sucesivas del dólar

pueden entonces explicarse por la prioridad relativa concedida a estas dos maneras de afirmar su supremacía. Las fases de alza corresponden a la voluntad de restaurar esta supremacía sobre la economía mundial cuando ésta se ve amenazada en el plano financiero, mientras que las fases de baja permiten restablecer su competitividad y consolidar las posiciones adquiridas. Pero el manejo de la tasa de cambio ha alcanzado hoy sus límites.

El final de un modelo.

La hegemonía de los Estados Unidos tiene de paradójica que se basa, desde hace dos decenios, en la importación y no en la exportación de capitales, contrariamente a todas las definiciones clásicas del imperialismo. Ningún otro país habría podido permitirse un tal déficit comercial sin enfrentarse a una crisis de su moneda, y es claramente la posición de potencia dominante la que ha permitido a los Estados Unidos, en el último período, dejar bajar el curso del dólar. Se puede pues hablar de la « bajada imperial del dólar » en el sentido de que, en el período reciente, la fuerza de los Estados Unidos se ha medido por la debilidad de su moneda, impuesta al resto del mundo. Además del hecho de que el dólar funcionaba como moneda mundial, podía haber en ello en esta situación determinaciones más objetivas : la estabilidad de las inversiones ofrecidas, particularmente los bonos del Tesoro, los rendimientos relativos y las ganancias de productividad.

Pero todo eso ha terminado. No se puede pues contar con una depreciación suplementaria del dólar para equilibrar la balanza de pagos de los Estados Unidos, y su suerte depende a partir de ahora de los bancos centrales de los países con excedente. Para reducir esta dependencia, habrá que reabsorber el déficit comercial, lo que implica sin duda una dosis de recesión, y en cualquier caso una ralentización duradera del crecimiento. Desde este punto de vista, el principal resultado de la crisis de las *subprimes* es haber puesto un punto final definitivo al modo de crecimiento de los Estados Unidos puesto en pie en la época de Reagan, en todas sus dimensiones, y en particular el auge del sector financiero y el ahondamiento de las desigualdades. Todo el análisis que precede conduce a establecer una especie de teorema : puesto que el déficit de los Estados Unidos se explica en última instancia por el sobreconsumo de los ricos, el desequilibrio exterior no puede ser reabsorbido más que si se pone término a la enorme desviación de riqueza de que se benefician. En otros términos, la crisis bancaria desemboca en una crisis social, y en una puesta en cuestión de la mundialización liberal.

Capítulo 3

China: la emergencia de un gigante

China no es sólo una inmensa fábrica de camisetas. Es también una sociedad en plena mutación que agrupa a 1.300 millones de habitantes, cerca de un quinto de la población mundial. Su tamaño hace tanto más espectaculares sus éxitos económicos: en las últimas dos décadas, su PIB ha aumentado un 9,5% de media anual y se ha multiplicado por 6. La economía china representa hoy día el 12% de la economía mundial. En los últimos años, ha contribuido en un tercio al crecimiento de la economía mundial y de la demanda de petróleo. Las exportaciones chinas han subido considerablemente, pasando de 63 a 762 miles de millones de dólares entre 1990 y 2005. La cuota de mercado chino ha pasado de 1,8% a 7%. Entre 2003 y 2006, China ha recibido el 7% de la inversión internacional. Pero el PIB *per capita* sigue siendo muy bajo (4.000 dólares anuales a igual poder adquisitivo, contra 25.000 en Francia).

La irrupción en la escena mundial de un país dirigido por un Partido Comunista, que juega con habilidad la carta de la mundialización liberal, desborda las categorías clásicas. Este ensamblaje inédito se encuentra también en su estructura económica, donde “conviven” varios sectores y que ha evolucionado según un doble movimiento de liberalización y de apertura a los capitales.

Liberalización y apertura

Primero fueron las pequeñas empresas industriales de ciudades y pueblos que se desarrollaron rápidamente durante los años 1980. Siguen llamándose colectivas, pero de hecho se trata de empresas mixtas, algunas de régimen cooperativo, gestionadas en todo caso, y cada vez más, según normas privadas. En los años 1990 tuvo lugar la emergencia de un nuevo tipo de empresas con una primera fase de inversión extranjera procedente sobre todo de la “diáspora”: Taiwán, Hong Kong, Macao, etc. Por fin, después de la crisis financiera de 1997, tomó el relevo la inversión de los grandes países industriales, con una aportación masiva de capitales que superó los 50 mil millones de dólares en 2003.

Este doble movimiento de liberalización interna y de apertura al mercado mundial vino acompañado de una serie de reformas. Una primera ley autorizó a los particulares a participar en sociedades de responsabilidad limitada. En 2004 fue reformada la Constitución para reforzar el papel del sector no estatal y reafirmar el derecho a la propiedad privada. En 2005 fue abolida la prohibición a las empresas privadas para intervenir en determinados sectores (infraestructuras, servicios públicos, servicios financieros). La inversión directa extranjera fue autorizada y estimulada con la apertura de zonas francas costeras y la reducción de derechos aduaneros. Se desmanteló el monopolio del Estado sobre el comercio exterior, así como el sistema de tipos de cambio múltiples. El siguiente paso fue la adhesión de China a la Organización Mundial del Comercio (OMC).

El sector privado se ha extendido: supone hoy día más de la mitad del PIB y tres cuartos de las exportaciones. Es quien crea la mayor parte de los nuevos empleos y obtiene la mejor rentabilidad (15% en 2003, contra el 5-10% en el sector estatal). Dentro de este sector privado, las empresas extranjeras -asociadas a veces en *joint ventures* con empresas chinas- realizan una buena parte de las exportaciones. Pero las exportaciones del sector privado bajo control chino progresan aún más rápido, conforme se les otorgan nuevas licencias de exportación. Paralelamente, el sector estatal está sometido a reestructuraciones permanentes, que han llevado a la supresión de 45 millones de puestos de trabajo en los últimos cinco años. Pero el 35% de las empresas estatales son consideradas todavía no rentables, y una de cada seis tiene pérdidas. Todas estas transformaciones se han producido en un contexto de gran crecimiento y con una espectacular acumulación de capital: la inversión representa hoy día el 43% del PIB, contra un 20% en Francia y un 15% en América Latina.

La política industrial

China no sólo ha aumentado de forma considerable el volumen de sus exportaciones, también ha conseguido especializarse en bienes de alta tecnología “*que normalmente no se habría esperado ver producidos, y aún menos exportados, por un país pobre y abundante en trabajo como China*”. Rodrick (2006) muestra que su grado de especialización es comparable al de países con renta *per capita* tres veces superior. Las razones de este éxito son otros tantos desmentidos a los preceptos neo-liberales. No es el fruto del libre juego del mercado sino, todo lo contrario, de una política industrial que se apoya en las empresas de Estado y recurre de forma muy controlada a la inversión extranjera. Esta política ha consistido sobre todo en sacar partido del acceso al mercado chino a cambio de transferencias de tecnología y en obligar a los inversores extranjeros a asociarse con capitales chinos. Hoy día son excepción las empresas de capital extranjero al 100% y las más importantes son *joint ventures* que asocian a compañías extranjeras con compañías chinas, pertenecientes en su mayor parte al sector estatal. “*Sin el apoyo del Estado, destaca Rodrick, nunca habría surgido una sociedad como Lenovo*” (que ha comprado la división PC de IBM). Las políticas que consisten en exigir una participación local suelen ser presentadas como ineficaces, pero China ofrece un “*contundente ejemplo contrario*”. Esta política industrial ha permitido paliar las flaquezas del mercado subvencionando la inversión en sectores que las libres fuerzas del mercado de forma espontánea no habrían elegido.

La entrada en la OMC ha sido la conclusión de una estrategia controlada que ha sido resumido de esta manera en un estudio dedicado a la industria automovilística en India y China: “*En la década anterior a la entrada en la OMC, los dos países impusieron normas de participación local con el fin de estimular los equipamientos chinos y de maximizar las ventajas obtenidas de la inversión internacional. Dichas políticas no siempre son eficaces, pero en este caso [China] la ‘industria naciente’ se ha podido desarrollar sin que tras la entrada en la OMC los grupos automovilísticos internacionales muestren ninguna propensión a apartarse de los proveedores locales*” (Sutton 2004).

Este modo de inserción de China en el mercado mundial le ha permitido obtener notables resultados. Su participación en el mercado mundial ha pasado de 8% a 11,4% entre 1993 y 2004 y ha progresado aún más en bienes de equipo (de 1,7% a 11,5%). Pero el modelo es frágil, por no hablar de sus efectos sociales y medioambientales. El Cepii cita sin embargo cifras menos favorables: la participación local en las exportaciones de productos de ensamblaje se habría estancado, desde 2001, en torno al 33% (Gaulier et al., 2006). Y aunque el crecimiento chino viene acompañado de una integración forzada de las economías de la región, Asia sigue siendo “*dependiente de mercados exteriores a la zona*”. Al contrario de lo que podría esperarse de un país en vías de industrialización, los términos del intercambio están muy degradados (-28% entre 1998 y 2004), lo que quiere decir que los precios aumentan más en la importación que en la exportación. La razón es que China está “*muy especializada en la exportación de productos de la gama de precios bajos*”. Este fenómeno remite también a precios de transferencia artificialmente bajos por parte de las empresas extranjeras, que les permiten localizar la ganancia fuera de China.

La inserción de China en la economía mundial es compleja y sigue siendo frágil. Los capitales provienen en su mayor parte (en un 60%) de Asia (35% de Hong Kong, 9% de Japón y 7% de Corea) y de forma secundaria de los Estados Unidos (8%) y Europa (8%). Según Aglietta y Landry (2007), un “*40% de las exportaciones de China proceden de empresas chinas, 20% de joint ventures con empresas extranjeras, 40% de empresas de capital extranjero al 100%*”, y “*menos del 10% de los bienes de exportación made in China están etiquetados bajo una marca de fabricación china*”.

Salarios y desigualdades

Es importante conocer la evolución de los salarios, pero sólo se dispone de informaciones imprecisas y a menudo discordantes. La participación de los salarios varió poco entre 1978 y 1998, pero después cayó. Habría perdido entre 12 puntos (Hsieh, Qian 2006) y 20 puntos (Aglietta y Landry 2007), entre 1998 y 2005. Se sabe que hay enormes desigualdades entre regiones, sobre todo entre las ciudades y el campo: la renta media en Shanghai es cuatro veces superior a la media del país. Un estudio hecho para el Banco Mundial (Chen, Ravallion 2003) muestra que, dos años después de la entrada de China en la OMC, la renta de los hogares rurales había bajado una media del 0,7%, con una caída del 6% para los más pobres, mientras que el 90% de los hogares urbanos se beneficiaban de un aumento en su renta. Aglietta y Landry destacan las consecuencias sobre el crecimiento del mercado interior de un reparto muy desigual de las rentas. “*Sólo 40 millones de hogares disponen de una renta anual superior a 5.000 euros,*

umbral a partir del cual se desarrolla el consumo de otros bienes distintos a los productos básicos”, de forma que “la gran mayoría de la población no puede seguir la rueda de esa franja de algunas decenas de millones de asalariados que tienen acceso a los bienes de consumo de los países desarrollados”. Hay que añadir el muy elevado nivel de la tasa de inversión y de la tasa de ahorro, que en gran parte es un ahorro de precaución, porque sólo 20 millones de personas tienen acceso a la protección social.

Para comprender la macroeconomía tan particular de China, se presenta de manera sintética el **Cuadro 1**. Las principales características son las siguientes: una tasa muy baja de consumo privado (42%), una tasa de inversión muy elevada (43%), una tasa de exportación también muy elevada (31%) pero un saldo comercial reducido por el recurso a las importaciones (29%).

Cuadro 1. La composición de la demanda en China

Consumo privado	43
Consumo público	13
Inversión	42
Exportaciones	31
Importaciones	29

2003. En % del PIB. Fuente: Blanchard Giavazzi, 2005

La participación del consumo privado sólo representa el 37% del PIB en 2006, contra el 46% en 2000 (Aziz, Cui 2007). Este brutal descenso, que no ha impedido un aumento del consumo aunque menor que el del PIB (alrededor de un 5,5% al año, contra el 9,5%), se explica por el aumento de la inversión (del 35% al 43% del PIB) y de las exportaciones netas (del 2% al 8% del PIB). Pese a todo, el crecimiento afecta al conjunto de las rentas, de manera caótica, produciéndose a la vez un ahondamiento de las desigualdades y un retroceso de la pobreza absoluta (Chen, Ravallion 2004).

Un progreso más acompasado de los salarios respecto a la producción permitiría recentrar el crecimiento en el mercado interior, relativizar el peso de las exportaciones y de la inversión extranjera, y emprender un proceso de convergencia de los costes salariales hacia las normas mundiales. Es un poco lo que ha ocurrido en Corea del Sur, a otra escala y mediando unas luchas sociales muy violentas. Aunque esta evolución parece ineluctable, y también parece haber sido ya iniciada recientemente, está frenada por la presencia de una abundante reserva de mano de obra: “*La penuria de mano de obra en China no está a la vuelta de la esquina*” (Lemoine 2006). Se estima la tasa de paro en las zonas urbanas en un 8% y en 200 millones las personas subempleadas en el campo. Este “ejército industrial de reserva” engendra un gran éxodo rural y a su vez influye en el progreso de los salarios, que sigue siendo inferior al del PIB. El crecimiento es en todo caso poco generador de empleo: entre 1992 y 2006, el PIB ha crecido cerca del 10% anual, pero los efectivos empleados sólo han aumentado un 1% anual (Aziz, Cui 2007).

Un informe oficial acaba de hacer sonar la voz de alarma, al señalar que la oferta de mano de obra a bajos salarios podría comenzar a rarificarse después de 2010. La reserva de trabajadores disponibles de menos de 40 años, estimada hasta ahora entre 100 y 150 millones de trabajadores, sólo llegaría a 52 millones, y China estaría “*pasando de la era del excedente de mano de obra a la de penuria*” (Fangchao 2007). Estas proyecciones tal vez son exageradamente alarmistas, pero la inquietud está reflejando el efecto retardado de la política de hijo único, que debería conducir en las próximas décadas a un envejecimiento acelerado de la población china. En 2030, se espera que un cuarto de la población china tenga más de 65 años: es el resultado paradójico de una brutal política de control de los nacimientos. Pero el sistema público de jubilaciones sólo cubre el 14% de la población activa, lo que contribuye a explicar el tan elevado nivel de la tasa de ahorro. Desde su reforma en 1997, consiste en el pago de una pensión básica a tipo uniforme y de una pensión proporcional a las cotizaciones, indexada con el tipo de depósito bancario. El gobierno querría transformar esta segunda pensión en cuentas individuales de jubilación por medio de capitalización, y en varias provincias ya ha sido lanzada una reforma experimental de este tipo. La cuestión de las pensiones, junto con la de los salarios, contribuye a la profunda inestabilidad de la situación social.

Los desastres ambientales

El crecimiento chino representa una verdadera catástrofe ecológica. Veinte de las treinta ciudades más

contaminadas del mundo se encuentran en China, las lluvias ácidas caen sobre un tercio del territorio, las aguas contaminadas matan cada año a más de 30.000 niños: podrían multiplicarse los ejemplos de los daños de un crecimiento caótico. Sin embargo, China es también uno de los países del mundo que más ha reducido su intensidad energética, o lo que es lo mismo, su consumo de energía por unidad producida (cuadro 2). Su intensidad energética se sitúa hoy en la media mundial. Pero después de la mejora constatada en las últimas dos décadas, el consumo de energía se ha puesto a crecer desde 2002 más rápido que el PIB (Allaire 2005). En todo caso, el consumo de energía total continúa aumentando y ejerciendo una presión al alza sobre los costes mundiales del petróleo.

El gobierno invierte sumas considerables en el medio ambiente, abriendo así un enorme mercado potencial a las empresas extranjeras. Pero no consigue controlar las prácticas desastrosas de las empresas, sobre todo en algunas provincias, preocupadas sólo por su cifra de negocios. La cuestión clave está en saber si el gobierno será capaz o no de imponer a las empresas un crecimiento más respetuoso con el medio ambiente y de llevar a cabo las políticas adecuadas en materia energética. Por su tamaño y su crecimiento, en China se está jugando en buena medida el medio ambiente planetario.

Cuadro 2. Intensidad energética

	1990	2004	variación (%)
Estados Unidos	11,9	9,4	-21,0
Europa	8,7	7,3	-15,9
Japón	6,4	6,7	+ 4,5
OCDE	9,8	8,4	-14,4
Brasil	5,7	6,3	-10,9
China	13,5	7,7	-42,8
Corea del Sur	11,5	12,6	+ 9,6
India	4,7	4,1	-12,0
Oriente Medio	13,8	14,5	+ 5,4
Rusia	17,4	15,8	- 9,3
Mundo	10,1	8,2	-19,5

En millones de Btu por dólar de PIB (paridad de poder de compra en 2000)

Fuente: Energy Information Administration (2007)

Pero es importante también relacionar las amenazas ambientales con el modo de crecimiento económico de China. Dos economistas (Wang, Watson 2007) han planteado esta cuestión legítima: *“Una parte del crecimiento chino corresponde a la demanda por parte de los países industrializados de mercancías producidas a bajos precios en los países en desarrollo. Sin esta demanda, China no se habría desarrollado tan rápido y sus emisiones no habrían aumentado de forma tan brutal. En estas condiciones, ¿hay que imputar la responsabilidad de las emisiones a los países productores o a los países consumidores?”*. Haciendo cálculos, concluyen que en 2004 las exportaciones netas de China representan el 2% de su PIB, pero el 23% de sus emisiones totales de CO₂. Estas cifras confirman que la cuestión ambiental no puede ser tratada país a país sino que requiere una reorganización de la producción a escala mundial. Demuestran que la cuestión social (recentrarse en las necesidades sociales) y la cuestión ecológica (un desarrollo más ahorrador) están ligadas entre sí, tanto en China como en el resto del mundo.

¿Adónde va China?

Todos, incluido el gobierno chino, están de acuerdo en decir que el modelo de crecimiento no se puede prolongar indefinidamente. La solución a los desequilibrios internos y externos parece evidente: recentrar el crecimiento en torno al consumo interior y no a la inversión y las exportaciones. Algunos analistas piensan que el ciclo económico conducirá espontáneamente a dicho reequilibrio: el alto crecimiento acabará por hacer aumentar el coste del capital y de la mano de obra, reducir los beneficios y ralentizar la inversión. Pero este argumento no es plenamente aplicable a China, vista la naturaleza tan particular de su economía. Como lo explican Jahangir Aziz y Steven Dunaway (2007), *“los mercados no están desarrollados y los precios no*

reflejan en verdad las condiciones subyacentes de la oferta y la demanda en los principales mercados”, porque están “influidos, en diversos grados, por el Estado”. No tenemos por qué compartir esta fe en los mecanismos de mercado, pero la constatación confirma el papel específico del Estado en el modelo chino. Y señala su responsabilidad particular en el reequilibrio del modelo. Muchos comentaristas insisten en las “distorsiones financieras” y en la necesidad de reformar el sistema bancario, que sería responsable de una tendencia a la sobreacumulación. Otros (Prasad, Rajan 2006) destacan la amplitud de la tarea de “dar mayores pasos en la vía de la reforma”. La mayor parte de estos análisis se basan en una incomprensión de la lógica de la economía china y de las razones mismas de su éxito. Postulan “reformas” para hacer de China un capitalismo como los otros y acceder así a un modo de crecimiento más equilibrado. Bastaría en suma con dejar funcionar libremente los precios y los indicadores de rentabilidad. Pero desviarse por esta vía llevaría justamente a dismantelar la base de los éxitos de China. Al mismo tiempo, un país tan inmenso como China no puede funcionar largo tiempo con el mismo modo de crecimiento.

Todo dependerá sin duda de la velocidad relativa de varios fenómenos. Dentro del campo de las grandes potencias, las lágrimas de cocodrilo sobre los derechos sociales menospreciados se pueden transformar en medidas de represalia, más o menos belicosas. Pero ese campo está dividido. Para algunos, la competencia china representa una amenaza mortal que se extiende a sectores de alta tecnología. Para otros, China presenta una doble ventaja: ofrece salidas, en uno de los pocos grandes mercados interiores en expansión, y es también proveedora de bienes de consumo a bajo precio, que permiten hacer bajar el valor de la fuerza de trabajo. Digamos de paso que esta característica -ya analizada por Marx en *El Capital*- reduce a nada el argumento de los abogados de la mundialización, según el cual las importaciones de bajo precio provenientes de China beneficiarían a los consumidores. Permiten reducir el valor de la fuerza de trabajo, o lo que es lo mismo, facilitar la congelación de los salarios. Los intereses capitalistas en el Norte no son homogéneos. Pero si se prolonga la evolución actual, es probable que las ventajas pasen poco a poco a un segundo plano respecto a los inconvenientes competitivos. Veríamos desencadenarse entonces la agresividad de los países ricos, con una nueva extensión de medidas proteccionistas parecidas a las cuotas europeas y la continua exigencia de una revaluación del yuan, todo envuelto en una retórica sobre los derechos humanos y la protección del empleo.

Son los asalariados y los campesinos chinos quienes tienen la clave de la evolución futura. Y no se trata de retórica. Si a pesar del aparato represivo del Partido y del sindicato único (la clásica correa de transmisión) llegan a organizarse y a imponer un nuevo reparto de las rentas y un control sobre las prioridades de la economía, se habrá dado un gran paso adelante. Es lo mismo que decir que el modelo chino tiene necesidad de alguna forma de dictadura para imponer un grado de desigualdades que muy pocas democracias podrían legitimar. La reorientación hacia un crecimiento más igualitario y autocentrado no es sólo una cuestión económica: es incompatible con esta especie de “capitalismo burocrático de Estado” que es la China actual, que ha logrado combinar los rasgos más detestables del capitalismo salvaje con un “comunismo” totalmente degenerado. Los aspectos internos y externos de esta gran cuestión están relacionados: una fuerte ralentización de los mercados chinos produciría un efecto de retorno y contribuiría a la explosión de una crisis social que China difícilmente podría evitar.

Capítulo 4

Una nueva mundialización.

El ascenso de los países emergentes está transformando la faz del mundo, haciendo obsoletas un cierto número de categorías. China y la India representan el 20,6% del PIB mundial en 2003, contra el 9,2% en 1952. Esta subida ha tenido como contrapartida el retroceso de Europa y de los Estados Unidos, y el movimiento de tijera debería prolongarse: según Angus Maddison (2007), China y la India reunidas igualarán a la Triada en 2030, representando cada uno de los dos conjuntos un tercio del PIB mundial.

El reparto mundial de la fuerza de trabajo también se ha modificado. En 1960, los países de la Triada reagrupaban el 22% de la mano de obra empleada; en 2005, esta proporción ha caído al 14%. Dicho de otra forma, de los 2,7 millardos de hombres y mujeres empleadas en el mundo, la mitad (1,4 millardos) viven en los países del BRIC y solo uno de cada siete en los países más avanzados. Pero estos datos no dan cuenta de un fenómeno mayor que es la entrada de China, India y el antiguo bloque soviético en la economía capitalista mundial. Es, para Richard Freeman (2005), un giro en la historia económica pues el aporte de 1,47 millardos de trabajadores de esos países ha "*doblado la talla de la fuerza de trabajo conectada al mercado mundial*". Estima que esta entrada ha hecho bajar entre el 55% y el 60% el ratio capital/trabajo a nivel mundial, lo que modifica profundamente la correlación de fuerzas entre clases sociales. Uno de los corolarios de esta ruptura es un ascenso global del paro: según el FMI, ha pasado de 94 millones en 1990 a 161 millones en 2004, y este aumento concierne particularmente a los países del Sur.

Esta redistribución de las cartas se traduce igualmente en la recuperación de la productividad en los países emergentes que se efectúa a un ritmo acelerado, incluso si las distancias en nivel siguen siendo considerables, del orden de 1 a 5 o 6 entre el Sur y la Triada. Desde este punto de vista, el dinamismo de la economía mundial se sitúa ya en los países emergentes.

Los dos últimos decenios corresponden a un crecimiento del comercio mundial más rápido que el del PIB mundial que ha permitido aquí también a los países emergentes mejorar su posición relativa. En 2005, la Triada realizaba el 58% de las exportaciones mundiales contra el 70% en 1990, es decir una pérdida de mercado de 12 puntos que se encuentra poco más o menos íntegramente del lado de los países emergentes. La inversión internacional completa este marco de conjunto. En 2005, el stock mundial de inversión directa en el extranjero era de alrededor de 10.000 millardos de dólares. El 64% se encontraban en los países de la Triada, el 12% en los países BRIC (incluyendo Hong Kong) y el 24% en el resto del mundo (¡y en otras partes, teniendo en cuenta las dobles cuentas!). Así pues, lo esencial de las inversiones cruzadas sigue concerniendo a los países del Norte, pero la reorientación hacia los países emergentes modifica lentamente este reparto: en 2005, los países BRIC recibieron el 16% de los flujos de inversión contra el 4% como media 15 años antes.

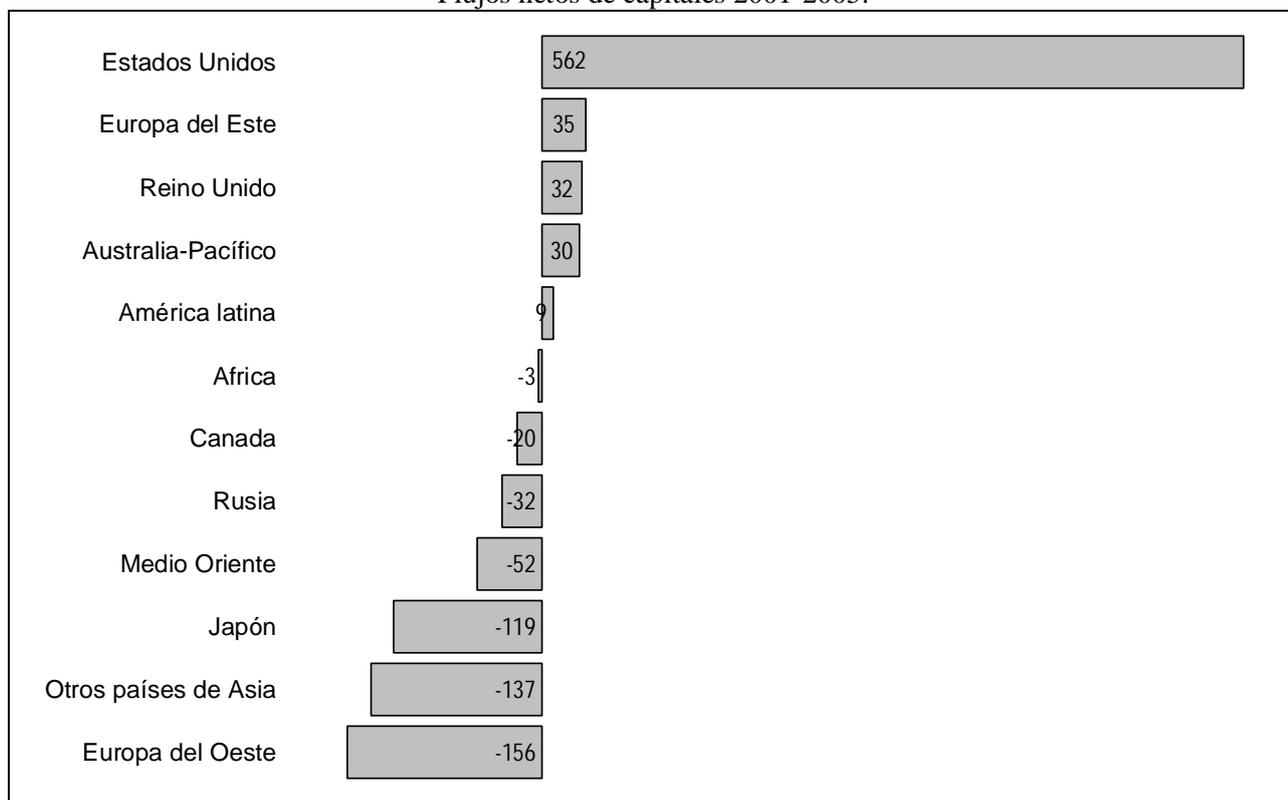
Este cuadro no significa sin embargo que el conjunto de los países del Sur siga la misma trayectoria que los países emergentes. El informe publicado en 2004 por la Organización Internacional del Trabajo dibuja un cuadro que no tiene mucho que ver con su título, *Por una globalización justa*, señala un crecimiento inferior al 2% en 55 países del Sur, negativa en 23 de ellos y subraya la concentración de las rentas y la bajada universal de los impuestos sobre los beneficios. Sin embargo los países del BRIC representan el 43% de la población mundial en 2005.

La nueva financiación del mundo.

El último decenio ha visto un cambio completo de la estructura de financiación de la economía mundial, cuyo elemento motor es el déficit comercial de los Estados Unidos. Este había aumentado ya durante la primera mitad de los años 1980 pero se había reabsorbido tras los acuerdos de 1985 que habían ratificado una devaluación de hecho del dólar en relación a las principales monedas. A partir del comienzo de los años 1990, asistimos a una degradación tendencial del déficit exterior de los Estados Unidos. Su balanza corriente o, dicho de otra forma, su necesidad de financiación externa, pasa del 0% del PIB en 1991 al 6,5% en 2006.

La ecuación de esta nueva financiación puede ser resumida así. En 2006, el déficit exterior de los Estados Unidos es de 860 millardos de dólares, es decir el 1,8% del PIB mundial. La contrapartida de este déficit se encuentra en el excedente de los demás países avanzados por 300 millardos (de ellos 170 para Japón), de China por 240 millardos, y de los demás países en desarrollo por 320 millardos. Esta configuración se ha instalado bastante recientemente, a partir de finales de los años 1990. Los desequilibrios comerciales se acompañan de desequilibrios financieros, que han sido objeto de una cuantificación incluyendo el conjunto de los movimientos de capitales (Gandarilla 2005): en 1998, los países de la periferia han transferido 685 millardos de dólares hacia los del centro. 316 millardos corresponden al servicio de la deuda, 216 a los capitales especulativos a corto plazo y 131 a las pérdidas ligadas a la degradación de los términos de intercambio. Se asiste pues a una verdadera inversión de las transferencias puesto que los movimientos netos de capitales van ya del Sur hacia el Norte. El impacto de estas transferencias es él mismo disimétrico si se relacionan con los PIB respectivos que eran de alrededor de 24.000 millardos de dólares en el Norte, y 6.000 en el Sur. Dicho de otra forma, la punción equivale al 11% del PIB en el Sur, y representa menos del 3% del PIB en el Norte. Esta distinción Norte-Sur no debe ocultar que el desequilibrio financiero, una vez más, es esencialmente debido a los Estados Unidos que drenan el 84% de los flujos de capitales provenientes del resto del mundo (gráfico 1).

Gráfico 1
Flujos netos de capitales 2001-2005.



Media anual en millardos de dólares
Fuente: McKinsey Global Institute (2007).

Una economía imbricada.

Esta nueva configuración conduce a abandonar la representación de la economía mundial como la simple yuxtaposición de economías nacionales y a reemplazarla por un concepto de economía mundial integrada. Las firmas multinacionales son el agente de esta integración, cuya geografía coincide cada vez menos con la de los estados. Esta imbricación creciente hace obsoletos los útiles de análisis clásicos y modifica las

representaciones de la economía mundial (Michalet 2007). La formación de una economía transatlántica entre los Estados Unidos y la Unión europea da un primer ejemplo de esta imbricación. El estudio de Joseph Quinlan (2003) permite medir su profundidad: así, la cifra de negocios realizada en Europa por los grupos estadounidenses representa el doble de las exportaciones americanas, y la de las multinacionales europeas en los Estados Unidos supera en la mitad las exportaciones europeas. Otro informe (Dietsch 2004) indica que el 15% de los asalariados franceses, es decir dos millones de personas, trabaja en empresas bajo control extranjero, mientras que tres millones y medio de asalariados a través del mundo están empleados por filiales de empresas francesas.

Esta imbricación mundializada ofrece a los grandes grupos puertas de salida procurándoles un mercado mucho más amplio que el mercado interno de sus puertos de amarre. Se puede medir este efecto en el caso francés comparando la evolución de la inversión realizada en Francia con la inversión realizada en el extranjero. Se constata que la inversión directa en el extranjero, relativamente débil hasta entonces, se eleva de forma considerable durante el período de la "nueva economía" hasta el krach bursátil de 2000, que la hace bajar, antes de que el movimiento recupere su marcha ascendente en 2005. La inversión interna de las sociedades, financieras o no financieras, representa una proporción más o menos estable del PIB. Esta tendencia puede también ser corroborada por el crecimiento de la parte de la cifra de negocios realizada en el extranjero por los grandes grupos franceses. En 2004, la cifra de negocios de las empresas del CAC 40 se repartía en tres tercios poco más o menos iguales: Francia, Unión Europea, resto del mundo.

El efecto tijera entre mercado interno y mercado mundial puede medirse también por la divergencia de la rentabilidad entre los grandes grupos internacionalizados y las demás empresas. Entre 2000 y 2006, los beneficios de las empresas del CAC 40 se han duplicado, pasando de 49 a 96 miles de millones de euros mientras que el beneficio del conjunto de las empresas francesas no ha aumentado más que el 20%. Esta desconexión se explica por el hecho de que la mayor parte de los beneficios de los grandes grupos ha sido realizado en el extranjero. Dicho de otra forma, asistimos a una disociación de la dinámica de los capitales según su grado de conexión en el mercado mundial. Esto quiere decir también que el débil crecimiento del mercado interno de un país es soportable para las empresas de ese país, a partir del momento en que disponen de salidas alternativas en el mercado mundial.

Pero es al precio de nuevas contradicciones. El planeta mundializado está de alguna forma sometido a los desplazamientos de dos "capas" (la de los capitales y la de las formaciones sociales) que desencadenan profundas líneas de fractura. En geología, esto da lugar a terremotos. Ocurre lo mismo en la mundialización: la economía funciona de forma caótica, y las sociedades, tanto en el Norte como en el Sur, ceden a las tensiones a las que están sometidas, y se fracturan también.

La lógica de la mundialización.

La mundialización capitalista apunta esencialmente a la constitución de un mercado mundial y a la puesta en competencia directa de los trabajadores. Tiende a establecer normas universales que tratan a la vez sobre los salarios y la rentabilidad. La puesta en competencia de los trabajadores ejerce así una presión hacia la equiparación por abajo de sus condiciones de existencia. Los proyectos de inversión no son realizados más que si la rentabilidad que les está asociada se alinea también con las normas establecidas a nivel mundial. Este alineamiento hacia abajo de los salarios, y hacia arriba de las tasas de ganancia, conduce a fenómenos de expulsión de los asalariados demasiado caros y de los capitales insuficientemente rentables.

Es la circulación de los capitales la que conduce a este doble movimiento de igualación: los capitales son atraídos por las zonas con fuerte rentabilidad y huyen de aquellas en donde el coste del trabajo es demasiado elevado. Estas tendencias se desarrollan de forma muy poderosa hoy, como muestra por ejemplo el chantaje de las deslocalizaciones. Hay sin embargo que insistir en el carácter contradictorio de este proceso que permite comprender porqué no podría conducir a una configuración estable de la economía mundial. Se enfrenta en efecto a un doble límite.

El primero resulta de los diferenciales de productividad muy importantes que existen entre las zonas de la economía mundial. La formación de un mercado mundial podría conducir a una relativa homogeneización si

estas diferencias iniciales no fueran tan profundas. A partir de ahí, la mundialización funciona como un proceso excluyente que selecciona de forma permanente a los sectores juzgados "dignos" de insertarse en el mercado mundial. Jamás la ley del desarrollo desigual y combinado se ha aplicado con tanta fuerza: el capitalismo contemporáneo polariza todas las sociedades separando la parte que puede inscribirse en la mundialización y la que es excluida de ella. Con raras excepciones, el capitalismo engendra en todas partes un ahondamiento de las desigualdades, proporcional al grado de avance de las políticas neoliberales. No se trata de un factor autónomo, sino de una consecuencia inevitable de la sumisión a los criterios de la hiperrentabilidad del mercado mundial.

El segundo límite al proceso de mundialización reside en la localización de las salidas. Los mercados más importantes se encuentran en efecto allí donde los salarios son más elevados. La búsqueda de los bajos salarios tiende a reducir el volumen total de las salidas y desplaza a escala mundial esta contradicción clásica del capitalismo, confiriéndole una dimensión geográfica inédita. No es superada más que al precio de dos distorsiones. En el seno de cada país, el consumo salarial está bloqueado y son las rentas atribuidas a capas sociales estrechas las que deben servir de mercados de reemplazo: el capitalismo contemporáneo está pues caracterizado por una profundización de las desigualdades, y sufre de un déficit permanente de legitimidad. A nivel de la economía mundial, las multinacionales intentan producir en los países de bajos salarios y vender en otras partes. La historia del capitalismo no es pues lineal: la fase actual de mundialización corresponde a una vuelta a una especie de estado salvaje. No es sorprendente constatar que todas las contradicciones más clásicas del capitalismo estén entonces reactivadas y desplazadas a escala mundial.

La economía mundial: una configuración inestable

El capitalismo necesita una estructuración de la economía mundial adecuada a su modo de funcionamiento actual. La mundialización plantea esta exigencia en términos relativamente nuevos y tal vez sea útil retomar entre otras la tipología propuesta por Ernest Mandel (1979) hace alrededor de 30 años. Este distinguía tres configuraciones posibles: ultraimperialismo, superimperialismo, y competencia interimperialista continuada.

La primera hipótesis, la del ultraimperialismo, debe ser claramente rechazada. Tal escenario, ya encarado en su tiempo por Kautsky, correspondería a una configuración en la que, retomando los términos de Mandel, *“la fusión internacional del capital ha avanzado tanto, que todas las diferencias críticas de interés económico entre los propietarios de capital de diversas nacionalidades, desaparecen”*. Estamos manifiestamente muy alejados de un caso así y la ilusión de un condominio equilibrado entre los tres polos de la “Tríada” (Estados Unidos, Europa y Japón) ha fracasado.

También, la noción de “Imperio” adelantada por Michael Hardt y Antonio Negri está a punto de sufrir un enorme desmentido práctico. Para convencerse de esto basta con recordar el núcleo duro de su tesis, así resumida por Negri: *“En la actual fase imperial ya no hay imperialismo -o, cuando subsiste, es un fenómeno de transición hacia una circulación de valores y poderes, a escala del Imperio. Lo mismo que ya no hay Estado-nación: se le escapan las tres características sustanciales de la soberanía -militar, política, cultural-, absorbidas o reemplazadas por los poderes centrales del Imperio. Desaparece o se extingue así la subordinación de los antiguos países coloniales a los Estados-nación imperialistas, al igual que la jerarquía imperialista de los continentes y de las naciones: todo se reorganiza en función del nuevo horizonte unitario del Imperio”* (Negri 2001).

La supremacía absoluta que parece revelar el uní lateralismo de Estados Unidos merece que se considere también el escenario de superimperialismo. En esta configuración, siempre con la definición de Mandel, *“una sola superpotencia imperialista posee tal hegemonía que las otras potencias imperialistas pierden toda independencia real frente a ella y quedan reducidas a la condición de pequeñas potencias semicoloniales”*. Aun cuando la Unión Europea no pueda caracterizarse evidentemente como “pequeña potencia semicolonial”, este esquema parece corresponderse con la jerarquía reafirmada entre las potencias imperialistas que consagra el rol dominante de Estados Unidos en todos los sectores: económico, tecnológico, diplomático y militar.

Pero esto no da cuenta de dos rasgos sorprendentes de la economía mundial contemporánea. El primero es la fragilidad de la dominación estadounidense que se puede sintetizar como sigue: de manera bastante inédita, el imperialismo dominante no es exportador de capitales y por el contrario, su supremacía descansa en su

capacidad de drenar un flujo permanente de capitales que vengan a financiar su acumulación y reproducir las bases tecnológicas de esta dominación. Se trata entonces de un imperialismo predador, más bien que parásito, cuya gran debilidad es no poder proponer un régimen estable a sus vasallos.

La segunda novedad se deriva del grado de integración transcontinental de los capitales alcanzado hoy. Se haría necesario la constitución de un condominio Estados Unidos/Europa, un G2 retomando la fórmula adelantada en 2003 por el secretario de Estado en las Finanzas alemanas, Caio Koch-Weser. Para regular un espacio económico tan integrado, una instancia política de coordinación se vuelve efectivamente una necesidad objetiva, desde el punto de vista mismo de los intereses colectivos de la burguesía. Pero, parafraseando a Jaurès, el capitalismo lleva en él la competencia como el nubarrón trae la tormenta, y la cooperación mundializada interimperialista es un espejismo.

A falta de un superimperialismo que disponga de una supremacía suficiente para imponerla, es entonces hacia la tercera configuración que el mundo está por caer, la de la competencia interimperialista. La definición que daba Mandel de esto está muy acorde con la situación actual: *“aunque la fusión internacional del capital ha avanzado lo suficiente como para que un número mayor de potencias imperialistas independientes sea reemplazado por un número menor de superpotencias imperialistas, la fuerza contrarrestante del desarrollo desigual del capital impide la formación de una verdadera comunidad global de interés para el capital”*. Las contradicciones no resueltas entre Europa y Estados Unidos continuarán pesando sobre una economía mundial duraderamente desequilibrada.

Capítulo 5

Una mundialización desequilibrada.

¿Puede la economía mundial “*volar con un solo motor*”? La expresión es de Lawrence Summers, antiguo ministro del Presupuesto de Clinton y futuro jefe del Consejo económico nacional de Obama. Una cifra resume bien el funcionamiento asimétrico de la economía mundial: desde 1995, cerca del 60% del crecimiento mundial hay que atribuirlo a los Estados Unidos, que no representan sin embargo “más que” el 25% de la economía mundial. Hemos visto que los Estados Unidos no dominan ya en función de las prestaciones intrínsecas de su economía, sino gracias a su capacidad de “fijar” la acumulación del capital a escala mundial que depende en último resorte de la correlación de fuerzas de naturaleza política. Además, esta configuración implica el mantenimiento de un diferencial de crecimiento entre los Estados Unidos y el conjunto de Europa-Japón, dicho de otra forma un desequilibrio permanente de la economía mundial.

Ciertamente, la hegemonía del dólar ha permitido hasta ahora financiar la deuda externa americana. Pero esto conduce a la creación a nivel mundial de liquideces que aumentan mucho más rápidamente que la actividad económica. Normalmente, esto debería conducir a una subida de los precios de las mercancías intercambiadas en el mercado mundial. Pero la tendencia a la deflación salarial bloquea tal fenómeno y la inflación emerge bajo forma de burbujas financieras o inmobiliarias. La inestabilidad que resulta de ello remite pues a la configuración particular de las finanzas internacionales.

Para Aglietta y Landry (2007), esta estructura de financiación representa sin embargo “*la peor utilización posible del ahorro mundial*”, pues el sistema monetario y financiero internacional, “*en lugar de incitar las transferencias de ahorro de los países con población envejecida hacia los países emergentes para financiar allí el crecimiento del consumo (...) polariza el ahorro del resto del mundo hacia la financiación a crédito del consumo del país más rico del mundo*”. Y sobre todo, esta configuración es incompatible con el recentramiento del crecimiento de los países emergentes sobre el mercado interno. Si por ejemplo China efectuara un giro así, reduciría “*el exceso de ahorro que se coloca actualmente en los Estados Unidos*” y éstos estarían obligados a encontrar recursos de ahorro que les fueran propios: “*es pues probablemente de Asia de donde vendrá el cambio de las políticas económicas que pondrán en vilo la estructura fundada en la hegemonía perversa del dólar*”.

Las paradojas del euro.

Toda la concepción de la construcción europea reposaba en el postulado según el cual la moneda única no podía nacer más que como una moneda fuerte. Pero fue lo contrario lo que se produjo, y la bajada del euro contribuyó por otra parte a la recuperación de 1997-2001. Luego, tras haber perdido hasta el 30% de su valor en relación al dólar, el euro ha recuperado progresivamente su cotización de lanzamiento pero esta recuperación del euro ha ido pareja con una ralentización marcada de la economía europea. La integración creciente de la economía mundial tiene como consecuencia, en efecto, un aumento de la sensibilidad del crecimiento europeo a la tasa de cambio del euro en relación al dólar. Se constata en el último decenio una correlación estrecha entre el diferencial de crecimiento Europa/Estados Unidos y la tasa de cambio del euro en relación al dólar. Cuando el dólar baja, la distancia entre el crecimiento en Europa y en los Estados Unidos aumenta en beneficio de estos últimos.

Frente a la ofensiva que representa la bajada del dólar, aparece un vacío abierto entonces en la construcción europea: hay una moneda única, pero ¿dónde se sitúa el nivel deseable del euro en relación al dólar?. El Banco central guarda la mirada fija en la línea del 2% de inflación, pero, por increíble que esto pudiera parecer, nadie sabe cual es su objetivo de cambio. Para que el euro se convierta en una verdadera moneda internacional, capaz de competir con el dólar, haría falta una política con otra coherencia en materia de cambio y de tasas de interés, afirmando la autonomía de Europa en relación a las órdenes monetarias (y de otro tipo) de los Estados Unidos.

Asistimos entonces a la profundización de una doble separación. En primer lugar, el crecimiento de los Estados Unidos se hace claramente superior al de Europa (más de un punto desde 1992), cuando las tasas de crecimiento eran comparables en el decenio de 1970 (Cuadro 1). Una segunda diferenciación se opera en el

interior mismo de Europa. Entre 1992 y 2006, el crecimiento medio ha sido del 2,1% para la Unión Europea a 15. Pero se ha profundizado la distancia entre dos grupos de países: los “ganadores” (que representan alrededor del tercio del PIB europeo) han disfrutado de un crecimiento del 3,1% por año superior a la media europea y cercano del de los Estados Unidos; los “perdedores” han registrado, al contrario, un crecimiento claramente inferior (1,6%). Todo ocurre como si la divergencia Estados Unidos/Europa funcionara como una palanca que viniera a polarizar un crecimiento europeo hasta entonces relativamente homogéneo. Los países de la zona euro no son todos igualmente sensibles a la tasa de cambio entre el dólar y el euro y esta constatación permite comprender porqué la Unión Europea es incapaz de definir una verdadera política de cambio.

La trayectoria del Japón obedece a una cronología vecina y aún más marcada. Hasta comienzos de los años 1990, su tasa de crecimiento es claramente superior a la de los otros dos polos de la economía mundial. A partir de esa fecha, la economía japonesa se desengancha completamente de la progresión media de la economía mundial y se instala en un decenio de casi-estancamiento del que acaba apenas de salir.

Cuadro 1. Treinta y cinco años de PIB.

	1970-1982	1982-1992	1992-2006
Estados Unidos	2,7	3,5	3,2
Unión Europea a 15	2,6	2,6	2,1
De ellos: “ganadores”	2,2	2,5	3,1
“perdedores”	2,8	2,7	1,6
Japón	4,2	3,8	1,3

Tasas de crecimiento anual medias - Fuente: OCDE

Ganadores: España, Finlandia, Grecia, Irlanda, Luxemburgo, Reino Unido, Suecia.

Perdedores: Alemania, Austria, Bélgica, Dinamarca, Francia, Italia, Países Bajos, Portugal.

Este contraste entre la coyuntura de los Estados Unidos y la de Europa subraya la débil integración del capitalismo europeo. Cada uno de los países de la Unión Europea se posiciona de forma diferente en relación a la configuración de conjunto, y se asiste a un comienzo de fragmentación de sus trayectorias, que constituye un obstáculo suplementario a la coordinación de sus políticas económicas. Se vuelve a encontrar aquí la distancia creciente entre economías nacionales y grupos mundiales, particularmente en materia de acumulación del capital. Los grandes grupos son hasta un cierto punto indiferentes a la morosidad del mercado europeo en la medida en que invierten y venden en otros mercados. Sus intereses tienden pues a estar cada vez más disociados de la salud relativa de la economía europea, y así se puede comprender cómo pueden escapar a las contradicciones de la política económica europea. Esta puede parecer suicida, puesto que equivale a romper sistemáticamente los mercados bloqueando los salarios, pero el mercado mundial sirve de escapatoria.

La desestabilización del pacto de estabilidad

Frente a la fractura creciente dentro de la Unión Europea, los intereses específicos de cada estado, con sus relaciones de clase particulares, tienden a triunfar sobre los intereses colectivos, cuya gestión está delegada a la Comisión. Esta es la clave de la crisis actual del Pacto de estabilidad. El punto de partida es la incapacidad, económica y política, de Francia y de Alemania de respetar la regla por la cual el déficit presupuestario no debía en ningún caso superar el 3% del PIB. Estos dos países, que representan cerca del 40% del PIB europeo, no obtuvieron enseguida de la mayoría de los otros gobiernos que no se habían pronunciado a este respecto ninguna de las sanciones, no obstante explícitamente previstas por el Pacto. Esta decisión evidentemente provocó la furia de la Comisión, cuya legitimidad y autonomía deriva en gran parte de su función de guardián del Pacto de estabilidad. Alemania entró luego en las filas de la ortodoxia presupuestaria y solo la Francia de Sarkozy continúa procurándose márgenes de maniobra presupuestarios, muy mal empleados en cualquier caso.

Esta crisis es tanto más aguda cuanto que las contradicciones no son estrictamente económicas: ya sea con referencia a la intervención en Irak o sobre la arquitectura institucional, la pareja franco - alemana tiende a

oponerse al resto de la Unión. Sin embargo, hay que insistir en esto, esta diferencia no se refiere a la defensa de modelos sociales diferentes: los gobiernos francés y alemán por el contrario llevan adelante una política de contrarreforma muy sistemática que apunta a un alineamiento acelerado (pero nunca bastante rápido, desde su punto de vista) en un modelo neoliberal estándar.

Se trata ante todo de un repliegue sobre los intereses nacionales, o más bien sobre una gestión nacional de los intereses de clase, que abre una crisis a la cual la victoria del no al Tratado constitucional europeo en Francia y en los Países Bajos ha conferido una dimensión política explícita. La cohesión de la burguesía europea está hoy ampliamente mermada, incluso si el *minitratado* de Lisboa permite salvar las apariencias. En cambio, la incapacidad de la Unión Europea para definir una política común hacia la caída del dólar ha sido confirmada en la reunión del G7 de octubre de 2007. Remite a una divergencia muy profunda entre Francia, que pulsa el botón de alarma, y Alemania cuyo ministro de Finanzas “*no piensa que el nivel del euro plantee problemas para la economía alemana*” (Prudhmmme 2007).

Esta constatación de crisis conduce a regresar a la lógica de la construcción europea. A diferencia, por ejemplo, del modelo alemán del siglo XIX, no se trata de la formación por adición de una nueva economía nacional. Una de las razones de ello es que, cada uno por su parte y con su propia especialización, los países europeos ya han accedido al mercado mundial. La fase de internacionalización comenzó a fines de los años '60 y la constitución de un mercado único, luego de la moneda única, no pueden analizarse como las condiciones previas de un movimiento tal. Por lo tanto, existe un desfase particular entre la base europea y el horizonte estratégico mundial de los grandes grupos. El mercado único no es forzosamente la salida principal sino el cimiento de un objetivo más amplio.

Para algunas ramas, la construcción europea obedece sin embargo a una lógica “agregativa” de constitución de “campeones” europeos según un esquema que, en un sentido, extiende a escala europea la estrategia De Gaulle - Pompidou de los campeones nacionales. Pero esta orientación, más bien característica de sectores financieros como los bancos y las aseguradoras, está lejos de representar la estrategia dominante que consiste en anudar alianzas transcontinentales de manera de acceder directamente a todos los compartimientos del mercado mundial. La interpenetración de los capitales conduce a la formación de una “economía transatlántica”, retomando el título de un estudio de referencia (Quinlan 2003); ella ya ha alcanzado a partir de ahora un grado que hace difícil hablar de Estados Unidos y de la Unión Europea como de dos entidades separadas y competitivas. La idea de crear un “nuevo mercado transatlántico”, dicho de otra forma, una verdadera zona de libre cambio, fue por otra parte lanzada en 1998 por una declaración común de la Unión europea y de los Estados Unidos. El proyecto sería enterrado al mismo tiempo que el AMI (Acuerdo Multilateral de Inversiones) pero ha vuelto a emerger recientemente con el informe Mann que propone la puesta en pie de un “mercado transatlántico sin trabas” de aquí a 2015.

Dicho de otro modo, el mercado único es un mercado abierto a todos, porque los grandes grupos que dan el ejemplo en la construcción europea apuntan de entrada al mercado mundial. Este punto es muy importante porque permite comprender mejor el carácter subordinado del “capítulo social”, en la medida en que el proyecto de los sectores más poderosos de la burguesía no es el de construir un conjunto realmente estructurado e integrado. Incluso se puede ir más lejos y nuevamente emitir dudas bastante sistemáticas en cuanto a la necesidad real de una moneda única. Si se hubiera tratado de construir el mercado europeo como una entidad integrada, entonces la moneda única habría sido absolutamente necesaria para dirigir la interfaz entre una zona europea compacta y el mercado mundial. Pero, a partir de que el mercado único en cuestión es concebido como que tiene que ser abierto, la necesidad de una moneda única es mucho menos evidente.

La principal virtud del paso a la moneda única no era probablemente su función de herramienta monetaria, sino más bien la de instrumento disciplinario. Era en nombre de la imperiosa necesidad de una moneda única que se hacía necesario frenar los gastos públicos y “moderar” los salarios, o sea, poner en marcha un programa típicamente neoliberal. Esto caía bien, ya que era precisamente la intención de cada uno de los gobiernos. Este proyecto permitía unificar los programas neoliberales y procurarles una doble legitimidad, al invocar en un mismo movimiento las exigencias de la economía y el ideal europeo.

El efecto boomerang de la mundialización.

El ascenso de China es otro asunto de inquietud que domina el debate económico en los Estados Unidos. Representa hoy cerca de la mitad del déficit comercial estadounidense, y esta parte no hace más que aumentar. Entre 1970 y 2002, las exportaciones chinas se han multiplicado por 140, y su competitividad está asegurada por un anclaje del yuan con el dólar, a pesar de la reciente y muy modesta revaluación del yuan, que es uno de los objetivos del gobierno estadounidense, tanto más cuanto que la competencia china comienza además a afectar a los sectores de alta tecnología. Se discute mucho de deslocalizaciones y de desindustrialización, incluso si lo esencial de las pérdidas de empleos manufactureros se explica por ganancias de productividad y de reestructuraciones.

Así pues, el escepticismo en cuanto a las ventajas de la mundialización está ganando a las altas esferas de la economía dominante. Paul Samuelson, premio Nóbel y teórico del enriquecimiento mutuo de las naciones gracias al comercio internacional, ha publicado en 2004 un artículo en el que se expresan bien estas dudas. Parte de la constatación de la baja tendencial de la parte de los Estados Unidos en la producción mundial: cercana al 50% tras la Segunda Guerra mundial, se sitúa hoy entre el 20% y el 25%. La nostalgia del premio Nobel viene de que el progreso técnico en China concierne ya a los sectores para los que los Estados Unidos disponía de las ventajas comparativas más claras. Esto dice mucho sobre el absurdo de la teoría liberal, que postulaba la ausencia de reducción de la distancia tecnológica, y sobre los estrechos lazos que mantiene con los intereses de la potencia dominante. Ciertamente, el artículo de Samuelson ha suscitado negaciones de los doctrinarios del libre cambio, pero es revelador de una toma de conciencia naciente a propósito de las consecuencias de esta mundialización sobre la economía estadounidense.

Todo esto viene a decir que la configuración actual de la economía mundial se acompaña de una profundización de las contradicciones ligadas al proceso de mundialización capitalista. El “Imperio” está en realidad profundamente dividido, y se puede ver en ello la expresión moderna de la ley del desarrollo desigual y combinado. Se ve en efecto aparecer una doble línea de fractura en el seno de las zonas de esta economía mundial: entre los Estados Unidos y las demás economías dominantes, alrededor de la bajada del dólar; y entre economías dominantes y “países emergentes”. Estos últimos amenazan la estabilidad de conjunto de la economía mundial ganando partes de mercado y logrando aumentar el precio de las materias primas, particularmente el del petróleo.

Estas transformaciones del capitalismo modifican los esquemas de interpretación que le son aplicables. Así, el concepto de imperialismo ha perdido una parte de su pertinencia. Podríamos escudarnos en el hecho de que Marx no lo utiliza, pero más vale reflexionar sobre los motivos de esta proposición iconoclasta. No significa que la dominación de los Estados Unidos no se parezca a una forma de imperialismo. Pero en el plano económico, el sustrato material de esta concepción está disolviéndose. De una cierta forma, las teorías del imperialismo se basan en la confrontación de formaciones sociales y económicas que se organizan según relaciones de dependencia. Sin embargo, la imbricación de la economía mundial y la internacionalización del capital hacen de alguna forma pivotar la articulación de las dos dimensiones que estructuran la economía mundial: relaciones Norte –Sur (de dominación imperialista) y relaciones sociales (capital-trabajo). Estas últimas sobredeterminan como nunca en la historia del capitalismo mundial las relaciones entre estados. El cara-a-cara entre los Estados Unidos y China no puede analizarse como una simple relación de dominación de un centro sobre una periferia, sino más bien, como se ha visto, como una complementariedad contradictoria. Esto no impide evidentemente que la situación de otras regiones y países, como Africa, el mundo árabe o América latina se sitúe aún en lo esencial en una relación imperialista clásica. Pero la hipótesis que se plantea aquí sugiere profundizar el análisis de la economía mundial como un encaje de capitales que somete a la relación capital-trabajo de cada país a esta extensión tendencial a escala mundial del campo de puesta en valor de los capitales.

Capítulo 6

La crisis del capitalismo tóxico. (6)

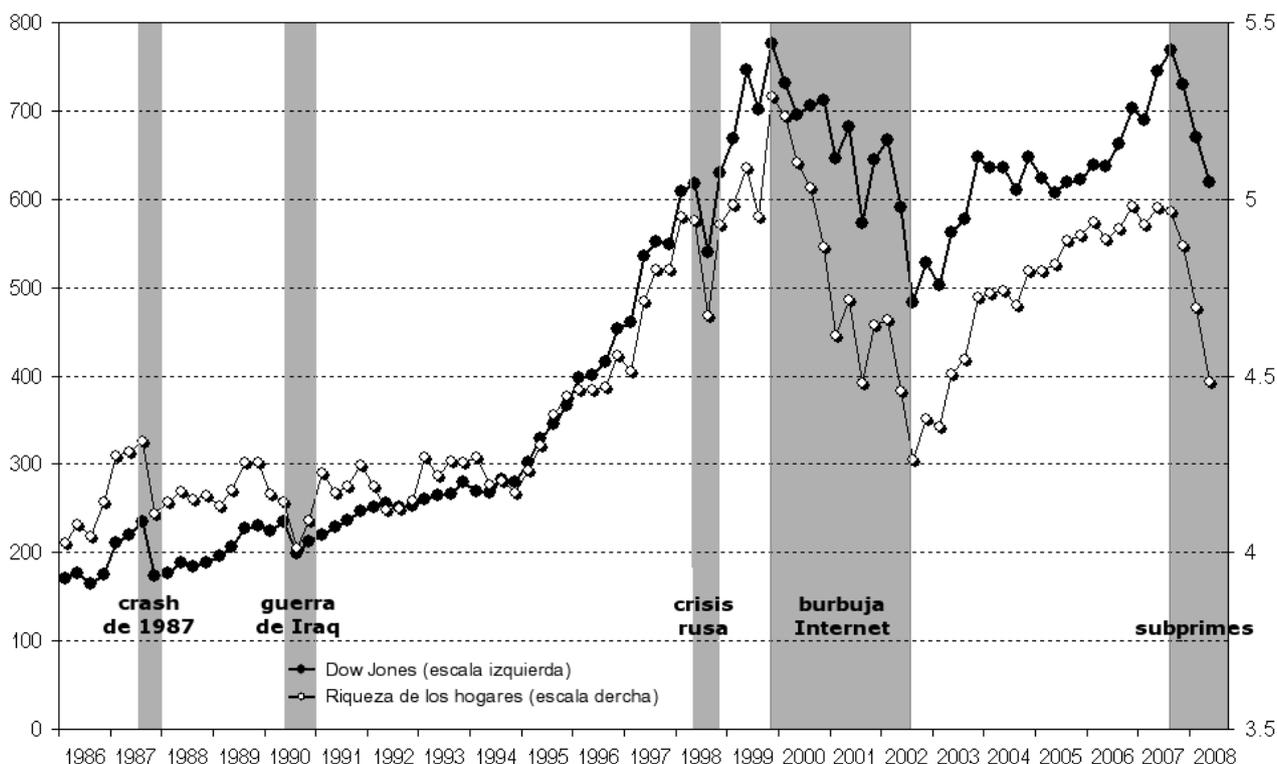
La crisis a la que asistimos hoy hace temblar los fundamentos mismos del capitalismo neoliberal. Se desarrolla a una velocidad acelerada y nadie es capaz de decir adónde lleva. Este Capítulo querría más bien proponer algunas claves de su interpretación y mostrar cuáles son sus repercusiones sociales.

La mecánica de la crisis financiera

La complejidad de la crisis financiera da un poco de vértigo, pero es posible, sin embargo, despejar sus principales mecanismos. El punto de partida es la existencia de una masa considerable de capitales “libres” a la búsqueda de una rentabilidad máxima. Periódicamente, estos capitales descubren un nuevo filón y desencadenan un entusiasmo que se alimenta de las “profecías autorrealizadoras”: volcándose sobre lo que parece más rentable, se hace subir su coste y se confirma así el optimismo de partida. Puesto que el negocio funciona, las advertencias de quienes explican que la Bolsa o el mercado hipotecario no pueden subir hasta el infinito son ridiculizadas.

El gráfico 1 recuerda estos principales episodios: crash bursátil de 1987, seguido de otro en 1990 precediendo a la primera intervención en Irak. A partir de mediados del año 1995, comienza el período llamado de la “nueva economía” que se acompaña de un crecimiento delirante de la Bolsa. Las crisis en Asia del Sureste y en Rusia, y la quiebra del LTCM en los Estados Unidos, sólo desinflan provisionalmente la burbuja en 1998, y es a comienzos del año 2000 cuando estalla violentamente. La huida hacia adelante se reanuda dos años más tarde y conduce finalmente a la crisis de las “subprimas” en julio de 2007.

Gráfico 1
La Bolsa y la riqueza de los hogares en los Estados Unidos



Índice Dow Jones a precios corrientes (base 100 en 1960).

Riqueza neta de los hogares en múltiplo de su renta corriente.

Fuentes y datos de los gráficos: <http://hussonet.free.fr/toxicape.xls>

Para que la burbuja pueda tomar auge, los capitales disponibles no bastan; es preciso también que la reglamentación no les obstaculice. Sin embargo, ésta ha sido eludida por decisiones de orden político y por la puesta en marcha de sofisticadas innovaciones financieras y de prácticas cada vez más opacas. Se puede citar el “efecto de palanca” que permite multiplicar la suma de que una institución financiera dispone inicialmente. Los productos derivados permiten operaciones complicadas de compra y venta a medio plazo. Los bancos pueden desembarazarse de sus créditos dudosos colocándolos con otros en una especie de estuche-sorpresa que puede luego ser vendido bajo forma de título (de ahí el término de titulación). El riesgo vinculado a los diferentes créditos se pone a circular y no forma ya parte del balance, escapando así a las reglas de prudencia que imponen una cierta proporción de fondos propios.

La crisis de las subprimas estalló en un segmento relativamente estrecho, el de los préstamos concedidos a familias pobres y garantizados por la vivienda que compraban. Estos contratos eran verdaderas estafas, puesto que los bancos sabían claramente que no serían devueltos. Pero la titulización permitía librarse de ellos. El cambio de signo del mercado inmobiliario ha coincidido con las primeras quiebras de familias: la venta de las viviendas que servían de garantía a esos créditos podridos no era ya posible, o lo era a un precio que no cubría ya el crédito inicial. La crisis inmobiliaria ha desencadenado una reacción en cadena: los bancos han descubierto sus pérdidas una tras otra y progresivamente han sido incapaces de obtener nuevas fuentes de financiación para cubrir estas pérdidas. Para detener una serie de quiebras en cascada, los bancos centrales y los gobiernos han inyectado dinero o “nacionalizado” una parte de los bancos.

De lo virtual a lo real

Este desarrollo de los acontecimientos, brevemente resumido, plantea varias cuestiones. La más importante es el paso de lo virtual a lo real. En efecto, toda crisis financiera como la que se desarrolla actualmente debe ser interpretada como un llamamiento al orden de la ley del valor.

Los activos financieros tienen un “valor”. Si dispongo de un millón de acciones cuyo curso es de 100 euros, mi riqueza es de 100 millones de euros. Si la cotización de mis acciones se dobla, mi riqueza se dobla, y si baja a la mitad, pierdo 50 millones de euros. Pero estas cifras no miden más que el valor virtual de mi patrimonio financiero. Las ganancias (o las pérdidas) no se hacen reales más que en el momento en que intento desembarazarme de mis acciones para obtener dinero destinado a comprarme un bien real, por ejemplo una vivienda. La capitalización bursátil, es decir el valor total de las acciones, no tiene en sí misma ningún sentido. Los mercados financieros son en gran parte mercados secundarios donde se venden, por ejemplo, acciones Vivendi para comprar acciones France Telecom. Según la oferta y la demanda, la cotización de estas acciones puede fluctuar, pero estas transacciones son también virtuales en el sentido de que la cotización a la que se realizan estos intercambios es relativamente convencional. Estos precios de un género particular podrían ser multiplicados por mil, como si fueran librados en una moneda especial, desconectada de las monedas reales. Así, se podría imaginar una economía en la que todo el mundo sería multimillonario en acciones a condición de no intentar venderlas. Retomando expresiones que son finalmente bastante expresivas, se tendría una economía real progresando a su ritmo tranquilo, y una esfera financiera inflándose a una velocidad exponencial.

Pero la divergencia duradera no es posible, porque hay “nudos de conversión” entre la esfera financiera y la esfera real. Una economía que crece al 2% o 3% no puede procurar un rendimiento universal del 15% como pretenden los defensores de los fondos de pensiones. Mientras las rentas sacadas de los activos financieros sean de nuevo invertidas, los patrimonios crecen al margen de toda relación material con la esfera real y la distancia puede potencialmente convertirse en infinita. Pero si una parte de estos derechos de giro que constituyen los títulos financieros intenta trasladarse a la esfera real, dicho de otra forma, cambiarse por mercancías, esta transferencia debe plegarse a la ley del valor o más prosaicamente a la de la oferta y la demanda. En efecto, imaginemos que este nuevo poder de compra no encuentra contrapartida en la producción, y no logra tampoco reemplazar el descenso de la demanda salarial: el ajuste se hace entonces por los precios, lo que se traduce en desvalorizar las rentas, incluso las rentas financieras. Es lo que explica por otra parte la gran sensibilidad de los rentistas a la inflación, puesto que el rendimiento real de su patrimonio depende de ella. Pero si una tal desvalorización se produce, se transfiere a la evaluación de los patrimonios y el curso de los títulos debe entonces bajar para ajustarse a la renta real que procuran.

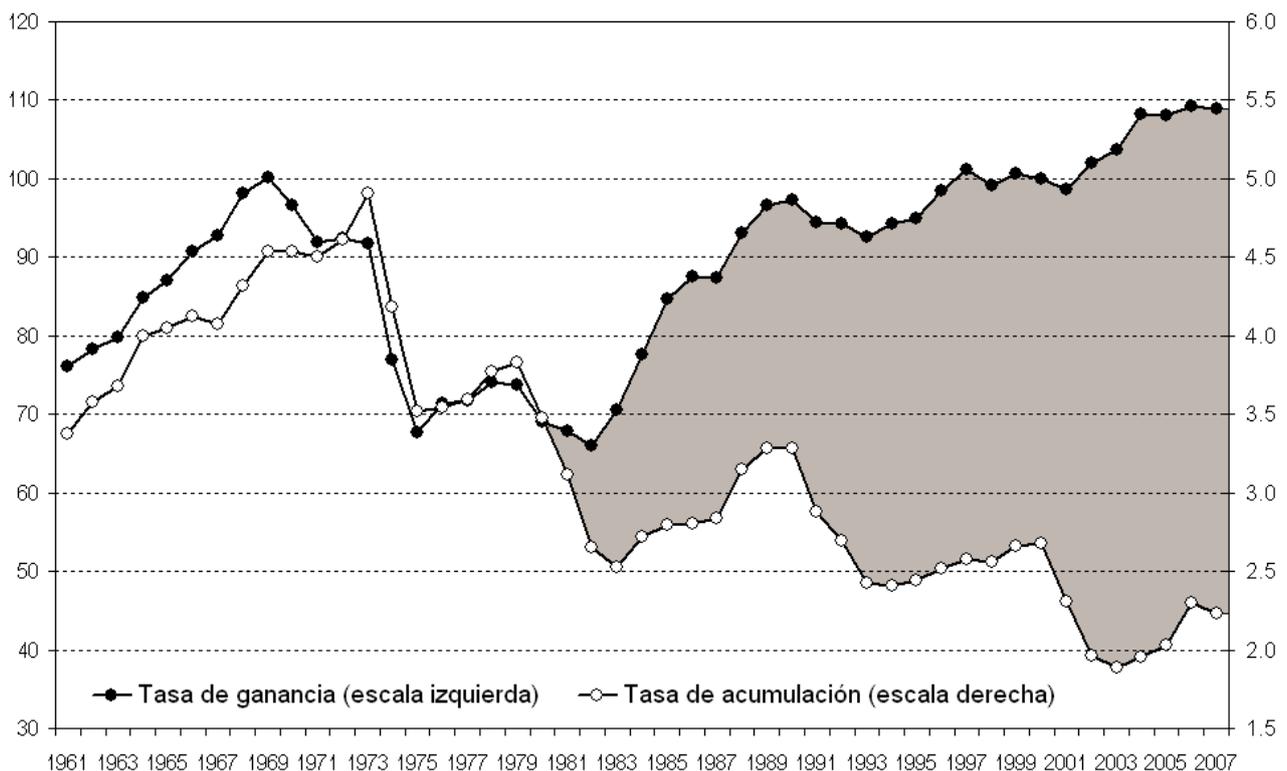
Los títulos financieros son un derecho a cuenta sobre la plusvalía producida. Mientras no se ejerza ese derecho, todo sigue siendo virtual. Pero en cuanto se hace valer, se descubre que está sometido a la ley del valor que consiste en decir simplemente que no se puede distribuir más riqueza real que la que ha sido producida. Desde un punto de vista objetivo, las cotizaciones en bolsa deberían pues representar las ganancias anticipadas de las empresas, a partir de las cuales pueden ser entregadas rentas financieras. Pero se han despegado completamente y no mantienen ya más que una relación lejana con la rentabilidad del capital basado en la explotación del trabajo humano. Jamás, en toda la historia del capitalismo, este fenómeno había alcanzado una tal amplitud y no era posible que durara eternamente.

La base económica de la financiarización

Las burbujas financieras no se basan sólo en ilusiones de especuladores codiciosos. Están alimentadas por la creación permanente de capitales libres. La primera fuente es el crecimiento tendencial de la ganancia no acumulada que resulta ella misma de un doble movimiento: de una parte, el retroceso generalizado de los salarios y, de otra parte el estancamiento, incluso el retroceso, de la tasa de acumulación a pesar del restablecimiento de la tasa de ganancia. El gráfico 2 muestra que la tasa de ganancia y la tasa de acumulación evolucionaban paralelamente hasta comienzos de los años 1980, y luego comenzaron a divergir considerablemente. La zona en gris permite medir el aumento de la fracción no acumulada de la plusvalía.

Gráfico 2

Tasa de ganancia y tasa de acumulación
Estados Unidos+Unión Europea+Japón



Tasa de acumulación=tasa de crecimiento del volumen de capital neto.

Tasa de ganancia= beneficio/capital (base 100 en 2000).

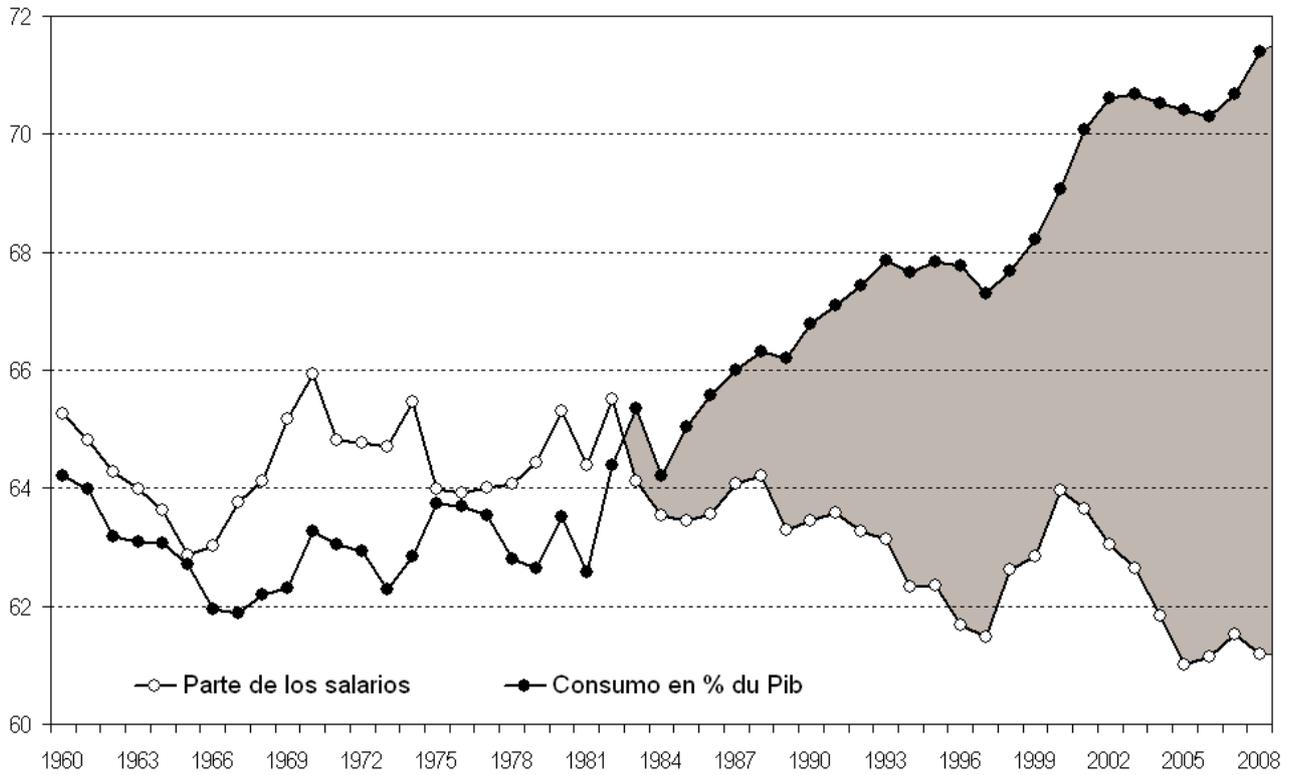
Fuentes y datos de los gráficos: <http://hussonet.free.fr/toxicape.xls>

Esta configuración inédita plantea a priori un problema de realización: si la parte de los salarios baja y si la inversión se estanca, ¿quién va a comprar la producción? Dicho de otra forma, ¿cuáles son los esquemas de reproducción compatibles con este nuevo modelo?. No hay más que una respuesta posible: el consumo proveniente de las rentas no salariales debe compensar el estancamiento del consumo salarial. Y esto es claramente lo que ocurre como muestra el gráfico 3.

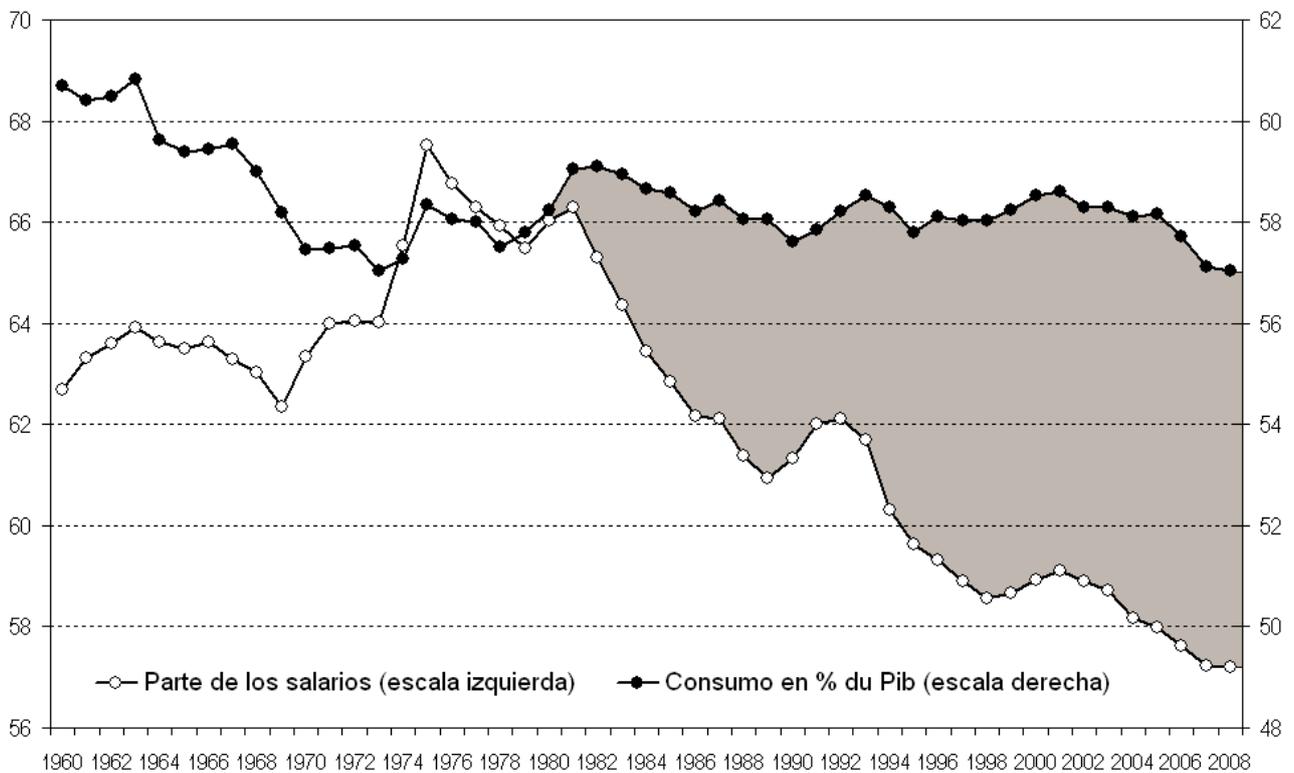
De forma estilizada, se pueden así resumir las evoluciones: en los Estados Unidos, la parte de los salarios permanece relativamente constante, pero el consumo de los hogares aumenta mucho más rápidamente que el PIB. En Europa, la parte del consumo en el PIB permanece poco más o menos constante, a pesar del retroceso marcado de la parte salarial. En los dos casos, se acrecienta la distancia entre la parte de los salarios y la parte del consumo (zonas grises), para así compensar la distancia entre beneficio y acumulación.

Gráfico 3
 Parte de los salarios y del consumo privado en el Producto Interior Bruto (PIB)

A- Estados Unidos



B- Unión Europea



Fuentes y datos de los gráficos: <http://hussonet.free.fr/toxicape.xls>

Los mercados financieros son lo que sirve para realizar esta compensación, y toma tres vías principales. La primera es el consumo de los rentistas: una parte de la plusvalía no acumulada es distribuida a los poseedores de rentas financieras, que la consumen. Es un punto importante: la reproducción no es posible más que si el consumo de los rentistas se apoya sobre el de los asalariados con el fin de proporcionar salidas suficientes; el ascenso de las desigualdades es pues consustancial a este modelo.

La segunda intervención de los mercados financieros consiste en introducir una cierta confusión entre salarios y rentas: una parte creciente de la renta de los asalariados toma la forma de remuneraciones financieras que pueden ser analizadas como una distribución de plusvalía, más que como un verdadero salario. En fin, sobre todo en los Estados Unidos, los mercados financieros permiten el desarrollo exponencial del endeudamiento de los hogares cuyo consumo aumenta, no en razón de una progresión de los salarios, sino por la bajada de la tasa de ahorro (Husson 2008b).

Los mercados financieros no son pues un parásito en un cuerpo sano. Se alimentan del beneficio no invertido pero, con el tiempo, adquieren un grado de autonomía que refuerza este mecanismo. Los capitales libres circulan a la búsqueda de una rentabilidad máxima (la famosa norma del 15%) y logran, al menos temporalmente, obtenerla en ciertos segmentos. Los propios bancos captan una parte creciente de los beneficios. Esta competencia por un rendimiento máximo eleva la norma de rentabilidad y rarifica un poco más los lugares de inversión juzgados rentables, desprendiendo así nuevos capitales libres que van a su vez a partir a la búsqueda de una hiper-rentabilidad financiera. Este círculo vicioso se basa, una vez más, en un reparto de las rentas desfavorable a los trabajadores y al reconocimiento de sus necesidades sociales.

La transmisión a la economía real

En 1987, el crash bursátil había conducido a la mayor parte de los economistas a prever una ralentización brutal de la economía mundial. Ocurrió lo contrario: a partir de 1988, los países desarrollados han conocido un ciclo de crecimiento muy dinámico. La crisis bursátil no se había transmitido, pues, a la economía real y, al contrario, había servido de purga y permitió poner los contadores a cero. Finalmente, es una función clásica de las crisis depurar las cuentas y eliminar a los fracasados.

Algunos años más tarde, una crisis inmobiliaria e hipotecaria de gran amplitud vino a golpear al Japón, presentado en aquel momento como la potencia en ascenso al asalto de los mercados mundiales. Se abrió entonces un decenio de crecimiento poco más o menos nulo, del que la economía japonesa ha tenido dificultades para salir.

Los mercados financieros son pues más o menos autónomos según los lugares y las épocas, y hay que plantearse hoy la cuestión de saber si la crisis financiera va a comunicarse a la economía real. Una primera tesis consiste en decir que la ralentización actual no se explica principalmente por la crisis financiera, sino por otros factores: subida de los precios del petróleo y de las materias primas, políticas presupuestarias y monetaria inadecuadas en Europa, competencia de los países emergentes, etc. Como tal, la crisis financiera afectaría ante todo a los Estados Unidos y tendría relativamente poco efecto sobre la coyuntura mundial. La demanda de los países emergentes estaría ahí para tomar el relevo de los Estados Unidos, según la tesis llamada del “desenganche”. La intervención de los bancos centrales y de los Estados permitiría evitar un encadenamiento parecido al de la gran crisis de 1929 y escalonar en el tiempo las pérdidas de los bancos. En definitiva, la esfera financiera y la esfera económica estarían relativamente compartimentadas.

Este análisis se apoya en realidades innegables pero no saca todas sus consecuencias, que van en contra de su relativo optimismo. Es cierto que la crisis combina varias dimensiones, y particularmente la subida del precio del petróleo y de las materias primas. Pero estos diferentes aspectos hacen sistema y remiten en el fondo a un origen común, que es la organización actual de la economía mundial. Es no comprender nada de la crisis actual pensar que se la puede desdoblarse en compartimentos estancos. Esta simultaneidad va, al contrario, a reforzar la transmisión de la crisis financiera a la economía real. Va a circular por seis canales principales, cuya importancia relativa puede variar de un país a otro:

1. La contracción del crédito (*credit crunch*) juega un papel importante en la difusión de la crisis financiera, puesto que los bancos que se encuentran en dificultades por sus pérdidas no logran refinanciarse. Pero estas restricciones conciernen también al consumo de los hogares y la inversión de las empresas. Este efecto estará particularmente marcado en los países como los Estados Unidos o el Reino Unido en los que el consumo de

los hogares es propulsado por el endeudamiento.

2. La bajada de las cotizaciones bursátiles devalúa el patrimonio financiero e inmobiliario de las familias (ver gráfico) y les incita a consumir menos. Es el “efecto de riqueza”.

3. La incertidumbre generalizada -la “pérdida de confianza”- influye sobre los comportamientos de consumo y de inversión.

4. La crisis inmobiliaria contribuye como tal a la ralentización económica general.

5. Las sumas considerables afectadas a los diferentes planes de salvamento van a necesitar una reducción de los gastos públicos o un aumento de los impuestos.

6. En fin, la ralentización se transmite al conjunto de la economía mundial a través del comercio y las inversiones.

Todos estos mecanismos están actualmente en marcha y se combinan con las demás dimensiones de la crisis (petróleo, etc.) para extender sus efectos mucho más allá de la esfera financiera. Así pues, no hay tabique estanco entre los mercados financieros y la economía real, porque los mercados financieros son una pieza maestra del capitalismo neoliberal.

¿Adónde va la crisis?

Sería prematuro (y presuntuoso) querer decir hoy adónde nos lleva esta crisis, pero su amplitud hace una vuelta a la normalidad improbable. Una cosa es segura, en todo caso, y es que los fundamentos mismos del modelo estadounidense van a ser puestos en cuestión por la crisis financiera. Este modelo se basa en un doble déficit: déficit comercial en el exterior y déficit de ahorro en el interior. En los dos casos, los mercados financieros juegan un papel esencial en la gestión de estos desequilibrios: en el interior, son ellos los que ha hecho posible el crecimiento del endeudamiento, particularmente en el mercado hipotecario; en el exterior tienen por función asegurar el equilibrio de la balanza de pagos. Pero si los mercados financieros se desinflan, son las bases de este modo de crecimiento las que desaparecen: el endeudamiento de las familias queda bloqueado, y las entradas de capitales no están ya garantizadas. Por consiguiente, la crisis financiera va a traducirse en una ralentización duradera del crecimiento en los Estados Unidos, que va a comunicarse al resto del mundo.

Pero al mismo tiempo, no se ve bien qué podría reemplazarlo. La verdadera alternativa sería la vuelta a una forma de “fordismo” basada en una progresión de los salarios paralela a la de la productividad, un reparto menos desigualitario de la renta y un reequilibrio del comercio exterior. Este modelo puede considerarse en abstracto pero supone una inversión brutal de las relaciones sociales, que está por el momento fuera de alcance. Si Obama es elegido, como parece probable, no se puede contar con él para llevar a cabo un programa “rooseveltiano”: le falta la voluntad política, pero también los medios, puesto que el “plan de salvamento” va a pesar de forma duradera sobre el presupuesto.

Las modalidades concretas de la salida del modelo estadounidense tendrán repercusiones sobre el resto de la economía mundial. La primera incógnita se refiere a la cotización del dólar, que debería continuar bajando porque es un medio para los Estados Unidos de dopar sus exportaciones y de reducir su déficit comercial, pero también debido a la pérdida de calidad de la deuda pública de los Estados Unidos. Esto viene a ser exportar la recesión hacia Europa, que es globalmente sensible a una tasa de cambio del euro sobrevaluada. Esta bajada del dólar, o incluso su mantenimiento en su cotización actual, plantea otra pregunta: ¿van a continuar los capitales afluyendo hacia los Estados Unidos? Los países emergentes y productores de petróleo pueden en un cierto momento verse desanimados a hacerlo debido a una rentabilidad insuficiente o a riesgos crecientes. De otra parte, no tienen interés en jugar contra el dólar, puesto que el valor de sus activos ya colocados en dólares sería también desvalorizada.

Otro factor debe ser también tomado en cuenta: si la economía de los Estados Unidos se ralentiza de forma duradera, va a agotarse una salida importante de los países emergentes y eso va a empujarles a recentrar de su crecimiento en el mercado interno. Es difícil ponderar estos diferentes factores que no van a evolucionar a la misma velocidad, pero se pueden sin embargo hacer dos pronósticos:

1. El tiempo necesario para salir de la crisis es proporcional a la enormidad de las sumas consagradas al salvamento del sector financiero. La trayectoria más probable es un escenario a la japonesa, en la que serán

necesarios varios años para absorber las sumas dilapidadas, que no tienen comparación con lo que hemos conocido en precedentes crisis financieras. Si ninguna medida alternativa se impone, el capitalismo va a instalarse, al menos en los países desarrollados, en una situación de crecimiento lento y de regresión social. La recesión propiamente económica está ya ahí, y sus determinantes objetivos, por ejemplo la crisis de la industria automóvil, están tomando el relevo a la tormenta financiera.

2. La salida de la crisis va a estar marcada por una lucha intensa de los grandes actores económicos para trasladar sus efectos sobre otros. En el terreno social, esto implica una presión acrecentada del capital contra los salarios y los presupuestos sociales. A nivel internacional, la guerra comercial y económica entre grandes potencias va a tomar una amplitud nueva y a engendrar una tendencia al fraccionamiento de la economía mundial, tanto más considerando que, como ha dicho el ministro de Finanzas alemán, Peer Steinbrück: “*Los Estados Unidos van a perder su estatuto de superpotencia del sistema financiero mundial*”.

La puesta a prueba de los dogmas europeos

Durante la crisis, la competencia continúa. La cacofonía de las declaraciones y de las decisiones gubernamentales refleja en parte este dilema: de un lado, todo el mundo ha comprendido que la crisis necesita soluciones globales; pero, al mismo tiempo, cada cual intenta sacar sus castañas del fuego o salvar los muebles. Esto es cierto evidentemente para los capitales individuales y la discusión de las modalidades del plan Paulson ha tratado también sobre esta cuestión: ¿hay que salvar a todas las instituciones financieras o sólo a las que están quebradas?. Pero es sobre todo cierto a nivel de la famosa “gobernanza mundial”, y todo el mundo ha podido constatar la vuelta con fuerza de los intereses nacionales.

Los capitales desplegados en el mercado mundial tienen todo el interés de entrar en el puerto y abrigarse bajo el paraguas de su Estado nacional. No se puede hablar sin embargo de “vuelta del Estado” porque el Estado sigue siendo el garante en última instancia de los intereses de la burguesía. Las tesis sobre el “*Imperio*” muestran de nuevo sus límites: la mundialización no ha suprimido la competencia entre capitales y las rivalidades intercapitalistas, ni conducido a la formación de un gobierno capitalista mundial. En Europa, las dificultades de la coordinación se explican por el grado desigual de exposición a los efectos de la crisis y manifiestan la inexistencia de un verdadero capital europeo. Mientras que se trataba de inyectar liquidez, el Banco Central Europeo ha podido intervenir, ciertamente paso a paso. Pero en cuanto se trata de gastos que entran en el presupuesto, se ve que la Unión Europea se ha privado “constitucionalmente” de los medios para hacer frente a una crisis así. La distancia se amplía entre Francia que querría un plan de salvamento a escala europea y Alemania o la Irlanda que predicán que cada uno se las componga como pueda. Estas divergencias serán sin duda provisionalmente superadas si la crisis se amplifica. Pero no deja de ser cierto que la crisis habrá puesto en cuestión de forma duradera los principios mismos de la construcción europea neoliberal. Va además a subrayar las debilidades estructurales de la economía europea: “*el pesimismo se impone*” incluso al medio plazo (Artus, 2008).

Los efectos sobre los trabajadores

Todo ocurre hoy como si la crisis fuera una especie de cataclismo natural que golpearía a todo el mundo de la misma forma; Fillon, el primer ministro francés no ha dejado de llamar a la unidad nacional. Se utiliza el clima de pánico para que cada cual se ponga en la piel de un especulador. Las quiebras bancarias son presentadas como una amenaza que pesa también sobre los más modestos depositarios. Ciertamente, todo esto no es una especie de complot, pero contribuye a ocultar las repercusiones sociales que se pueden resumir planteando la verdadera pregunta: ¿quién va a pagar los platos rotos?

En el espíritu de los poseedores, es preciso que sean los trabajadores que están ya en primera línea, no tanto como ahorradores sino como asalariados o jubilados. La crisis ha arruinado ya a millones de hogares en los Estados Unidos pero está cargada de consecuencias muy graves, en primer lugar para los jubilados de los países en los que los fondos de pensiones están más desarrollados, como los Estados Unidos y el Reino Unido. En estos dos países, el sistema estaba ya al borde de la quiebra y el valor real de las pensiones va evidentemente a hundirse con la caída bursátil. Es una lección que hay que sacar: decididamente, es una muy mala idea jugarse la jubilación en la Bolsa y todo plan de salvamento debería tomar en cuenta este aspecto de

las cosas que está por supuesto ausente del Plan Paulson.

Los asalariados están doblemente en el punto de mira: directamente, porque las empresas van a intentar compensar sus pérdidas financieras con un bloqueo de los salarios aún más estricto, tomando por argumento los riesgos de inflación, el precio del petróleo y aprovechándose del clima general de incertidumbre. Van a sufrir también los efectos indirectos de la crisis financiera sobre la economía real, que va a conllevar su lote de quiebras y despidos. Las destrucciones de empleo han comenzado ya en los Estados Unidos o en Francia. Serán también las primeras víctimas de la reducción de gastos sociales destinada a compensar la carga de los planes de salvamento.

Desarme de los mercados financieros y escudo social

La crisis confirma de forma clamorosa las críticas del capitalismo financiarizado desde un punto de vista anticapitalista y/o altermundialista. Todos los economistas que alababan los beneficios de los mercados financieros hacen hoy grandes discursos sobre su necesaria regulación. En Francia, Sarkozy no tiene palabras suficientemente duras para denunciar los excesos del capitalismo, cuando había inscrito en su programa el desarrollo del crédito hipotecario. El paisaje ideológico se transforma pues a gran velocidad y hay que apoyarse en el desconcierto de los abogados del neoliberalismo.

Sin embargo, la crisis no crea un clima espontáneamente favorable a las alternativas. Todos los neoliberales reconvertidos han abierto a tope el grifo del agua templada y multiplican sus propios planes de salvamento ideológicos a base de transparencia, ratios prudenciales, separación de los bancos de depósito y de inversión, reintegración de la titulización al balance, limitación de las remuneraciones de los dirigentes, agencias de regulación, reforma de las normas contables, etc.

Se trata, como dice uno de ellos, de “*salvar al capitalismo de los capitalistas*” (Zingales, 2008). Estas proposiciones desestabilizan a la izquierda social liberal, de la cual son, en el fondo, el programa. Pero es un programa completamente mínimo que incluso, corre el riesgo de desviar de los verdaderos núcleos del problema. Algunas de las medidas avanzadas deben ser apoyadas, como la prohibición de los paraísos fiscales, pero sería ingenuo fiarse de las autoridades financieras y los gobiernos para ponerlos en marcha. Hay que inscribirlas en un proyecto más amplio que apunte a desarmar los mercados financieros y que ponga la cuestión social en primer plano.

Una vez más, la fuente última de la financiarización es el rechazo a satisfacer las necesidades sociales mayoritarias. Por consiguiente, no se puede hacer estallar la burbuja financiera de una vez por todas sin cerrar los grifos que la aprovisionan.

Esta orientación puede declinarse de forma diferente según los países. En Europa, podría combinar dos ejes. El primero, es la nacionalización de los bancos. “¡Pero si es exactamente lo que están haciendo!” se objetará. El argumento es reversible: ¡esto prueba justamente que es posible !. Y las nacionalizaciones a las que asistimos no hacen sino socializar las pérdidas y tienen por función salvar las finanzas privatizadas. Una verdadera nacionalización debe hacerse sin contrapartidas y abarcar al conjunto del sistema porque todos los financieros son responsables de la crisis, hayan perdido o no. En caso contrario, no se trata más que de una ayuda de Estado a la reestructuración del sector bancario.

El segundo eje podría llamarse escudo social en referencia al escudo fiscal que, en Francia, protege a los ricos de los impuestos. Se trata claramente de proteger a los asalariados de las consecuencias de la crisis, ya que nadie puede decentemente sostener que tengan algún tipo de responsabilidad en ella. Al mismo tiempo, hay que imaginar medidas que pongan las bases de un reparto diferente de las rentas y que se apoyen en un argumento elemental de justicia social. Debería estar excluido que las empresas continúen entregando a sus accionistas masas enormes de dividendos, al mismo tiempo que continuarían despidiendo, precarizando y bloqueando los salarios. En el caso de Francia, los dividendos netos entregados por las empresas representan el 12,4% de la masa salarial en 2007, contra el 4,4% en 1982.

La crisis es pues la ocasión de encadenar una contratransferencia de los dividendos hacia los asalariados. Más

que congelar los salarios, ha llegado el momento de congelar los dividendos a su nivel actual y transferirlos a un fondo de mutualización destinado a otros usos, bajo control de los asalariados. Estas sumas podrían ser utilizadas, en proporciones a discutir democráticamente, para el mantenimiento de la renta de los parados (la prohibición de los dividendos financiaría también la prohibición de los despidos) y a la financiación de la Seguridad Social, de los presupuestos sociales y de los servicios públicos. Otra medida consistiría en imponer el mantenimiento del poder de compra de los asalariados retirando en su debida proporción las ayudas públicas a las empresas que se negaran a ello. Medidas así son las únicas susceptibles de hacer pagar a los responsables de la crisis y pondrían las bases de un mejor reparto de las riquezas. Las sumas potencialmente concernidas son de 90 miles de millones de euros: es el 5% del Producto Interior Bruto (PIB) francés, es decir exactamente la misma proporción que los 700 miles de millones de dólares previstos por el plan Paulson en los Estados Unidos.

Capítulo 7

Cuatro tesis a modo de conclusión

1. Esta crisis es una crisis sistémica

Para funcionar de forma relativamente armoniosa, el capitalismo tiene necesidad de una tasa de ganancia suficiente, pero también de salidas para sus productos. Pero debe satisfacerse una condición suplementaria, que se refiere a la forma de estos mercados: deben corresponder a los sectores susceptibles, gracias a las ganancias de productividad inducidas, de hacer compatible un crecimiento sostenido con una tasa de ganancia mantenida. Sin embargo, esta adecuación está constantemente puesta en cuestión por la evolución de las necesidades sociales. La multiplicación de bienes innovadores no ha bastado para constituir un nuevo mercado de una talla tan considerable como el sector automóvil, que implicaba no solo la industria automóvil sino también los servicios de mantenimiento y las infraestructuras de carretera y urbanas. La extensión relativamente limitada de los mercados potenciales no ha tampoco sido compensada por el crecimiento de la demanda. Faltaba desde este punto de vista un elemento importante para cerrar el bucle que debía llevar de las ganancias de productividad a progresiones rápidas de la demanda en función de las bajadas de precios relativos inducidas por las ganancias de productividad.

Asistimos al contrario a una deriva de la demanda social, de los bienes manufacturados hacia los servicios, que corresponde mal a las exigencias de la acumulación del capital. El desplazamiento se hace hacia zonas de producción (de bienes o de servicios) con débil potencial en productividad. En los pasillos del aparato productivo también, los gastos en servicios ven aumentar su proporción. Esta modificación estructural de la demanda social es una de las causas esenciales de la ralentización de la productividad que viene luego a rarificar las oportunidades de inversión rentables. No es principalmente porque la acumulación se ha ralentizado que, por su parte, la productividad se ha desacelerado. Es al contrario, porque la productividad -en tanto que indicador de ganancias anticipadas- se ha ralentizado, que la acumulación está a su vez deprimida y que el crecimiento está frenado, con efectos de rebote suplementarios sobre la productividad.

Otro elemento a tener en consideración es la formación de una economía realmente mundializada que, confrontando las necesidades sociales elementales en el Sur con las normas de competitividad del Norte, tiende a excluir a los productores (y consiguientemente las necesidades) del Sur. En estas condiciones, la distribución de rentas no basta, si éstas se gastan en sectores cuya productividad -inferior o menos rápidamente creciente- viene a influir sobre las condiciones generales de la rentabilidad. A partir de ahí, el salario cesa en parte de ser una salida adaptada a la estructura de la oferta y es una razón suplementaria para bloquearla. La desigualdad del reparto en favor de capas sociales acomodadas (a nivel mundial igualmente) representa entonces, hasta un cierto punto, una salida a la cuestión de la realización de la ganancia.

Se vuelve a encontrar aquí la contradicción fundamental entre la transformación de las necesidades sociales y el modo capitalista de reconocimiento y de satisfacción de estas necesidades. Pero esto quiere decir también que el perfil particular de la fase actual moviliza, quizá por primera vez en su historia, los elementos de una crisis sistémica del capitalismo. Se puede incluso avanzar la hipótesis de que el capitalismo ha agotado su carácter progresista en el sentido de que su reproducción pasa en adelante por una involución social generalizada. Las posibilidades de remodelación tecnológico, social y geográfico susceptibles de proporcionar el marco institucional de una nueva fase expansiva parecen limitadas y esta onda larga está probablemente llamada a alargarse en un crecimiento débil. Por parafrasear una fórmula célebre, la Edad de oro ha representado sin duda "el estadio supremo del capitalismo", lo mejor que tenía que ofrecer. El hecho de que retire ostensiblemente esta oferta marca por su parte la reivindicación de un verdadero derecho a la regresión social.

2. Las medidas adoptadas no definen una salida a la crisis.

Las nacionalizaciones bancarias no son sino seudonacionalizaciones. Son parciales, provisionales y más o menos incondicionales. Su objetivo es restablecer la rentabilidad del sistema bancario y proporcionarle los medios para su restructuración. Si se hubiera verdaderamente tratado de refundar el capitalismo estas

inyecciones de dinero público hubieran podido ser la ocasión de imponer a los bancos reglas más exigentes de funcionamiento. Los discursos sobre la necesaria regulación, sobre la lucha contra los paraísos fiscales, etc., no son pues más que una operación de distracción. Lo más probable es que las liquideces entregadas hoy vendrán a alimentar la próxima burbuja.

La intervención pública constituye sin embargo una confesión que pone en cuestión uno de los fundamentos del neoliberalismo, a saber, el carácter óptimo del sector financiero privado. Pero esta intervención que equivale a socializar las pérdidas no basta para poner en marcha la transición hacia un nuevo régimen. El antiguo se basaba en la bajada de la parte de los salarios compensada por el sobreendeudamiento al que se añadía, en el caso de los Estados Unidos, la financiación del crecimiento por el resto del mundo. Los dos pilares de este modelo están hoy puestos en cuestión: el endeudamiento interior no puede ya sostener la demanda, de tal forma que la recesión se ha convertido en una crisis clásica de sobreproducción y de realización. Y la financiación del déficit de los Estados Unidos se ha hecho incierta, tanto más en la medida en que los excedentes de los países emergentes van a tender a reducirse.

Las políticas de relanzamiento están mutiladas en la medida en que no pueden conducir a un restablecimiento de un reparto más equitativo entre salarios y beneficios. Sin embargo, es la condición esencial de la puesta en pie, o más bien de una vuelta a un modelo de tipo keynesiano-fordista. Pero supondría una puesta en cuestión de las desigualdades que se han profundizado durante los últimos decenios, en grados diversos en los Estados Unidos, Europa e incluso en China. Las políticas de salvamento del sistema van pues a permitir evitar una crisis semejante a la de los años 1930, pero no comportan las medidas susceptibles de evitar una depresión análoga a la que Japón ha conocido a lo largo de los años 1990.

La difusión de la crisis de las *subprimes* al conjunto del sistema financiero es un revelador del grado de integración de la economía mundial y del sistema financiero. La hipótesis de la desconexión avanzada al comienzo de la crisis, según la cual Europa o China permanecerían al abrigo de los efectos de la crisis y permitirían evitar una recesión generalizada, ha fracasado rápidamente. La crisis está lejos de haber terminado y la coordinación de las autoridades capitalistas (gobiernos, bancos, FMI, fondos soberanos, instituciones europeas, etc.) progresa bajo la presión de la urgencia. Pero es insuficiente para que se pueda contemplar la puesta en pie de un nuevo Bretton Woods. El escenario más probable en los meses que vienen es, al contrario, el endurecimiento de las rivalidades entre capitalismo nacionales.

A pesar de la mundialización productiva, las contradicciones interestatales van a adquirir una nueva intensidad, intentando cada estado echar sobre los demás la carga de la crisis. Los Estados Unidos van a intentar imponer una nueva bajada del dólar, necesaria para el reequilibrado de su déficit comercial. En Europa, cada país se posiciona de forma muy diferente en relación a la crisis, en función del peso relativo del sector financiero, del sector inmobiliario y del automóvil, y de su modo de inserción en el mercado mundial. Una verdadera política económica coordinada está pues fuera de alcance, tanto más cuanto que la Unión europea se ha privado voluntariamente de las instituciones que permitirían llevarla a cabo, y particularmente de un presupuesto federal suficiente. Los países del Sur, particularmente en América Latina y Asia tendrán tendencia a recentrarse en sus mercados internos y regionales, siguiendo el modelo de las políticas de sustitución de importaciones llevadas a cabo en América Latina tras la crisis de los años 1930.

En el interior de cada país, es la contradicción capital-trabajo la que va a profundizarse. Hay pocas cosas en los planes de rescate o de relanzamiento en favor de los asalariados mientras que las empresas van a aprovechar la oportunidad de la crisis para restablecer las condiciones de su rentabilidad. En fin, los presupuestos públicos van a recargarse con las sumas dilapidadas en favor de los bancos y de las empresas, de tal forma que los presupuestos sociales deberán ser de nuevo reducidos. La coyuntura política de los meses y años que vienen estará sin duda caracterizada por una carrera entre el ascenso de orientaciones de tipo nacionalista o proteccionista y el de las luchas sociales.

3. El imposible neo-fordismo

Podría imaginarse la vuelta a un "neofordismo" caracterizado por un reparto capital-trabajo estabilizado a un nivel más favorable a los asalariados, gracias a lo que Keynes llamaba la "eutanasia del rentista". La economía sería recentrada sobre la demanda interna, la intensidad del comercio mundial sería reducida, y la

inversión pública y los gastos sociales jugarían de nuevo un papel motor.

Pero tal modelo supondría dar marcha atrás en las desigualdades sociales asociadas al capitalismo neoliberal y supondría un enfrentamiento con las capas sociales beneficiarias de esas desigualdades. La burguesía no está dispuesta a una autorreforma así y las corrientes políticas social-liberales no están dispuestas a asumir el grado de conflicto que sería necesario para instalar un régimen de acumulación así.

4. El capitalismo no se hundirá solo

La paradoja de la mundialización podría en el fondo enunciarse así: cuanto más logra el capitalismo modelar la economía mundial a su conveniencia, más se endurecen sus contradicciones. Es por lo que el capitalismo mundial se ha instalado en una situación de "desequilibrio inestable" que contiene numerosos elementos de ruptura. El escenario de un aterrizaje brutal de la economía de los Estados Unidos está cargado de una recesión mundial potencial en la que el entrelazamiento de los capitales y de los mercados, los desequilibrios propios de las finanzas podrían extender el marasmo al conjunto del planeta. Nuestra crítica del capitalismo no está sin embargo fundada en una forma de catastrofismo, en el sentido de que no depende de la inminencia de una crisis así. Esta crítica no se basa en pronósticos sino en la realidad actual del capitalismo que se caracteriza por un rechazo a satisfacer las necesidades sociales de la humanidad: con esto nos basta y nos sobra, se podría decir. La transformación de la recesión en depresión mundial es posible, pero no garantizaría en nada una transformación social. La crítica del capitalismo contemporáneo no consiste pues en esperar la crisis que haría hundirse el capitalismo como un fruto maduro, sino en analizar la evolución de este sistema y en imaginar los medios de salir de él. La cuestión fundamental es en el fondo saber si la inestabilidad actual se va a desatar según el eje de los conflictos intercapitalistas o el de los enfrentamientos sociales.

La crisis ha alcanzado ya de forma profunda a la legitimidad de este puro capitalismo y de sus preceptos ideológicos. Los éxitos que registra son directamente proporcionales a las regresiones sociales que logra imponer, sin compensación ni contrapartida. Incluso si las relaciones de fuerza siguen estando a su favor, una cosa al menos debería estar clara: los proyectos que apuntan a regular, disciplinar o humanizar un tal sistema resultan en el contexto actual una pura utopía, en el mal sentido del término. La única actitud coherente hoy es, al contrario, oponer a este "puro capitalismo" un "puro anticapitalismo" proporcional a las amenazas que hace pesar sobre el bienestar de la humanidad.

NOTAS:

1. Traducción del primer capítulo de *Un pur capitalisme* publicado en la pagina web de *Viento Sur*: <http://www.vientosur.info/documentos/Husson.pdf>.

2. Este capítulo se apoya en el artículo "Etats-Unis: la fin d'un modèle", *La Brèche* n° 3, 2008.

3. Este capítulo retoma el tercer capítulo de *Un pur capitalisme*; ha sido traducido para la revista *Viento Sur*.

4. Este capítulo es un extracto de *Un pur capitalisme*.

5. Este capítulo es un extracto de *Un pur capitalisme*.

6. Este capítulo es la traducción para *Viento Sur* del artículo "Le capitalisme toxique" publicado en *Inprecor* n° 541-542, septiembre-octubre 2008., <http://orta.dynalias.org/inprecor/article-inprecor?id=595>

Bibliografía

- Aglietta M., Landry Y. (2007), *La Chine vers la superpuissance*, Economica.
- Allaire J. (2005), L'intensité énergétique de la croissance chinoise, Lepii, <http://tinyurl.com/allaire>
- Artus P. (2008), "Peut-on être très pessimiste sur la situation économique, à moyen terme, de la zone euro?" <http://gesd.free.fr/flas8420.pdf>
- Aziz J., Cui L. (2007), "Explaining China's Low Consumption: The Neglected Role of Household Income", *IMF Working Paper* n°181, <http://tinyurl.com/azizcui>
- Aziz J. y Dunaway S. (2007), "Reequilibrio de la economía en China", *Finanzas & Desarrollo*, septiembre, <http://tinyurl.com/azizduna>
- Baker D. (2007), "Behind the Gap between Productivity and Wage Growth", *CEPR Issue Brief*, February, <http://tinyurl.com/bakerpro>
- BEA (2008) National Economic Accounts, Bureau of Economic Analysis, <http://tinyurl.com/beanea>
- Blanchard O.J. y Giavazzi F. (2005), "Rebalancing Growth in China: A Three-handed Approach", CEPR, *Discussion paper* n° 5043, diciembre, <http://gesd.free.fr/cepr5403.pdf>
- Chen S., Ravallion M. (2003), *Household Welfare Impacts of China's Accession to the World Trade Organization*, The World Bank, May. <http://tinyurl.com/59hf7q>
- Chen S., Ravallion M. (2004), "Cómo se explica el (desigual) avance de China en la lucha contra la pobreza", *Finanzas & Desarrollo*, diciembre, <http://tinyurl.com/ravachen>
- Commission européenne (2007), *AMECO Database* (Annual macro-economic database), <http://tinyurl.com/ameco2008>
- Dew-Becker I., Gordon R.J. (2005), *Where did the Productivity Growth Go? Inflation Dynamics and the Distribution of Income*, Washington DC, September, <http://tinyurl.com/42qac2>
- Dietsch M. (2004), *Mondialisation et recomposition du capital des entreprises européennes*, rapport du Commissariat général du Plan. <http://hussonet.free.fr/eurocap.pdf>
- Ellis L., Smith K. (2007), "The global upward trend in the profit share", BIS Working Papers n°231, <http://www.bis.org/publ/work231.pdf>
- Energy Information Administration (2007), *International Energy Outlook*, <http://tinyurl.com/eiaieo>
- Fangchao L. (2007), "Nation may face labor shortage", *China Daily*, May 12, <http://tinyurl.com/fangchao>
- Fed (2008), Flow of Funds Accounts, Federal Reserve Board, <http://tinyurl.com/fedflow>
- FMI (2007), *World Economic Outlook*, April, <http://tinyurl.com/fmiweo>
- Freeman R. (2005), "What Really Ails Europe (and America): The Doubling of the Global Workforce", *The Globalist*, June 3. <http://tinyurl.com/freeglob>
- Freeman C., Louçã F. (2002), *As time goes by, From the Industrial Revolutions to the Information Revolution*, Oxford University Press.
- Gandarilla Salgado J.G. (2005), *América Latina en la conformación de la economía-mundo capitalista*, UNAM, México.

- Gaulier G., Lemoine F., Ünal-Kesenci D. (2006), “Chine: le prix de la compétitivité”, *La lettre du Cepii* n°254, mars. <http://tinyurl.com/gaulier6>
- Gordon R.J. (2004), “Why was Europe Left at the Station when America's productivity locomotive departed?”, *NBER Working Paper* n°10661, <http://tinyurl.com/gordon4>
- Groningen Growth and Development Centre, <http://www.ggdc.net/>
- Guha K. (2007), “A global outlook “(interview Greenspan), *Financial Times*, September 16, <http://gesd.free.fr/ft160907.pdf>
- Hardt M., Negri A. (2002), *Imperio*, Ediciones Paidós Iberica, <http://tinyurl.com/636tv4>
- Hsieh C.-T., Qian Y. (2006), “The Return to Capital in China”, *Brookings Papers on Economic Activity*, September, <http://gesd.free.fr/hqchina.pdf>
- Husson M. (1999), “Contra el fetichismo financiero”, *Razon y revolución* n°5, <http://hussonet.free.fr/finanza.pdf>
- Husson M. (2002), “Après la nouvelle économie”, *Variations* n°3, <http://hussonet.free.fr/apres.pdf>
- Husson M. (2006), “Finance, hyper-concurrence et reproduction du capital” in de Brunhoff S., Chesnais F., Duménil G., Lévy D., Husson M., *La finance capitaliste* PUF/Actuel Marx, <http://hussonet.free.fr/finamarx.pdf>
- Husson M. (2008a), *Un pur capitalisme*, Page deux, Lausana.
- Husson M. (2008b), “États-Unis: la fin d'un modèle”, *La Brèche* n°3, 2008, <http://hussonet.free.fr/usbrech3.pdf>
- Insee (2006), *Comptes de la Nation*, <http://tinyurl.com/inseesnf>
- Jetin, B. (2008), “Ten years after the crisis: A bright future for capitalism in Thailand?” in C.P. Chandrasekhar (editor): *In A Decade After: Recovery and Adjustment since the East Asian Crisis*, Zed books, London.
- Lemoine F. (2006), “La pénurie de main d'oeuvre en Chine n'est pas pour tout de suite”, *La lettre du Cepii* n°259, septembre, <http://tinyurl.com/cepii259>
- Maddison A. (2007), *Contours of the World Economy 1-2030 AD*, Oxford University Press.
- Maki D.M., Palumbo M.G. (2001), “Disentangling the Wealth Effect: A Cohort Analysis of Household Saving in the 1990s”, Federal Reserve System, *Finance and Economics Discussion Series* n°2001-21, <http://tinyurl.com/maki2001>
- Mandel E. (1979), *El capitalismo tardío*, Ediciones Era, México.
- McKinsey Global Institute (2007), *The US Imbalancing Act: Can the Current Account Deficit Continue?* <http://gesd.free.fr/mkbal.pdf>
- Michalet C.A. (2007), “Comment la globalisation oblige à remettre en cause certains concepts économiques”, *L'Economie politique* n°36. <http://gesd.free.fr/michaep.pdf>
- Negri A., (2001), “El "Imperio", supremo estadio del imperialismo”, *Nodo50*, <http://www.nodo50.org/pretextos/negri6.html>

- Organización Internacional del Trabajo (2004), *Por una globalización justa*, <http://tinyurl.com/OIT2004>
- Prasad E.S., Rajan R.G (2006), “Modernizing China’s Growth Paradigm”, *IMF Policy Discussion Paper* n°3, <http://tinyurl.com/prasad6>
- Prudhomme C. (2007), “Les Européens songent à enrayer la hausse de l’euro”, *Le Monde*, 29 septembre. <http://hussonet.free.fr/eurodolm.pdf>
- Quinlan J.P. (2003), *Drifting Apart or Growing Together? The Primacy of the Transatlantic Economy*, Center for Transatlantic Relations, 2003. <http://guesde.free.fr/quinlan.pdf>
- Rodrik D. (2006), *What’s So Special About China’s Exports?*, Harvard University, January. <http://hussonet.free.fr/exporodc.pdf>
- Saez E. (2008), “Striking it Richer: The Evolution of Top Incomes in the United States”, March 15, <http://tinyurl.com/4pe328>
- Sutton J. (2004), *The Auto-component Supply Chain in China and India*, London School of Economics, February. <http://sticerd.lse.ac.uk/dps/ei/ei34.pdf>
- Van Ark B., Inklaar R., McGuckin R.H. (2003), “ICT and productivity in Europe and the United States. Where do the differences come from?”, *CES-ifo Economic Studies*, vol. 49, <http://tinyurl.com/vanark3>
- Vergara F. (2006), “Le sursaut de la productivité américaine: réalité ou illusion statistique?”, *L’Economie politique*, n°29, janvier. <http://gesd.free.fr/vergara6.pdf>
- Wang T., Watson J. (2007), “Who Owns China’s Carbon Emissions?”, Tyndall Centre for Climate Change Research, *Briefing Note* n°23, October, <http://tinyurl.com/wangwats>
- Zingales L. (2008), “Why Paulson is Wrong”, septembre. <http://gesd.free.fr/zingales.pdf>