



Ascenso y caída del Imperio Norte americano



Armando Pineda Osnaya

Ascenso y caída del imperio norteamericano

JOSÉ ARMANDO PINEDA OSNAYA



**COMUNICACIÓN
CIENTÍFICA**

Ediciones Comunicación Científica se especializa en la publicación de conocimiento científico de calidad en español e inglés en soporte de libro impreso y digital en las áreas de humanidades, ciencias sociales y ciencias exactas. Guía su criterio de publicación cumpliendo con las prácticas internacionales: dictaminación de pares ciegos externos, autenticación antiplagio, comités y ética editorial, acceso abierto, métricas, campaña de promoción, distribución impresa y digital, transparencia editorial e indexación internacional.

Cada libro de la Colección Ciencia e Investigación es evaluado para su publicación mediante el sistema de dictaminación de pares externos y autenticación antiplagio. Invitamos a ver el proceso de dictaminación transparentado, así como la consulta del libro en Acceso Abierto.



www.comunicacion-cientifica.com

[DOI.ORG/ 10.52501/cc.101](https://doi.org/10.52501/cc.101)




**COMUNICACIÓN
CIENTÍFICA** PUBLICACIONES
ARBITRADAS
HUMANIDADES, SOCIALES Y CIENCIAS

CC+
COLECCIÓN
CIENCIA e
INVESTIGACIÓN

Ascenso y caída del imperio norteamericano

JOSÉ ARMANDO PINEDA OSNAYA



**COMUNICACIÓN
CIENTÍFICA**

Pineda Osnaya, José Armando.

Ascenso y caída del imperio norteamericano / José Armando Pineda Osnaya. — Ciudad de México : Comunicación Científica, 2023.

297 páginas. — (Colección Ciencia e Investigación).

ISBN 978-607-59668-7-8

DOI 10.52501/cc.101

1. Economía — Estados Unidos — Historia. 2. Finanzas públicas — Estados Unidos. I. Título. II. Serie.

LC: HC103

Dewey: 330.973

D.R. José Armando Pineda Osnaya, 2023

Primera edición en Ediciones Comunicación Científica, 2023

Diseño de portada: Francisco Zeledón • Interiores: Guillermo Huerta

Ediciones Comunicación Científica S.A. de C.V., 2023

Av. Insurgentes Sur 1602, piso 4, suite 400

Crédito Constructor, Benito Juárez, 03940, Ciudad de México,

Tel. (52) 55 5696-6541 • móvil: (52) 55 4516 2170

info@comunicacion-cientifica.com • www.comunicacion-cientifica.com

 comunicacioncientificapublicaciones  @ComunidadCient2

ISBN 978-607-59668-7-8

DOI: 10.52501/cc.101



Esta obra fue dictaminada mediante el sistema de pares ciegos externos.
El proceso transparentado puede consultarse, así como el libro en acceso abierto,
en <https://doi.org/10.52501/cc.101>

Índice

<i>Presentación</i>	11
<i>Prólogo</i>	13
<i>Introducción</i>	15
1. Contextualización teórica	21
1.1. El rol de la emisión del papel moneda y del crédito	26
1.2. El Estado	36
1.3. El salario	39
2. Origen y despegue industrial del imperio norteamericano	49
3. Culminación del reparto mundial y antesala de la Primera Guerra Mundial	85
4. La Primera Guerra Mundial	95
5. Efectos económicos de la Primera Guerra Mundial. Los dorados años veinte	103
6. La Gran Depresión de 1929	119
7. Inglaterra en la Gran Depresión	123
8. Alemania frente a la Gran Depresión	125
9. La Gran Depresión en los Estados Unidos	139
10. La Segunda Guerra Mundial. Solución a la Gran Depresión del 29	143
11. Fin de la Segunda Guerra Mundial y formación de un nuevo orden económico mundial	147
12. El Estado de bienestar de la segunda posguerra	155

13. Fin del Estado de bienestar	171
14. La globalización	181
15. Crecimiento y salarios	189
16. Aumento de salarios versus déficit público	195
17. El Kid de la globalización: inflación y estancamiento	201
18. Deuda pública, déficit público y pérdida de hegemonía del dólar	205
19. Neoliberalismo y cambio tecnológico	225
20. Los negocios en la globalización	229
21. Desempleo, pobreza y concentración del ingreso	249
22. Formación de un nuevo orden internacional	261
<i>Conclusiones</i>	277
<i>Bibliografía</i>	289
<i>Sobre el autor</i>	289

*Uno de los mayores obstáculos para
superar los problemas no estriba
en su grado de complejidad,
sino en su tipo de
interpretación.*

ARMANDO PINEDA OSNAYA

Presentación

Al imponer el neoliberalismo en el mundo en los años ochenta y sin haberlo propuesto, Norteamérica le regaló la hegemonía mundial a China, provocó su propio estancamiento económico con inflación y llevó al cambio del orden económico internacional, el cual se transforma no solo por la ineficiencia del modelo neoliberal para impulsar el crecimiento sino por la necesidad de transformar el sistema a favor de crecer de manera más amigable con el ecosistema y utilizar de manera masiva las nuevas tecnologías que permanecen en el momento actual como privilegio de poca gente. Este trabajo tiene por objetivo estudiar la evolución de la economía norteamericana desde su independencia hasta nuestros días. Se analizan las causas por las cuales Estados Unidos, después de ser un país pobre y pequeño, pasó a ser la potencia económica más grande del planeta, así como algunas de las razones por las cuales tiene cada vez mayores problemas para sostener su hegemonía mundial. Se discuten algunas ideas en torno al papel que juega la emisión del dinero, el crédito, el Estado y el salario. El trabajo sostiene la idea de que la emisión fiduciaria de dinero, así como el Estado, ayudan al crecimiento económico, pero no impiden la aparición de crisis. Lo único que puede sostener el crecimiento a largo plazo es el aumento del salario en igual o mayor magnitud que el incremento de la productividad. La disminución del salario real es la causa principal que provoca recesión. En cuanto al estudio de la economía norteamericana, esta ha pasado por tres grandes etapas de desarrollo, cada una de ellas marcada por el rol juga-

do por el salario. En la primera, de tipo colonial-exportadora, predominaron salarios bajos con el uso abundante del trabajo de esclavos. En la segunda etapa, de crecimiento hacia adentro, se produjo el mayor grado de desarrollo económico con aumentos constantes del salario real, por encima de la productividad, y la última y más reciente etapa, la globalización o el neoliberalismo, disminuyó el salario real provocando el actual estancamiento con inflación. Al tratar de ofrecer una interpretación más acertada de los fenómenos no se busca elaborar una mejor receta económica, sino más bien enriquecer la explicación sobre la ruta seguida no solo por Norteamérica sino por la economía mundial en su conjunto, lo que explica las causas por las cuales se ha llegado al actual estado de estancamiento con inflación.

Prólogo

Guerras mundiales, crisis económicas, pobreza extrema, inflación, masivas migraciones, hambre, delincuencia, inseguridad, corrupción, todo esto aunado a la contaminación y el deterioro profundo del medio ambiente, son, entre otros, problemas que la humanidad ya debería de haber superado, pero hasta el momento no existen propuestas sensatas para lograr una mayor armonía social y mejorar sustancialmente el nivel de vida de todos los habitantes del planeta sin que por ello se amenace aún más el entorno ambiental. Este trabajo se inscribe en el deseo de agregar más variables de las consideradas hasta el momento para interpretar los hechos históricos que dieron lugar al momento actual en el que vivimos y proponer caminos diferentes a los seguidos hasta ahora, mismos que han conducido a la humanidad a los problemas antes enunciados. Tratar de proponer nuevos enfoques, incorporar otros hechos y variables con el propósito de enriquecer el análisis y encontrar propuestas viables de solución a alguno o algunos de los problemas antes mencionados, se enfrenta con frecuencia a la oposición o nula disposición de diferentes círculos académicos, económicos y políticos de abrirse a nuevas propuestas e ideas, pues no tan fácil se aceptan visiones contrarias a las propias, con todo y que las ideas y propuestas dominantes en bastantes ocasiones agravan aún más los problemas o conducen a cometer los mismos errores. Esta serie de rechazos se asemeja a la vieja idea de que en cierto momento no se aceptaba que la tierra era plana y no redonda, y que además era el centro del universo. La opinión general pre-

dominante en su momento, el sentido común y la manifestación concreta de los hechos a simple vista mostraban que la tierra efectivamente era plana y no redonda, como alguien equivocadamente lo proponía. Estamos ante un hecho parecido, en el que gran parte de las interpretaciones de las causas y la naturaleza de los problemas actuales están fundadas en el sentido común, en hechos generales y superficiales, que aparentemente son obvios, cuando en realidad las cosas no necesariamente son como parecen o se manifiestan, además de esconder una esencia no visible que está en permanente transformación. Lo anterior es una abierta censura contra la libre opinión, cierra el avance de la ciencia y la convierte en dogma y doctrina que todo mundo debe repetir en aras de mantener un prestigio y aceptación social, interpretando el desarrollo social como algo inmóvil y aislado, cuando los cambios sociales no provienen por generación espontánea ni están aislados unos de otros, sino que se encuentran íntimamente interrelacionados, cuya complejidad en toda su extensión debe ser analizada y discutida.

Palabras clave: *Economía de Estados Unidos, Historia de Estados Unidos, Finanzas públicas de Estados Unidos.*

Introducción

El libro comprende 22 capítulos y las conclusiones; estudia la evolución de la economía norteamericana desde su independencia hasta nuestros días. El libro concluye con el hecho de que los estadounidenses, en su afán de elevar las ganancias y reducir los salarios, impusieron en 1980 la globalización, bajo el régimen de la política económica neoliberal, pero jamás imaginaron que conducirían a su propio país a un profundo estancamiento con inflación, a la vez que le entregarían a China la hegemonía mundial y provocarían la formación de un nuevo orden económico mundial que les arrebataría definitivamente el predominio económico y tecnológico mundial, con la aparición de nuevas rivalidades políticas. El trabajo sostiene la idea de que los diferentes enfoques de la teoría económica no ofrecen propuestas suficientes de solución al actual estancamiento económico debido al sostenimiento de falsos supuestos, errores conceptuales y puntos de vista equivocados sobre las condiciones que sustentan el desarrollo del capitalismo. La deficiencia de la teoría se concentra en gran parte en la interpretación equivocada del papel jugado por la emisión del dinero, el crédito, el Estado y el salario. Estos puntos se abordan en el capítulo 1. Tratar de ofrecer una interpretación más acertada de los fenómenos no busca elaborar una mejor receta económica, sino más bien pretende enriquecer la explicación sobre la ruta por la que está transitando actualmente no solo Norteamérica, sino la economía mundial, pretendiendo finalmente prevenir la aparición de nuevas crisis y elevar el crecimiento con mayor equidad social y protección del medio ambiente.

Explicar la historia de la humanidad con base en batallas, conquistas o la voluntad política de los personajes que dirigieron el destino de cada nación y del mundo entero no nos permite entender el origen y la dinámica de los grandes cambios políticos, sociales y económicos, como tampoco es posible obtener una respuesta real de los problemas, sino solo nos ofrece una descripción parcial de la realidad. Toda transformación económica y social no surgió de la voluntad de caudillos, sino provino de grandes movimientos de grupos sociales que hicieron posible la desaparición de unas épocas para dar lugar al surgimiento de otras no necesariamente superiores a las anteriores, pero sí diferentes. Concentrar la atención en la visión de los vencedores esconde las experiencias objetivas y los mecanismos por los cuales es posible elevar el crecimiento y el progreso, debido a que ello solo pretende legitimar y sostener el poder, como tampoco nos permite explicar las causas por las cuales la humanidad ha alcanzado el estado de desarrollo económico y social en el que ahora se encuentra.

La crisis económica actual está poniendo fin a la era de los metales y del petróleo para dar lugar a la aparición de una nueva era de desarrollo de la humanidad basada en la aplicación de nuevas tecnologías y fuentes de energía, con el predominio de actividades virtuales y electrónicas, ligadas a la creación de una gran cantidad de servicios, sobre los cuales se cimienta el aumento de la inversión, de las ganancias y de los empleos. No obstante, la aparición de una nueva etapa de desarrollo de la humanidad solo podrá ocurrir cuando se produzcan profundos cambios causados por el aumento del salario y la reducción de la jornada laboral de las actuales ocho a cuatro horas al día. Ello ampliaría sustancialmente la demanda de servicios y su rentabilidad. La actual crisis está dando lugar a la aparición de una nueva era de desarrollo de la humanidad en la que, si bien no desaparece el dominio del acero, del petróleo, de la gran industria y de la producción de mercancías, estas dejan de ser las más dinámicas, para dar paso al predominio de los servicios, en especial a los de carácter virtual, basados en el uso de nuevas energías.

Este libro divide la historia de la economía norteamericana en tres partes, la primera abarca desde la independencia a finales del siglo XVIII, hasta concluir la Primera Guerra Mundial en 1919 (capítulos 2, 3 y 4). El crecimiento económico en esta etapa se caracteriza por una expansión de tipo

colonial, con conquistas y apropiación violenta de nuevos territorios, arrebatando recursos naturales y humanos a otros países, ya sea comprándolos o apropiándoselos por medio de guerras de colonización y de conquista. Esta primera etapa se caracteriza por causar constantemente la muerte de millones de personas. Se produjeron enormes genocidios en las naciones conquistadas, a la vez que los trabajadores en la metrópoli no tenían mejores condiciones; había cuantiosas y frecuentes muertes de la población trabajadora en los países más industrializados a causa de las precarias y deplorables condiciones de vida y de trabajo en las fábricas y minas. La invasión militar hacia otras naciones obligó no solo a los Estados Unidos, sino al resto de los gobiernos imperialistas de la época, como fueron de Inglaterra y Francia, entre otros, a trasladar al exterior grandes contingentes de soldados, ampliando con ello la demanda de medios de transporte, alimentos, uniformes y armas, entre otros pertrechos militares. El mercado doméstico de los países invasores, y en especial el norteamericano, fue ajeno al auge de las exportaciones y de las inversiones externas, debido al miserable pago de la mano de obra y al predominio de latifundios esclavistas dedicados a la exportación. La fase primario-colonial terminó a finales del siglo XIX y principios del XX al concluir el reparto de las colonias entre los países más ricos, lo que redujo las acciones militares de exterminio de los pueblos originarios y provocó crisis de excesos de producción. Las burguesías de entonces, habituadas a enriquecerse y resolver las crisis a través de guerras y conflictos militares, iniciaron la Primera Guerra Mundial, creyendo equivocadamente que ello reanimaría los negocios como hasta el momento lo habían hecho, pero, para su sorpresa, ello colapsó el modelo dominante, dando lugar a la aparición de la segunda etapa de desarrollo (capítulo 4).

La segunda etapa, de 1919 a 1980, consolidó la hegemonía norteamericana al moldear a su favor el desarrollo económico mundial; dicha etapa se analiza en el capítulo 5. El crecimiento dejó de depender del exterior, como en la etapa anterior, y se concentró fundamentalmente en la expansión del mercado interno. En esta etapa los salarios aumentaron, debido a la amenaza de la expansión del socialismo, y a consecuencia de ello el mercado doméstico se convirtió en el motor de crecimiento del sistema y fue el destino principal de la producción, perdiendo importancia el mercado externo.

La industria experimentó grandes cambios: surgió una nueva revolución industrial al introducirse la línea de ensamble —fordismo— como nueva forma de producción; apareció la era del petróleo; el motor eléctrico y el de combustión interna desplazaron al carbón y a la máquina de vapor como medios de generación de energía y de propulsión, y surgieron nuevas ramas líderes de producción, como los automóviles, los radios y los motores eléctricos, entre otros. El avance tecnológico antes mencionado no evitó la Gran Depresión de 1929, que dio la oportunidad de aplicar las diversas medidas económicas conocidas hasta entonces y que no lograron revertir la depresión, lo cual se analiza en los capítulos 6, 7 8 y 9. El capítulo 10 examina la Segunda Guerra Mundial como única solución a la Gran Depresión del 29, demostrando que el crecimiento continuó apoyándose en la expansión del mercado interno impulsada por no interrumpir los aumentos salariales. El capítulo 11 muestra la forma en que los Estados Unidos lograron posesionarse como la potencia hegemónica mundial. Esta etapa sucumbió cuando los Estados Unidos vieron amenazada su hegemonía ante el crecimiento de otros países ya evidenciada a inicios de los años setenta (capítulos 12 y 13).

La tercera etapa, la globalización aún vigente hasta nuestros días, se aborda a partir del capítulo 14. Los Estados Unidos, en complicidad con Inglaterra, impusieron el neoliberalismo en el mundo con el propósito de debilitar el crecimiento y la capacidad de autodeterminación de otros países al hacerlos depender de las entradas de capital extranjero y obligarlos a elevar la deuda de sus gobiernos hasta el punto de llevarlos a la bancarrota fiscal. Esto se logró en gran parte, pero a costa de reducir el crecimiento y resucitar la inflación. En esta etapa el salario, analizado en el capítulo 15, se estancó e incluso disminuyó reduciendo con ello el poder de compra del mercado interno; el crecimiento pasó a depender solo en parte de las exportaciones, pero en mayor medida de la inversión financiera y de la deuda de los gobiernos. Este modelo entró en agonía debido al creciente empobrecimiento de la sociedad con caídas severas de la inversión, la producción y desempleo, mientras contradictoria y simultáneamente aumenta tanto el flujo internacional de capitales como la deuda de los gobiernos. La evolución de los salarios determinó el paso de una etapa a otra de desarrollo no solo en los Estados Unidos, sino en todo el mundo. En la primera etapa de tipo colonial se pagaron salarios de miseria con elevada mortandad de la pobla-

ción; en la segunda, después de la Primera Guerra, los salarios estuvieron por encima de la inflación y del aumento de la productividad y, gracias a ello, se alcanzó la etapa de mayor desarrollo productivo, tecnológico, con estabilidad de precios y ascenso social en el mundo; en la tercera etapa, la globalización, los salarios disminuyeron causando estancamiento económico, inflación y creciente deuda pública con descomposición social.

El capítulo 16 correlaciona el efecto causado sobre el aumento de la producción al utilizar el déficit público en contraste con el aumento de los salarios, intentando demostrar que desde 1872 hasta 2009 los momentos de mayor crecimiento de la Unión Americana estuvieron más asociados al aumento de los salarios que al uso del déficit público. El capítulo 17 muestra como efectos inminentes de la globalización el estancamiento económico con inflación, debido a que este modelo económico fue ideado para favorecer las ganancias, en especial de tipo financiero, y no fue pensado para elevar la inversión, la producción y el empleo. El capítulo 18 demuestra el impacto de la globalización al causar aumento de la deuda del Estado, del déficit público y la pérdida de la hegemonía mundial del dólar, ello debido a que el aumento de utilidades depende esencialmente del aumento de la deuda del Estado, el cual se ve obligado a elevar su déficit como consecuencia del aumento de su deuda y, ante ello, el dólar como moneda hegemónica aumentó su competencia frente a otras monedas.

El capítulo 19 analiza la dinámica adquirida por los cambios tecnológicos ante el nuevo mercado configurado por el neoliberalismo, destacando el auge adquirido por nuevas tecnologías destinadas al uso, transmisión y configuración de información que están dando auge a sectores destinados a brindar diversos servicios y actividades virtuales a la sociedad. Este tipo de avance tecnológico, el auge de la movilidad internacional de capitales, más el estancamiento económico, están empujando hacia la transformación del orden y del modelo económico predominante en el mundo, y ahora se puede afirmar que ha llegado el fin del predominio de la era del acero, del petróleo y de la gran industria para dar lugar a la supremacía de nuevas tecnologías, con la oferta de productos en gran escala de tipo virtual con nuevas fuentes de energía. El capítulo 20 analiza el transitar de los negocios en la globalización, demostrando una elevada acumulación de capitales que no se contrasta con el estancamiento prevaleciente. Es decir, el estancamien-

to económico actual no se debe a un problema de falta de capitales, sino a su exceso, y a la falta de oportunidades de inversión rentable. El capítulo 21 analiza los efectos de la globalización en el desempleo, la pobreza y la concentración del ingreso, y si bien existen datos en torno a una posible disminución de la pobreza, en cambio aumentó la concentración del ingreso. El capítulo 22 expone la formación de un nuevo orden internacional a partir de la contradicción entre la movilidad internacional de capitales, como la actividad económica de mayor crecimiento, acompañada de elevadas deudas de los gobiernos a niveles nunca antes vistos, para el caso norteamericano, por encima de su producción nacional. Frente al exceso de dinero en circulación en el mundo aparece una inflación que no se ha controlado en más de 40 años de política neoliberal junto con cada vez mayor estancamiento de la inversión, la producción y del empleo. Las consecuencias provocadas por la globalización se manifiestan en la formación de un nuevo orden económico internacional dirigido por el cambio tecnológico, la cuantiosa acumulación de capitales que encontraron en las deudas de los gobiernos un nicho seguro y altamente rentable. Todo lo anterior se acompaña del creciente conflicto militar, político y económico surgido a partir de la relativa pérdida de hegemonía de los Estados Unidos. En las conclusiones se resume el hecho de que los Estados Unidos, al imponer la globalización en los años ochenta, nunca imaginaron que se sumergirían en un creciente estancamiento productivo con inflación y terminarían por entregar la hegemonía mundial a China, lo cual es parte de la formación de un nuevo orden económico mundial.

1. Contextualización teórica

Los últimos 40 años de la economía mundial han transitado por niveles cada vez más lentos de crecimiento con inflación permanente y extrema inseguridad social, nada comparable con el bienestar y el ascenso social logrado entre los años cincuenta y sesenta del siglo xx. La ciencia económica no está ofreciendo propuestas viables de solución a tales problemas; por el momento no es posible esperar grandes mejoras sino más bien se vislumbra la prolongación y agravamiento de los problemas, lo que deriva en una cada vez mayor descomposición social, convirtiendo al crimen y la barbarie social en fuente de enriquecimiento de políticos, empresarios y delincuentes.

Las propuestas de solución ofrecidas hasta ahora aspiran cuando mucho a elevar el crecimiento y detener en algo el persistente aumento de precios, pero aun logrando esos objetivos, ello no garantiza mayor bienestar, seguridad social y protección del medio ambiente. La incapacidad de hacer mejores propuestas inicia con la idea generalizada de que para obtener cualquier beneficio, primero hay que ofrecer elevadas ganancias para con ello estimular la inversión que mejore el empleo y el nivel de vida. Es decir, primero hay que elevar las ganancias de los que más ganan, para después ofrecer a la sociedad algún tipo de beneficio. Nada más falso.

Esta visión propia de los faraones egipcios pretende justificar la voracidad y la incapacidad de mejorar el bienestar social. En los años cincuenta y sesenta del siglo pasado el crecimiento y las ganancias aumentaron gracias a que primero mejoró el bienestar de la población y posteriormente se ob-

tuvieron elevadas ganancias. En esos años el salario creció por encima de la productividad y de los precios y gracias a ello aumentaron las ganancias y la producción a niveles nunca antes vistos. En cambio, hoy en día favorecer primero el aumento de las ganancias para después esperar algún tipo de mejoría del bienestar de la población solo ha profundizado el estancamiento con inflación persistente.

El compromiso de una parte de la teoría económica de dar prioridad al aumento de las ganancias la hace perder objetividad y la obliga a ocultar hechos que se contradicen o no coinciden con su intención de favorecer las ganancias. Este propósito provoca que parte de las premisas teóricas dominantes no tengan suficiente sustento histórico y no puedan ser aplicables para todas las épocas y contextos sociales. Por otro lado, parte importante de la teoría económica no reconoce que el capitalismo no es idéntico en todos los países como tampoco ha tenido las mismas características en todos sus años de existencia; el surgimiento de grandes movimientos políticos y sociales dio lugar a la aparición de nuevas formas capitalistas de desarrollo económico, social, político y tecnológico, creando profundas diferencias estructurales entre los países y entre las épocas. El pensamiento marxista y no marxista identifica una única e inmutable forma de ser del capitalismo, sus categorías se explican y se aplican de la misma manera para todas las sociedades y épocas del capitalismo sin posibilidad alguna de cambio histórico y social (Dimand, 2019). Cualquier cambio de valor de los parámetros en las ecuaciones que explican el comportamiento económico se le atribuye a cambios estructurales exógenos y no a la falsa o equivocada especificación del modelo. De no aparecer fenómenos exógenos se espera que las variables conserven el mismo comportamiento aun cuando se trate de épocas y sociedades diferentes.

Numerosos conceptos y categorías que se aplican en el momento actual fueron desarrollados hace más de 200 años y no se piensa mucho sobre las dificultades que pueden aparecer al tratar de resolver determinados problemas con base en conceptos formulados en un contexto histórico completamente diferente. Ciertas propuestas de solución de la teoría dominante no solo no pueden resolver ciertos problemas sino incluso los agravan todavía más, como es la actual falta de crecimiento y el combate a la inflación, que tienden a ser persistentes. Adam Smith y David Ricardo, entre otros, se

preocuparon por explicar el intercambio, el valor de las mercancías, entre otros aspectos, no se inquietaron tanto por analizar la forma en que la humanidad alcanzó el desarrollo en el que se encontraba, no conocían con claridad los antecedentes ni el costo social y económico que se pagó para construir la sociedad en la que vivían. Simplemente ya estaban ahí, disponían de cierto nivel de desarrollo y de bienestar y no importaba demasiado averiguar si este era superior o inferior al del pasado.

La teoría de las ventajas comparativas de David Ricardo, de principios del siglo XIX, no incluyó en su explicación el trabajo de esclavos al suponer una relación comercial entre dos países en igualdad de condiciones, con el mismo nivel de bienestar y sin existir ningún tipo de relación de poder o de coerción entre ellos. Para esta teoría, los países disponen de una determinada dotación de factores y de recursos asignados de manera natural sobre la cual se explica el intercambio o el trueque sin dinero. Dicha teoría no puede explicar cuántas mercancías o de qué tipo eran necesarias para intercambiarlas por un esclavo. ¿Cuál era el tiempo promedio necesario para capturar un esclavo e intercambiarlo por el trabajo equivalente de producir otra mercancía cualquiera, cuando prácticamente era inagotable la mano de obra de todo un continente? (Bridgeman, 2018). La teoría de las ventajas comparativas no consideró que entre el siglo XVII y el XIX disminuyó la población autóctona en América y para suplir la falta de trabajadores se importaron millones de esclavos.¹ La misma teoría no consideró casos concretos de esclavitud y creación de un comercio mundial específico, como la exportación de caucho en África, que dejó una enorme fortuna al rey Leopoldo II de Bélgica. Tal negocio causó la muerte de entre 10 y 15 millones de personas obligadas a trabajos forzados y a padecer hambre y enfermedades para cumplir la cuota de producción. Leopoldo II creó la ventaja comparativa de la abundancia del factor trabajo y a todo aquel que se negó a contribuir con el aumento del número de trabajadores simplemente le cortó una mano o la cabeza. La fortuna extraída con la explotación de caucho se invirtió en parte para crear una de las ciudades más bellas del mun-

¹ “Los dirigentes africanos dominaban las relaciones comerciales, controlaban el destino de los cautivos y exigían a los europeos el pago de elevados impuestos por la compra y exportación de los esclavos. Los agentes africanos eran responsables, asimismo, de la esclavización y el transporte de los capturados hasta la costa”. Bridgeman (2018).

do (Belgrado) y en cambio le dejó al actual Congo una pobreza extrema que aún hoy en día se mantiene. Allí la dotación de factores no fue ninguna asignación natural, fue impuesta por empresarios que elevaron sus ganancias a costa de llevar a la muerte a millones de personas. En ese tiempo, las diferencias naturales de cada país no dieron lugar a ningún tipo de relación comercial de compraventa de mercancías, en realidad no existió el intercambio recíproco o fue mínimo entre diferentes actividades productivas; más bien se trató de intercambios de mercancías realizados en una sola dirección, las cuales no podrían ser consideradas como comercio equitativo de mercancías; de ahí el error de la teoría al tratar de explicar algo que en realidad no existió y apareció en forma diferente a lo descrito por la teoría. El aumento de la producción de la época no dependía del intercambio comercial sino del eslabonamiento de actividades que se iniciaban con la conquista militar y solo se podría mantener solo si las conquistas militares se prolongaban. El negocio se iniciaba con la invasión o conquista de tierras vírgenes o de nuevas tierras que exigían primero aniquilar gran parte de la población originaria; una vez concluido el genocidio se introducía el trabajo de esclavos en minas y plantaciones agropecuarias, cuya producción pasaba, en el caso de las minas, de los minerales a la producción de acero, posteriormente a las armas, municiones, ferrocarriles y barcos, principalmente. La mayor parte de este tipo de productos terminaba en campañas militares, al igual que la producción de algodón terminaba en el campo de batalla en uniformes militares. Los bancos financiaban con préstamos el gasto militar del Estado. Las minas, los latifundios y la industria en general no intercambiaban entre sí sus productos por otras mercancías, se dedicaban a abastecer, con el menor costo posible de mano de obra, las campañas militares y la expansión comercial de las metrópolis. Al concluir el genocidio de una nación era necesario iniciar otra guerra para no interrumpir la cadena de valor antes descrita. El sistema dejó de funcionar cuando no hubo más regiones que conquistar y entonces las burguesías de los países más ricos, acostumbradas a enriquecerse con las guerras, iniciaron la Primera Guerra Mundial.

El auge comercial del siglo XIX no fue resultado de las ventajas comparativas derivadas de la dotación natural de factores o de la especialidad de los países como lo entiende la mayor parte de la teoría económica, sino más

bien el comercio mundial se apoyó en las invasiones militares de conquista y genocidios y en el trabajo de esclavos o en el incipiente costo de la mano de obra que llevó a la muerte a millones de trabajadores junto con sus familias tanto en las metrópolis como en las colonias. En los países más ricos los trabajadores no tenían mejores condiciones que los esclavos de las colonias. También morían de agotamiento, accidentes y enfermedades en las fábricas o en las minas, y si lograban escapar de ello morían en sus hogares por desnutrición y enfermedades. En suma, el capitalismo liberal, desde sus inicios en el siglo xv hasta la Primera Guerra Mundial, se expandió con base en la muerte de millones de personas, como ya se mencionó, tanto de esclavos en los pueblos colonizados, como de obreros en las metrópolis. Este fue el precio humano pagado por iniciar el capitalismo, y ahora con el neoliberalismo se pretende regresar al mismo modelo económico.

Las limitaciones conceptuales de la teoría económica impiden a los gobiernos prever y resolver las crisis como la actual y como lo fue la Gran Depresión de 1929. Esta última solo pudo ser superada con la Segunda Guerra Mundial en 1939. En el intento de solucionar dicha crisis se aplicaron todas las recetas económicas conocidas hasta ahora en diferentes países, y ninguna de ellas logró resultados favorables. Intentando superar dicha crisis, los Estados Unidos aplicaron ambiciosos programas de empleo, no obstante, estos fracasaron al derrumbarse nuevamente en 1937 la bolsa de valores, que regresó al desempleo al mismo nivel de 1933. De igual manera, la invasión a Irak en 2003 eliminó el estancamiento norteamericano de entonces, pero en 2008 y 2009 la economía del Tío Sam cayó de nueva cuenta en recesión. La teoría económica tampoco ha podido explicar las causas y mucho menos repetir el acelerado crecimiento ocurrido entre los siglos xv y xix, en los años veinte y entre los cincuenta y sesenta del siglo xx, como tampoco puede revertir el cada vez más lento crecimiento con inflación aparecido desde hace ya más de 40 años. El neoliberalismo introducido en 1980 no dispone del trabajo de esclavos que sustenten la producción y el comercio mundial, ni de nuevos territorios que conquistar, como ocurrió con el liberalismo anterior a la Primera Guerra, pero redujo el salario bajo el pretexto de elevar la competitividad sin lograr aún igualar el costo de la mano de obra del siglo xix; no obstante, intenta elevar el crecimiento, el comercio y las ganancias y controlar la inflación usando la misma teoría “clásica”

formulada con el trabajo de esclavos. Lo único obtenido hasta ahora ha sido, además de reducir el salario, disminuir la producción, elevar los precios y el deterioro social. En suma, la visión general, uniforme y estática de la mayor parte de la teoría económica le impide entender las causas que han provocado las crisis, no ha entendido la manera en que aquellas han sido resueltas y ofrece una misma explicación para todas las épocas y sociedades sin obtener ningún resultado positivo, por el contrario, se han agravado todavía más los problemas que se pretendían resolver. Al desconocer las diferencias históricas se aniquila a la sociedad y se intentan obtener conclusiones y propuestas a partir de estudiar solo su cadáver. Algunas de las mayores limitaciones de la teoría económica se encuentran en la interpretación equivocada elaborada sobre el rol que juegan la emisión de la moneda, el crédito, el Estado y los salarios en el crecimiento económico.

1.1. El rol de la emisión del papel moneda y del crédito

Una idea aceptada por la mayoría de las corrientes de la teoría económica se refiere al hecho de que la inflación es un fenómeno netamente monetario, que es provocada por el exceso de emisión de dinero.² No obstante, han existido momentos en que la emisión de dinero ayudó al crecimiento, mientras en otros momentos solo acompañó el aumento de precios. El dinero no es causante del aumento o disminución de los precios, esta última es resultado de la aparición de condiciones específicas de producción y del mercado, del grado de avance de la tecnología y del grado de competitividad y de productividad. En los últimos 40 años la economía mundial no ha logrado controlar el aumento de precios más allá de cierto nivel, ello pese a la aplicación severa de la política neoliberal dedicada a lograr la estabilidad; en este periodo, pareciera ser que la inflación no es un asunto monetario sino una cuestión netamente neoliberal. Antes del neoliberalismo en los años sesenta, había casi completa estabilidad de precios pese al financiamiento de gran parte del déficit del Estado con emisión monetaria. Al terminar la

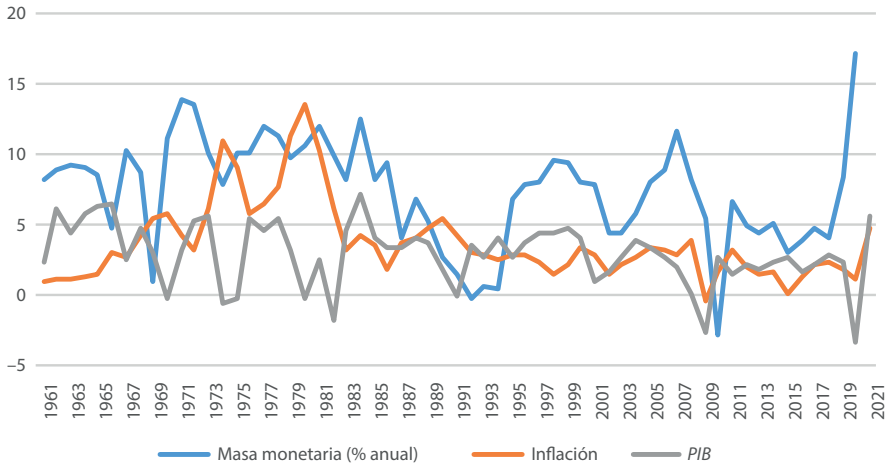
² "La inflación es casi siempre consecuencia de un rápido crecimiento de la oferta monetaria" (Romer, 2006: 509).

Segunda Guerra los norteamericanos moldearon a su favor el nacimiento del nuevo orden económico internacional creando el Fondo Monetario Internacional (FMI), el Banco Mundial (BM), las Naciones Unidas, el GATT, el Plan Marshall y la CIA, entre otras instituciones internacionales, todas ellas financiadas en parte con emisión de dinero. Con ello incumplieron los acuerdos de Bretton Woods de respaldar el valor del dólar con oro, al aumentar desde el inicio la emisión de dólares en mucha mayor proporción que la cantidad existente de oro en reservas. De 1961 a 1967 la masa monetaria tuvo aumentos superiores a 8%, en tanto los precios se mantuvieron por debajo de 4%, posteriormente los precios tuvieron ascensos muy intensos hasta alcanzar en 1974 y 1980 incrementos por encima de 10%. El aumento de los precios puede asociarse sin lugar a dudas a las devaluaciones del dólar ante el marco alemán y el yen japonés y al rompimiento de los tratados de Breton Woods.

De 1962 a 1965 el PIB norteamericano alcanzó el ritmo más elevado en la época de la posguerra con niveles superiores a 6%, en esos años la masa monetaria se incrementó por encima de 8%, en tanto los precios se mantuvieron estables, por debajo de 2%. En esos años el incremento de la masa monetaria no se tradujo en mayores precios, sino en mayor producción, y los precios se mantuvieron estables. Posteriormente, la producción empezó a disminuir, al igual que la masa monetaria y los precios aumentaron. Alcanzó su nivel más alto en 1974 con 11.1% y en 1980 con 13.5% de inflación. La producción disminuyó en 1974 y 1980, 0.5, y 0.3%, respectivamente, aunque ya en 1970 el PIB había tenido un crecimiento negativo de 0.3% y la inflación había alcanzado el primer pico más elevado de 5.8%. El inicio de la globalización en los años ochenta significó para los Estados Unidos la entrada de una crisis de estancamiento con inflación, y después de la recuperación en 1984 los subsecuentes aumentos de la producción nunca volvieron a alcanzar los niveles de la primera mitad de los años sesenta antes vistos, sino hubo niveles de aumento de la producción cada vez más lentos con una clara tendencia hacia el estancamiento. Después de 1984 la masa monetaria aumentó a ritmos cada vez más lentos, lo que acompañó tanto a una menor producción y menores aumentos de precios; no obstante, después de 1994 la masa monetaria aumentó, alcanzando otro pico en 2007 con 11.7% de crecimiento, para volver a descender. Es decir, la masa monetaria

puede ayudar al crecimiento cuando existen condiciones favorables para ello, pero de ninguna manera evita una crisis y mucho menos la resuelve (gráfica 1.1).

Gráfica 1.1. Variación anual del PIB (a precios del 2010), de la masa monetaria y de la inflación, 1961-2021



Nota: La masa monetaria (Estadísticas financieras internacionales, línea 35L.ZK) es la suma de la moneda fuera de los bancos; depósitos de demanda que no sean los del gobierno central; depósitos a plazo, ahorros y depósitos en moneda extranjera de sectores residentes que no sean el gobierno central; cheques bancarios y de viajero y otras garantías como certificados de depósito y documentos negociables.

Fuente: Economic Report of the President. <https://www.govinfo.gov/app/collection/erp/2000> y Banco Mundial: <https://datos.bancomundial.org/indicador/FP.CPI.TOTL.ZG?locations=US>.

La teoría monetaria ha prestado poca atención al aumento de la oferta monetaria proveniente del crédito y de diferentes papeles emitidos por instituciones bancarias y financieras privadas. El crédito privado, los bonos y las acciones o títulos de valores, transmitidos en su mayor parte a través de operaciones electrónicas, elevan la capacidad de compra mucho más que los billetes y monedas emitidos por el gobierno. Antes de la aparición de las transferencias electrónicas se acudió a la emisión de cheques o documentos que no requerían disponer del dinero en forma física. El crédito adelanta el poder de compra independientemente de la cantidad de monedas y billetes existentes en circulación. Se podría argumentar que esto no es necesariamente cierto, pues la compra de bonos, de acciones y valores no crean ningún poder de compra porque su adquisición requiere de un pago o de un

depósito previo; no obstante, en el momento en que dichos bonos y valores son adquiridos, automáticamente generan un poder de compra adicional para quien los vende, y al igual que el crédito, están respaldados por la promesa de pago a futuro. En el “Reino Unido 97% del dinero en la actualidad es creado por los bancos y solo 3% es creado por la emisión de billetes y monedas del gobierno” (BBC News, 2019); el crédito eleva la capacidad de compra o de demanda por encima de la oferta total. En 2018, según el Banco Mundial, el crédito interno otorgado al sector privado en el mundo fue equivalente a casi 130% del PIB mundial; en Japón los créditos internos fueron 168% equivalentes al PIB; en los Estados Unidos los créditos privados representaron 187.2% del PIB. En el mismo año, en este último país la emisión de billetes y monedas de 3 744 billones de dólares representó apenas 7.3% de la deuda doméstica de los sectores no financieros de 51 323 billones de dólares. En 2012, en el mismo país, la emisión de billetes y monedas de 2 457 billones de dólares fue equivalente a 18.1% del PIB de ese año de 13 591 billones de dólares (Economic Report of the President, USA, 2019). Ante el descomunal poder de las instituciones financieras para elevar el poder de compra, el Estado solo puede influir en el mercado monetario a través de manipular la tasa de interés, con lo que podría pretender alcanzar cierto crecimiento y control de precios; no obstante, la emisión de dinero del Banco Central juega un papel insignificante, por no decir nulo, para influir en la inversión y los precios ante la enorme oferta de dinero virtual o cuasi dinero creada por el crédito y la emisión de valores del sector financiero privado. Por su parte, la masa total de dinero gubernamental, créditos privados y virtuales no depende de la política monetaria, esta se mueve más bien con el ciclo, crece con el auge y disminuye al caer la producción, por lo que, el dinero, cualquiera que sea su forma, puede estimular o reducir la inflación y el crecimiento, pero no los determina.

Argumentar que el aumento de la oferta de dinero provoca inflación más bien pretende justificar el control por parte del sistema financiero privado de la oferta de dinero o de la emisión de dinero, cuya ganancia principal proviene en los últimos años del pago del déficit público que se financia básicamente con deuda privada y no con emisión monetaria. Las doctrinas que critican el financiamiento del déficit público con emisión de dinero del Banco Central no protestan y no ven peligro alguno de inflación cuando el

mismo déficit es financiado con crédito privado, el cual aporta al mercado exactamente la misma cantidad de dinero que la emisión monetaria. Si el déficit público es pagado con crédito privado no aparece ningún repudio, pero cuando se acude a la emisión monetaria solo entonces hay peligro de inflación. Nada más que financiar el déficit con crédito privado obliga al Estado a pagar de regreso el crédito más los intereses, lo que compromete el ingreso fiscal y reduce la capacidad pública para atender el desarrollo y la asistencia social. Financiar el déficit público con emisión monetaria no obliga al gobierno a pagar de regreso el dinero y mucho menos los intereses, con lo que libera recursos fiscales para promover el desarrollo y los negocios privados. La política antiinflacionaria, apoyada en reducir la emisión monetaria y elevar la deuda del Estado, pierde efecto porque los créditos privados que financian el déficit público demandan de regreso el pago de la deuda más los intereses, lo que finalmente se traduce en mayor cantidad de dinero, sumergiendo al Estado en un endeudamiento cada vez mayor que lo obliga a contratar nueva deuda para pagar la deuda vencida y destinar cada vez mayor parte de los impuestos al pago de la deuda.³ La incapacidad de pagar la deuda pública debilita no solo la fortaleza económica del Estado sino su legitimidad y autonomía, sometiéndolo al rescate del financiamiento privado.

La metáfora de Milton Friedman de arrojar dinero desde un helicóptero sobre la población es una manipulación, porque salvo la asistencia social, nadie recibe dinero por nada. El Estado emite dinero no para darlo directamente a la población, sino para financiar obras públicas y servicios; el dinero solo llega a la sociedad a través de la inversión del Estado destinada a incentivar el desarrollo y atender necesidades sociales. La emisión de dinero del gobierno no se realiza solo en monedas y billetes, una elevada proporción se traslada de manera electrónica al sector privado después de pagarle por la realización de obras públicas. Por tanto, la creación de dinero solo aparece acompañada en primer lugar de mayor oferta, misma que posteriormente se traduce en mayor demanda. La igualdad de Fischer de $MV = PY$, supone que el aumento del dinero (M) se traducirá en mayores precios (P) porque la velocidad del dinero (V) y la producción (Y) no aumentan al mismo ritmo, no obstante, aceptando que el aumento de la emi-

³ Juegos de Ponzy (Romer, 2016: 577).

sión de dinero se destina a pagar la inversión del gobierno, entonces todo aumento de dinero (M) viene acompañado de mayor producción (Y), lo que mantendría constantes o incluso haría descender los precios (P). En una situación de pleno empleo es difícil pensar que mayor déficit público y emisión monetaria pudieran elevar la producción dada la utilización plena de los recursos, por lo que, en ese caso, el mayor gasto público se traducirá en mayores precios, como ocurrió con el gasto militar norteamericano a finales de los años sesenta.

Los precios no se mueven solo en función de la demanda, estos son mucho más sensibles a los cambios de la oferta. Si un día aparece solo la mitad de alimentos en el mercado, sus precios aumentarán inmediatamente al doble, pero si un día la población amanece con el doble de ingreso, los precios no aumentarán instantáneamente en la misma proporción porque no todos acudirán al mismo tiempo a gastar su dinero. Habrá un impacto mucho mayor para hacer caer los precios si aumenta la oferta que si se intenta reducir la demanda. Bajar el ingreso y el gasto del gobierno para reducir la demanda provoca una caída mayor en la inversión y la producción que en la demanda, además el consumo no puede disminuir más allá de cierto nivel mínimo; pero en cambio la oferta sí puede caer de manera absoluta, por lo tanto, no solo hay que ver el efecto de la emisión de dinero sobre la demanda, también hay que considerar su efecto sobre la oferta. Durante más de 40 años se ha aplicado la misma política para tratar de frenar la inflación, no obstante, esta persiste, lo que manifiesta el fracaso de la política antiinflacionaria. Esta última trata de reducir la demanda a través de subir la tasa de interés, bajar el gasto público y reducir los salarios, y lo único que ha logrado es bajar la inversión y la producción más que la demanda. La política monetaria de combate a la inflación arroja más efectos negativos sobre el crecimiento que positivos contra la inflación.

El problema no termina ahí, la política neoliberal, al elevar el endeudamiento público, favorece las ganancias del sector bancario y financiero, pero perjudica al resto de la economía, ello pese a privatizar los servicios públicos. Salvo el sector bancario y financiero, el resto de las actividades económicas reducen su crecimiento debido a la disminución de la demanda; pero a la vez, el sector financiero se convierte en una amenaza para el propio gobierno al hacer depender sus ganancias cada vez más de la deuda del Estado.

Habría que ver hasta qué punto conviene continuar sacrificando el ingreso y el crecimiento de toda la sociedad para mantener las ganancias del sector financiero cuando este está llevando al gobierno a la bancarrota fiscal. Se podrían evitar la incapacidad de pagos del Estado, la concentración de los beneficios en el sector financiero y el estancamiento económico si el gobierno financiara su déficit público con emisión monetaria.

El invento del papel moneda, los bonos y valores hizo posible la expansión del capitalismo a partir de un momento en que la humanidad se encontraba en una de las peores catástrofes de su historia que causó la muerte de millones de personas. Entre 1315 y 1322 la hambruna en Europa causó la muerte de alrededor de 25% de la población y poco después, entre 1346 y 1361, llegó la peste que provocó la muerte de más de un tercio de la población, y sobre ello, de 1337 a 1453, ocurrió la guerra de los Cien Años. En 1453 cayó la ciudad de Constantinopla en manos del Imperio Turco Otomano, terminando con ello el último bastión del Imperio Romano. Sobre el desastre humanitario, en menos de 50 años Europa incorporó al continente americano al mercado mundial. Doscientos años después de la hambruna y la peste, la autoridad de la Iglesia fue cuestionada con revoluciones en su contra; el feudalismo fue derrotado como sistema dominante y el poder político fue arrebatado de las monarquías feudales; se construyeron grandes ciudades y palacios, aumentó la población y surgieron grandes fortunas, algunas de las cuales hasta la fecha continúan decidiendo la suerte del planeta, como los Médici, Fugger, Berenberg, Krupp y los Rothschild, entre otros; varias de esas fortunas provenían casualmente del negocio de las telas, los bancos y el acero. El Renacimiento en los siglos xv y xvi y la Ilustración en el siglo xviii revolucionaron las artes, la ciencia, la filosofía y las ideas políticas; surgió la división política de poderes y en aproximadamente 400 años apareció la primera revolución industrial al patentar en 1769 la máquina de vapor y a fines del siglo xix surgió toda una serie de inventos que transformaron por completo la vida del planeta. Todo lo anterior ocurrió sin existir un Banco Central, el Fondo Monetario Internacional, el Banco Mundial, la Organización Mundial de Comercio, ni el consejo de brillantes economistas que regularan la oferta de dinero, el gasto del Estado y ayudaran a crear grandes fortunas privatizando los servicios públicos, porque estos aún no existían ¿Por qué en sus inicios a partir de la

nada el capitalismo logró en pocos años alcanzar un elevado esplendor y por qué ahora en más de 40 años no ha podido detener el cada vez mayor estancamiento y mejorar la calidad de vida?

Para algunos historiadores, el auge del capitalismo en sus inicios se explica por las conquistas y descubrimientos de abundantes riquezas naturales en África, América y Asia que posibilitaron la expansión acelerada del comercio, la producción y la acumulación de grandes fortunas (Pirenne, 1939); para los marxistas se trató de un proceso de acumulación originaria basada en el crimen y saqueo de las riquezas naturales de los países más atrasados que creó la base para impulsar el desarrollo del capitalismo (Marx, 2006). Estas explicaciones son insuficientes porque no aclaran la forma casi repentina en que de la nada surgieron cuantiosas fortunas para financiar las primeras expediciones militares de conquista y de saqueo de otras naciones, cuando hacía poco tiempo atrás millones de personas morían por hambre, enfermedades y guerras. ¿De dónde surgieron los recursos para financiar las primeras expediciones militares de conquista de otros territorios, si poco antes Europa no podía siquiera producir suficientes alimentos? La primera expedición de Colón hacia el Nuevo Mundo se financió con la venta de las joyas de la reina Isabel de España. ¿De dónde surgió el dinero para financiar las expediciones posteriores? Se podría argumentar que en la Edad Media la pobreza se encontraba solo en el pueblo, y los reyes y aristócratas disfrutaban de grandes fortunas derivadas de la renta cobrada a campesinos, de guerras y saqueos entre ellos mismos y del comercio ya existente, no obstante, el salto al mercantilismo lo realizó una burguesía que poco o nada tenía que ver con la nobleza, la gran mayoría eran gente venida del pueblo. No fueron los reyes ni la nobleza los que iniciaron las primeras expediciones comerciales y de conquista del mundo “salvaje”. Si el saqueo de unas naciones fue el origen de la riqueza de otras, entonces ¿por qué España, después de haber sido el imperio más poderoso entre los siglos xv y xix, posteriormente perdió territorios y quedó como uno de los países más pobres de Europa? Tampoco es claro por qué en esos años la industria florecía con gran esplendor y se hacían grandes negocios con la venta de esclavos, materias primas, minerales y otros productos, cuando el mercado interno de países ricos y pobres se encontraba estancado y la mayoría de la población sobrevivía en condiciones por demás miserables. La industria tex-

til era una de las más importantes en la época, pero el miserable pago de la mano de obra en los países ricos mantenía deprimido el mercado interno de textiles y en los países pobres su demanda era incipiente.

Hasta ahora se ha discutido poco el rol que jugó en el inicio del capitalismo el invento del papel moneda, el cual fue decisivo en la creación de grandes fortunas. A finales del siglo xv y principios del xvi la sola perspectiva de saquear las riquezas naturales de las zonas conquistadas abrió un voraz apetito por iniciar expediciones militares y comerciales y una de las pocas formas para financiarlas consistió en compartir la promesa de ganancia. Para obtener un préstamo en oro o en especie y llevar a cabo una expedición comercial se firmaron papeles comprometiéndose a compartir las ganancias u ofrecer el pago de intereses. Dichos papeles no siempre esperaron a que concluyera la expedición comercial para recuperar el préstamo o cobrar el rendimiento esperado, podían ser vendidos porque representaban el poder para reclamar oro o algún otro tipo de valor de la expedición comercial. Los papeles con promesas de pago no estaban necesariamente respaldados por oro sino más bien por las riquezas que las expediciones comerciales traerían del exterior. Así, las sociedades comerciales, a través de papeles, crearon un elevado poder de compra que les permitió invertir sin por ello disponer previamente del suficiente oro, dando lugar con ello a la aparición de bonos o valores. Igualmente, los bancos recibieron cada vez más depósitos en oro firmando a cambio documentos que comprobaban dichos depósitos. Estos documentos se intercambiaron como si fueran el oro mismo y los bancos comprendieron rápidamente que no todos los ahorradores reclamarían su oro en el mismo momento, por lo que los bancos emitieron más papeles que el oro que tenían, iniciando una rápida y generalizada emisión de papeles que fungían como moneda respaldada por una pequeña cantidad de oro depositada en un banco o en cualquier otro lugar. La emisión de papel moneda aumentó aceleradamente las compras y la inversión sin haber tenido previamente que acumular oro. En 1602 la Compañía Holandesa de las Indias Orientales, una de las más importantes en el comercio de esclavos, fundó la primera bolsa de valores en Ámsterdam, Holanda,⁴ en tanto los primeros indicios de papel moneda aparecieron en

⁴ Aunque en realidad la primera bolsa de valores se fundó en Amberes, Bélgica, en 1460, y el nombre de bolsa de valores proviene del nombre de un edificio que perteneció a una familia

1661, en el Banco de Estocolmo, Suecia. La invención del papel moneda, de bonos y valores separó el auge de los negocios de la atadura de tener previamente oro, logrando con ello un inusitado aumento del comercio y la producción. En el capitalismo no es necesario tener previamente dinero para emprender un negocio, este se puede iniciar a través del crédito, que no es otra cosa sino una forma de crear dinero o poder de compra. Pero el papel moneda y los bonos por sí solos no impulsaron el comercio y la producción de la época, fue decisiva la intervención del gobierno para impulsar los negocios a través de invadir otros países. En ese entonces existían todavía algunos reyes cuyas frecuentes guerras se financiaron en gran parte con deudas, aunque no todas se cobraron, pero gracias a ellas se crearon nuevos mercados donde floreció el comercio y la producción de la época (Cantú, 1849).

En la Edad Media los reyes y aristócratas debían de disponer físicamente de suficiente oro para satisfacer su consumo y pagar sus ejércitos, de lo contrario sus propios generales literalmente les cortaban la cabeza, es decir, los reyes primero debían saquear y robar al pueblo para acumular oro y ya después poder gastarlo (Cano, 2019), en tanto en el capitalismo los empresarios no tienen que saquear ningún pueblo antes de consumir y pagar ejércitos, sino que a través de créditos y la venta de acciones elevan su poder de compra para consumir, invertir y saquear otras naciones en complicidad con sus gobiernos. Pero no fue directamente el saqueo de los países más atrasados lo que originó el auge de las naciones más ricas, sino la perspectiva de hacer grandes negocios a raíz de dicho saqueo y de la conquista de otras naciones fue lo que aceleró el comercio y la producción. Las guerras solo fueron el trampolín o el escenario que estimuló la creación de empresas comerciales financiadas con papeles. De no haber sido porque la burguesía amplió su poder de compra a través de papeles no habría habido suficiente financiamiento y liquidez para acelerar el comercio entre los siglos XVI y XIX, y poco o de nada hubieran servido las conquistas para hacer crecer el comercio y la producción. Los mismos reyes y la Iglesia se beneficiaron de la emisión de papeles. Los “déspotas o reyes ilustrados” de España, Francia y Alemania, entre otros, envueltos en grandes fortunas, intentaron

de apellido Van Der Buërse en la Ciudad de Brujas, Bélgica, donde se realizaban reuniones de carácter mercantil y por costumbre y extensión se quedó con el nombre de Bourse, en francés.

elevantar la producción de alimentos, armas y textiles, entre otros bienes; fomentaron las artes, construyeron grandes palacios y caminos, y abrieron canales y financiaron artistas como Leonardo da Vinci.

En el siglo XVI aparecieron las primeras ideas que advirtieron del peligro de desencadenar la inflación por la acumulación excesiva tanto de oro como de papel moneda. La ciencia económica puso entonces mayor énfasis en el peligro de emitir dinero en exceso y no vio el efecto favorable que la misma emisión de papeles ejercía sobre el comercio y la producción. La invención del papel moneda, los bonos y valores hicieron posible la acelerada expansión del capitalismo entre los siglos XVI y XX, y derrotaron al feudalismo al llevar a varios reyes a la ruina por no poder pagar sus deudas, como ocurrió en Inglaterra a mediados del siglo XVII y en Francia a finales del siglo XVIII. El capitalismo demostró que es posible acelerar la expansión económica y crear grandes fortunas utilizando la emisión papeles.

El rol del dinero, del papel moneda y del crédito en el mercado internacional no está tampoco suficientemente discutido porque dicho escenario contradice varios de los preceptos esenciales de la teoría dominante. El mercado mundial, desde el final de la Segunda Guerra Mundial, goza de un relativo exceso de liquidez que en el momento actual sostiene tasas de interés cercanas o incluso menores a cero. La teoría no ve el exceso de liquidez en el mundo como un problema que pudiera provocar inflación o la devaluación de alguna de las monedas en exceso, por el contrario, es difícil imaginar el reciente auge de las exportaciones, de la inversión extranjera y del elevado endeudamiento de gran número de gobiernos, sin el exceso de dinero existente en el mercado mundial, en especial de dólares estadounidenses.

1.2. El Estado

La discusión en torno al rol del Estado en la economía es muy antigua y controvertida, en esencia se remonta a la intervención o no del Estado en la economía.⁵ Por un lado están quienes proponen dejar actuar libremente

⁵ "... en el caso de la forma de Estado capitalista que es el 'Estado liberal' del capitalismo privado, el papel predominante detentado por lo económico se refleja por el predominio de la función propiamente política del Estado —'Estado gendarme'— y por una no-inter-

a las fuerzas del mercado y reducir al máximo posible la intervención del Estado en la economía con el fin de optimizar el uso de los recursos y que la sociedad alcance el máximo beneficio posible; “la libertad de intercambio y transacción es en sí misma parte integral de las libertades básicas que la gente aprecia [...] Estar en general en contra de los mercados sería casi tan extraño como estar genéricamente en contra de las conversaciones entre las personas [...] La libertad para intercambiar palabras, bienes u obsequios no necesita justificación defensiva” (Sen, 2000: 17); en tanto otros sostienen que “bajo incertidumbre los agentes no pueden comportarse racionalmente. El Estado, en cambio, puede hacerlo porque sus objetivos son diferentes de los perseguidos por los agentes” (Marqués, 2009: 204). En principio, no es posible imaginar cualquier tipo de sociedad sin tener una forma de gobierno, cualquiera que esta sea, dedicada a organizar la vida cotidiana y dirigir el desarrollo de la sociedad; es posible imaginar al capitalismo sin alguna forma de intervención del Estado, ya sea que invierta directamente en determinadas áreas necesarias y descuidadas por el capital privado o que intervenga financiando o subsidiando servicios privados, rescatando bancos y defendiendo la hegemonía de la moneda local. La no intervención del Estado en la economía es también una forma de intervención. La propuesta neoliberal de no intervención del Estado se contradice con el hecho de que solo a través de la deuda del Estado es posible ejercer la política neoliberal; sin la deuda estatal no se concibe el actual auge del sector financiero. La polémica antes mencionada más bien oculta el hecho de que el Estado actual ha sido secuestrado por el capital privado bajo el pretexto de garantizar el crecimiento con estabilidad. El Consenso de Washington, 1989 (Martínez y Reyes, 2012), entregó el Estado al servicio de intereses privados; favorece la libertad de mercado, las privatizaciones, la propiedad privada, garantiza el libre movimiento de mercancías y capitales, entre otros aspectos, sin existir en cambio ningún tipo de responsabilidad y compromiso por parte de la inversión privada para con la sociedad. El Consenso trata de fabricar un escenario a favor de hacer crecer las ganancias de manera ilimitada a costa de reducir el salario con la complicidad estatal.

ción específica del Estado en lo económico. Esto no quiere decir de ningún modo que el Estado no tiene en dicho caso función económica [...], sino simplemente que esta no tiene el papel predominante (Poulantzas, 1969: 58-59).

El moderno Estado capitalista fue fundamental para derrotar a las viejas instituciones medievales, y solo los gobiernos capitalistas pudieron iniciar guerras de conquista para favorecer la creación de grandes negocios derivados de la amplia gama de armas para el ejército y otros bienes ligados con dichas guerras de conquista. El auge de la industria textil entre los siglos XVI y XIX no dependió del consumo de la población, ni siquiera de los estratos sociales más ricos, sino dependió, como hemos dicho, de la demanda militar de uniformes. El auge del comercio mundial de materias primas, minerales e industriales en esa época fue impulsado por las agresiones militares de conquista y colonización de las naciones más ricas; sin invasiones coloniales es difícil imaginar el auge alcanzado por el comercio y la producción de esos años. El gobierno inglés, en el siglo XIX, a través de sus guerras de conquista impulsó las industrias de textiles, de acero, armas, buques, ferrocarriles y los bancos, entre otras.

El gobierno de la Nueva España en la época virreinal del siglo XIX ofrece un claro ejemplo de la dependencia de los negocios privados con respecto al Estado. Los gobernantes de la época no formaron un ejército numeroso, debido tal vez al limitado presupuesto que les dejaba pagar los impuestos a España, por lo que no acompañaron con grandes ejércitos la colonización del norte de la Nueva España, donde solo establecieron pequeñas guarniciones militares o policías locales. Ello provocó que los negocios se limitaran esencialmente a la minería y los latifundios, descuidando otros, como el ferrocarril, la producción de armas, el acero, la creación de bancos y otras más ligadas a la expansión territorial. Estas últimas actividades fueron más bien desarrolladas por capitales externos y no por la burguesía local. La debilidad del gobierno colonial de la Nueva España causó la debilidad de la burguesía local, la cual, en lugar de unificarse en un solo propósito de nación, tuvo constantes pugnas y guerras entre sí por tratar de controlar el incipiente gobierno. La inversión privada necesita del Estado para crecer, cualquiera que sea el modelo de desarrollo, ya sea de libre mercado, proteccionista u otro. Pero a pesar de que el Estado garantice la inversión y la estabilidad social, ello no significa que el crecimiento depende del Estado; este, al igual que el dinero, solo ayuda, pero no lo determina.

La discusión no es entonces entre intervención o no del Estado, sino más bien definir el tipo de intervención del gobierno y de modelo económico a

seguir, si se prefiere tener un gobierno secuestrado por grandes empresas, como sucede actualmente con el neoliberalismo, o es preferible un gobierno comprometido con mejorar la calidad de vida de la población y del planeta. El neoliberalismo privatizó gran número de servicios públicos, pero estos con el propósito de obtener elevadas ganancias, subieron de precio, redujeron su cobertura a las áreas más rentables y redujeron costos ocupando menos personal y empobreciendo la calidad. Así, los servicios públicos de mayor calidad y costos fueron exclusivos para los grupos de altos ingresos, mientras los pobres continuaron muriendo de sus enfermedades y recibieron los servicios de peor calidad en educación salud, transporte y otros. Solo el Estado, sin la premisa de maximizar ganancias y reducir los costos, puede ofrecer servicios de calidad accesibles a toda la población, como debe de ser en educación, salud, recreación, deporte, cultura, transporte y generación de energía y agua. Cualquier intento de privatizar tales servicios los encarece, reduce su cobertura y su calidad. No se trata solo de discutir la intervención o no del Estado en la economía o su capacidad de cohesión social, sino su forma y grado de intervención obedecen al patrón de acumulación o el modelo económico dominante. La imposición del neoliberalismo en 1980 estuvo precedida de innovaciones financieras y la desregulación del sistema financiero internacional, que finalmente favorecieron el auge del sistema financiero norteamericano.

1.3. El salario

La mayoría de las escuelas de pensamiento económico consideran al salario solo como un costo cuyo monto máximo debe de alcanzar para reproducir la mano de obra, no importa que esta sea por demás miserable, lo cual no le importa a nadie. Todo mundo supone que el aumento del salario reduce las ganancias, la inversión y el crecimiento, por tanto, el salario deberá de ser lo más reducido posible para las empresas y apenas necesario para la sobrevivencia del trabajador. De igual manera, el marxismo considera al salario equivalente al valor de las mercancías necesarias para reproducir la fuerza de trabajo, lo cual coincide con David Ricardo, quien veía al salario como el costo de subsistencia y procreación de los trabajadores (Ricardo, 2003). La visión neoclásica supone al salario como el resultado de la inte-

racción entre empresa y trabajo en condiciones de libre mercado. “Del lado de la demanda, un factor trabajo homogéneo e infinitamente divisible garantiza, a través del paradigma de maximización del beneficio, la igualación entre productividad marginal y salario real [...] Del lado de la oferta, la elección renta-ocio (el trabajador maximizará su utilidad dado un determinado salario de mercado) da lugar a un ajuste de las horas trabajadas al salario real” (Larrañaga, 1996: 385). Lo anterior significa que la ganancia aparece porque el salario es menor a la productividad marginal y por tanto la ganancia exige que no se cumpla tal igualdad.

El salario es mucho más que un costo para la empresa, este interviene de tres maneras diferentes. En primer lugar, efectivamente es un costo, es la parte del valor agregado que no va a las empresas sino a los trabajadores, En segundo lugar, influye en la decisión de las empresas para adoptar cierto grado de tecnificación en la producción. Salarios más altos obligan a la empresa a modernizarse y tecnificarse como única forma para continuar produciendo con costos más altos de mano de obra. En consecuencia, ello eleva la inversión tanto en la empresa que se moderniza como en la que produce los nuevos y adicionales equipos que se utilizarán a raíz de los mayores salarios. En tercer lugar, el aumento del salario eleva el poder de compra del mercado no tanto por el incremento del consumo de los trabajadores, sino porque sube la demanda de equipos que desplazan mano de obra y por el aumento de servicios ligados tanto a la mayor demanda de máquinas como a la mayor producción generada por las mismas máquinas. Por tanto, elevar el salario no tiene como único efecto incrementar el costo de producción y reducir la ganancia, sino aporta además otros beneficios que superan en mucho el aumento del salario. Entonces, el salario debe de ser no un mínimo que solo garantice la reproducción miserable de los trabajadores, como se pretende establecer actualmente, sino más bien debe de ser lo suficientemente elevado para obligar a las empresas a mejorar constantemente sus técnicas de producción, elevar el tamaño del mercado y reducir el uso y costo relativo de mano de obra. Limitar la definición del salario solo como un costo no permite ver la influencia que este ejerce sobre la empresa de mejorar la tecnología empleada en la producción y de su impacto sobre la inversión adicional que demandará máquinas y servicios adicionales. Al usar más máquinas que trabajadores, disminuye el pago total de salarios, a

pesar de elevar el pago individual, por tanto, subir el salario no disminuye la ganancia sino la incrementa. El aumento del salario crea, por tanto, nuevas opciones de inversión y crecimiento, mientras la emisión de dinero, el crédito y el Estado ya analizados facilitan o ayudan a dicho crecimiento.

En sentido inverso funciona el mismo mecanismo: al bajar el salario aumentan las ganancias solo en un primer momento, en un segundo momento estas disminuyen porque el bajo costo de la mano de obra reduce la presión por usar más máquinas y en su lugar se emplea más mano de obra mal pagada, frenando con ello la inversión en nueva tecnología, que a su vez estanca el aumento de la productividad al hacerla depender más de la destreza y resistencia física de los trabajadores que del rendimiento de las máquinas. Un tercer efecto de bajar el salario se refleja en la caída del poder de compra, la cual disminuye solo en parte por el menor salario; la mayor caída de la demanda proviene de la menor inversión en equipos nuevos. Al caer el mercado, las ganancias que aumentaron al momento de bajar el salario encuentran dificultades para ser reinvertidas y aparece un relativo exceso de ganancias que finalmente disminuyen junto con el mercado. Irónicamente, el aumento del salario eleva la producción y las ganancias, mientras que su disminución reduce el crecimiento y las ganancias.

Con salario reducido la mano de obra es empleada de manera más extensiva que intensiva, haciendo relativo poco uso de máquinas y equipos; en cambio, un salario elevado obliga a las empresas a utilizar más maquinarias que mano de obra aumentando su uso intensivo. La forma extensiva o intensiva del uso de mano de obra determina la magnitud de valor agregado y de ganancia generada. La ganancia depende de dos aspectos: primero, de descontar el salario al valor agregado y, segundo, del valor agregado generado por los trabajadores, y este es más alto a medida que es mayor la tecnología empleada en la producción, por lo que un salario más alto con mejor tecnología arrojará mayor valor agregado y mayor ganancia que un salario reducido que emplea tecnología más atrasada. Por más que disminuya el salario o incluso aunque el trabajador no recibiera ningún salario y pudiera vivir solo del aire, tanto el valor agregado como las ganancias no podrán aumentar más allá del rendimiento físico de los trabajadores.

Después de la Primera Guerra Mundial, en 1919, se prohibió el trabajo de niños, que eran usados para reducir el salario, se estableció una jornada

laboral máxima de ocho horas y el salario aumentó a un mínimo de 25 centavos de dólar; se pagó mucho más por menos trabajo y gracias a ello la industria revolucionó sus métodos de producción. Luego de la Segunda Guerra los salarios continuaron creciendo y el sistema alcanzó otra etapa de desarrollo acelerado. Después la burguesía introdujo el neoliberalismo, redujo los salarios y provocó el estancamiento actual con inflación.

El uso de tecnología, ya sea rudimentaria o avanzada, no es una decisión arbitraria de la empresa, esta depende en gran parte de los salarios. Como hemos mencionado, a salarios más altos, la empresa está obligada a emplear tecnología más avanzada que disminuya el uso de mano de obra y eleve el rendimiento del trabajador y así poder producir con costos salariales más altos; en cambio, con salarios más bajos la empresa no tiene necesidad de reemplazar mano de obra por máquinas, con ello estanca el avance de la productividad, la generación de valor agregado y la demanda de nuevas máquinas. Al utilizar más empleados que máquinas habrá menor rendimiento, más errores humanos, menor precisión, se generará menor valor agregado y la demanda global disminuirá al bajar la compra de nuevas máquinas. De ahí entonces que el desarrollo tecnológico de la producción y el aumento de la inversión dependan fuertemente del costo de la mano de obra.

Elevar el salario incrementa el consumo de los trabajadores, pero esto es lo menos importante, lo fundamental de elevar los salarios es la mayor demanda de nuevos y mejores equipos de producción. Esto último aumenta la producción, la productividad y demanda nuevos y mayores servicios ligados al aumento de la producción y del uso de nuevas máquinas. Así, el aumento del salario crea nuevas y amplias oportunidades de inversión tanto en la producción de nuevas máquinas como de nuevos servicios. En apariencia el aumento del salario mejora el nivel de vida del trabajador, pues los trabajadores creerán que están recibiendo el fruto de su trabajo cuando en realidad solo están elevando aún más las ganancias. El mayor salario eleva el volumen de producción, las ganancias, la productividad y la demanda de nuevos servicios y equipos para producir. Elevar la demanda de equipos amplía las opciones de inversión no solo en equipos nuevos sino a su vez de servicios que apoyan la expansión de la oferta, como los servicios de almacenamiento, logística, administración, contables, de comercialización, distribución, ventas y publicidad, entre otros, creando nuevas y mayores

áreas de producción y de servicios, todo ello derivado de la creación de nuevas máquinas tendientes a reducir el uso de mano de obra y elevar la productividad. Los servicios aparecen entonces como una nueva alternativa de inversión superior a la ofrecida por la industria.

Se podría suponer que los trabajadores consumen todo su salario (Kalecky, 2010), por tanto la ganancia no disminuye con el aumento del salario, pues esta regresa a la empresa a través del gasto en consumo de los trabajadores; la disminución del número de trabajadores en la producción no afecta tampoco al mercado porque el empleo aumenta después de haber introducido salarios más altos y mejorar los métodos de producción, pues la inversión aumenta a raíz de la mayor demanda de máquinas y de servicios ligados a ellas, dejando tras de sí un mayor rendimiento por cada trabajador y mayor apropiación de valor agregado de la empresa. Al final cada trabajador eleva su salario mientras la empresa aumenta sus ventas, la productividad y sus ganancias.

El desempleo no aumenta por usar menos trabajadores y más máquinas, por el contrario, paradójicamente, el mejor camino para elevar el empleo es usar más máquinas que trabajo humano. Los trabajadores desplazados por las máquinas encuentran rápidamente empleo en las empresas que producen las nuevas máquinas que han de desplazar a los trabajadores, así como también en los servicios surgidos por la demanda de más máquinas y por el aumento de la producción derivado del uso de más máquinas que trabajadores. El incremento de la inversión, ligado al uso de nuevas máquinas y a la mayor demanda de servicios, eleva la ocupación mucho más que el desplazamiento de la mano de obra por máquinas. Aumentar la producción por usar más máquinas eleva a su vez las labores de recepción, almacenamiento, administración, ventas, transporte, manejo, promoción, difusión, comercialización y distribución, entre otros muchos servicios, generando nueva demanda de trabajo, por lo que no hay razón para suponer menor empleo con la automatización; por el contrario, la automatización disminuye el empleo de los obreros de cuello azul para en su lugar aumentar la demanda de trabajadores de cuello blanco con mucha mayor calidad y calificación del trabajo.

Lo contrario sucede al disminuir el salario, es decir, utilizar procesos extensivos en mano de obra no aumenta el empleo porque el menor salario

inhibe la inversión total, como lo hemos descrito. Al reducir el salario disminuye la demanda de máquinas que reemplacen mano de obra en la producción, ello reduce las opciones de inversión para la creación de nuevas industrias y de servicios, por tanto, el desempleo es causado esencialmente por haber disminuido la inversión en nuevas máquinas que desplacen mano de obra. El desempleo provocado no es compensado con utilizar procesos extensivos en mano de obra; paradójicamente, menor salario y el uso extensivo de mano de obra genera desempleo, tal como lo demuestran los países con salarios más bajos donde el desempleo y la informalidad es mucho mayor que en los países con salarios más altos, como también son mucho menores los niveles de inversión, productividad y de ganancias.

Al disminuir el poder de compra del mercado las empresas reaccionan reduciendo todavía más el salario, haciendo más precaria la situación de los trabajadores, dejan de contratar personal, despiden a los empleados más antiguos con seguridad laboral y prestaciones, contratando en su lugar personal temporal sin prestaciones, además de inventar todo tipo de maniobras para reducir aún más los salarios, como generar tiempos extras sin pagos, adoptar becas, programas de capacitación, promover trabajo voluntario y para los jóvenes el primer empleo, entre otros pretextos. No obstante, todo ello dificulta todavía más la recuperación de las ventas; reducir el salario es el mayor error que pueden cometer las empresas para tratar de evitar la caída de las ganancias y solo repercute contra ellas mismas y contra las posibilidades de expansión de la economía. El menor consumo de los trabajadores y la disminución de equipos que reemplacen mano de obra como consecuencia del menor salario no es compensado con mayor consumo de los empresarios y mucho menos con más inversión, por el contrario, la reducción del salario hace caer la compra de equipos e inhibe la obligación de las empresas de tecnificar el trabajo. Disminuye la demanda de bienes de consumo y de equipos de producción estancando el crecimiento. Otra reacción de las empresas al caer las ventas es dejar de invertir en la producción y presionar al Estado para que este eleve su demanda de créditos privados, inicie guerras regionales o locales, genere inestabilidad política en regiones más pobres para venderles armas y después introducir en ellas programas de ayuda a desplazados, todo ello pagado por el Estado o por organismos internacionales, lo que a su vez aumenta la incertidumbre

de los mercados financieros con el fin de elevar la demanda de instrumentos financieros, como derivados y futuros, terminando por crear una gran burbuja especulativa paralela a la caída del mercado. Si se quiere provocar una recesión y hacer caer las ganancias, la forma más segura de lograrlo es reducir los salarios; en cambio, si se pretende favorecer el crecimiento es necesario elevar los salarios por lo menos igual que el aumento de los precios y de la productividad.

Se podría argumentar que el avance tecnológico no se ha inhibido con la caída del salario, por el contrario, este se ha acelerado, como lo demuestra la aparición de toda una serie de adelantos tecnológicos en la industria de las telecomunicaciones y la electrónica, principalmente. No obstante, la mayor parte de dichas innovaciones no se canaliza hacia el proceso de producción y mucho menos tiende a ahorrar el uso de mano de obra en la producción, sino que se concentran esencialmente en las funciones y características finales del producto. En el momento actual países con salarios reducidos como China y la India, entre otros, han recibido gran cantidad de inversiones extranjeras buscando aprovechar los salarios reducidos. En estos países los cambios tecnológicos dirigidos a la producción no afectan el uso abundante de mano de obra y más bien se canalizan a modificar la forma, la presentación y las funciones de los productos que los hacen ser cada vez más sofisticados, pero no mejor elaborados. Este tipo de tecnología no hace crecer el mercado, por el contrario, lo mantiene estancado, concentra el mayor costo de la tecnología en el pago de patentes y no en la introducción de nuevos métodos y equipos de producción. El efecto más pernicioso de reducir el salario es el rezago que provoca sobre la aplicación de avances tecnológicos en la producción, elevando la dependencia de los salarios bajos y del uso extensivo de mano de obra con relativa poca calificación. Ello ha estancado el mercado mundial dificultando cada vez más la posibilidad de elevar el crecimiento y el bienestar de la población.

Algunas teorías suponen que elevar los salarios provoca inflación, lo cual podría ocurrir solo en el primer momento de aumento salarial, pero al introducir nuevas máquinas que ahorren mano de obra se incrementará la productividad y la producción se eleva mucho más que el aumento del consumo de los trabajadores, por lo que en una segunda instancia, gracias al aumento de la productividad y la producción, los precios no solo se esta-

bilizarían sino incluso disminuirían, por tanto, la inflación causada por el aumento de salarios solo es aparente, lo importante es que los precios disminuirían a causa del aumento de la productividad y de la producción. Reducir el salario, pese a contravenir al sentido común y a gran parte del pensamiento económico dominante, no es el mejor camino para reducir la inflación, porque reduce la demanda de equipos y de servicios, provocando la caída de la inversión, del empleo, las ganancias y del mercado en general.

Si la mayor productividad derivada del mayor uso de equipos por trabajador no se traslada de manera proporcional a nuevos aumentos del salario, si se suspende el aumento de salarios y solo se elevan las ganancias, entonces las empresas no estarán obligadas a mejorar el proceso de trabajo, disminuirán la compra de nuevas máquinas y equipos, haciendo caer la inversión y el crecimiento.

No es posible continuar creciendo como se ha venido haciendo hasta ahora, el calentamiento global ha impuesto un límite objetivo y cada vez más estrecho a la expansión material de la producción. No es posible continuar produciendo mercancías que ensucien aún más el planeta y agoten los recursos naturales renovables y no renovables. Con la tecnología actual y la distribución del ingreso prevaleciente las necesidades materiales de la mayor parte de la sociedad están satisfechas, el sistema tiene la suficiente capacidad para rápidamente saturar cualquier ampliación del mercado, por muy grande que esta sea, por lo que no es necesario continuar produciendo mercancías y bienes materiales para satisfacer los actuales niveles de consumo y mucho menos para generar más ganancias. Mayor automatización significa apretar más al ya saturado mercado, por lo que no podemos esperar que nuevos aumentos del salario eleven aún más la capacidad de producción de bienes materiales. No obstante, no está cerrado el camino para elevar la inversión y el crecimiento sin ensuciar más al planeta, ni llevar al agotamiento de los recursos naturales. La mejor alternativa para continuar creciendo y a la vez mejorar la calidad de vida consiste en canalizar la inversión hacia actividades no contaminantes y en gran parte virtuales. Las únicas actividades que pueden recibir grandes inversiones sin ensuciar más el planeta, generar elevados ingresos y puestos de trabajo son los servicios de esparcimiento, culturales, productivos, comerciales y de todo tipo; pero para impulsar más este sector se requiere que la sociedad disponga del in-

greso y el tiempo suficiente para demandar tales servicios, y ello solo será posible si además de elevar el salario la jornada laboral disminuye de ocho a cuatro horas al día. Pero no basta con agrandar la demanda y el mercado en general, es necesario previamente que el gobierno inyecte la energía necesaria para impulsar a la inversión privada. El Estado debe de dar un empuje inicial a la inversión privada a través de proporcionar la infraestructura, medios financieros, crediticios y otros apoyos, lo cual el gobierno solo lo puede hacer si dispone del financiamiento de la emisión monetaria del Banco Central y no tener que depender de la deuda pública. Solo con emisión monetaria, intervención estatal, aumento del salario y menor jornada laboral será posible generar mayor crecimiento ambientalmente sustentable y con equidad social.

Desde hace ya más de 100 años que se estableció una jornada máxima de ocho horas, pero la tecnología ha avanzado hasta ahora de manera sin igual. Una reducción de la jornada de ocho a cuatro horas al día y mantener el aumento de los salarios de acuerdo con el aumento de la productividad y de los precios ofrecería a los trabajadores el ingreso y el tiempo suficiente para demandar todo tipo de servicios. Ello abriría nuevos espacios de inversión expandiendo el sistema de manera sustentable y amigable con el medio ambiente, además de que esto sería realizable en comunidades pequeñas. La gran industria exige la concentración de grandes conglomerados de trabajadores y consumidores que no necesariamente son los mismos. En un lado de las grandes ciudades están los más pobres y los que trabajan, mientras en otro lado están los que consumen. Al reducir la jornada laboral y elevar el ingreso ese defecto desaparece al elevar la demanda de servicios tanto personales como comunales en pequeñas comunidades que emplearían a la misma gente de la comunidad. Lograr lo anterior exige erradicar la creencia equivocada de que la riqueza empresarial depende o se basa en la miseria de la gran masa trabajadora. La pobreza de los trabajadores solo garantiza el derrumbe del sistema, tal como ha sucedido a lo largo de la historia de la humanidad, mientras que lo contrario garantiza la estabilidad y la vida del planeta. Las precarias condiciones de vida de los trabajadores hasta principios del siglo xx dieron lugar al nacimiento del socialismo y el fascismo; este último ocasionó la muerte de aproximadamente 60 millones de personas y provocó la Segunda Guerra Mundial.

2. Origen y despegue industrial del imperio norteamericano

Desde la llegada de los primeros colonos europeos al suelo americano, los Estados Unidos han ejercido el despojo de las propiedades y de todo tipo de recursos de otros pueblos como método para acrecentar su riqueza. Y si no han podido arrebatar el patrimonio de otras naciones, entonces les impidieron decidir libremente seguir su propio destino y usar sus propios recursos, tal como ellos lo decidieron con la guerra civil de 1861-1865. A lo largo de la historia los Estados Unidos han tratado de dirigir el mundo hacia una mayor prosperidad y democracia, siempre y cuando ellos sean los primeros beneficiados y que el mundo adopte sus ideales como propios. Cualquier diferencia u opinión contraria es considerada aún hoy en día como una amenaza a su seguridad nacional. La Doctrina Monroe, propagada en 1823, veía como un peligro o amenaza no solo la presencia europea en suelo americano, sino además que algún país, buscando un mejor beneficio de su sociedad, realizara una política autónoma, como una reforma agraria o que emprendiera una estrategia de industrialización o de desarrollo ajena a la presencia norteamericana o, peor aún, que una nación latinoamericana pudiera entrar en negociaciones con otra potencia que no fuera la norteamericana para impulsar su propio crecimiento. Estas ideas adquirieron mayor relevancia a medida que la Unión Americana empezó a tener problemas de acceso a mercados externos. A raíz de la crisis de 1893, la élite financiera y política del país desarrolló la idea de que “los mercados extranjeros para las mercancías norteamericanas, aliviarían el problema del

bajo consumo del país y evitarían las crisis económicas que produjo la lucha de clases en la década de 1890”. En 1897 Theodore Roosevelt escribía a un amigo: “En estricta confidencia, agradecería casi cualquier guerra, pues creo que este país necesita una” (Zinn, 2011, 221). Es así que entre comienzos del siglo XIX hasta 2001 se contabilizan más de 10 000 ocupaciones, invasiones, agresiones y desembarcos de muy diversos tipos llevados a cabo por los Estados Unidos y los países europeos (Vega, 2001).

Los Estados Unidos nacieron con la cada vez mayor llegada de inmigrantes. En 1700 se calcula había solo 250 000 personas, pero en el año de la independencia, en 1776, la población alcanzó dos millones y medio de habitantes. Para 1790 había ya 3.8 millones de habitantes aproximadamente, y tan solo en 20 años, en 1810, la población aumentó casi al doble, 7.2 millones (Moyano *et al.*, 2006: 131). A principios del siglo XX la población sumó 76.2 millones de habitantes, y en 1950 nuevamente se duplicó, alcanzando 150.7 millones. Hoy en día la población norteamericana supera los 325 millones de habitantes. La abrumadora llegada de gente marcó las pautas de crecimiento de la nueva nación; en el inicio creó una presión incontrolable por ensanchar las fronteras y conquistar los territorios, principalmente del oeste, aniquilando a los pueblos originarios, y a su vez abrió las posibilidades para desarrollar todo tipo de actividades productivas, científicas, artísticas, criminales y otras con la llegada de millones de trabajadores, artesanos, empresarios, banqueros, artistas, científicos, bandoleros, aventureros y con cualquier otra característica.

En general los inmigrantes continuaron ejerciendo en el nuevo continente las labores que habían aprendido y desempeñado en sus lugares de origen aportando con ello no solo diferentes habilidades y experiencias, sino además creando toda una nueva serie de actividades empresariales, productivas, artísticas y demás, que difícilmente fueron repetidas en otra parte del continente. Gran cantidad de innovaciones inglesas fueron llevadas a América a través de los inmigrantes, ello pese a la prohibición de Inglaterra de exportar maquinaria y tratar de impedir la salida de trabajadores calificados. Así floreció cualquier tipo de actividades productivas y de servicios que abarcaron prácticamente todo tipo de industrias, como fue la producción de alimentos, panadería, construcción y la minera, y especial importancia adquirió la instalación de bancos y servicios comerciales, mismos que fue-

ron decisivos para el crecimiento del sistema productivo, financiero y comercial del país. La primera fábrica en América, por ejemplo, fue construida por un inmigrante inglés. En Delaware, en 1787, se abrió un molino casi totalmente mecanizado (Moyano *et al.*, 2006: 249); procedente de Francia, en 1800 llegó a América la familia Dupont, que poco tiempo después desarrolló la producción de pólvora con igual calidad que la pólvora inglesa; en 1835 Samuel Colt patentó un revolver conocido por su nombre y fue la primera arma en disparar hasta nueve cartuchos sin recargar. Esta arma ofreció una gran ventaja al ejército norteamericano federal en el crimen contra los pueblos originarios, en la guerra contra México y en la guerra civil a favor de la parte norte del país contra los del sur. Así apareció multitud de inventos aplicados a la agricultura, a la limpieza del algodón y a la producción de armas, entre otras actividades. Las múltiples características y habilidades de la población inmigrante marcó una diferencia importante con respecto al resto de los países del continente americano, pues en América Latina nobles españoles, hijos de hidalgos o nobles, soldados y gran número de delincuentes y aventureros que llegaron con la conquista se posesionaron de las minas y de grandes extensiones de tierras (Ortega, 1999), sin tener la más mínima experiencia productiva o empresarial y mucho menos se interesaron por desarrollar algún tipo de actividad distinta a la extracción minera o explotación agropecuaria. Mientras los inmigrantes en los Estados Unidos desarrollaban algún tipo de actividad productiva porque simplemente no sabían hacer otra cosa y en la nueva tierra encontraron una excelente oportunidad para sobrevivir y desarrollar lo que mejor sabían hacer, en América Latina la población llegada de España se apoderó de un enorme botín dejado por la conquista, sin tener interés alguno por desarrollar otro tipo de actividad productiva diferente a la minería y la explotación agropecuaria.

La población fue expulsada de Europa por diferentes circunstancias, desde la represión ideológica y religiosa, la pobreza extrema —como fue el caso en Irlanda del Norte, Alemania e Italia principalmente—, las constantes guerras, hasta la persecución y discriminación étnica. El modelo económico prevaleciente en ese entonces imponía bajos salarios, prolongadas y extenuantes jornadas de trabajo, y extrema inestabilidad e inseguridad laboral —niños, mujeres y trabajadores morían en las minas, en las fábricas

o en sus hogares por el trabajo agotador, por altos niveles de desnutrición y en extremo deficientes condiciones sanitarias de trabajo y de vida (Marx, I, 2006)—. No era por tanto nada aventurado intentar probar una mejor suerte en el nuevo continente, que para muchos significó su mejor oportunidad para sobrevivir.

Los trabajadores industriales en los Estados Unidos eran en su gran mayoría inmigrantes pobres que no mejoraron sus condiciones laborales en relación con las que tenían en el viejo continente. Muchos de ellos fueron obligados a trabajar por varios años con sueldos miserables y jornadas prolongadas en condiciones infrahumanas. Con frecuencia los inmigrantes estuvieron obligados junto con su familia, mujeres y niños a trabajar por varios años para pagar el costo del viaje desde Europa. Así, empleadores en los Estados Unidos “suben a bordo del barco recién llegado que ha traído y ofrece en venta a pasajeros de Europa [...] y regatean con ellos el tiempo que han de servir para cubrir el dinero de sus pasajes, que la mayoría aún debe. Cuando llegan a un acuerdo, resulta que los adultos se han comprometido por escrito para servir tres, cuatro, cinco o seis años por la cantidad que adeudan, de acuerdo con su edad y fortaleza. Para la gente muy joven de 10 a 15 años, estos deben prestar sus servicios hasta que cumplan veinte años” (The Annals, 1976: 4). De esta manera, la incipiente industria del norte del país se aseguraba de mano de obra prácticamente esclava.

La actividad económica creció paralela al aumento de la población, generando mayores excedentes para exportar. La tierra en América era mucho más fértil que la europea, pues nunca había sido cultivada con anterioridad. Como colonia, los Estados Unidos tuvieron cierto crecimiento empujado por el comercio exterior con Inglaterra y las Antillas, además de las innovaciones tecnológicas traídas de Europa. Creció la industria naviera gracias a la facilidad de explotar madera; en 1775 un tercio de la flota inglesa fue construida en Norteamérica. “A pesar de la ley en 1750, que prohibió la construcción de fábricas que produjeran objetos de hierro, la industria del hierro colonial era una de las más grandes en el mundo [...] Otras industrias coloniales de importancia fueron la fabricación de ron y de productos de trigo. Los patrones comerciales continuaron como en el siglo xvii; lo único diferente fue el monto del comercio, ya que en Nueva Inglaterra seguían pescando y comerciando en pieles, Virginia y Maryland continuaban con

su economía tabacalera, Carolina del Sur producía arroz e índigo, mientras que las colonias centrales comerciaban con harina, trigo y madera” (Moyano *et al.*, 2006: 150). En la época de la Colonia, solo los barcos ingleses podían realizar el comercio. Los puertos del norte de los Estados Unidos gozaron de una situación privilegiada. Desde antes de la independencia, Filadelfia mantenía un comercio muy dinámico tanto al interior del país como fuera de él, como era con las Indias Occidentales, América del Sur, y las Antillas, Inglaterra, Irlanda, Portugal y diversas colonias inglesas en Norteamérica, aunque Nueva York mantenía el comercio más extenso de la época superando a Filadelfia en el envío de barcos hacia Inglaterra; en Nueva York se construían barcos que en su mayor parte eran enviados a Inglaterra (Handlin, 1994: 22-24).

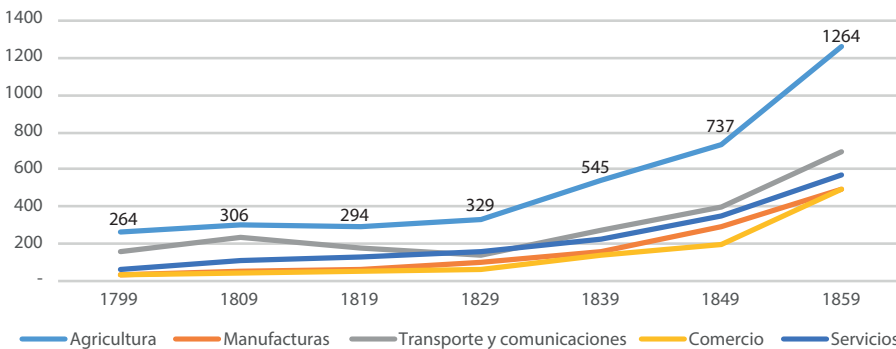
Pero no todo era dicha y felicidad, las continuas guerras de Inglaterra la obligaban a subir los impuestos a sus colonias, a la vez que imponía prohibiciones comerciales con el fin de proteger las exportaciones inglesas, lo que impedía el florecimiento de las colonias. En particular en los Estados Unidos hubo varios conflictos entre los colonos, las autoridades y los soldados ingleses, uno de ellos lo suscitó el impuesto del timbre, otro menos conocido fue el hecho de que los soldados ingleses trabajaban en sus ratos libres provocando disputas con los colonos por ocupar puestos de trabajo.

Otro problema importante para los colonos fue la Ley del Dinero (Currency Act) del rey Jorge III, que “obligaba a los colonos a manejar sus negocios utilizando solo billetes de banco prestados por el Banco de Inglaterra a cambio de interés”. El control de la oferta de dinero se independizó de Inglaterra, pero todavía hoy en día los ciudadanos de Norteamérica deben pagar un interés por el uso de dinero a bancos privados (Rivero, 2013).

Al consumarse la Independencia a finales del siglo XVIII, los Estados Unidos de Norteamérica eran un país pobre y pequeño, ocupaban menos de una tercera parte del territorio actual. Entre 1781 y 1802 abarcó una superficie de tierras y aguas de 370 000 millas cuadradas, esta extensión rápidamente se incrementó y ya en 1870 la zona soberana de la Unión Americana abarcó más de tres millones y medio de millas cuadradas (Adams, 1979: 465). En los primeros años de independencia no había condiciones propicias para crecer, la producción interna era altamente dependiente del comercio exterior y el mercado interno era por demás incipiente.

La mayor parte del ingreso nacional provenía de la agricultura, dedicada principalmente a la producción de algodón, tabaco y azúcar destinados a la exportación y provenientes de las plantaciones esclavistas del sur del país. En 1799 la agricultura generaba casi 40% del ingreso nacional. La segunda actividad en importancia provino de los transportes y comunicaciones impulsadas gracias a la apertura de canales y nuevas vías de comunicación. Las manufacturas contribuían apenas con poco más de 5% del ingreso nacional, lo cual no era de sorprender dado el miserable pago de salarios. La guerra contra Inglaterra, 1812-1816, afectó la actividad económica de la unión por la dependencia de la producción agrícola con respecto a las exportaciones destinadas sobre todo a la misma Inglaterra. En 1819 el PIB disminuyó .5%; el descenso de la producción se prolongó hasta 1829, año después del cual la producción volvió a crecer, ligando el crecimiento agrícola con el de transporte y los servicios (gráfica 2.1).

Gráfica 2.1. Origen del ingreso nacional por tipo de actividad, 1799-1859, millones de dólares

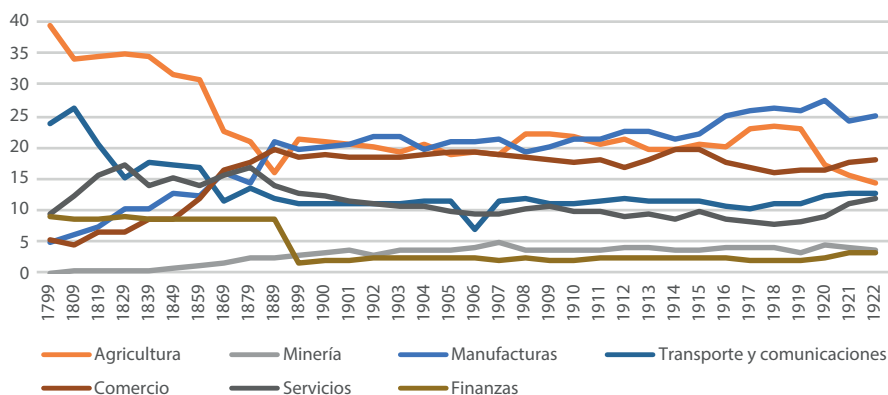


Fuente: Historical Statistics Series. Statistical Abstract of the United States, 1789-1945. https://www2.census.gov/library/publications/1949/compendia/hist_stats_1789-1945/hist_stats_1789-1945-chA.pdf. (18.12.2017).

Pese a la recuperación productiva de la agricultura, esta fue disminuyendo su participación en la generación de riqueza del país, ganando cada vez mayor importancia las manufacturas y el comercio. Para 1889 la producción agrícola disminuyó su participación en la generación de riqueza nacional a poco más de 15%, posteriormente elevó un poco su participación hasta mantenerse en un rango de entre 20 y 25%; en tanto que las manufacturas aumentaron su contribución a más de 20%, al igual que el comercio parti-

ció con otro 20% en el ingreso nacional. La minería igualmente incrementó de manera importante su participación en el ingreso del país (gráfica 2.2).

Gráfica 2.2. Distribución porcentual del ingreso nacional por tipo de actividad, 1799-1922



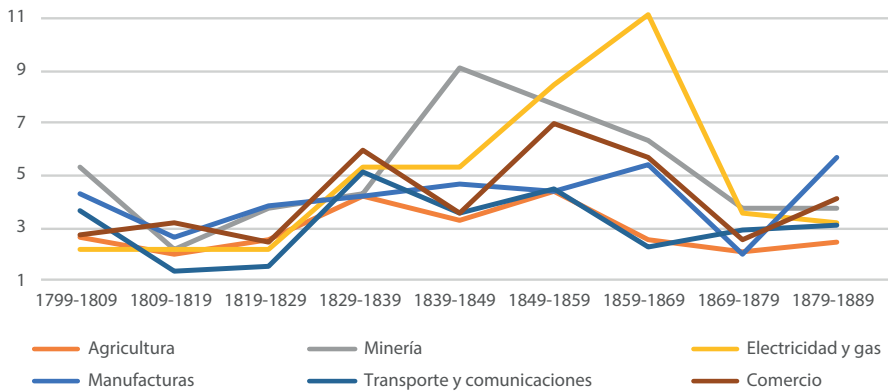
Fuente: Historical Statistics of the United States, 1789-1945. https://www2.census.gov/library/publications/1949/compendia/hist_stats_1789-1945/hist_stats_1789-1945-chA.pdf. (18.12.2017)

La producción agrícola esclavista del sur no tenía muchas posibilidades de crecer debido a dos razones esenciales, por un lado, el aumento de la oferta dependía de disponer de extensiones cada vez más grandes de tierra, lo cual entró en conflicto con el norte al disputarse entre el norte y el sur la posesión del recién anexo territorio mexicano, pero a su vez, ese modelo de producción requería de crecientes cantidades de mano de obra en calidad de esclava, misma que no aumentaba fácilmente. Otro factor que limitaba la expansión agrícola era su dependencia de la demanda externa de textiles y por tanto de algodón, la cual a su vez era destinada principalmente a la producción de uniformes militares de las potencias imperialistas como Inglaterra, Francia y Holanda, entre otras.

La caída del nivel de actividad originada por la guerra contra Inglaterra deprimió el crecimiento en todas las actividades, a excepción del comercio, que registró un leve incremento de 1809 a 1819. Después de 1829 sobresalen los incrementos en la producción de energía eléctrica y gas, así como de la minería y el comercio. Le sigue en cuarto lugar la producción de manufacturas y al último la agricultura. De 1859 a 1869 la guerra civil deprimió la producción de todas las actividades, a excepción de las manufacturas y la

energía, aunque, por otro lado, la guerra alentó la producción de armas y la generación de energía en el norte del país, en tanto que conmocionó la producción agrícola, la minería, el comercio y el transporte y las comunicaciones. Terminada la guerra, la actividad económica continuó deprimida por otros 10 años más, logrando la recuperación hasta el periodo de 1879-1889 (gráfica 2.3).

Gráfica 2.3. Crecimiento promedio anual de las principales actividades económicas, 1799-1889



Nota: El crecimiento de cada periodo corresponde al promedio anual

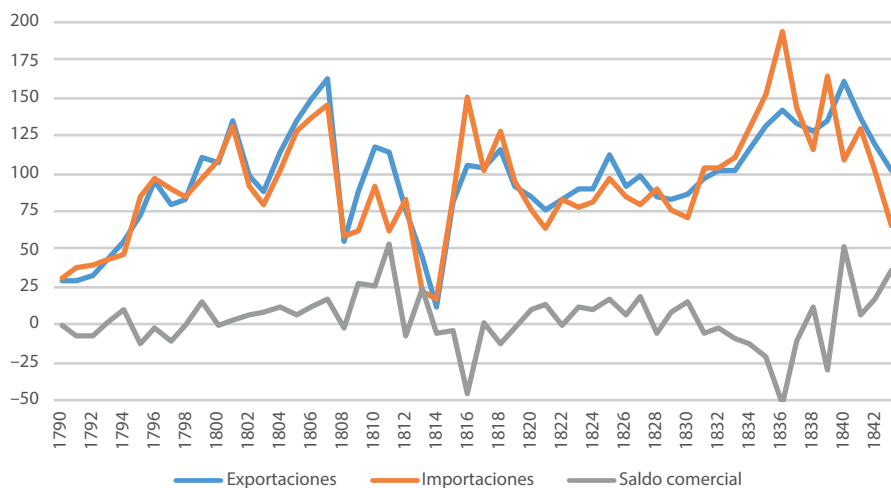
Fuente: Historical Statistics of the United States, 1789-1945. https://www2.census.gov/library/publications/1949/compendia/hist_stats_1789-1945/hist_stats_1789-1945-chA.pdf. (18.12.2017)

Una vez lograda la independencia, disminuyó el precio de las exportaciones, a la vez que aparecieron bloqueos comerciales por parte de Inglaterra en productos estratégicos como el tabaco, la madera y el algodón, entre otros (Engerman and Gallman, 1996: 373). “Between mid-1784 and mid-1789 wholesale commodity prices at Philadelphia and Charleston declined about 25 percent and 12 percent, respectively. Export prices for flour, timber products, chesses, and shoes fell faster than the prices of European imports” (Engerman and Gallman, 1996: 375-376). Pero después de 1794 el comercio exterior norteamericano empezó a despegar a un ritmo por demás acelerado, ello asociado al aumento de la demanda internacional causado por las constantes guerras. En mayo de 1803 empezó el conflicto entre Inglaterra y Francia, lo que frenó la marina mercante francesa; España a su vez enfrentaba revueltas en sus colonias, por lo que su marina mercante igualmente se vio paralizada, favoreciendo las exportaciones norteamericanas. De 1791

hasta 1807 el tonelaje de exportaciones e importaciones pasó de 363 000 a 848 000 toneladas, 75% de incremento, en tanto que las exportaciones se cuadruplicaron (Moyano *et al.*, 2006: 242). Con algunas pequeñas caídas, el comercio exterior alcanzó su punto más alto en 1807, para después iniciar un ciclo depresivo que culminó con una drástica reducción de las exportaciones y de las importaciones en 1814. En 1807 y 1808, a raíz del embargo británico, las exportaciones norteamericanas cayeron de 108.3 millones de dólares a 22.4 millones de dólares. En 1812 estalló la guerra entre los Estados Unidos e Inglaterra y en 1814, en consecuencia, las exportaciones cayeron a 6.9 millones de dólares (Bristed, 1818: 40).

El comercio exterior norteamericano se mantuvo en relativo equilibrio, años de superávit comercial se contrastaron con otros años de déficit. De 1790 a 1807 tanto exportaciones como importaciones estuvieron al alza continua, para posteriormente caer a niveles cada vez más bajos de crecimiento. La guerra contra Inglaterra, como ya se dijo, deprimió el comercio exterior. Después de 1814 las exportaciones e importaciones inician una leve recuperación alcanzando su punto máximo en 1816, manteniéndose a partir de entonces con un crecimiento constante hasta 1830, que se inició un nuevo repunte de las mismas (gráfica 2.4).

Gráfica 2.4. Evolución de las exportaciones e importaciones, miles de millones de dólares, 1790-1843



Fuente: Historical Statistics Series. Statistical Abstract of the United States.

En los primeros años de independencia de la economía norteamericana era muy fuerte la dependencia con respecto al comercio exterior. Cuando las exportaciones y las importaciones se incrementaban, aparecía un déficit comercial, tal y como sucedió en los años de 1795-1797, 1805, 1816 y 1836, en cambio cuando se estancaba o disminuía el ritmo de intercambio con el exterior, el país registraba un superávit comercial como fue en los años de 1794, 1799, 1803, 1813 y 1830. Durante el auge comercial aumentaba el ingreso interno debido a la enorme dependencia de la producción nacional con respecto a la demanda externa lo que se traducía en un aumento de la propensión a importar, en cambio cuando el comercio exterior se deprimía, inmediatamente disminuía el nivel de actividad interna, lo que reducía el ingreso que a su vez hacía caer el consumo interno.

El mercado doméstico se encontraba estancado a causa principalmente del miserable salario pagado. La mayoría de la población, ya fuera nacida en el país o inmigrantes blancos, prefería dedicarse a la agricultura o ganadería en lugar de integrarse al mercado laboral (Thernstrom, 1994). En 1700 más de tres cuartas partes de las familias producían ellas mismas sus propios alimentos; en 1800 aproximadamente 80% de los norteamericanos trabajaban para ellos mismos. A fines de 1850 el 85% de la población se encontraba en el medio rural (Heilbroner, 1977: 3). En el sur, 40% de la población eran personas de color (Heilbroner, 1977: 10), donde no existía libre movilidad de la mano de obra (Scott, 2001) ni había interés alguno por emprender algún tipo de producción manufacturera. Aunado a la poca demanda doméstica, había una extrema concentración de la población en pocas ciudades resultado del relativo poco auge económico prevaleciente con una proporción de clase media relativamente pequeña. En 1790 casi la mitad de la población (46.6%) se concentraba en solo cinco estados que abarcaban 28% del territorio nacional: Massachusetts, Nueva York, Pennsylvania, Maryland y Connecticut. En el medio urbano predominaba una gran masa de gente pobre incapaz de crear una suficiente demanda doméstica. La mayor demanda industrial se concentraba en las ciudades más grandes como Nueva York, Nueva Jersey y Pensilvania, entre otras.

En 1807, de los más de 6.8 millones de habitantes, aproximadamente la mitad, 3.6 millones, eran granjeros (53%), un millón eran esclavos (15%), y un 1 200 000 pertenecían al ejército (17%) y solo un millón eran obreros

(15%). Pertenecer al ejército era una alternativa atractiva para alcanzar un mejor nivel de vida, mayor salario, estabilidad laboral y seguridad social, cosas que de ninguna manera se obtendrían como obrero en la naciente industria.

Las condiciones adversas para crecer favorecieron la concentración del ingreso y la aparición de grandes fortunas que en algunos casos superaron la riqueza de grandes magnates europeos de la época. De hecho, el nacimiento de los Estados Unidos como nación estuvo marcado por la extrema polaridad social entre un pequeño grupo social enormemente acaudalado poseedor de la mayor parte de la tierra y de la riqueza de la nación y la enorme masa de la población pobre y una gran cantidad de gente esclava que no era dueña ni siquiera su propia mano de obra. George Washington, por ejemplo, obtuvo gran parte de su riqueza acaparando y especulando con tierras, Jefferson hasta su muerte gozó del trabajo de esclavos y su pequeña mansión apenas tenía 50 000 hectáreas (Zinn, 2010). A medida que eran mayores las dificultades para crecer económicamente, mayores eran las dificultades para subsistir de los artesanos y productores de clase media, aumentando en consecuencia la concentración del ingreso (Shultz, 1933: 39). En Filadelfia, desde 10 años antes de la independencia, el 4% más rico de la población poseía 56% de la riqueza del estado. En Boston en la primera mitad del siglo XIX se estimaba que el grupo más rico concentraba 37% del ingreso del estado (cuadro 2.1).

Cuadro 2.1. Participación porcentual de los más ricos en la riqueza total del estado, 1841-1860

Filadelfia, 1860	50
Milwaukee, 1860	44
Nueva Orleans, 1860	43
Brooklyn, 1841	42
Nueva York, 1845	40
Baltimore, 1860	39
Boston, 1848	37

Fuente: Jeffrey G. Williamson y Peter H. Lindert, *American Inequality*, New York, Academic Press, 1980.

Pero una cosa es la existencia de grandes fortunas en pocas manos y otra muy distinta es suponer que ello sea suficiente para convertir al país en rico y poderoso. “Jerarquías fueron en las colonias americanas del siglo XVIII un hecho evidente” (Phillips, 2002: 31).

La desigualdad social fue determinante en la formación del nuevo gobierno. La corrupción estaba fuertemente arraigada y extendida en las 13 colonias, lo que elevaba aún más los privilegios de quienes más poseían, en segundo lugar, frecuentemente los problemas se resolvieron en reuniones de pueblos igualmente dominadas por los grupos de mayores ingresos. Las asambleas locales jugaron el papel de parlamento de la comunidad, lo que las aisló unas de otras. Ello derivó en la necesidad de crear un mecanismo que impidiera que la formación del nuevo parlamento quedara en manos de decisiones populares y mayoritarias, por tanto se copió el modelo inglés de dos cámaras parlamentarias y la división de poderes entre el Ejecutivo, el Legislativo y el Judicial. El Poder Legislativo se dividió en el Parlamento o Cámara de Representantes y el Senado. Este último jugó el mismo papel que en Inglaterra desempeñó la Cámara de los Lores, representando los intereses de los más ricos del país. Los senadores deberían de demostrar tener grandes propiedades al igual que ingresos elevados. La Cámara de Representantes correspondió al resto de la población y sus resoluciones tuvieron y tienen todavía hoy en día que ser aprobadas por los senadores (Moyano *et al.*, 2006: 201). De esa manera, la dirección de la nación y la democracia quedaron en manos de los intereses de los más ricos.

Los primeros seis presidentes de la nación: George Washington, John Adams, Thomas Jefferson, James Madison, James Monroe y John Quincy Adams, provinieron de familias acaudaladas, gozaron del trabajo de esclavos, algunos tuvieron plantaciones de café, algodón u otro producto agrícola. El concepto de libertad y democracia plasmado en la Constitución no consideró la absoluta falta de libertad para los esclavos y blancos pobres, más bien la libertad y democracia fue concebida en orden de importancia solo para hombres, ricos y blancos; en el concepto de democracia no estaban incluidas las mujeres, la gente de color y mucho menos los pobres. Para tener derecho al voto se exigía presentar la escritura de una propiedad con un mínimo de extensión. Todavía en nuestros días no existe el voto directo del presidente, sino la elección es realizada de manera indirecta, y con

ello se excluye a la mayoría de la gente pobre, de color y de otras raíces nacionales.

Un aspecto decisivo en el despegue industrial norteamericano fue la instalación de bancos a lo largo del país que ofrecieron la suficiente liquidez monetaria para expandir el consumo y todo tipo de negocios a través de créditos. En 1771 se creó el primer Banco de los Estados Unidos, concebido para los siguientes 20 años, con el objeto de regular el comportamiento y la emisión monetaria sobre todo de bancos pequeños. Al terminar la Guerra de Independencia existían múltiples problemas; se tenía que restablecer el comercio, la industria, pagar las deudas dejadas por la Guerra de Independencia, restablecer el valor de la moneda y reducir la inflación, para ello se propuso la creación del banco, mismo que sería el encargado de emitir una moneda única, ofrecería un lugar seguro para depositar los fondos públicos y actuaría como agente fiscal en la recaudación de impuestos y en el pago de las deudas del gobierno. En 1792 el “Acta de Acuñamiento” estableció al dólar como la unidad básica de cuentas para los Estados Unidos. El nuevo banco pondría además fin a la anarquía financiera reinante en el país. En los últimos 10 años del siglo XVIII había solo tres bancos, pero existían más de 50 monedas en circulación de distintos países, entre ellas la inglesa, la francesa, la española y la portuguesa (Costa y Martín, 2009: 23); circulaban además vales emitidos por estados, ciudades, tiendas y empresas de las grandes ciudades. Los valores de estas monedas eran altamente inestables. Por las dificultades de comunicación y transporte, el valor de las monedas y el tipo de cambio fue casi siempre obsoleto o desconocido, ello propició la especulación y el abuso. La ausencia de tecnología en comunicaciones hacía que los valores fueran desconocidos. Los partidarios de la creación del banco sostuvieron que este era necesario para fomentar el crecimiento y prosperidad de la nación, además de disponer de una moneda universalmente aceptada (Hill, 2015).

Con la creación del banco fue posible establecer un orden financiero con claridad, otorgar créditos en el país y en el extranjero, resolver el problema de circulación de dinero fiduciario y de la divisa continental emitida por el Congreso inmediatamente antes y durante la Guerra de Independencia. Según el plan de Hamilton, se propuso la creación de la financiación inicial para el Banco de los Estados Unidos a través de la venta de 10 millones de

dólares en acciones, de las cuales el gobierno de Estados Unidos compraría los primeros dos millones en acciones. Debido a que el gobierno no contaba con tal cantidad en dólares, compraría acciones con el dinero que le prestó al banco, el préstamo se pagaría en 10 cuotas anuales iguales. Los restantes ocho millones de acciones estarían disponibles para el público, tanto norteamericano como extranjero. Una cuarta parte del precio de compra sería pagada en oro o plata, el saldo restante podría ser pagado en bonos, vales aceptables u otros instrumentos. En estas condiciones, el Banco de los Estados Unidos podría técnicamente poseer 500 000 dólares en dinero real y podría conceder préstamos, capitalizado al límite de 10 millones de dólares. Las condiciones de funcionamiento del banco fueron que este sería una empresa privada y tendría un lapso de 20 años de operación, de 1791 a 1811. Durante ese tiempo ningún otro banco federal estaría autorizado para funcionar, aunque los estados tendrían la libertad de crear sus propios bancos interestatales. Al banco se le prohibió comprar los bonos del gobierno, no podía incurrir en deudas más allá de su capitalización. Con el propósito de capitalizar el banco se elevó el cobro por importación de bebidas alcohólicas, además de aumentar el impuesto al whisky destilado en el país y otros licores. Esto último propició la Rebelión del Whiskey (Hill, 2015).

La aparición y expansión de la banca en los Estados Unidos posibilitó la rápida expansión económica del país con especial énfasis en la producción industrial no solo al proporcionar fondos adicionales para la inversión y el consumo, unificar el comercio interno con la emisión de una moneda única y apoyar el financiamiento del Estado, sino además fue un instrumento adicional para acrecentar las fortunas y la concentración de riqueza. Con frecuencia se compaginaron los intereses de los banqueros con los de los comerciantes y acaparadores que, en el caso de los agricultores, al momento de vender las cosechas, los productos agrícolas bajaban de precio impidiendo a los granjeros pagar el crédito con los productos vendidos, teniendo finalmente que ceder las granjas para liquidar el crédito, mismas que después eran rematadas a precios de ganga, engrosando así la riqueza de terratenientes y especuladores (Zinn, 2010).

La creación del banco hizo posible impulsar la producción manufacturera en el país y convertirlo en una potencia industrial. “Si Estados Unidos hubiera rechazado el punto de vista de Hamilton y aceptado el de su archirri-

val, Thomas Jefferson, para quien la sociedad ideal era una economía agrícola integrada por agricultores terratenientes autónomos (aunque este esclavista tuvo que ocultar los esclavos que mantenían su estilo de vida), jamás habría podido dar el salto desde una modesta nación agraria rebelándose contra su poderoso dueño colonial hasta la mayor superpotencia mundial” (Chang, 2008: 65).

En 1816, a raíz de la guerra contra Inglaterra, se fundó el segundo Banco de los Estados Unidos, solo duró 17 años debido al veto impuesto por el presidente Jackson, quien consideraba que el banco “era un peligroso monopolio de poder en manos de hombres ricos, establecía demasiado control sobre las operaciones de los bancos estatales, era una influencia corruptora para los políticos y abusaba del papel moneda” (Costa y Martín, 2009: 44). Jackson trasladó los depósitos gubernamentales del Banco Nacional a bancos estatales e intentó que la emisión de dinero fuera realizada por el Estado y no por un banco privado. Durante su mandato sufrió un atentado (Zinn, 2010) y el gobierno no volvió a intentar controlar la emisión de dinero hasta la administración de Abraham Lincoln, quien tampoco lo consiguió, pues fue asesinado.

Otro elemento fundamental que hizo posible el nacimiento de la nación como nueva potencia económica fue la expansión del territorio a más de dos terceras de lo que originalmente era, entre finales del siglo XVIII y la primera mitad del siguiente (véase el mapa 2.1).

Mapa 2.1



La extensión del territorio tuvo dos efectos inmediatos en la Unión Americana. En primer lugar, jugó para los Estados Unidos el mismo papel que la posesión de colonias para el imperio británico, los franceses, belgas, holandeses y otros. Al aumentar el territorio se desplegaron costosas guerras de colonización y exterminio de los pueblos originarios que desembocaron en la realización de grandes negocios para la industria, como la textil, la del hierro y el acero, la producción de armas, la minería, la construcción de barcos, ferrocarriles y demás implementos que acompañaron a los ejércitos de conquista. En segundo lugar, la extensión del territorio definió el rumbo que tomaría el país hacia la industrialización o hacia la exportación agropecuaria. Con el aumento del territorio finalmente se desencadenó el conflicto entre la parte norte del país interesada en implementar una estrategia que limitara las importaciones y fomentara la industrialización interna, contra la parte sur interesada en expandir las plantaciones esclavistas hacia los nuevos territorios anexados, lo que implicaba abrir las fronteras al comercio exterior y favorecer las exportaciones de algodón, tabaco y azúcar, que eran los productos de mayor competitividad de la Unión Americana.

Ya desde la época de la independencia existía la controversia por definir el rumbo del país entre los pocos poseedores de la mayor parte de la tierra y los industriales grandes y pequeños del norte que empujaban por liberalizar el mercado de la mano de obra arraigada en la esclavitud, así, por ejemplo, “en 1791, Hamilton presentó su *Informe sobre el asunto de las manufacturas* [cursivas del original APO] al Congreso de Estados Unidos [...] El núcleo de su idea era que una nación atrasada como Estados Unidos debía proteger sus ‘industrias incipientes’ de la competencia extranjera y mimarlas hasta que pudieran sostenerse por su propio pie [...] la política estadounidense de aquella época estaba dominada por los propietarios de las plantaciones sureñas sin interés por desarrollar las industrias manufactureras norteamericanas [...] querían poder importar productos manufacturados de mayor calidad de Europa al precio más bajo posible con las ganancias que obtenían de exportar productos agrícolas” (Chang, 2008: 63-64). Favorecer la industria manufacturera como proyecto de nación sobre la exportación de productos agropecuarios les dio la oportunidad a los norteamericanos de posesionarse de las ramas productivas más dinámicas y de mayor acumulación de riqueza en ese momento.

Con aumentar el tamaño del territorio no queremos decir que los norteamericanos transformaron el nuevo terreno anexado en un factor productivo, en tanto que las naciones que lo perdieron, como fue el caso de México, Francia que vendió la Luisiana, o España que vendió la Florida, no lo supieron aprovechar, ni siquiera es posible suponer que dicho territorio fuera importante para colonizarlo porque hasta la fecha grandes extensiones del mismo permanecen aún sin habitar y sin explotar productivamente. El territorio incorporado tenía poco o nada que ofrecer por tratarse en su mayor parte de un enorme desierto, como es Arizona, Nuevo México, Oklahoma y parte de Texas, entre otros, tampoco queremos decir que un grupo de visionarios planeara expandir el territorio con el propósito expreso de impulsar algún tipo de producción, o crear una nueva nación rica y altamente desarrollada, nada de eso, como hemos dicho, gran parte de dicho territorio permanece aún en nuestros días sin haberse aprovechado productivamente. Sin duda, un hecho crucial que empujó hacia la ambición de posesionarse de los territorios del oeste fue el descubrimiento de oro en California.¹ Desde 1803, bajo la presidencia de Jefferson, el gobierno impulsó deliberadamente la expansión hacia el oeste; en 1805 llegó una expedición financiada por el gobierno a las costas del Pacífico, cerca del río Columbia (Moyano *et al.*, 2006: 238). Sin la existencia del oro, es difícil suponer que se hubiera despertado el interés de todo tipo de aventureros por dirigirse hacia el otro lado del continente con el consecuente deseo de políticos y empresarios por apoderarse del territorio. Si los norteamericanos hubieran descubierto oro en el estado de Sonora o más al sur, en el estado de Guerrero, por ejemplo, seguramente no se hubieran conformado con quedarse al otro lado del río Bravo y se habrían apoderado de una parte todavía mayor del territorio.

El expansionismo no se limitó solo a las fronteras contiguas, esta se extendió hacia todo el continente americano. El 2 de diciembre de 1823 el pre-

¹ "El descubrimiento de que el Oeste era rico en minerales intensificó todavía más el apatito de nuevas tierras, ya de por sí voraz. En 1848, aún antes que California hubiera sido formalmente adquirida a México, un colono dio la noticia de que se había descubierto oro en el aserradero de Sutter, en las estribaciones de Sierra Nevada. Fue el comienzo de una afluencia de gente que en solo 20 años aumentaría de 14 mil a 380 mil personas... en 1852, la producción de oro de California alcanzó nada menos que las 120 toneladas". (Jenkins, 2002: 160)

presidente James Monroe ofreció un discurso diciendo: “De ahora en adelante ninguna potencia europea debe considerar a los continentes americanos una zona colonizable” (Costa y Martín, 2009: 34). A raíz de dicho discurso surgió la Doctrina Monroe, la cual “terminó siendo un lastre. Las continuas intervenciones de Estados Unidos han demostrado que el protector se convirtió pronto en un nuevo colonizador que no respetaba la soberanía ni los derechos del pueblo” (*loc cit.*)

Cabe insistir en que lo más importante para el despegue norteamericano no fue el saqueo de los recursos naturales como el oro u otro material como lo pudiera suponer el sentido común, sino más bien fue el hecho de que la enorme extensión recién incorporada jugó para los Estados Unidos el mismo papel que las colonias de África y Asia jugaron para Europa. Gracias a la posesión de colonias fue posible impulsar el crecimiento industrial de dichos países, la expansión territorial fue la plataforma sobre la cual despegaron grandes inversiones ligadas a las guerras de conquista y explotación de las colonias, ello ante el nulo o incipiente tamaño del mercado doméstico que permaneció deprimido debido al miserable salario pagado a los trabajadores.

Gracias a la tierra anexada, los Estados Unidos no tuvieron necesidad de invadir otros continentes en ultramar, como fue el caso de los europeos, además de que rápidamente superó el tamaño de las potencias europeas, por ejemplo, Inglaterra, incluyendo Irlanda del Norte, tiene una extensión de poco más de 94 200 millas cuadradas, la cual equivale a los estados de Nueva York, Pensilvania y Ohio. Alemania antes de la Primera Guerra Mundial tenía una extensión de 208 708 millas cuadradas, menor al estado de Texas. En otra comparación, la colonización española y portuguesa se limitó a asesinar y saquear las riquezas de las colonias con un desarrollo incipiente de la industria. En cambio, Inglaterra y los Estados Unidos, además de saquear y asesinar a los habitantes originarios, utilizaron los terrenos anexados, como ya lo hemos mencionado, para expandir las industrias del ferrocarril, y con ello la minería, las industrias del hierro y acero, de armas, además de la producción de barcos, textiles para los uniformes de militares, alimentos y demás suministros que demandaban los ejércitos y las zonas de ocupación. Los bancos y el sistema bursátil en su conjunto crecieron al proporcionar el financiamiento para pagar las guerras de conquista y las

industrias beneficiadas (Cole, 1967). El descubrimiento de oro en California hizo rentable y justificó introducir el ferrocarril hasta esa zona, y una vez instalado se logró integrar económicamente el extenso territorio.

La guerra contra Inglaterra (1812-1815) redujo el comercio con Europa y puso de manifiesto las desventajas del país de depender del mercado externo y de casi un solo comprador, de Inglaterra, a la vez que hasta ese momento el Estado se había financiado esencialmente de impuestos provenientes de las aduanas,² por lo que la caída del comercio exterior disminuyó enormemente los ingresos del gobierno, por lo que fue importante reducir la dependencia del comercio exterior. Era necesario encontrar fuentes alternativas de financiamiento para el Estado. En 1816 se fundó el Segundo Banco de los Estados Unidos; el primero había expirado en 1811, justo un año antes de la guerra con Inglaterra. Entre las labores del Segundo Banco estuvo regular el aumento de la emisión de dinero de los bancos que rebasaron en mucho el respaldo que disponían en reservas de plata u oro, lo cual provocó que gran número de acreedores de los bancos no pudieran convertir su papel moneda en dichos metales.³ Finalmente, el exceso de dinero engendró un aumento acelerado de los precios, que por otro lado se tradujo en la realización de jugosos negocios para proveer los pertrechos para la guerra contra Inglaterra como alimentos, uniformes, armas, además del impacto positivo que estas actividades generaron sobre otros negocios ligados indirectamente a los mismos.

Pocos años más tarde, en la administración del presidente Jackson, 1833-1837, los bancos de la Unión Americana experimentaron un inusitado au-

² “Cuando estalló la guerra angloamericana en 1812, el Congreso de Estados Unidos dobló inmediatamente los aranceles desde el promedio de 12.5%. El conflicto también creó el espacio para la emergencia de nuevas industrias interrumpiendo las importaciones manufactureras de Gran Bretaña y el resto de Europa (Chang, 2008: 65).

³ No es posible negar que el incremento del dinero acarrea inevitablemente un aumento de precios, lo cual ha llevado a satanizar a la emisión monetaria como causante directa de la inflación por gran parte del pensamiento económico, no obstante, esta ecuación está incompleta porque no reconoce que al otro lado del aumento de los precios motivado por la mayor oferta de dinero se genera gran cantidad de jugosos negocios que se traducen finalmente en crecimiento y en mayor empleo. Con la existencia de desempleo, la inflación tiende a desaparecer o solo es temporal. Esta es una polémica no resuelta hasta ahora, pues hay quienes sostienen que la inflación, al ser un fenómeno netamente monetario, en el largo plazo no repercute en mayor empleo, sino el sistema tiende a restablecer el “desempleo natural”, solo que con nivel más alto de precios.

mento de depósitos en plata provenientes de México,⁴ ello como resultado de las continuas pugnas internas de ese país, lo que incrementó las reservas en plata de los bancos, pero a la vez les abrió la posibilidad de elevar la oferta de créditos, reduciendo por tanto las exigencias para otorgar los mismos. Después de 1837 una serie de bancos enfrentaron dificultades para cobrar los créditos que habían otorgado a raíz del exceso de depósitos recibidos en los años previos. Necesitaban encontrar un nuevo deudor con capacidad de pago que les permitiera recuperar los créditos caídos, y ese deudor fue el Estado, que financió la invasión a México con el exceso de depósitos existentes en los bancos. Así, la guerra contra México (1846-1848) fue financiada en gran parte con la plata depositada en bancos norteamericanos por terratenientes mexicanos, además, como hemos dicho, del interés de apropiarse del nuevo territorio donde se había descubierto oro. La guerra contra México resolvió la crisis de algunos bancos de la Unión Americana al llevar al Estado a contratar créditos para la guerra y así encontrar una salida a la crisis bancaria. En enero de 1836 la deuda pública norteamericana era de poco más de 37.5 millones de dólares y al terminar la guerra en 1848 la misma fue mayor a 47 000 millones de dólares (Historical Debt Outstanding-Annual 1790-1849).

Algunos historiadores atribuyen la causa del pánico bancario de 1837 a la acelerada emisión monetaria de los años previos y a la aparición en consecuencia de una fuerte inflación. La emisión de billetes y depósitos aumentó de enero de 1830 a enero de 1832 de 29 millones de dólares a 42.1 millones de dólares, un incremento de 45.2%. Pero de 1833 a 1837 la oferta monetaria aumentó todavía más, de 150 millones de dólares a 267 millones de dólares, 84% de aumento, equivalente a 21% de crecimiento promedio anual (Rothbard, 2002: 95-96). Había que aclarar, no obstante, que la inflación de entonces no es atribuida directamente a la emisión monetaria de los

⁴ "The influx of silver was the result of paper money inflation by the Mexican government, which drove Mexican silver coins into the United States, where they circulated as legal tender... The actual cause was an inflation of the Mexican currency by the Santa Anna regime, which financed its deficits during this period by minting highly debased copper coins. Since the debased copper grossly overvalued copper and undervalued gold and silver, both of the latter metals proceeded to flow rapidly out of Mexico until they virtually disappeared. Silver, of course, and not gold, was flowing into the United States during this period" (Rothbard, 2002: 98).

bancos, sino a la ya comentada entrada de grandes corrientes de plata provenientes de México.⁵ En 1839 colapsó el precio internacional del algodón, provocando con ello una reacción en cadena de insolvencia de gran número de bancos que arrastró a la economía norteamericana en su conjunto a una fuerte contracción. En suma, la plata extraída de minas mexicanas y depositada en bancos norteamericanos provocó un pánico bancario que finalmente fue resuelto con canalizar parte de dichos depósitos al financiamiento de la guerra de los Estados Unidos contra México.

En el inicio del siglo XIX los Estados Unidos enfrentaron guerras que impulsaron el desarrollo industrial y consolidaron a la sociedad en un proyecto único. En 1812-1815 la guerra contra Inglaterra si bien redujo las exportaciones, por otro lado ocupó 286 730 personas, con un costo de 1.6 mil millones en dólares de hoy, significando 2.7% del producto interno bruto en 1813 (Daggett, 2010); la guerra contra México, 1846-1848, con menor número de combatientes, 78.718, tuvo un costo mayor, de 2.4 mil millones en dólares de hoy, abarcando 1.9% del PIB en 1847; posteriormente la guerra entre el Norte y el Sur, 1861-1865, llevó al gobierno a emitir la Ley de Ingresos de 1861, que incluyó el primer impuesto sobre la renta personal. En la guerra, más de 2.2 millones de personas sirvieron en el lado de la Unión. La Guerra Civil costó para la Unión 60 000 millones en dólares de hoy, alcanzando 12% del PIB en 1865. La Confederación, por su parte, gastó alrededor de 20 000 millones en dólares de hoy (Edwards *et al.*, 2022).

Esta serie de conflictos significó un sólido impulso a las industrias ligadas con el armamento y el equipamiento de los ejércitos, desde la producción de armas, del hierro y el acero, las minas, la industria textil, el sistema bancario y financiero, e incluso la producción de alimentos, ganado, madera y demás pertrechos militares; así, en 1849 el PIB creció 3.6% y en 1869, 4.4 por ciento.

La construcción del ferrocarril que unió el océano Atlántico con el Pacífico fue otro proyecto que impulsó la industrialización del país, el mismo

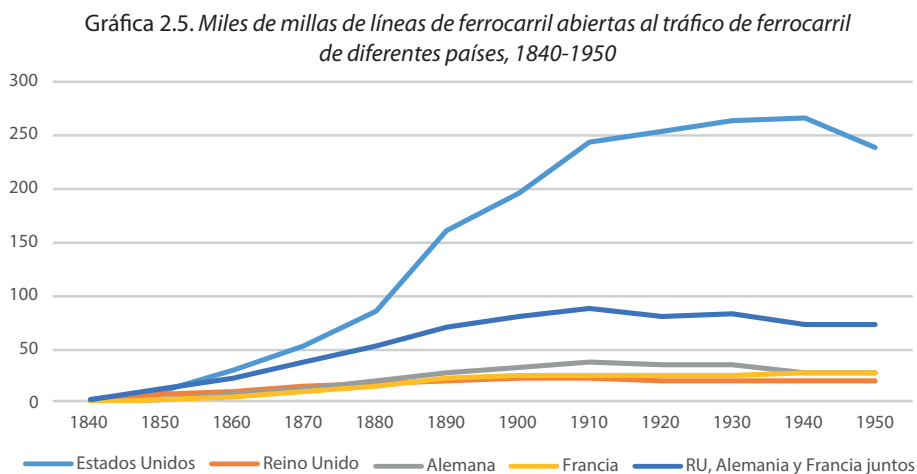
⁵ "The monetary expansion, however, was not caused by state banks going hog wild. The spark that ignited the inflation was an unusual and spectacular inflow of Mexican silver coins into the United States—brought about by the minting of debased Mexican copper coins which the Mexican government tried to keep at par value with silver... In 1837, the boom came to an end, followed by the inevitable bust, as Mexico was forced to discontinue its copper coin issue by the outflow of silver" (Rothbard, 1983).

dependió del subsidio otorgado por el gobierno norteamericano al ofrecer el terreno en forma gratuita para el tendido de las líneas de ferrocarril, además de proporcionar miles de trabajadores baratos, ex veteranos de guerra e inmigrantes en su mayoría chinos. El gobierno financió el estudio para establecer las rutas más rápidas y menos costosas. En 1853 el Congreso autorizó 150 000 dólares al Departamento de Guerra para realizar exploraciones y estudios que determinaran la ruta de menor costo y mayor viabilidad por donde se debería de construir una línea de ferrocarril desde el río Mississippi hasta el océano Pacífico. Los estudios concluyeron en dos meses y los ingenieros topógrafos del ejército americano encargados de realizar el estudio propusieron la instalación de cinco rutas. En 1869 se inauguró el ferrocarril transcontinental, que fue considerado el principal logro tecnológico de los Estados Unidos del siglo XIX. Gracias al ferrocarril, en una semana se pudo hacer el viaje que en otro tiempo podía tardar seis semanas o seis meses (Cooper, 2004). Antes del ferrocarril el transporte se realizaba en carretas y no tenía gran alcance, el costo de transporte era aproximadamente de 15 centavos por tonelada por milla, pero con el ferrocarril el costo disminuyó a 1.5 centavos por tonelada por milla, además de abrirse la posibilidad de trasladar mercancías y personas hacia zonas mucho más alejadas (The Annals of America, 1976: 177-180). Se generó entonces un enorme impulso económico que no se hubiera logrado aun disponiendo de todo el oro o plata del mundo, como sucedía en México.

Como se ha mencionado, tanto Inglaterra como los Estados Unidos desplegaron grandes ejércitos en los territorios conquistados o anexados, mismos que demandaron el abasto continuo de todo tipo de pertrechos, armas, alimentos, uniformes y demás, provocando un impulso sin precedentes de tales industrias (Gilbert y Clay, 1991). En definitiva, la expansión territorial de dichos países cobijó una acelerada expansión industrial y económica en general.

En 1834 los Estados Unidos construyeron el primer ferrocarril; en ese mismo año el producto interno alcanzó un billón 402 000 millones de dólares, la formación de capital apenas llegó a 80 000 millones, el ferrocarril representó 5.7% del PIB, equivalente a 9.3 mil millones de dólares. Pero en 1881 el PIB aumentó 726.1%, alcanzando 10 billones 181 000 millones de dólares, de los cuales 25.2% correspondieron a la formación de capital, y la

inversión en ferrocarriles creció a 407 000 millones de dólares, 4 376% de aumento, algo no igualado por ninguna otra industria en cualquier otro país (Rhode, 2002, cuadros 2 y 3). Gracias a la expansión del ferrocarril en el vasto territorio de la Unión Americana, este creció en una proporción sin comparación alguna en cualquier otra parte del planeta. En 1860 Inglaterra, junto con Francia y Alemania, extendieron el ferrocarril en más de 20 000 millas, en cambio los Estados Unidos rebasaron en el mismo año las 30 000 millas. En 1910 el sistema de ferrocarriles norteamericanos fue completado, rebasando las 240 000 millas de líneas de ferrocarril, lo cual superaba 10 veces a las líneas de los tres países europeos, menor a 90 000 millas (Chandler, 2004: 53) (gráfica 2.5).



Fuente: Robert Fogel, "Railroads and American Economic Growth". Johns Hopkins, 1964.

Los mapas 2.2-2.4 ilustran la magnitud de líneas de ferrocarril abiertas en Estados Unidos, Alemania y México a principios del siglo xx. Las pocas líneas de ferrocarril introducidas en México fueron realizadas por los ingleses, la burguesía mexicana estaba literalmente embriagada derrochando la fortuna extraída básicamente de la minería y la agricultura.

No hay que olvidar que la expansión norteamericana hacia el interior del país se llevó a cabo sobre la matanza y el desalojo perpetrados contra los habitantes originarios. Se calcula que a la llegada de los europeos a Norteamérica había entre 20 y 30 millones de habitantes agrupados en cen-

tenares de pueblos con más de 10000 años de historia, “habían desarrollado sociedades y culturas muy diversas, ricas, estables y en ocasiones muy desarrolladas” (Costa y Martín, 2009: 18). Sobre tales culturas se desplegó una política de exterminio y crimen con el pretexto de implantar una civilización “más avanzada”. Al respecto, una crónica narra una de tantas acciones de exterminio en la ribera del río Misisipi: “Allí, hombres, mujeres y niños fueron despiadadamente asesinados mientras trataban de cruzar. *Fue un espectáculo horroroso el que presentaron niños pequeños, heridos y presa de los más terribles dolores como si se tratara de salvajes enemigos*” (Nervis y Steele, 1994: 185). La guerra contra las naciones originarias de América alimentó una poderosa industria de armas, misma que aún en nuestros días mantiene fuerte influencia en la vida política y económica del país.

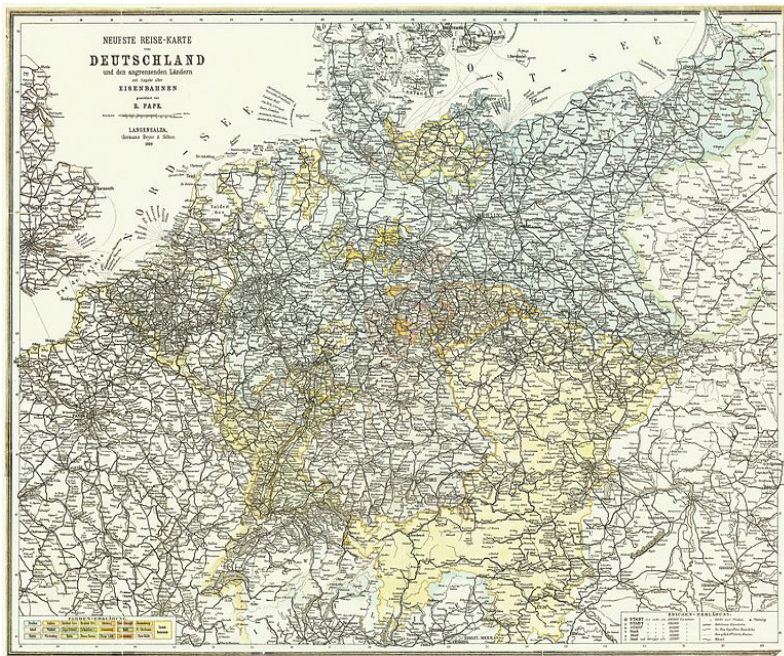
Mapa 2.2



Mapa 2.3. Alemania, 1849



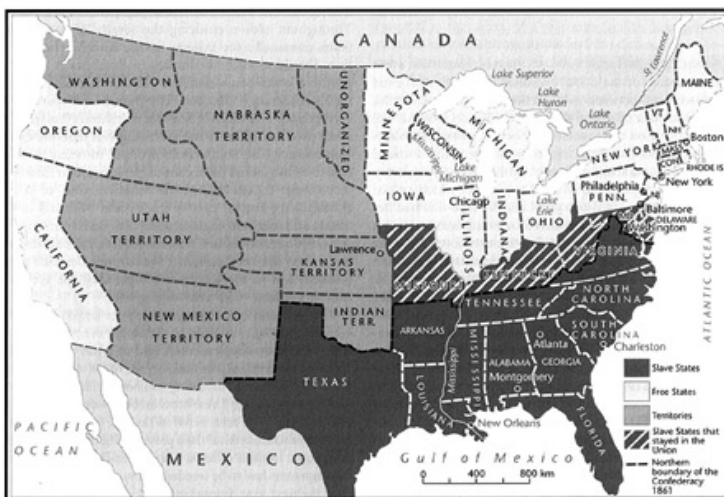
Mapa 2.4. Alemania, 1896



Regresando a la Guerra Civil, una vez anexado el nuevo territorio y quedar configurada la mayor parte de la nación en lo que actualmente es, surgió la manzana de la discordia. El sur del país vio la oportunidad de aumentar la explotación agrícola y las exportaciones con la incorporación de los nuevos territorios a su régimen esclavista, en tanto el norte veía la oportunidad de ampliar el mercado interno en favor de la expansión industrial. La disputa terminaría finalmente en la guerra de 1861-1865. De no haber sido por la anexión del territorio mexicano posiblemente los Estados Unidos hubieran permanecido con el territorio dividido entre dos estilos diferentes de desarrollo y no se hubiera roto el relativo equilibrio de fuerzas existentes entre las dos fracciones, pero la disposición de nuevas tierras indispensables para el crecimiento del sur desbordó la ambición por aprovecharlas.

La Guerra Civil brindó la oportunidad de expandir la industria hacia la producción de acero, el ferrocarril, armas y textiles bajo el amparo del aumento del gasto militar, financiado en gran parte con emisión monetaria. El pago a dichas industrias provino del gasto deficitario del gobierno. En 1862 y 1863 el déficit norteamericano aumentó 475 y 113%, respectivamente (Treasury Government History Debt Report, USA). Por su parte, el sur estaba mucho más confiado por ser más rico que el norte y disponer de una extensión mucho mayor (véase el mapa 2.5).

Mapa 2.5. División de los Estados Unidos al inicio de la Guerra Civil, 1861



El sur no previó que si bien Abraham Lincoln, el entonces presidente de los Estados Unidos, no disponía de suficientes recursos para financiar una guerra, acudió a la emisión de dinero para pagar la misma y así sostener un ejército más numeroso y mejor pertrechado que el sur. La razón por la cual Lincoln inició por primera vez la emisión del billete verde mejor conocido como “dólar” para financiar el gasto del gobierno fue el hecho de que la banca privada le cobraba 30% de interés por financiar los gastos de guerra; la emisión monetaria evitó pagar dicho interés (Rivero, 2013). Una vez concluida la guerra, Lincoln pretendió dejar en manos del gobierno el control de la emisión monetaria, al ser una fuente muy importante de financiamiento para el Estado sin tener que pagar intereses ni verse obligado a reembolsar el préstamo, lo que afectaba los intereses de bancos privados que hasta el momento habían controlado la emisión de dinero y cobrado intereses por ello.

No es atrevido suponer que el crimen cometido contra el presidente Abraham Lincoln al terminar la guerra fue causado no por un fanático esclavista resentido, sino más bien evitaba el control de la emisión de dinero en manos del gobierno y no de los bancos privados como lo habían hecho y lo siguen haciendo hasta ahora (Zinn, 2010). “El presidente apoyaba la impresión de papel moneda de parte del Estado para saldar las deudas de guerra. Se trataba de los ‘greenbacks’. Esta decisión no gustó a los banqueros del norte, porque obviamente la impresión de parte del Estado de nuevo papel moneda para cubrir las deudas les habría quitado poder [...] A continuación se bloqueó la emisión de los ‘greenbacks’ y los capitalistas del norte invadieron el sur, comprando a bajo precio inmensos territorios y plantaciones. En pocos años aumentó el número de millonarios del norte que hacían negocios en el sur. Los grandes capitalistas que controlaban los bancos, las industrias y el petróleo eran: John D. Rockefeller, Andrew Carnegie, Jay Gould, William Vanderbilt, Edward H. Harriman, John Pierpont Morgan, Jay Coocke, John Jacob Astor.” (Leveratto, 2015). El Banco de la Reserva Federal de los Estados Unidos, encargado de emitir la moneda, es una institución independiente que no rinde cuentas al gobierno ni a ningún miembro de la sociedad, pero en cambio cobra intereses por emitir el dinero.

El norte triunfó militarmente sobre el sur, en parte gracias a la abundante masa de inmigrantes que llegaban al país, mismos que ingresaban

principalmente por Nueva York; muchos de los cuales apenas descendían del barco, eran alistados a las fuerzas armadas, en tanto el sur no tuvo la misma oferta de mano de obra. A medida que la guerra se prolongaba y se hacía cada vez más costosa en términos no solo monetarios sino de vidas humanas y materiales, la falta de mano de obra en el sur orilló a algunos hijos de terratenientes sureños a alistarse al ejército, en tanto que en el norte se permitía evadir la obligación de servir a las fuerzas armadas pagando a un sustituto por 150 dólares.⁶

La diferente capacidad industrial entre el norte y el sur del país definiría el triunfo de la guerra a favor del norte. A medida que la contienda se prolongaba, la industria del norte se fortalecía, en tanto que el sur se debilitaba porque este financiaba la lucha con créditos sobre las propiedades, colectas y finalmente con los bolsillos de los terratenientes, quienes dependían básicamente de las exportaciones, mismas que en 1862 se vieron disminuidas a causa del bloqueo de los principales puertos de acceso del sur, en especial del río Misisipi (McPherson's, 2003). El sur también acudió a la emisión monetaria pero el bloqueo de sus principales puertos derrumbó la confianza en la convertibilidad en oro de su moneda, por lo que su emisión fue limitada y no tuvo el efecto esperado para ayudar a financiar la guerra. El sur carecía de producción industrial propia, esta nunca fue vista como necesaria por los dueños de las plantaciones. Al terminar la Guerra Civil la situación no mejoró para los esclavos, por el contrario, empeoró radicalmente. En el nuevo escenario de libertad se vieron obligados a solicitar trabajo en las plantaciones donde anteriormente habían sido esclavos, nada más que además del salario miserable percibido y de la inestabilidad laboral tuvieron que pagar alquiler por la choza recibida y por la comida; nadie se interesó por la nueva realidad de trabajadores pobres como se habían interesado en la época de la esclavitud. La guerra contra la esclavitud no tuvo el propósito de mejorar las condiciones de vida y de trabajo de nadie, más bien arrojó a miles de trabajadores a competir por un lugar de trabajo y aceptar un salario tan deprimido que los mantuvo en la misma o peor situa-

⁶ Grover Cleveland, presidente de los Estados Unidos del 4 de marzo de 1885 al 4 de marzo de 1889, evitó incorporarse a la guerra de Secesión acogiendo a una ley que permitía pagar a alguien para que fuera como sustituto. "Él pagó 150 dólares a un inmigrante polaco" (Costa y Martín, 2009: 107).

ción de miseria. Hasta la guerra civil, los norteamericanos habían desarrollado un capitalismo que dirigía la producción hacia el mercado basado en el trabajo de esclavos; al abolir la esclavitud la situación no cambió para los trabajadores, por el contrario, como hemos dicho, empeoró, al obligar al trabajador a hacerse responsable de su propia reproducción sin recibir a cambio un salario que le asegurara condiciones mínimas de subsistencia.

Por otro lado, los norteamericanos no hubieran logrado su despegue económico a pesar de haber aumentado el tamaño de su territorio si el norte no hubiera ganado la Guerra Civil, y para ello fue decisiva la emisión de dinero realizada por el gobierno para financiar la guerra. De esta manera, la emisión monetaria fue la palanca que hizo posible el triunfo del norte, gracias a la cual Norteamérica llegó a ser la potencia que ahora es. Sin la emisión monetaria y el triunfo del norte, los Estados Unidos seguramente hubieran limitado su crecimiento a la explotación agrícola como sucede hoy en día en los países latinoamericanos.

El auge económico logrado con la expansión del territorio y la Guerra Civil dio lugar entre finales del siglo XIX y principios del XX a la aparición de las grandes fortunas norteamericanas que aún en nuestros días continúan dirigiendo el destino del país y en parte del mundo. Estas fortunas se originaron alrededor de relativamente pocas actividades, como el petróleo, el acero, los transportes, los ferrocarriles, la banca y algunas otras industrias como la madera, el cobre, tabaco, y otras más, con ello aparecieron a finales del mismo siglo XIX algunos de los más grandes monopolios norteamericanos, como la United States Steel Corporation, la Standard Oil Trust, predecesora de la Exxon y algunos de los bancos más grandes propiedad en ese entonces de John Pierpont Morgan (Acampora, 2000) (cuadro 2.2).

Cuadro 2.2. *Las personas más ricas y sus actividades, 1901-1914. Millones de dólares*

<i>Petróleo</i>	<i>Monto</i>	<i>Acero</i>	<i>Monto</i>	<i>Transportes</i>	<i>Monto</i>
John D. Rockefeller	1 000	Andrew Carnegie	400	Peter Widener	100
Oliver Payne	100-105	Henry C. Frick	150	Thomas Fortune Ryan	100
Henry Yogers	100	Henry Phipps	75	Nicholas Brady	75
William Rockefeller	100				
Henry Flager	75			Otros	

Charles Harkness	75	Financiero		Frederick Weyerhaeuser (madera)	200
Ferrocarril		J.P. Morgan	119	Marshall Field (menudeo e inmobiliario)	140
Russell Sage	100	Andrew Mellon	100	William Clark (cobre)	100
E. H. Harriman	100	Richard Mellon	100	James B. Duke (tabaco)	100
James J. Hill	100	Hetty Green	100	J. Ogden Armour (carnes)	75-100
John Jacob Astor III	87	George F. Baker	75	William Weightman (farmacias)	80
William K. Vanderbilt	60	James Stillman	70	Frank Woolworth (menudeo)	60

Fuente: Phillips, Kevin (2002).

De las anteriores fortunas, solo dos de ellas están ligadas directamente con la actividad primaria, como el cobre y la madera, el resto se ubican en la industria de transformación y los servicios y ninguna de las fortunas más grandes provino de plantaciones esclavistas, aunque no se puede negar el enriquecimiento alcanzado por esclavistas. Lo importante a destacar fue que ese régimen de explotación no se logró mantener a no ser que se trasladara a otra actividad como la manufactura. En suma, el régimen esclavista limitó la acumulación de riqueza en las actividades primarias, pues como hemos dicho, esta exigía de la incorporación de nuevas tierras y de mano de obra con una mínima o nula aplicación de avance tecnológico. Esto último contrasta con la burguesía de origen español y portugués asentada en los países latinoamericanos y en el caso particular de México. Este último hasta el siglo XIX fue el segundo país más grande del mundo después de Rusia, dicha burguesía, a pesar de disponer literalmente de la mayor cantidad de plata y oro del mundo, no logró trascender hacia ningún tipo de desarrollo industrial y mucho menos logró crear ningún imperio empresarial que trascendiera como sucedió con las fortunas cimentadas en la industria, la banca, el comercio u otro tipo de actividades. Como hemos mencionado, la burguesía en América Latina, además de saquear y asesinar a los habitantes originarios del continente, se limitó a enriquecerse con las explotaciones mineras y agrícolas, lo cual igualmente hubiera pasado en la Unión Americana si el sur le hubiera ganado la guerra al norte. En América Latina se amasaron grandes fortunas que finalmente fueron lapidadas o derrochadas en guerras, fiestas religiosas y gastos suntuosos. Literalmente la burguesía se encontraba *embriagada* disfrutando de la enorme fortuna que le arrojaba la explotación de mano de obra esclava y no tenía interés

alguno por impulsar otro tipo de negocio que en principio le dejaría menor ganancia. Así se construyeron gigantescos palacios para conciertos, como el Teatro Concepción (inaugurado en 1890) en Chile, el Teatro Amazonas (inaugurado en 1896 en Brasil), el Teatro Colón en Argentina (1857) y otros por el estilo. Se construyeron grandes salas de arte, pero la burguesía de la región fue incapaz de construir bancos, líneas férreas o que les permitieran participar en la naciente era industrial del siglo XIX. La incipiente producción local de bienes industriales, como la producción de alimentos, bebidas, textiles, vidrio, piel, joyería, muebles, entre otras, fue más bien iniciada o impulsada por grupos de inmigrantes europeos en su mayoría relativamente pobres. Además América Latina no dispuso de gobiernos que emprendieran proyectos ambiciosos de expansión económica que justificara la formación de grandes ejércitos, por el contrario, las constantes luchas internas entre los diferentes grupos dominantes a lo largo del siglo XIX fueron causadas precisamente por la incapacidad de alguno de los grupos de crear un gobierno fuerte y con poder económico suficiente para formar un ejército numeroso y bien equipado, mismo que le permitiera imponer un proyecto único de nación. Por ejemplo, después de consumada la Independencia de México en septiembre de 1821, en mayo de 1822 es proclamado el primer emperador del nuevo país independiente, pero en marzo del siguiente año el recién emperador tuvo que abandonar el país a raíz del levantamiento que no pudo enfrentar por no disponer de dinero suficiente para equipar un ejército numeroso. Los diferentes gobiernos tuvieron que acudir a los créditos externos para poder sostener el gasto público dada su debilidad para recaudar impuestos. Lo irónico de la época es que países como México, la actual Bolivia y otros más disponían prácticamente de la plata del mundo o realizaban millonarias exportaciones de café, frutas, azúcar y demás, pero los respectivos gobiernos tenían serios problemas financieros, prácticamente estaban en quiebra, incluso fueron objeto de intervenciones extranjeras por su incapacidad para pagar su deuda externa, como fue el caso de México en la segunda mitad del siglo XIX. A los diferentes gobiernos, ya en la independiente Latinoamérica, no se les ocurrió seguir el ejemplo de Abraham Lincoln de emitir dinero para financiar un ejército fuerte y convenir con la burguesía un proyecto de nación que les permitiera conservar el poder e impulsar la industria o la producción nacional, como tampoco la bur-

guesía local tuvo interés, como hemos dicho, de iniciar una producción industrial masiva que abasteciera las necesidades bélicas del Estado y del país.

Durante la etapa colonial en México se crearon importantes ciudades alrededor de explotaciones mineras de plata y de productos agropecuarios como fueron Zacatecas, Durango, Guanajuato, San Luis Potosí, la zona del Bajío, Querétaro, Celaya, entre otras. Estas ciudades, además de crecer a raíz del auge minero y agropecuario, sirvieron como fortalezas para resguardarse de los numerosos asaltantes de caminos (Payno, 2007). El camino creado para unir estas ciudades fue conocido en la etapa virreinal como “El Camino de la Plata”, iniciaba en la Ciudad de México y terminaba en las poblaciones de Albuquerque, Santa Fe y San Juan Pueblo, ahora en los Estados Unidos. Por este camino transitaba el pago del quinto real que debería de ser entregado al rey de España como tributo colonial; otra parte de la plata era exportada a China para ser intercambiaba por oro, que a su vez en parte era enviado a España. De tal manera que el Camino de la Plata se extendió hacia los puertos de Acapulco y Veracruz. Las actuales carreteras 43, 44, 45 y 49 de este país tienen su origen en dicha ruta, que fue trazada por fray Sebastián de Aparicio en 1542, él mismo mandó hacer la Ruta México-Acapulco en 1540 y el Correo Real, que es la ruta que comunicaba el puerto de Veracruz con Orizaba, Puebla y la Ciudad de México (véase el mapa 2.6).

Mapa 2.6



Lo sorprendente, en el caso de la colonia española, es que mientras en los Estados Unidos y en Europa el ferrocarril, junto con otras actividades económicas ligadas al mismo como la producción de acero, de carbón, las armas y el sistema bancario ya eran una realidad, los españoles y sus descendientes nacidos en la Nueva España movían su oro, la plata y todo tipo de bienes por medio de mulas y caballos. Además del elevado costo y lentitud que ello implicaba, sufrieron constantes asaltos y saqueos, y nunca se les ocurrió reemplazar dichas caravanas por el entonces moderno ferrocarril como tampoco fueron capaces de crear un banco aprovechando las grandes fortunas que habían acaparado, por lo menos para guardar la abundante plata y oro que la burguesía de entonces saqueaba de las minas o de las plantaciones agropecuarias. Por el contrario, gran parte de la burguesía de entonces guardó el oro al interior de las mismas haciendas o al pie de un árbol, compitiendo con ladrones por los escondites y espacios para guardar el mismo. En la época de la colonia se fundó el Monte de Piedad existente hasta nuestros días, pero sus préstamos son limitados porque se realiza con base en la entrega de prendas del prestatario, igualmente se fundó el Banco de Avío y Minas, que operó solo por dos años dados los recursos escasos con que operaba. En la época independiente se creó el Banco de Avío Industrial, encargado de fomentar la industria nacional, que igualmente estuvo limitado por la escasez de recursos para otorgar créditos teniendo una existencia relativamente efímera de apenas 12 años. Con la llegada de los franceses y de capital inglés se fundó en 1864, bajo el imperio de Maximiliano de Habsburgo, el Banco de Londres y México, un banco que apoyaba a mineros y agricultores pobres. El primer banco que llegó a México, sucursal del inglés The London Bank of Mexico and South America LTD (García, 2008: 5). Posteriormente, a finales del siglo XIX la burguesía inició la fundación de bancos nacionales como el Banco Nacional de México (1884), el Banco Hipotecario Mexicano (1882) y el Banco Mercantil Mexicano (1882), entre otros, pero para ese entonces ya se habían consolidado los grandes monopolios internacionales que decidirían el destino económico de todo el mundo.

A la burguesía mexicana del siglo XIX no se le ocurrió o tal vez le pareció una empresa costosa y poco redituable el invertir en la instalación de un ferrocarril a través del camino de la plata, ni pudo impulsar el desarrollo de

un banco propio, contrario a lo que sucedió en el caso de la industria textil, que fue una de las actividades industriales más importantes de finales del siglo XIX y principios del XX. La falta de inversión en el país no fue debido a la falta de capital para invertir o a la relativa pobreza de los países, porque la burguesía literalmente disponía de gran parte de la plata y oro del mundo, simplemente fue falta de visión y apatía al querer cerrar los ojos y no ver la necesidad de introducir otras actividades diferentes a la minería y las plantaciones agropecuarias, y más bien los dueños del capital se conformaron con derrochar la riqueza de la misma manera como lo hicieron los señores feudales siglos atrás. Debido a esta falta de visión se perdió una oportunidad histórica para que países como México se posesionaran de algunas de las industrias vitales de las cuales dependía y dependió el posterior despegue industrial de la nación, como fue en los Estados Unidos, donde, como ya mencionamos, algunos de los monopolios más grandes se iniciaron justamente con la construcción del ferrocarril, la creación de bancos, la producción de acero, armas, el petróleo y la explotación de minas. Desde esos años el pueblo mexicano y en especial la burguesía se acostumbraron a realizar sus actividades con enormes costos, deficiencias e incomodidades, y no se molestaron ni se molestan aún hoy en día en adoptar sistemas de transporte, producción, administración, etc. más ágiles, eficientes y mucho más baratos, los cuales no había que crear, sino que estaban disponibles en casi todo el mundo. Esta misma miopía y apatía del grupo dominante en los países pobres continúa hasta nuestros días y casi nadie discute o no la considera como una de las principales causas de la pobreza de esos países. El desarrollo de una nación depende en gran parte de la capacidad del grupo político y económico dominante de la visión y la voluntad de introducir sistemas modernos de producción, infraestructura eficiente e incorporar a la mayor parte de la población al desarrollo de la nación tanto como productora como consumidora, además de saber involucrar a la nación en los cambios económicos y tecnológicos de vanguardia en el mundo. La voluntad política por reinvertir la riqueza y adoptar esquemas productivos modernos han sido los grandes ausentes en toda la historia de América Latina, mismos que en cambio estuvieron y están aún presentes en la historia norteamericana. En suma, el desarrollo económico se encuentra estrechamente vinculado con el avance del sector industrial, financiero y de los servicios.

Las actividades primarias son importantes en términos de acumulación de riqueza, pero su desarrollo y expansión está estrechamente vinculado con el dinamismo de las actividades secundarias y terciarias.

Volviendo al caso norteamericano, hasta los años ochenta del siglo XIX el sector industrial superó a la agricultura en la generación del PIB, previo a estos años tenían que haberse dado las condiciones antes expuestas para que fuera posible el despegue industrial, incluso una vez que la industria adquirió el liderazgo económico en el país, su contribución al PIB fue mayor que en Inglaterra y rivalizó fuertemente con Alemania (cuadro 2.3).

Cuadro 2.3. *Distribución del PIB por sectores de los Estados Unidos, Inglaterra y Alemania, 1839 a 1955, a precios corrientes y constantes*

	Participación a precios corrientes			Participación a precios constantes		
	Agricultura	Industria	Servicios	Agricultura	Industria	Servicios
Estados Unidos						
Ingreso nacional a precios de 1859						
1839	42.6	25.8	31.6	44.6	24.2	31.2
1889-1899	17.9	44.1	38	17	52.6	30.4
PIB a precios de 1929						
1889-1899				25.8	37.7	36.5
1919-1929				11.2	41.3	47.5
1953				5.9	48.4	45.7
Inglaterra						
PIB a precios de 1865 y 1885						
1801-1811	34.1	22.1	43.8	33.2	23	43.8
1851-1861	19.5	36.3	44.2	29.3	36.4	44.3
1907	6.4	38.9	54.7	6.7	37	56.3
1924	4.4	55	40.6			
1955	4.7	56.8	38.5			
Alemania						
Producto nacional a precios de 1913, industria y servicios						
1850-1859	40.9	59.1		44.8	22.8	32.4
1935-1938	13.6	84.4		16.2	56.3	27.5
1936	13.4	58		13.4	58	28.6
1950	12.4	59.9		11.1	57.3	31.6

Fuente: Simon Kuznets. *Economic Growth of Nations: Total Output and Production Structure*, Cambridge, Mss., 1971.

Hasta 1879 los Estados Unidos presentaban menor participación que la inglesa en la producción industrial mundial, pero a partir del periodo de 1881-1885 los norteamericanos ya generaron más bienes industriales que cualquier otra nación (cuadro 2.4).

Cuadro 2.4. *Distribución de la producción industrial mundial, porcentaje, 1879-1938*

	<i>Estados Unidos</i>	<i>Inglaterra</i>	<i>Alemania</i>	<i>Francia</i>	<i>Resto del mundo</i>
1879	23	32	13	10	22
1881-1885	29	27	14	9	21
1896-1900	30	20	17	7	26
1906-1910	35	15	16	6	28
1913	36	14	16	6	28
1926-1929	42	9	12	7	30
1936-1938	32	9	11	5	43

Fuente: W. W. Rostow. *The World Economy: History and Prospect*. Austin, Tex., 1978.

3. Culminación del reparto mundial y antesala de la Primera Guerra Mundial

Hacia finales del siglo XIX y principios del XX concluyó el reparto del mundo entre las principales potencias, lo que hacía más difícil continuar con la conquista de nuevos territorios que finalmente permitiera elevar la producción de acero, armas y demás pertrechos que concluyeran en una mayor expansión económica. Ello provocó la aparición de crisis económicas cada vez más frecuentes que impedían mantener los niveles de inversión en las actividades hasta entonces más dinámicas. Hasta 1919 el crecimiento industrial dependió de la máquina de vapor como principal fuerza motriz y la producción industrial, como hemos mencionado, se limitaba principalmente a la industria textil, el hierro y acero, la construcción de barcos, los ferrocarriles, la industria de la construcción, las armas y los bancos. La producción manufacturera era destinada fundamentalmente hacia el mercado externo y las milicias estatales destinadas a las guerras de conquista y colonización eran uno de los principales clientes de la industria de ese entonces. Irónica y contradictoriamente no era posible expandir la producción hacia otro tipo de mercancías industriales, diferentes a las tradicionales, ello pese a que desde finales del siglo XIX se había inventado el motor eléctrico y el de combustión interna. La bombilla eléctrica fue ideada por Swan y Edison en 1880. Un año más tarde el dinamo fue inventado por Brush y Edison y en 1895 apareció el primer automóvil construido por Karl Benz (Cole, 1967: 213). La producción de este tipo de bienes tenía un carácter más bien artesanal y se destinaban a satisfacer el limitado consumo de los estratos

más ricos de la sociedad. No era posible producir en gran escala estos productos debido a la inexistencia de un mercado masivo para los mismos. En Europa había una situación similar; no es de extrañar que la producción de automóviles se inició primero en Francia y no en Alemania, donde se inventó el motor de combustión interna, ello debido a que París representaba el mercado más grande y rentable al concentrar la mayor parte de la burguesía de la época (Grunow, 2006: 43).

El principal obstáculo para iniciar la producción masiva de automóviles, radios, la luz eléctrica y demás innovaciones aparecidas a finales del siglo XIX era el insignificante salario pagado, este se limitaba a asegurar la más elemental reproducción de los trabajadores, quienes padecían condiciones de vida y trabajos extremadamente miserables e inhumanos. Eran sometidos a jornadas exhaustivas de 12, 14 o hasta 16 horas (Grebing, 1966: 18), sin consideración alguna de su salud y de sus vidas, era más fácil y barato reemplazar un trabajador que protegerlo o mejorar sus condiciones de trabajo. Eran frecuentes las muertes y accidentes en el lugar de trabajo, en la calle y en el hogar por las en extremo deficientes condiciones de trabajo, de alimentación y salud. Los trabajadores se enfermaban y se agotaban prematuramente después de pocos años de trabajo en las minas, en talleres de costura sin ventilación, o en hornos de fundición expuestos a elevadas temperaturas; no había compensación económica alguna por los accidentes ocurridos en el trabajo. Si alguien fallecía en la fábrica o taller, su cuerpo simplemente era sacado del área de trabajo como si se tratara de un desecho industrial. La mano de obra era tratada como un recurso casi inagotable y fácilmente reemplazable no solo por otro adulto, sino incluso por niños y mujeres a quienes se les pagaban salarios inferiores que a los hombres pese a que laboraban las mismas prolongadas y agotadoras jornadas de trabajo que los hombres. El empleo de mujeres y niños fue un recurso ampliamente usado para reducir los salarios y provocar un exceso de mano de obra disponible. Pero el problema no solo era el ingreso reducido y condiciones infrahumanas de trabajo, sino la inestabilidad del trabajo. “El ingreso anual de trabajadores no calificados fue miserablemente bajo, aunado al reducido ingreso diario, los trabajadores padecían despidos frecuentes, no podían predecir los días en el año en que tendrían un trabajo. En 1870 un trabajador común ge-

neralmente no trabajó más de 230 o 240 días al año” (Thernstrom, 1994: 18-21).

Pero la precaria situación laboral no era privativa de los Estados Unidos, el resto del mundo industrial presentaba las mismas características. “En Gran Bretaña las fábricas generalmente eran grandes estructuras sin adecuada ventilación e iluminación, las condiciones sanitarias eran intolerables, y muy poco se hacía para asegurar a los trabajadores de los accidentes laborales. No existían medidas de prevención de accidentes, particularmente en las minas de carbón. En Rusia, Italia y España no había leyes que prohibieran el empleo de niños y mujeres, quienes eran sometidos a las mismas condiciones laborales de los hombres adultos” (Gilbert y Clay, 1991: 16).

Hasta antes de la Primera Guerra Mundial, los gobiernos persiguieron y asesinaron impunemente a los trabajadores que se atrevían a protestar por las inhumanas condiciones de vida y de trabajo a que eran sometidos o incluso la pretensión de organizarse en sindicatos y organizaciones laborales era motivo de persecución; se realizaron incontables masacres contra trabajadores y personas de bajos ingresos sin la más mínima consideración y sin escuchar sus reclamos. “Las grandes revueltas en Schlesien —1844 en Peterswaldau y en Langenbielau— contra hambre y contra explotación por parte de comerciantes e intermediarios fueron derrotadas con violencia militar” (Grebing, 1966: 20). Entre las masacres ocurridas más conocidas está la de la Plaza Roja en Moscú en 1905 y la de los Mártires de la Plaza Haymarket en Chicago en mayo de 1886. En esta última los manifestantes solo demandaban establecer una jornada de trabajo de ocho horas (Glenn, 1993).

Las condiciones de vida y de trabajo de los obreros hasta antes de la Primera Guerra Mundial fueron el principal obstáculo que impidió el crecimiento del mercado interno y la modernización de las industrias. La demanda doméstica se restringía al consumo del estrato social de elevados ingresos y de algunos administradores y artesanos de la clase media, ello impidió el crecimiento del mercado doméstico, por tanto, la mayor parte del impulso al crecimiento o del éxito de los negocios se encontraba en las guerras de conquista hacia el exterior y no en el mercado doméstico. La producción industrial por sí sola no representaba una demanda elevada debido a que el bajo costo de la mano de obra no alentaba la inversión en equipos y servicios, era preferible usar mano de obra en abundancia fácil-

mente reemplazable que introducir maquinaria y equipos. Ello frenó la demanda equipos y servicios de parte las mismas industrias e indujo el estancamiento general del mercado doméstico. Por tanto, la demanda provenía fundamentalmente, como ya se dijo, del gasto sobre todo de tipo militar realizado por el Estado para apropiarse de nuevas colonias y desplegar en ellas numerosos ejércitos. Hasta la Primera Guerra Mundial predominó el mercado exterior como palanca de crecimiento en el mundo, no obstante, ello no quería decir que hubiera compradores externos, sino que el mercado externo se apoyó en las invasiones y conquistas militares financiadas y perpetradas por los gobiernos. Sin ello no hubiera sido posible concebir la existencia del mercado mundial.

A finales del siglo XIX la apropiación de colonias y de nuevos territorios llegó al límite, casi todos los países atrasados estaban repartidos bajo diferentes formas de influencia ya fuera como colonias, protectorados o bajo cualquier otra forma de anexión entre los pocos países más ricos o más industrializados y solo se podría aumentar el territorio a costa de arrebatárselo a otro país mediante una guerra. Entonces la industria quedó atrapada en su propia incapacidad de elevar su propia demanda, cayendo a finales del siglo XIX en una crisis sin precedentes.

Algunos historiadores suponen equivocadamente que la industrialización después de 1919 fue una consecuencia directa de la serie de descubrimientos y avances tecnológicos ocurridos a finales del siglo XIX, que motivaron a los empresarios a aprovechar tales descubrimientos para llevar al mercado nuevos productos, como si ello por sí solo fuera suficiente para provocar el cambio del modelo económico basado en el comercio exterior y en la posesión de colonias, hacia otro modelo apoyado casi por completo en el mercado interno, como fue el caso después de la Primera Guerra Mundial.

Así, Bennis (1965: 7) afirma, por ejemplo: “Los años posteriores a 1870 presenciaron la marcada expansión de la mayoría de las más viejas industrias y la expansión de nuevas de igual o mayor importancia; la construcción de inmensas unidades de producción a través de la aplicación de grandes escalas de capital y la final adopción de sistemas de producción en masa; la tendencia hacia la consolidación de unidades individuales en cartel, agrupaciones o monopolios y, como una inevitable consecuencia de todos estos

desarrollos, un notable incremento en el volumen de la producción industrial". Para confirmar el ininterrumpido auge industrial de entre finales del siglo XIX y principios del XX se ofrecen cifras de la producción de acero y de la construcción de ferrocarriles; sin embargo, nada más claro que tales datos para mostrar el estancamiento en que cayó la economía mundial de ese entonces. "Líneas de ferrocarril fueron enormemente extendidas. Entre 1870 y 1914, de 15 000 millas británicas crecieron a cerca de 22 000, mientras que el sistema ferrocarril francés se expandió de 11 000 millas a más de 31 000" (Benns, 1965). La cita anterior no menciona que después de 1914 la construcción de líneas de ferrocarril se estancó por completo o incluso disminuyó tanto en los Estados Unidos como en Europa (Douglas, 1966), desembocando en una crisis de sobreproducción que solo pudo ser resuelta con la Primera Guerra Mundial.

Para algunos historiadores, el paso del modelo colonial, cuyo destino principal de la producción era la exportación, hacia otro modelo que tenía como destino principal el mercado doméstico, se produjo de manera lineal y armónica, cuando en realidad la transición tuvo para la humanidad el haber enfrentado la Primera Guerra Mundial, que causó la muerte de más de ocho millones de personas, millones de personas lisiadas, muertas por hambruna y enfermedades atribuibles directamente a la guerra, algunas naciones e imperios desaparecieron, en tanto que otros nacieron. Es decir, la transición de un modelo a otro no fue ningún proceso armónico y pacífico y tuvo en cambio un costo social, político, económico y humanitario sumamente elevado. Ello no quiere decir que el nuevo modelo haya sido mejor o superior al anterior, tan solo se afirma que se gestó un cambio estructural que derivó en otra forma de generar ganancias con otra lógica completamente diferente para reinvertir las mismas.

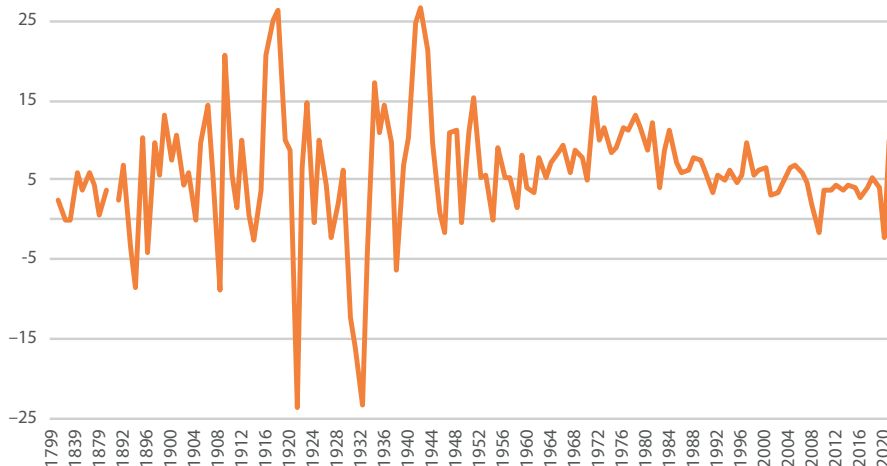
El derrumbe del modelo colonial se venía gestando desde finales del siglo XIX. En 1870, la producción norteamericana disminuyó drásticamente, luego la producción empezó a tener grandes oscilaciones, apareciendo años con elevado crecimiento y otros con fuertes caídas de la producción. Las oscilaciones fueron relativamente leves entre 1873 y 1874, pero en 1882, 1883 y 1884 hubo una disminución severa y continua de la producción. En 1894 el PIB reportó su mayor caída después de la guerra civil, y ya entrado el siglo XX las caídas de la producción fueron igualmente severas hasta ter-

minar con el surgimiento de la Primera Guerra. Gracias a la guerra, los Estados Unidos logran mejorar en gran medida su situación, debido a la venta de armas y demás productos industriales ligados directamente con la guerra.

“En 1914 había empezado en Estados Unidos una seria recesión. Pero en 1915 los pedidos bélicos de los aliados (sobre todo de Inglaterra) ya habían estimulado la economía, y para abril de 1917 habían vendido a los aliados mercancías por más de 2 000 millones de dólares. Ahora la prosperidad americana estaba vinculada a la guerra de Inglaterra” (Zinn, 2010: 267-268). En 1914 la producción norteamericana disminuyó más de 5%, en cambio, en los siguientes tres años la producción aumentó entre 20 y 30%. En el último año del conflicto, en 1918, la producción nacional apenas aumentó un poco más de 5%. Los años de la Primera Guerra (1914-1918) y Segunda Guerra (1939-1945) fue la experiencia productiva más exitosa del siglo xx de los Estados Unidos, esta prosperidad fue solo superada por el auge causado por las guerras de los Estados Unidos del siglo xix ya antes comentadas (gráfica 3.1).

De 1900 a 1904 en Inglaterra, los Estados Unidos, Alemania y Canadá las tasas de crecimiento de la producción fueron casi constantes, posteriormente iniciaron una ligera recuperación para caer, en 1908, en otra recesión. “La recesión duró en total 13 meses en que la actividad económica en general tocó fondo en junio de 1908. La recesión es notable no solo por su corta duración sino también por su severidad. La producción anual en 1908 fue 11% menor que en 1907, una elevada caída en tan poco tiempo” (Hall, 1990: 146). Pasada la crisis, la economía mostró una lenta recuperación hasta 1914, cuando la producción volvió a caer. El estancamiento económico de principios del siglo xx desembocó en la Primera Guerra Mundial y esta se convirtió en la única solución de la crisis económica de entonces, además de que marcó el final de un largo periodo industrial dominado por la posesión de colonias, que se extendió desde el siglo xvi hasta el final de la guerra en 1918. Como consecuencia económica, la máquina de vapor fue desplazada como fuente de propulsión por el motor eléctrico y de combustión interna, a la vez que desapareció la era del carbón para en su lugar hacer su aparición la era del petróleo, mismo que aún predomina hasta nuestros días.

Gráfica 3.1. Variación anual del PIB norteamericano, 1799-2021



Fuente: Elaboración propia con datos de: Historical Statistics of the United States, 1789-1945, https://www2.census.gov/library/publications/1949/compendia/hist_stats_1789-1945/hist_stats_1789-1945-chA.pdf. U.S.w Bureau of Economic Analysis 1869-1908 derived from Kendrick-Kuznets estimates published by John W. Kendrick in Productivity Trends in the United States; Paul W. Rhode, "Gallman's Annual Output Series for the United States, 1834-1909", National Bureau of Economic Research Working Paper 8860, April 2002: Tables 2 and 3, y Economic Report of the President, USA, varios años.

Mientras Europa se precipitaba en el abismo de una guerra mundial, los Estados Unidos trataban de aliviar sus problemas creando intervenciones militares en América Latina. Norteamérica impulsó en 1903 “una revolución contra Colombia y había creado el Estado “independiente” de Panamá para construir y controlar el Canal. En 1915 intervino por segunda vez en Haití, donde mantuvo a sus tropas durante 19 años... Entre 1900 y 1933 Estados Unidos intervino cuatro veces en Cuba, dos en Nicaragua, seis en Panamá, una en Guatemala y siete en Honduras. En 1924 Estados Unidos estaba dirigiendo de alguna forma las finanzas de la mitad de los 20 estados latinoamericanos. Hacia 1935 más de la mitad de las exportaciones americanas de acero y algodón se estaban vendiendo en Latinoamérica” (Zinn, 2011: 303).

A principios del siglo xx los Estados Unidos proporcionaron armas, dinero y uniformes a fuerzas revolucionarias en México con el propósito de derrocar al dictador Porfirio Díaz, que había concesionado a capitales ingleses la administración de los ferrocarriles nacionalizados por el entonces

gobierno; el interés por apoyar una revolución en México se alimentó además por el propósito de los ingleses de comunicar por ferrocarril el océano Pacífico con el Atlántico, lo cual entraría en franca competencia con el Canal de Panamá, ya entonces en manos norteamericanas, quienes lo inauguraron en agosto de 1914. Los revolucionarios lograron su propósito, en dos meses el dictador salió del país, pero la revuelta tardaría aproximadamente 30 años en terminar, pues los Estados Unidos no solo proporcionaron armas al grupo iniciador de la revuelta, sino posteriormente patrocinó a otro grupo para derrocar a los derrocadores, así organizó en la misma embajada norteamericana un plan para dar un golpe de Estado al entonces presidente Francisco I. Madero, quien fue llevado al poder por la revolución que los mismos norteamericanos habían patrocinado. Una vez implantado el nuevo gobierno, en 1913 los Estados Unidos volvieron a patrocinar otro levantamiento armado para derrocar al usurpador puesto igualmente por los mismos norteamericanos, Victoriano Huerta. Finalmente, los Estados Unidos apoyaron la nacionalización del petróleo en 1938, dando con ello por terminada la posesión de empresas inglesas de yacimientos petroleros en México.

La expansión de la etapa colonial que culminó con la Primera Guerra Mundial dependió de constantes invasiones militares hacia el exterior. El mercado interno era por demás incipiente debido a las miserables condiciones de vida de los trabajadores, ya hemos mencionado que el vasto territorio norteamericano desempeñó un papel similar al que jugaron las posesiones coloniales para Inglaterra en el sentido de favorecer la expansión de su sistema de ferrocarriles y de los negocios que se abrieron con el mismo. El mercado externo lo tenían los norteamericanos en su propio territorio, no tenían por qué competir contra otros países europeos por la posesión de colonias donde pudieran saquear recursos naturales o donde pudieran canalizar sus inversiones y productos industriales. Es de reconocer, no obstante, que pese a que los norteamericanos no tenían numerosas colonias fuera de América Latina, controlaban algunas materias primas estratégicas a nivel mundial como el petróleo, en 1891; la Standard Oil, propiedad de Rockefeller realizaba por su cuenta 90% de las exportaciones norteamericanas de queroseno y controlaba 70% del mercado mundial de ese producto (Zinn, 2011: 224).

La etapa de colonial no pudo continuar simplemente porque el mercado externo creado con base en la invasión militar externa o mediante el simple sometimiento político hacia otros países llegó al límite de su existencia. Es decir, la invasión hacia otra nación abre amplias posibilidades de negocios, pero estas concluyen una vez que es consumada la conquista y los negocios no pueden volver a crecer a menos que se inicie una nueva invasión hacia otro país. Precisamente al terminar el reparto del mundo a finales del siglo XIX y principios del XX entre las potencias más ricas no hubo otra posibilidad para continuar con la expansión de los negocios que iniciar la Primera Guerra Mundial. La mayor parte de los territorios del planeta quedaron repartidos entre las diferentes potencias económicas más fuertes, no había muchos espacios más adonde lanzar ejércitos para asesinar a la población nativa y arrebatárles sus riquezas naturales, a no ser que se le arrebatara alguna colonia a otra potencia económica por medio de una guerra.

4. La Primera Guerra Mundial

Cualquier invasión emprendida por los Estados Unidos nunca se reconoció que fue emprendida por la necesidad de abrir mercado para las propias empresas, por el contrario, los Estados Unidos han externado el discurso de defender el derecho internacional haciéndose aparecer como víctimas. Las agresiones los han obligado a intervenir militarmente contra otros países y difícilmente aceptan ellos mismos que son los agresores; por ejemplo, el hundimiento del transatlántico *Lusitania* el 7 de mayo de 1915, donde murieron 1 198 de los 1 959 pasajeros que iban a bordo, incluyendo 100 niños y 234 ciudadanos norteamericanos, llevó a los Estados Unidos a intervenir en la Primera Guerra Mundial (Preston, 2002); pese a la presencia de pasajeros civiles, el barco fue cargado con material militar, lo cual desafió la advertencia alemana de hundir cualquier barco que transportara material militar. Así, el *Lusitania* inevitablemente sería hundido y no se realizó ninguna acción preventiva que contradijera la aparición de un ataque sorpresa y sin previo aviso. La intervención militar norteamericana en el extranjero no terminó con la Primera Guerra, después de esta continuó realizando intromisiones en diferentes partes del mundo. En 1926 envió 5 000 *marines* a Nicaragua para frenar una revolución y mantuvo tropas allí durante siete años, en el mismo año intervino en la República Dominicana por cuarta vez, estacionando tropas allí durante ocho años.

La Primera Guerra Mundial tuvo múltiples explicaciones, una muy importante que no se puede soslayar es el hecho ya mencionado de que las

potencias creían en ese entonces que una forma segura para acrecentar los negocios, tal como se había venido haciendo desde 300 años atrás, era llevar a cabo guerras de conquista y de colonización pagadas por el gobierno a través de créditos privados. Ello impulsaba la producción de carbón, acero, barcos, armas y textiles y demás productos. Lo anterior no significa que la Primera Guerra haya sido necesaria para resolver el prolongado estancamiento en que había caído la economía mundial, sino más bien lo importante a destacar es el hecho de que la sociedad en general y el Estado en particular fueron lanzados a la guerra con el único propósito de incrementar los negocios. Los gobiernos fueron a la guerra en un afán de salvar las ganancias de las empresas. La guerra no fue ninguna decisión democrática ni mucho menos; para ello se manipuló la propaganda a favor del nacionalismo y el patriotismo. En los cuatro años que duró el conflicto, ninguna autoridad militar o gubernamental tuvo la suficiente sobriedad, cordura o inteligencia para analizar tanto las causas como las consecuencias de los actos bélicos que se estaban realizando. Tan solo en el primer año de enfrentamiento murieron más de un millón de soldados en el frente de batalla, era claro que la forma en que se estaban llevando los enfrentamientos con armas que poseían una enorme capacidad de destrucción, solo provocaría la muerte de millones de personas. Por su parte, la indiferencia de los altos mandos militares, de políticos y empresarios ante la enorme mortandad de seres humanos en la guerra solo puede ser explicada porque esos grupos sociales adoptaron durante la guerra la misma actitud que ya tenían frente a los trabajadores antes de la misma guerra. Es decir, las muertes en el campo de batalla solo fueron una extensión de las muertes causadas a miles de trabajadores y sus familias en las fábricas, minas, o incluso en los hogares. Si anteriormente nadie se interesaba por la mortandad de los trabajadores, por qué tenían que preocuparse por ello en la guerra, cuando esa era una consecuencia natural de la misma. El conflicto hubiera continuado de no ser por los propios combatientes que se sublevaron contra sus superiores con el objeto de poner fin a la conflagración, primero en Rusia con la Revolución de Octubre de 1917 y posteriormente con la sublevación de los marineros alemanes en el puerto de Kiev en noviembre de 1918. Los altos mandos militares fueron completamente insensibles, por no decir indiferentes, a la forma absurda en que se estaba llevando el conflicto, sin tener

por ello ninguna consecuencia. Nadie consideró el estancamiento en que había caído el conflicto, que solo estaba sepultando a millones de personas en trincheras donde no tenían ninguna oportunidad de sobrevivir y mucho menos de ganar la guerra. La única forma de impedir el avance del enemigo era colocando tanta gente como fuera posible frente a los cañones enemigos, así el bando contrario no podía avanzar al ocuparse en lanzar tantos proyectiles como personas colocaba el lado opuesto. El otro lado de la muerte de millones de personas en la guerra fue el gran negocio que implicó producir los miles de toneladas de bombas y material para aniquilar a millones de personas. Al concluir la guerra no aparecieron señales claras sobre el destino final de las grandes fortunas acumuladas durante la misma, la sociedad no fue retribuida en modo alguno por las empresas ganadoras o vendedoras del equipo militar, lo único ofrecido a la sociedad, mas no a los combatientes al terminar la guerra, fue exigir a Alemania el pago por reparaciones de guerra, en cuyo caso tampoco existen expedientes claros del destino final que tuvo el material entregado en millones de toneladas de carbón, minerales, madera, alimentos y otros más exigidos. Al final del conflicto apareció solo el elevado gasto realizado por los gobiernos, pero no se mencionó y no se dice nada aún hoy en día sobre las grandes fortunas acumuladas por las empresas que usufructuaron con créditos otorgados a los gobiernos y con las ventas de equipos e insumos para la guerra. En los más de 700 kilómetros de extensión de las trincheras que abarcaron desde la costa del Atlántico hasta la frontera con Suiza se mantuvo el abasto continuo de alimentos, provisiones sanitarias, médicas y demás pertrechos para millones de personas, lo que era equivalente a mantener el abastecimiento de grandes ciudades. Y de ese gran negocio no se vio resultado alguno, no se habló nunca de las enormes fortunas amasadas al arrojar a millones de personas a morir en la guerra.

Antes de iniciar la Primera Guerra existieron fuertes lazos económicos entre empresarios de los Estados Unidos, Inglaterra y Alemania; en 1910 tuvo lugar una reunión de grandes empresarios norteamericanos en la isla Jeckyll, en Georgia, donde acudieron, entre otros, J. P. Morgan, Kun y Loeb Co. (representante de Rockefeller), Frank Vanderlip (presidente del National City Bank of New York), Henry Davidson (socio de J. P. Morgan), Charles D. Norton (presidente del First National Bank of New York), Eduard

House (asesor de asuntos internacionales del entonces presidente Woodrow Wilson) y el banquero alemán Paul Warburg (Leveratto, 2015). En una extraña coincidencia, poco después, el 22 de diciembre de 1913, cuando la mayoría de los miembros del Congreso se encontraban de vacaciones y en una sesión muy apresurada, se emitió el acta de fundación del Banco de la Reserva Federal (Federal Reserve Bank), con la capacidad de emitir dinero y regular la tasa de interés con independencia del gobierno. Ya se veía venir el gran negocio que implicaría elevar la emisión de dinero para financiar parte de los gastos de guerra, y esa emisión no podía quedar en manos del gobierno, debía tener carácter privado para aprovechar plenamente el negocio de la guerra.

Pero no solo hubo intereses norteamericanos en el financiamiento de la guerra contra Alemania, empresarios de este último país, a su vez, ofrecieron créditos en apoyo de la revolución socialista en Rusia. Ello bajo el pretexto de eliminar el frente militar que los alemanes tenían contra los rusos; el gobierno alemán trasladó a Lenin en un vagón de tren blindado a Petrogrado con el objeto de apoyar las revueltas contra el régimen ruso (Biografías y Vidas, 2017). De 1915 al 1918 el financiamiento alemán al movimiento socialista ruso alcanzó 50 millones de marcos de oro de la época. Los fondos surgieron de la Diskonto-Gesellschaft Bank, que en 1929 se convirtió en el Banco Alemán (Deutsche Bank) y que a su vez era corresponsal del banco Russo-Asiatic de Nueva York y del banco sueco Nya Bank. El apoyo de Occidente a la naciente Revolución rusa no terminó con la Primera Guerra, posteriormente continuó el apoyo para la reconstrucción del socialismo ruso. En mayo de 1918 se creó la liga americana para la ayuda y la cooperación con Rusia. En 1922 fue fundado el Ruskombank con el apoyo del Banco Nacional de Alemania, del Banco de Inglaterra y del Morgan Guarantee Trust. Después de fundada la Unión Soviética, los bancos estadounidenses invirtieron en el país soviético aproximadamente 63 000 millones de dólares, estando en primer lugar las contribuciones del Chase National Bank de Morgan y el Equitable Trust de Rockefeller. De 1920 a 1945 aproximadamente 1 000 empresas de los Estados Unidos operaron en la Unión Soviética en los sectores de la electrificación y en la creación del sistema ferroviario del país. Alemania por su parte continuó colaborando con la entonces Unión Soviética; la nueva República de Weimar, con en el

tratado de Rapallo de 1922, acordó que Moscú renunciaba al pago de los daños de guerra de los alemanes a cambio de una fuerte colaboración industrial y militar. Las empresas alemanas Krupp, Yunkers, Dornier y Daimler impulsaron acuerdos para la producción y la colaboración con los soviéticos, ello independientemente de los controles impuestos por las naciones occidentales en el tratado de Versalles (Leveratto, 2015). La población sufrió los daños de una gran conflagración mundial con aproximadamente nueve millones de muertos, destrucción, desintegración social, hambrunas y traumas psicológicos, que afectó a más de una generación, mientras que un puñado de grandes capitales pertenecientes a los distintos países combatientes se repartieron las enormes ganancias arrojadas por la guerra. Quedó muy claro entonces que la solución a los problemas de ganancias se encontraba en el estallamiento de crisis y en especial de conflictos militares. La crisis económica, política y militar se convirtió entonces en la mejor alternativa para elevar las ganancias. Así la crisis se convirtió en la mejor solución a los problemas del capitalismo.

Además de arrojar un incremento seguro del mercado para la producción industrial y agropecuaria, la guerra igualmente arrojó un beneficio inmediato a los bancos al recaer sobre ellos el financiamiento de los gobiernos para la guerra. Fue relativamente pequeña la aportación de los impuestos o de los ahorradores al financiamiento de la guerra, los bancos aumentaron los créditos al gobierno reduciendo sobremanera la proporción de reservas de activos (metales preciosos) en relación con el aumento de los préstamos. “Las operaciones de crédito de una u otra clase, más que los impuestos, fueron la principal fuente de financiamiento de la guerra. Alemania y Francia, por ejemplo, confiaron casi por completo en el préstamo, mientras que incluso en Estados Unidos solo un poco más de 23% de los gastos de guerra se obtuvo de fuentes de renta. En promedio, 80% o más del gasto total de guerra de los beligerantes se financió por medio de préstamos [...] Los bancos concedieron préstamos a los gobiernos mediante la creación de nuevo dinero o bien recibieron ‘promesas de pago’ de los gobiernos y entonces procedieron a incrementar la oferta de dinero utilizando las promesas como reservas [...] Las deudas públicas aumentaron con rapidez [...] la oferta monetaria aumentó de manera considerable y las reservas metálicas de los bancos, en relación con el pasivo, cayeron notablemen-

te. A finales de 1918 la oferta monetaria alemana había aumentado nueve veces y el déficit presupuestario seis veces, mientras que la relación entre las reservas metálicas y los billetes de banco y depósitos había bajado de 57 a 10%. La situación fue incluso peor en el caso del imperio austro-húngaro, mientras que Francia y Bélgica también lo pasaron mal” (Aldcroft, 1989: 6).

En la historia del capitalismo hasta la Primera Guerra Mundial, los salarios permanecieron bajos y con las inhumanas condiciones de vida y de trabajo ya antes descritas. Hasta la Primera Guerra Mundial el progreso económico se había apoyado en el empobrecimiento de los trabajadores, la inestabilidad laboral y en general en el deterioro de la calidad de vida de la mayor parte de la población.

Círculos muy amplios de empresarios y políticos creían en ese entonces, como aún lo creen en nuestros días, que para lograr negocios exitosos y prósperos solo basta con pagar salarios bajos y reducir al máximo posible el gasto en seguridad y prestaciones, pero para decepción de muchos, la historia ha demostrado exactamente lo contrario. Si la pobreza de los trabajadores y la miseria generalizada de la población fuera la fórmula para garantizar el éxito de los negocios, entonces todavía tendríamos en nuestros días al Imperio Romano o cualquier otra forma de sociedad basada en la concentración extrema de la riqueza y la pauperización lacerante de los trabajadores, pero precisamente dichos imperios sucumbieron por su incapacidad de mantener su opulencia frente a la miseria extrema del pueblo. Lo lamentable para la humanidad no fue solo la caída de dichos imperios, sino que al sucumbir el centro del poder mundial la humanidad retrocedió en su desarrollo a niveles mucho más primitivos en los que los relativos pequeños grupos sobrevivientes tuvieron que pelear entre sí para procurarse los medios más elementales de sobrevivencia, como el alimento. A la caída del Imperio Romano le siguió la Edad Media y esta significó para la humanidad un profundo retroceso que se mantuvo por más de 1 000 años, entre el año 500 después de Cristo, hasta aproximadamente el siglo xv y xvi, cuando el continente americano fue incorporado al mercado mundial. El avance logrado por la humanidad y plasmado en el desarrollo económico, político, social, militar y de todo tipo en el Imperio Romano, mismo que heredó el avance logrado por la humanidad en más de 3 000 años, quedó prácticamente eliminado al derrumbarse el centro del poder romano. Pre-

dominó entonces la ignorancia y el fanatismo religioso. Los intereses de la Iglesia católica se impusieron a través del crimen como dominantes del nuevo poder mundial, solo se conservaron las técnicas de la construcción, ello por el interés de edificar catedrales, pero el resto del conocimiento, la tecnología y el humanismo basado en la filosofía, el derecho, la medicina, las artes y cualquier otra forma de pensamiento no contemplada en la Biblia quedaron sepultados en el olvido, castigándose con la muerte a quien los practicara. Solo los miembros de la Iglesia católica tenían el privilegio de leer y escribir. Pero el estancamiento no fue solo humanístico y científico, sino además la población se enfrascó en constantes guerras, crímenes y saqueos de unos contra otros. El desastre social y económico en el que cayó la humanidad durante la Edad Media solo pudo ser resuelto hasta llegada la riqueza del continente americano que permitió la aparición de grandes imperios militares que pacificaron o en su defecto aniquilaron a los reinos o grupos más pequeños o más débiles. La emisión del dinero, la aparición del crédito, la emisión de los bonos y el invento del Estado con sus instituciones apoyadas en el congreso o en el parlamento en sustitución de la autoridad del rey fueron las armas usadas por el capitalismo para derrotar al sistema medieval prevaleciente. Hasta la Edad Media las guerras, las invasiones y el crimen fueron la forma cotidiana en que un pueblo se apropiaba de las riquezas de otro pueblo; con la aparición del capitalismo ello ya no fue necesario, para apoderarse de las riquezas de otra nación y someterla a una perpetua dependencia bastó con otorgar créditos, y ello ya fue suficiente para derribar gobierno, empobrecer el pueblo y mantenerlo sojuzgado. Por desgracia, gran parte de los grupos dominantes en el capitalismo conservan aún fuertes rasgos del pensamiento medieval con la creencia de que la miseria de los pueblos y la invasión militar contra otras naciones son el único camino para elevar la riqueza propia. No han comprendido la enorme capacidad que tiene el capitalismo de elevar las ganancias de unos pocos si en lugar de empobrecer a la gran masa de la población es incorporada como trabajadora relativamente bien pagada para que a su vez el sistema alcance niveles cada vez más altos de desarrollo y prosperidad.

5. Efectos económicos de la Primera Guerra Mundial. Los dorados años veinte

Al terminar la Primera Guerra, a excepción de los Estados Unidos, los países participantes enfrentaban condiciones económicas extremadamente difíciles. Millones de personas regresaron del frente de batalla desempleadas, miles de ellas lisiadas o incapacitadas con apremiantes necesidades sanitarias, asistenciales, alimentarias y de todo tipo. En Europa hubo carestía, mercado negro y escasez de productos básicos (Douglas, 1966). Los gobiernos enfrentaban deudas sumamente elevadas contraídas para financiar la guerra. El poder de compra del mercado doméstico estaba por demás deprimido, no existía ningún plan gubernamental para elevar la producción en especial de bienes esenciales como alimentos, vivienda, vestido, mucho menos se planteaban temas importantes como los salarios o las condiciones de trabajo, estas últimas en términos estrictos no tenían por qué ser diferentes a las que habían prevalecido en los últimos 500 años. Si en esos momentos hubiera estado cualquier secretario de finanzas de nuestra época, este habría actuado de acuerdo con el sentido común y la teoría económica dominante y hubiera supuesto que era una completa locura elevar los salarios cuando los países enfrentaban el desastre económico causado por la destrucción de la guerra; seguramente se hubieran propuesto realizar reformas laborales que disminuyeran los salarios aún más, aumentar la flexibilidad del trabajo no importando la incertidumbre laboral que ello causara, elevar la jornada de trabajo, otorgar créditos a los trabajadores para rehacer sus viviendas, adquirir más alimentos y curar por sí mismos sus heridas de

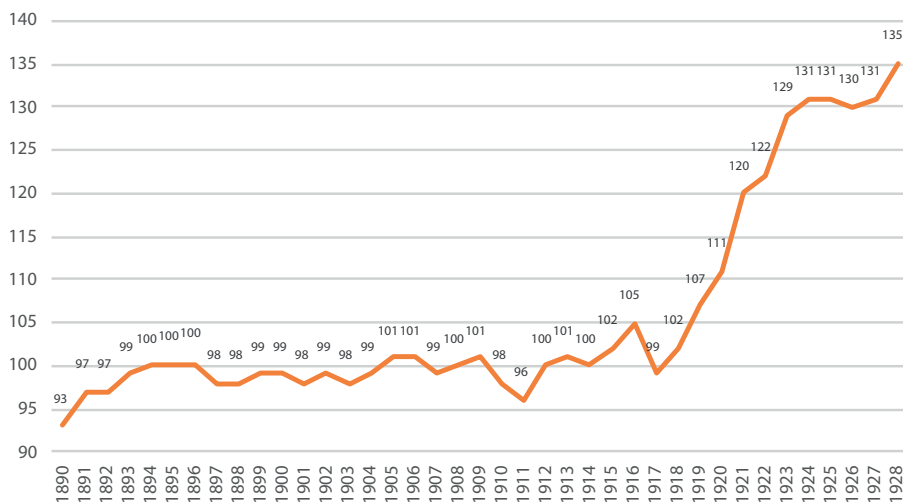
guerra y tal vez como una acción ya muy aventurada se hubiera propuesto incentivar el gasto del gobierno y otorgar subsidios a la inversión privada. Pero el final de la Primera Guerra Mundial marcó un parteaguas en la historia del capitalismo que obligó a las empresas a romper las viejas prácticas laborales seguidas hasta entonces.

Los empresarios, pese a la catástrofe económica en que se encontraban por la guerra, decidieron por su cuenta mejorar sustancialmente los salarios y las condiciones de vida y de trabajo, ello como una primera e inmediata respuesta ante la necesidad de reconstruir la desbastada economía de la posguerra. No existió justificación económica alguna que llevara a elevar los salarios imponiendo un salario mínimo de 25 centavos la hora, disminuir la jornada de trabajo a un máximo de ocho horas por día, incluyendo un día de descanso a la semana, prohibir el trabajo de niños, mismos que hasta el momento habían sido utilizados para bajar los salarios, y se prohibió el trabajo nocturno de mujeres embarazadas (Tratado de Versalles, 1919). Estas reformas implicaron simplemente pagar mucho más por menos trabajo. La decisión de reformar el trabajo se tomó en un periodo extremadamente breve por su envergadura a nivel mundial. El 11 de noviembre de 1918 el kaiser Guillermo II, que llevó a Alemania a la guerra, huyó hacia el extranjero presionado por la sublevación de marineros en el puerto alemán de Kiev, misma que fue secundada con disturbios en otras ciudades alemanas. Al siguiente mes Rosa Luxemburgo y Karl Liebknecht declararon la República Socialista Alemana (Childs, 1980: 13-14). En Hungría, en marzo de 1919 el régimen comunista de Bela Kun expropió la propiedad privada y tomó el control de los bancos y el comercio (Willmott. 2003: 301). Al concluir la guerra, los trabajadores no solo alemanes sino de toda Europa no estaban dispuestos a regresar a las mismas condiciones laborales y de vida prevalecientes antes de la guerra, se sintieron motivados a transformar el sistema siguiendo el ejemplo de la Revolución rusa de apenas un año antes. Para los trabajadores resultaba muy atractivo terminar en definitiva con las extremadamente difíciles condiciones de vida y de trabajo descritas en el apartado anterior, por lo tanto la burguesía tenía que apresurarse para evitar el avance del socialismo no solo en Alemania, sino en el resto de Europa. Al terminar la guerra, las huelgas proliferaron en Inglaterra incluyendo Irlanda del Norte, el número de huelgas pasó de 730 en 1917, a 1 165 en

1918 y todavía en 1919 aumentaron las huelgas a 1 607, posteriormente disminuyeron hasta incrementarse de nuevo en los años cincuenta y sesenta (Mitchell, 1988: 142).

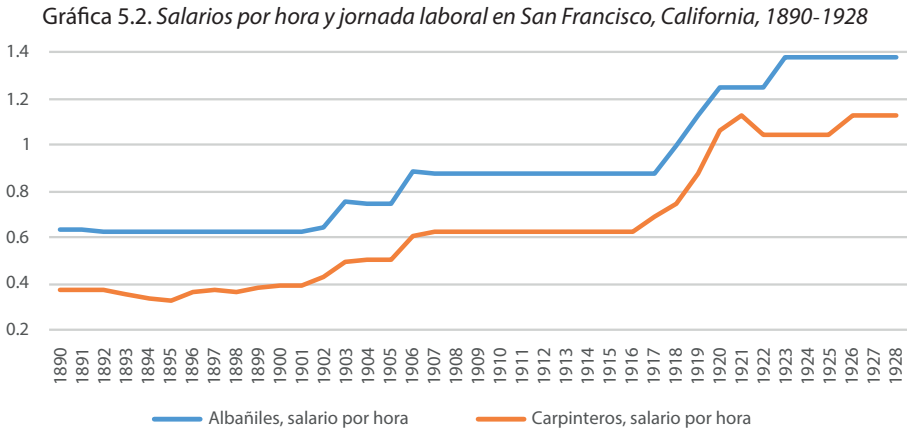
Apenas cinco meses después de concluida la guerra, en abril de 1919, como parte del Tratado de Versalles, que dio fin a la guerra, se fundó la Organización Internacional del Trabajo (OIT), provocando un sustancial aumento de salarios en los países que ahora forman el grupo de los países más ricos (Douglas, 1966). Tan solo en los Estados Unidos, en 14 años, de 1890 a 1919, el salario aumentó apenas 14%, pero en cuatro años, de 1920 a 1924, el salario se incrementó 24%, posteriormente se estancó en tanto la productividad continuó creciendo, provocando así la crisis de 1929 (gráfica 5.1).

Gráfica 5.1. Estados Unidos, Índice de salario real en la industria manufacturera, 1914=100



Fuente: Douglas, Paul H. Real Wages in the United States, 1890-1926, Nueva York, Cuadro 24, p. 108.

En la ciudad de San Francisco, y considerando solo los oficios de albañil y carpintero, el salario permaneció sin cambio de 1906 a 1916, después del último año apareció un leve incremento, pero el mayor aumento se produjo en 1918, posiblemente por el envío de más de un millón de soldados a la guerra. El salario siguió aumentando después de la guerra, hasta estancarse en 1926 (gráfica 5.2).



Fuente: International Institute of Social History. <http://www.iisg.nl/hpw/data.php> (27.10.2016).

Las reformas laborales adoptadas a raíz del Tratado de Versalles no fueron empujadas por protestas o demandas laborales o por la decisión de algún gobierno, nada de eso, la clase empresarial decidió por su cuenta aumentar los salarios y reducir la jornada laboral, pues les era más importante a los empresarios ofrecer a los trabajadores la posibilidad de mejorar sustancialmente su nivel de vida o en todo caso alcanzar el socialismo por la vía parlamentaria que tomar el camino de la revolución armada. Llama la atención el discurso humanitario empleado por los diseñadores del Tratado de Versalles para justificar la creación de la OIT, cuando unos años antes se había perpetrado todo tipo de represión y crímenes contra los trabajadores, que las más de las veces terminaban en masacres.

Al terminar la Primera Guerra Mundial se reconoció que la existencia de entornos mínimos de bienestar y de seguridad del trabajo eran condición no solo necesaria sino fundamental para garantizar la paz mundial; aunque hoy en día estos principios han quedado completamente olvidados al pretender regresar a las mismas condiciones existentes de antes de la Primera Guerra de flexibilizar el trabajo, imponer jornadas largas con salarios y prestaciones más bajas, bajo el argumento de que ello elevará la competitividad y la inversión. Se olvida que dichas condiciones de vida y de trabajo dieron lugar a la revolución socialista de 1917, misma que a su vez, como reacción de la burguesía, propició la aparición del fascismo en Italia en 1922, en España después de la Guerra Civil y en Alemania en 1933.

Con el propósito de asegurar la implementación en todo el mundo de las condiciones universales de trabajo, el Tratado de Versalles creó, con el artículo 387, a la Organización Internacional del Trabajo (OIT), encargada de garantizar que los países cumplieran el compromiso de otorgar condiciones remunerativas de trabajo, lo cual, como hemos visto, es a su vez una condición esencial para asegurar la paz mundial.

Lo anterior no tenía el afán de mejorar las condiciones de vida de los trabajadores, pues nunca habían sido importantes en la historia de la humanidad, y el capitalismo no era la excepción, su intención fue más bien frenar el avance del socialismo, eliminar el descontento de los trabajadores y motivarlos a regresar a las fábricas convencidos de las bondades del sistema.

Finalmente, el artículo 427 del Tratado de Versalles expuso las nuevas condiciones laborales que deberían de imponerse a nivel universal:

1. El trabajo no puede ser considerado fácilmente como una mercancía o como un artículo comercializable.
2. El derecho a la asociación tanto de empleados como de empleadores.
3. El pago de un salario al trabajador que le asegura condiciones de vida apropiadas de acuerdo con las condiciones de su tiempo y su país.
4. La adopción de una jornada de trabajo de ocho horas o 48 horas de trabajo a la semana.
5. La adopción de un día de descanso a la semana que incluya por lo menos 24 horas.
6. La abolición del trabajo infantil y de la responsabilidad dañina para el trabajo de jóvenes.
7. Asegurar salario igual para hombres y mujeres para trabajos similares.

Comparando el discurso de la entonces burguesía al terminar la Primera Guerra y plasmado en el Tratado de Versalles, con el sentir de la burguesía a finales del siglo xx, plasmado en el decálogo del Consenso de Washington, se deduce el efecto que causa dejar al Estado junto con sus instituciones al servicio y disposición de los intereses de un pequeño grupo de grandes monopolios internacionales, lo cual determinará en un futuro muy cercano el rumbo del crecimiento y la paz mundial.

Decálogo del Consenso de Washington (Williamson, 1990):

1. Disciplina presupuestaria de los gobiernos.
2. Reorientar el gasto gubernamental a áreas de educación y salud.
3. Reforma fiscal o tributaria, con bases amplias de contribuyentes e impuestos moderados.
4. Desregulación financiera y tasas de interés libres de acuerdo con el mercado.
5. Tipo de cambio competitivo, regido por el mercado.
6. Libre comercio entre naciones.
7. Apertura a inversiones extranjeras.
8. Privatización de empresas públicas.
9. Desregulación de los mercados.
10. Seguridad de los derechos de propiedad.

Mientras el Tratado de Versalles tenía muy claro que la única forma de asegurar una paz mundial duradera era ofreciendo un mínimo de seguridad social a la población,¹ expuesto en los siete puntos antes citados, el Consenso de Washington en cambio, aprovechando la miseria extrema de gran parte de la población del mundo, entregó la economía y la política mundial al capricho e interés de grandes capitales. En el Consenso de Washington no aparece ningún tipo de responsabilidad de las empresas para con la socie-

¹ Tratado de Versalles parte XIII: "Considerando que la Liga de las Naciones tiene como objetivo el establecimiento de la paz mundial, y que esa paz solo puede basarse sobre el terreno de la justicia social y considerando además que existen condiciones de trabajo que entrañan injusticia, miseria y sufrimiento para un gran número de personas, que el descontento causado constituye una amenaza para la paz y armonía universal y considerando que es urgente mejorar esta situación, se requiere la regulación del mercado laboral, como el tiempo de trabajo, establecer una jornada máxima de trabajo y una semana máxima de trabajo, la lucha contra el desempleo, asegurar una remuneración que cubra condiciones adecuadas, la protección de los trabajadores contra enfermedades generales y profesionales, así como accidentes laborales, la protección de niños, jóvenes y mujeres, de ancianos e inválidos, la protección de los intereses de los trabajadores empleados en el extranjero, el reconocimiento del principio de libertad de asociación, la organización de profesionales y técnicos y otras medidas similares; porque finalmente la no adopción de condiciones realmente humanas de trabajo de parte del Estado significa un obstáculo para los esfuerzos de otras naciones que deseen mejorar la suerte de sus trabajadores, por lo que las partes contratantes han convenido en actuar siguiendo sentimientos de justicia y humanidad, así como por el deseo de asegurar una paz duradera" (Matthes y Seitz, 1978: 352).

dad, por el contrario, la sociedad y los gobiernos deben estar al servicio de las empresas, deben de retirar todo tipo de regulación del mercado, garantizar la propiedad privada y la libre movilidad de capitales en el mundo, sin considerar para nada los efectos que ello traería sobre la pobreza, el medio ambiente y sobre todo en la seguridad social al retirar la intervención del Estado en la economía y convertir a la seguridad social en una actividad más de lucro.

A raíz del Tratado de Versalles, en los Estados Unidos en general se ofreció un salario mínimo de dos dólares al día, lo cual implicó mucho más de lo que los obreros esperaban. Ello, sin embargo, no obedeció a ningún acto de buena fe por parte de los empresarios, el móvil de tal acción fue superar la derrota sufrida por el capitalismo en la guerra. El ganador de la guerra fue el socialismo. Por primera vez el socialismo dejó de ser una utopía para convertirse en una realidad que amenazaba con abrazar a todos los países participantes en la guerra. La Revolución rusa de 1917 prometió terminar con las miserables condiciones de vida prevalecientes antes de la guerra, y cada vez tomaba más fuerza entre la población trabajadora la amenaza socialista, por lo que los empresarios decidieron aumentar el salario, dar espléndidas concesiones laborales y hacer más atractiva para los trabajadores la lucha parlamentaria por el socialismo que la lucha armada.

El proceso de transición entre el capitalismo colonial y la nueva era industrial no fue un proceso pacífico y libre de enfrentamientos, por el contrario, representó la primera derrota del capitalismo por la aparición del socialismo. Dicha derrota le aseguró al capitalismo una nueva y prolongada etapa de expansión con un mucho mayor grado de desarrollo tecnológico y productivo.

En el caso de los Estados Unidos, el gobierno había perpetrado durante todo el siglo XIX y hasta la Primera Guerra frecuentes masacres contra trabajadores líderes, activistas y huelguistas, en algunos casos los trabajadores se armaron y contestaron causando la muerte de policías y soldados, por lo que en numerosas ocasiones las empresas se vieron obligadas a ceder ante las demandas obreras. En el país la lucha de clases se exacerbaba a la vez que aumentaba el poder económico y político de las grandes corporaciones. A principios del siglo XX el país estaba prácticamente controlado por un pequeño grupo de grandes corporaciones que en su mayor parte habían

nacido desde el siglo pasado, ya descrito en el apartado anterior. “En 1904, 318 *trusts* —con un capital de más de 7 000 millones de dólares— controlaban el 40% de la industria norteamericana [...] Los consejeros de Roosevelt eran industriales y banqueros. Roosevelt [...] dijo: tengo la intención de ser de lo más conservador, pero en interés de las propias corporaciones” (Zinn, 2010: 259).

Estados Unidos fue uno de los países más reacios en adoptar las reformas laborales de 1919, por lo que continuó con la persecución de trabajadores por sus ideas anarquistas o socialistas. “En 1920 el Departamento de Justicia ordenó el arresto y deportación de individuos que ‘pensaban en doctrinas comunistas y anarquistas’. En Detroit, el corazón del Sindicato de Trabajadores Automotrices, este tipo de redada resultó en el arresto de 827 personas, de las cuales 234 fueron subsecuentemente deportadas” (Keeran, 1980: 32).

Cabe reconocer la elevada participación de las mujeres en las huelgas y protestas, no por ser mujeres, sino simplemente porque componían una gran parte de la fuerza laboral. Algunas estimaciones suponen que al terminar la guerra había mayor cantidad de mujeres trabajando que hombres, lo cual fue algo indiscutible durante la Primera Guerra Mundial.²

El aumento del poder político y económico de las empresas no minó las protestas de los trabajadores, por lo que las empresas empezaron a idear formas para mejorar las relaciones con los trabajadores; así, en 1900 nació la National Civic Federation (NFC). “La NFC buscaba un enfoque más sofisticado con los sindicatos, considerándolos como una realidad inevitable. Preferían, por tanto, llegar a acuerdos con ellos antes que luchar contra ellos: mejor trabajar con un sindicato conservador que enfrentarse a uno militante [...] Así, en 1910 la Federación elaboró una propuesta de ley modelo para dar compensaciones a los trabajadores, y al año siguiente 12 estados aprobaron leyes de indemnización o seguros de accidentes. En 1920, 42 estados ya tenían leyes de indemnización laboral” (Zinn, 2011: 260).

El avance del socialismo en los Estados Unidos no se limitó a los sindicatos, este llegó a trascender hasta el Parlamento y la elección de alcaldes. “En 1910 Víctor Berger llegó a ser el primer afiliado al Partido Socialista

² “En los primeros 15 años del siglo xx, había más mujeres que componían la mano de obra y con más experiencia en las luchas laboristas” (Zinn, 2010: 253).

elegido para el Congreso. En 1911 eligieron a 73 alcaldes socialistas y a 1 200 funcionarios menores en 340 ciudades y pueblos” (Zinn, 2011: 261).

Pese a lo anterior, los Estados Unidos en general se oponían a otorgar mejores condiciones laborales, por lo que en 1919, el año en que aparecieron las reformas laborales de la OIT, “se declararon en huelga 350 000 trabajadores de la siderurgia. En Nueva Inglaterra y Nueva Jersey fueron a la huelga 120 000 trabajadores textiles y en Paterson (Nueva Jersey) se pusieron en huelga 30 000 trabajadores de la seda. La policía se declaró en huelga en Boston. Lo mismo hicieron en Nueva York los fabricantes de puros, los camiseros, los panaderos, los camioneros y los barberos [...] Cinco mil trabajadores de la International Harvester y otros 5 000 trabajadores urbanos se echaron en las calles” (Zinn, 2011: 280).

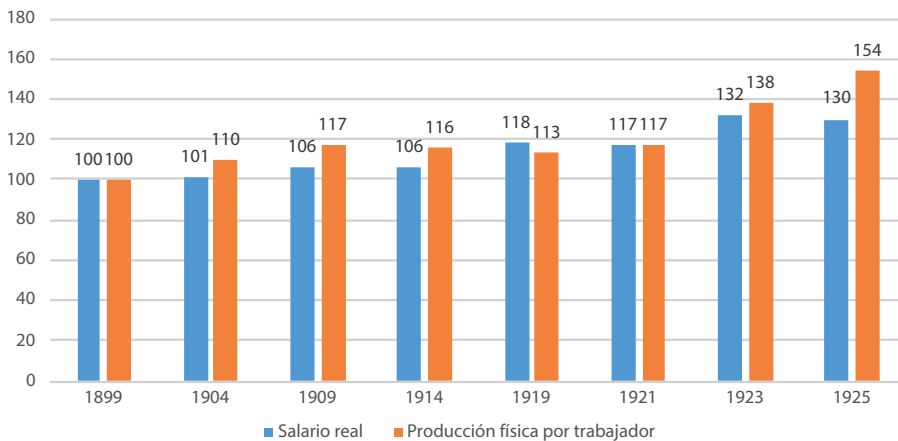
Los empresarios superaron la corta visión de los políticos que veían en toda manifestación popular una amenaza a su poder político y rápidamente adoptaron algunos beneficios para los trabajadores. “Un importante aspecto de los esfuerzos de los empleadores por minar la oposición de los trabajadores en el periodo posterior a la Primera Guerra Mundial fue la adopción del ‘capitalismo benéfico’ [...] En 1919 General Motors (GM) fue una entusiasta participante del capitalismo benéfico. En los años veinte la mayor parte de las discusiones sobre trabajo en los reportes anuales de la compañía incluyó discusiones sobre lo que está haciendo la GM para proveer vivienda, salud y seguro de vida, bonos, compra de acciones y planes de ahorro, las preocupaciones de la compañía para proveer salud y seguridad a los trabajadores en el lugar de trabajo [...]

La industria automotriz durante este periodo fue conocida por sus relativamente elevados salarios —una estrategia iniciada por los famosos cinco dólares al día de Henry Ford, en 1914” (Kleinberg, 1992: 63-64). A consecuencia de este nuevo clima laboral, en 1919 los salarios superaron en 5% el aumento de la productividad, y ello no afectó a ninguna empresa y mucho menos a la actividad económica en general. En 22 años, de 1899 y 1921, mantener o empeorar las miserables condiciones de vida y de trabajo de los trabajadores no ayudaron en nada a elevar la productividad. Con todo y el auge industrial antes mencionado de los ferrocarriles y el acero, la productividad en los Estados Unidos apenas y creció 17%, pero después de aumentar los salarios en 1919, en solo cuatro años, de 1921 a

1925, la productividad aumentó 34% (Douglas, 1966), lo mismo sucedió en otros países como Canadá, Alemania y, en menor medida, Inglaterra. A consecuencia del proceso antes descrito, de 1889 a 1919, en los Estados Unidos, la productividad aumentó 113%, en cambio los salarios crecieron 118%, y por ello ninguna empresa quebró, por el contrario, los negocios dieron lugar a la época de los *dorados veinte*. Posteriormente, los salarios continuaron creciendo al mismo ritmo que la productividad y a nadie le dolió. En 1919 el producto nacional aumentó en los mismos Estados Unidos poco menos de 5%, y en 1923 el país alcanzó el mayor nivel de aumento del PIB, por encima de 16%, lo cual fue bastante elevado en tiempos de paz. En ese año el aumento de la productividad rebasó a los salarios, creando con ello el suelo fértil para la aparición de la Gran Depresión de 1929.

La causa inmediata de la Depresión del 29 fue el rezago en el aumento de los salarios con respecto al aumento de la productividad aparecido desde 1923; en 1925 la productividad creció todavía mucho más que los salarios, lo que motivó a los empresarios a disminuir la inversión en equipos de producción, provocando con ello el estancamiento de la demanda frente al aumento de la oferta (gráfica 5.3).

Gráfica 5.3. Evolución del salario real y de la producción por trabajador en manufacturas en los Estados Unidos, 1899-1925



Fuente: International Institute of Social History. <http://www.iisg.nl/hpw/data.php> (27.10.2016).

El aumento de salarios no causó inflación como lo supone gran parte de la teoría económica, por el contrario, esta disminuyó gracias al aumento de la productividad lograda. Se experimentó cierta inflación a consecuencia de la escasez provocada por la guerra, pero una vez pasada esta, los precios se controlaron o incluso descendieron. En 1925 los precios disminuyeron 30% con respecto a 1920 (Elgar, 2000). De 1922 a 1928 los Estados Unidos alcanzaron una completa estabilidad de precios. “Para 1923 los precios al mayoreo habían recuperado solo una sexta parte de su disminución desde 1920-1921. Desde entonces hasta 1929 cayeron en promedio 1% al año” (Friedman, 1963: 298).

No obstante, mayores salarios no significaron mayor beneficio para los trabajadores, por el contrario, el beneficio se concentró solo en manos de los empresarios. Antes del aumento de los salarios, en 1914, los trabajadores recibían poco más de 41% del valor agregado nacional, pero en 1927 su participación disminuyó a poco más de 39%, ello se debió a que los empresarios contrataron menos personal por capital invertido, absorbiendo así el capital mayor parte del ingreso generado que los trabajadores (Douglas, 1966).

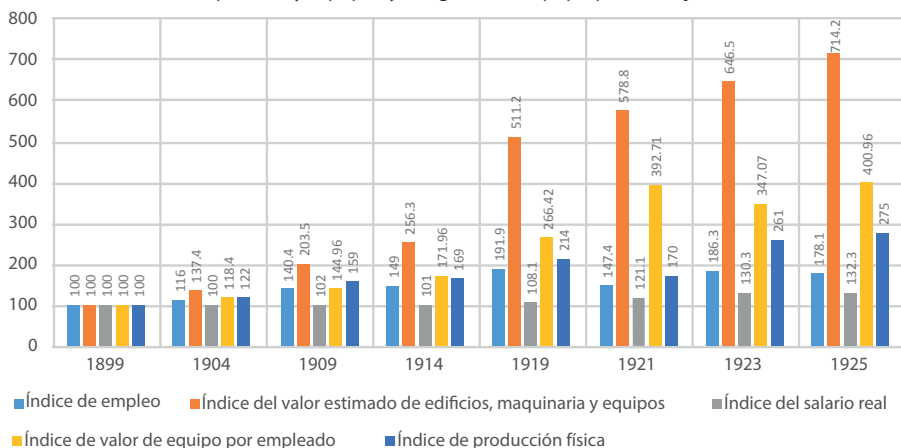
La mayor apropiación de valor agregado en manos de los empresarios elevó la capacidad de acumulación y de inversión a niveles nunca antes vistos. En el caso de los Estados Unidos, el valor de los edificios, las máquinas y equipos de la industria manufacturera creció significativamente medido en términos de costos (Douglas, 1966).

De 1899 a 1914, en la etapa colonial del capitalismo, como hemos visto, el salario permaneció estancado, al igual que el uso de equipos por trabajador permaneció sin grandes cambios, pero después del aumento salarial de 1919 la industria revolucionó sus métodos de producción, introdujo un nuevo método que elevó considerablemente la productividad por trabajador, ello hizo posible continuar produciendo con costos laborales mucho más altos que en el pasado. El nuevo método de producción consistió en la introducción de la *línea de ensamble* o *la banda sin fin*, la cual consistía en el movimiento continuo de una banda por donde se trasladaban diferentes piezas que deberían de ser ensambladas o trabajadas por los obreros, de esta manera los insumos de trabajo llegaban al lugar donde se encontraba el trabajador y este realizaba siempre la misma y monótona labor. La línea de

ensamble desplazó a la máquina de vapor, a la vez que el motor eléctrico y el de combustión interna se convirtieron en las principales fuentes de generación de energía, provocando con ello el final de la era del carbón y dando inicio a la nueva era del petróleo, que sigue imperando hasta nuestros días. La nueva tecnología elevó el gasto en equipos y máquinas por trabajador, y ello en consecuencia abrió gran cantidad de nuevas oportunidades de inversión que elevaron la demanda tanto de nuevas máquinas como de trabajadores.

Por su parte, los trabajadores que eran desplazados por el mayor uso de máquinas no necesariamente perdieron su empleo, sus puestos de trabajo fueron reclasificados a otras funciones acordes con la nueva tecnología empleada y el empleo en general creció por las empresas que producían las nuevas máquinas y equipos. Las industrias donde se instalaban equipos más sofisticados (la línea de ensamble) fueron mucho más grandes que en el pasado, ocupando una mayor cantidad de mano de obra, pese a que la ocupación fue menor en relación con la masa de capital invertida. Así, aunque el empleo de mano de obra disminuyó en proporción al uso de máquinas, aumentó su número de manera absoluta al aumentar el tamaño de las fábricas que introducían o empleaban nuevos métodos de producción. La demanda de empleo dependió no de la relación capital-trabajo, la cual fue adversa para los trabajadores, sino más bien del tamaño de las empresas, las cuales fueron cada vez más grandes debido a la introducción de mayor cantidad de equipos. De 1899 a 1914 el valor estimado en edificios, máquinas y equipos aumentó 256.3%, en tanto que de 1914 a 1925 el mismo valor creció casi al doble, 500%; la relación capital-empleo aumentó en el primer periodo 171.9%, en tanto que en el segundo periodo se incrementó más de 200%. Es decir, de 1914 a 1925 el salario aumentó 31%, en cambio la inversión en edificios y equipos se elevó por encima de 460%, el uso de equipo por trabajador lo hizo casi 230%, la producción física se incrementó poco más de 100% y el empleo no disminuyó sino se elevó casi 30%. En cambio, con el salario en 1914 prácticamente al mismo nivel de 15 años (1899), la producción física apenas había aumentado 69%, al igual que el resto de indicadores tuvieron incrementos sumamente precarios (gráfica 5.4).

Gráfica 5.4. Índice de crecimiento del empleo, salario real, de producción física, del valor estimado de edificios, maquinaria y equipos y del gasto de equipo por trabajador, 1989-1925

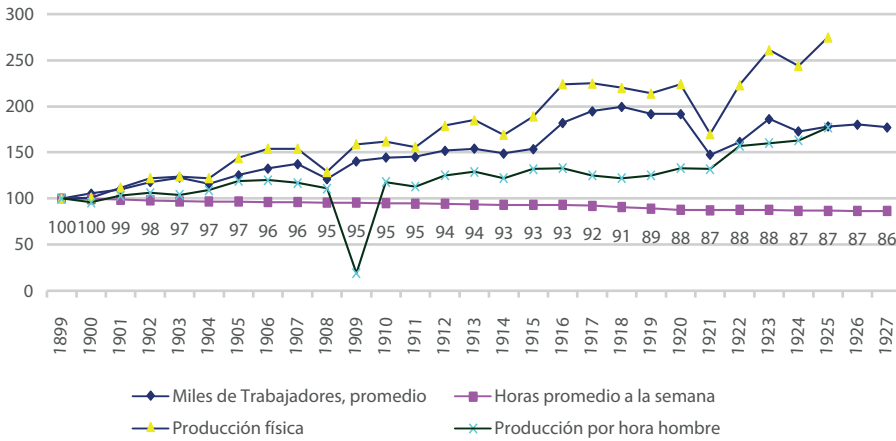


Fuente: Paul H. Douglas, *Real Wages in the United States, 1890-1925*, Nueva York, 1966.

Los mayores efectos del aumento de los salarios y de la reducción de la jornada laboral se dejaron sentir paradójicamente en el incremento de la producción y de la productividad. En 1925, con respecto al inicio de la guerra, la producción física aumentó a más del doble, de igual manera, la producción por trabajador se elevó, aunque en menor proporción. De manera adicional, como hemos mencionado, la introducción de la línea de ensamble como nuevo método de producción masivo no provocó más desempleo sino todo lo contrario, este disminuyó. En 1919 y 1920 el desempleo fue de 0.4 y 1%, respectivamente, ello pese al regreso del frente de batalla de millones de jóvenes desempleados. En 1921 y 1922 el desempleo alcanzó 15.3 y 12.1%, respectivamente, pero en los siguientes dos años el desempleo cayó a 5 y 7%, respectivamente (Douglas, 1966: 427). En 1925 el empleo aumentó 30% con respecto al inicio de la guerra en 1914 (gráfica 5.5).

El empleo aumentó gracias al incremento de la demanda de personal por parte de las empresas que elevaron la escala de producción de sus plantas debido a la introducción de la línea de ensamble, ello hizo que ascendiera los volúmenes manejados de productos y materias primas, lo que a su vez elevó la demanda de empleo para administrar los mayores ingresos y egresos derivados de la inversión adicional. La demanda de nuevos equipos y servicios creó nuevas actividades de producción nunca antes vistas que

Gráfica 5.5. Estados Unidos: Índice de la producción física de manufacturas, empleo, horas de trabajo a la semana y producción por trabajador, 1899-1927, 1899=100



Fuente: Douglas: 547.

igualmente elevaron la contratación de personal. Gran parte de la teoría económica predominante en nuestros días supone que la disminución del empleo de mano de obra causada por el mayor uso de máquinas genera mayor desempleo, pero la historia, en especial de los países capitalistas más ricos, ha demostrado lo contrario. El uso de más máquinas que obreros provoca un aumento acelerado de la demanda de mano de obra, simplemente porque ello aumenta a una escala mucho mayor los niveles de inversión y de producción. Es así entonces que la mejor receta para generar más empleos es desplazar trabajadores por máquinas y no lo contrario, que el mayor empleo de trabajadores mal equipados y mal pagados no genera más empleo, sino por el contrario provoca mayor desempleo al inhibir el uso de equipos que en última instancia no significa otra cosa sino reducir los niveles de inversión tanto porque se usan menos máquinas como porque baja la demanda de las empresas productoras de máquinas y equipos de producción.

Hasta antes de 1919 no había sido posible automatizar la producción porque esta dependía básicamente de la habilidad y capacidad física de los trabajadores. Fue después de encarecerse la mano de obra cuando las empresas se vieron obligadas a automatizar el proceso de trabajo y compensar así el aumento de los salarios con mayores aumentos en la productividad.

No obstante, como hemos mencionado, las nuevas condiciones de trabajo no significaron ninguna mejoría para los trabajadores, el ritmo del trabajo fue marcado por la velocidad de las máquinas, el obrero se limitó a repetir movimientos monótonos y por demás estúpidos, sus operaciones quedaron fraccionadas en actividades repetitivas y se redujo al máximo la participación del trabajador en la producción, quedando convertido en un apéndice de la máquina (Braverman, 1974).

En tanto los países excombatientes iniciaban el despegue industrial con aumentos salariales, en sus colonias y en sus zonas de influencia se conservaron las mismas condiciones miserables e inhumanas de vida y de trabajo de antes de la guerra, manteniendo con ello el carácter atrasado de dichas zonas. Si los actuales países ricos no hubieran mejorado los salarios y las condiciones de vida y de trabajo al final de la Primera Guerra, seguramente estarían ahora en una situación muy similar a la de finales del siglo XIX o tendrían una situación muy parecida a la que actualmente tienen los países pobres del planeta. Gracias a las reformas laborales adoptadas los países ricos iniciaron el despegue industrial y lograron alcanzar el grado de desarrollo que ahora tienen.

El aumento salarial y el auge económico que de él se derivó elevó el ingreso y el gasto del Estado, lo que a su vez se tradujo en mayor educación, salud e infraestructura pública, ello ocurrió pese a que en la época predominaba la doctrina del libre mercado con nula intervención del Estado (Stein, 1994: 32). En 1924 el gasto público por persona en los Estados Unidos fue casi el doble que en 1903 y casi tres veces al gasto realizado en 1890 (cuadro 5.1).

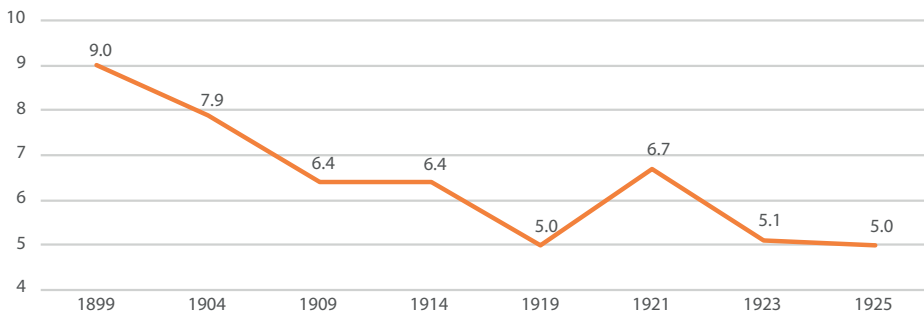
Cuadro 5.1. *Gasto público norteamericano per cápita, 1890-1924, dólares constantes de 1890*

	<i>Gasto público per cápita</i>	<i>Índice del gasto público per cápita</i>
1890	8.44	100
1903	12.53	148
1913	16.59	197
1924	24.84	294

Fuente: Douglas, 1966.

Hemos visto más arriba que la generación del valor agregado entre finales de la Primera Guerra y 1925 aumentó a más del doble (gráfica 5.4), no obstante, la proporción de valor agregado recibida por los trabajadores permaneció sin cambios, al mismo nivel de fines de la guerra, a excepción de 1921, cuando esta tuvo un ligero aumento con respecto a 1919. Si en 1899 los trabajadores de las manufacturas recibían 9% del valor agregado, en 1925 esta proporción disminuyó a 5% (gráfica 5.6).

Gráfica 5.6. Porcentaje del pago de salarios en el valor agregado industrial, 1899-1925



Fuente: Douglas, 1966.,

Algunas corrientes de pensamiento económico han argumentado que al aumentar los salarios disminuyen directamente las ganancias, cuando en realidad sucede todo lo contrario, el mejor camino para elevar las ganancias es a través de incrementar los salarios. Ello es así porque al incrementar los salarios se tiene que usar mayor cantidad de equipos y máquinas por trabajador, lo que eleva la productividad de los trabajadores traduciéndose finalmente en una mayor apropiación del valor agregado por parte de los empresarios. Finalmente, la generación de nuevo valor supera en mucho al aumento salarial otorgado, así el empresario eleva sus ganancias ofreciendo al trabajador la creencia de haber recibido un mejor salario cuando en realidad se le disminuye la parte del producto o del valor agregado que se le paga como salario. Aunque nominalmente haya elevado su salario, en términos relativos en realidad se le disminuyó. Por tanto, la resistencia ideológica de los dueños del capital por elevar los salarios es en realidad el principal obstáculo que ellos mismos se ponen ante sí para elevar las ganancias y las posibilidades de inversión.

6. La Gran Depresión de 1929

Los *dorados años veinte* tuvieron una existencia relativamente efímera. Apenas cuatro años después de concluida la guerra, la industria no solo había superado la situación que tenía al inicio de la misma, sino que realizó la producción en masa de toda una serie de nuevos productos que se mantenía estancada antes de la guerra, como los automóviles, los radios y los aparatos electrodomésticos. Pero a partir de 1926 los salarios dejaron de crecer, se elevó la concentración del ingreso y se desalentó la inversión en equipos nuevos, provocando con ello la caída de la demanda y la aparición de una creciente sobreproducción. De 1920 a 1929, en los Estados Unidos, las ganancias industriales, la renta y los intereses aumentaron en conjunto 45%, y el 5% más rico de la sociedad elevó su participación en el ingreso nacional de 24 a 33.5% (Kleinberg, 1992: 58). En los mismos Estados Unidos, en 1926, los salarios reales se redujeron con respecto a 1924, lo mismo sucedió al siguiente año en Alemania e Inglaterra, provocando en consecuencia una disminución severa de la demanda. En 1923 el automóvil Modelo T de Henry Ford alcanzó el nivel más alto de producción con 2.1 millones de autos producidos, pero en 1927 enfrentó una fuerte caída en las ventas, ello pese a ser el automóvil más barato del mercado. La situación se complicó igualmente para la General Motors (GM), que ofreció un auto mejor equipado con un precio un poco más alto (Womack, 1990: 37). El auge económico duró apenas cinco años, de 1921 a 1926, posteriormente la economía se estancó y en 1929 estalló la Gran Depresión, apenas 10 años después de

haber terminado la guerra más desastrosa vivida hasta entonces, y sin nadie esperarlo, el mundo se enfrentaba a una nueva crisis económica, que, al igual que la crisis anterior a la guerra, inevitablemente desembocaría en otra guerra mundial apenas 20 años después de terminada la primera. Hombres de negocios, políticos y economistas no comprendieron las causas que provocaron la rápida recuperación económica ocurrida después de la guerra, que ellos mismos habían causado al otorgar elevados aumentos salariales, como tampoco entendieron las causas por las cuales el nuevo modelo de crecimiento dejó de funcionar. Nadie previó, como tampoco nadie lo prevé todavía ahora, el efecto que provoca bajar los salarios cuando a la vez la producción y la productividad se encuentran en sus niveles más altos de crecimiento. Diferentes escuelas de pensamiento económico aportaron diversas explicaciones sobre la causa de la Gran Depresión del 29, algunos atribuyen la causa a errores en la política monetaria (Friedman y Schwartz, 1963), otros suponen que fue resultado de ajustes estructurales sufridos por la economía como la caída de la demanda (Bolch y Pilgrim, 1973), otros consideran que se debió a la caída de la bolsa de valores de 1929 que arrastró a la crisis al resto del sistema (Green, 1971). No es este el lugar para analizar los aportes y limitaciones de cada una de estas interpretaciones, lo que sí podemos decir es que en casi todas existe algún tipo de inconsistencia, por ejemplo, la caída del mercado de valores no explica las razones por las que el público repentinamente aumentó su demanda de liquidez y retiró grandes cantidades de utilidades del mercado de valores; tampoco se ofrece una explicación clara sobre la caída de la demanda, cuando pocos años antes no existía el mismo problema. Ninguna explicación sobre las causas de la Gran Depresión del 29 considera la caída de los salarios como una de las razones principales por las cuales cayó la inversión y con ello la demanda. El aumento del salario provocó el auge de los años veinte, como también el hecho de dejar de crecer provocó la Gran Depresión de 1929. Distintos países aplicaron todas las recetas económicas conocidas para intentar superar la Gran Depresión, pero ninguna aportó una solución a la crisis, la única salida fue iniciar la Segunda Guerra Mundial en 1939. Apenas 20 años después de haber concluido la Primera Guerra, el mundo de los negocios volvía a acudir a la agresión militar como única alternativa frente a crisis, ello dada la incapacidad de la teoría de ofrecer una solución a la misma. En

el intento de superar dicha crisis, Inglaterra aplicó una política de recorte del gasto social y reducciones severas al salario real. Alemania acudió al militarismo keynesiano reduciendo el salario real y los Estados Unidos elevaron en gran escala el déficit público, no obstante, ninguno de estos países pudo superar la crisis. Al igual que la crisis de 1908, la de 1929 desembocó en 1939 en otra guerra mundial.

7. Inglaterra en la Gran Depresión

A partir de 1919, Inglaterra elevó los salarios por el Tratado de Versalles firmado por ella misma, dejando un incremento importante hasta 1920, posteriormente los salarios disminuyeron año con año, contrayendo con ello el poder de compra del mercado interno hasta aparecer la Gran Depresión del 29; sin entender las causas de la crisis, el país continuó con la reducción de los salarios trabajadores, a excepción del de la policía; a su vez, se redujo el gasto del gobierno en asistencia y seguridad social y aplicó un severo programa de austeridad y reducción del gasto social. Estas medidas no lograron mejorar la situación económica, por lo contrario, la complicaron todavía más; de 1929 a 1932 el gasto promedio anual del gobierno bajó 0.4%, el consumo disminuyó en el mismo periodo en promedio anual 2.6%, la inversión fue la más golpeada por las medidas de austeridad disminuyendo en el mismo periodo en promedio anual 7.7%; en consecuencia, el PIB disminuyó en los mismos años en promedio anual 3.3%. Al siguiente año la situación se volvió todavía más complicada y la inversión cayó con respecto al año anterior 19.2% y el PIB 9.5% (cuadro 7.1).

En 1934 hubo una leve mejoría de los salarios debido a que los trabajadores sobre todo del puerto y de los astilleros no aceptaron mayores recortes salariales y se declararon en huelga, afectando con ello el corazón económico de Inglaterra, como el comercio marítimo y la construcción de barcos, por lo que la burguesía se vio obligada a ceder otorgando cierto aumento salarial. El gobierno aprovechó la ocasión para aparentar resolver

Cuadro 7.1. *Inglaterra: Variación porcentual de las Cuentas Nacionales, 1929-1934, a precios de 1938*

	PIB	Consumo	Gobierno	FBCF	Variación de existencias	Saldo comercial
1929	4725	3983	435	442	40	-175
1932	-3.3	-2.6	-0.4	-7.7	-70.7	2.5
1933	-9.5	-7.2	2.5	-19.2	-245.0	-5.1
1934	6.4	2.9	8.3	19.6	-150.0	15.1

FBCF: Formación bruta de capital fijo.

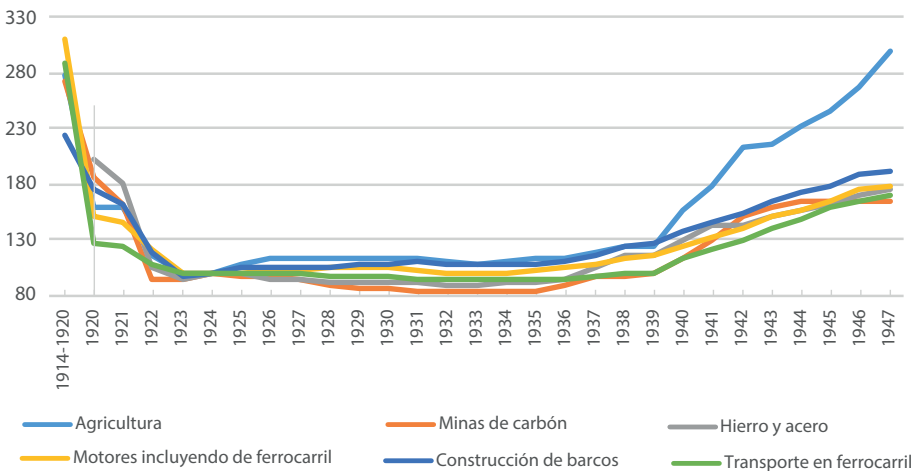
1929: En miles de millones de libras.

1932: Crecimiento promedio anual con respecto a 1929; 1933 y 1934 variaciones con respecto al año anterior.

Fuente: C. H. Feinstein, *National Income, Expenditure and Output of the United Kingdom, 1855-1965*, Cambridge 1972. En B. R. Mitchell, *British Historical Statistics*, Cambridge University Press, 2001, p. 828.

la situación abandonando el patrón oro al devaluar la libra con respecto al oro (Taylor, 1965). La devaluación no mejoró el estancamiento de la economía inglesa, pero a raíz del aumento salarial de los trabajadores del puerto el resto de actividades, como la agricultura, la construcción de barcos, de motores, hierro y acero y otras más, igualmente incrementaron los salarios, provocando a partir del mismo año una ligera recuperación (gráfica 7.1).

Gráfica 7.1. *Inglaterra: Índice del salario semanal en diferentes actividades laborales, 1924-1940, 1924 = 100*



Nota: De 1914 a 1920, 1914 = 100, los años posteriores 1920 = 100.

Fuente: C. Ramsbottom, "The Course of Wages Rates in the United Kingdom, 1921-1934, J.R.S.S., XCVIII (1935), en B. R. Mitchell, *British Historical Statistics*, Cambridge University Press, 2001, p. 160.

8. Alemania frente a la Gran Depresión

Alemania salió de la crisis del 29 al entrar el fascismo en 1933, el cual elevó el gasto público destinado a la producción de armas y a la construcción de infraestructura como autopistas, redes de ferrocarriles, canales, obras hidráulicas y energéticas. Se garantizó la paz social prohibiendo todo tipo de organizaciones políticas como el Partido Comunista Alemán, el Partido Socialdemócrata y los sindicatos; en 1934 se disolvió el Parlamento (Hardach, 1976). Se aseguró el crecimiento económico con las compras de armamento por parte del Estado. Las industrias del acero, el carbón, la metalmecánica, la automotriz y la química, entre otras, crecieron a ritmos por demás acelerados (Grunow, 2006: 150).

Una ayuda importante para el crecimiento del Tercer Imperio Alemán fue la ayuda recibida por los Estados Unidos, nación que no firmó el Tratado de Versalles de finales de la Primera Guerra, pero sí apoyaron al gobierno alemán para renegociar la reducción de su deuda por reparaciones de guerra. Entre 1924 y 1929 se firmó el Plan Dawes, estipulando que la deuda alemana por la guerra se saldaría con un pago inicial de 1 000 millones de marcos-oro anuales, de los cuales 800 millones serían cubiertos con un préstamo exterior y en 1929 los pagos se elevarían hasta 2 500 millones de marcos. El Reichsbank operaría bajo supervisión de los vencedores, y se le obligaba a mantener reservas de oro y moneda extranjera equivalentes a por lo menos 40% de la moneda emitida. Para garantizar el pago de la deuda se embargaron materias primas y bienes muebles fijados en el Tratado de Ver-

salles, lo que impediría a la larga el sostenimiento de la economía alemana y que las reparaciones se financiarían con impuestos al consumo, el ingreso de aduanas y de los ferrocarriles.

Por su parte, los norteamericanos cobraron a los aliados, principalmente a Inglaterra, Francia y Bélgica, 2.6 mil millones de dólares actuales de su deuda de la guerra, a la vez que extendieron préstamos al gobierno alemán por 2.5 mil millones de dólares, mismos que fueron utilizados para pagar a los aliados por reparación de guerra de 2 000 millones de dólares. La Gran Depresión de 1929 imposibilitó la continuidad del Plan Dawes y en su lugar se firmó el Plan Young. Este plan reconoció que el total de reparaciones de guerra sumaba 26 350 millones de dólares estadounidenses a ser pagados por Alemania en un plazo de 58.5 años. El Plan Young dividió el pago anual alemán en fracciones de 473 millones de dólares estadounidenses. Un tercio de esta suma se pagaría incondicionalmente y el resto podría postergarse hasta 1988. Para este financiamiento se contaba con que el gobierno alemán utilizara su presupuesto público más un impuesto sobre los transportes.

El Plan Young se sustentaba principalmente por los préstamos otorgados por bancos estadounidenses al gobierno alemán. Pero cuando los bancos estadounidenses dejaron de tener condiciones para otorgar más créditos a países extranjeros (entre ellos Alemania), el gobierno de Berlín manifestó que no podría pagar las deudas de guerra. Por otro lado, los créditos estadounidenses habían permitido a Alemania cierta recuperación para participar nuevamente en el comercio internacional, por lo que los mayores lazos comerciales alemanes con sus antiguos enemigos (Francia, y sobre Gran Bretaña) hacía poco realista que estos países trataran de cobrar las deudas de guerra utilizando algún tipo de boicot comercial o económico. Todo ello hacía muy difícil llevar a cabo el Plan Young para garantizar el pago de deuda de guerra de Alemania.

Con el ascenso de Hitler al poder en 1933, se desconoció el pago de la deuda de guerra, provocando que los bonos emitidos por la República de Weimar quedaran repentinamente sin valor, perjudicando a los bancos e inversionistas estadounidenses que los habían comprado. No obstante, esta no fue una decisión personal de Hitler, sino más bien tuvo un fuerte apoyo empresarial; es decir, pese a que Norteamérica perdía con el desconocimiento de la deuda por parte de Hitler, porque los préstamos norteamericanos

habían sustentado el pago de Alemania, los mismos norteamericanos apoyaron la suspensión de pagos a la deuda alemana seguramente porque esperaron obtener mayores beneficios con la recuperación económica de Alemania al haber una fuerte participación de capital norteamericano con el gobierno del Tercer Reich.

Alemania ideó un plan de expansión de tipo keynesiano, elevando el gasto público, aunque con el sello particular alemán de expandir la economía bajo un keynesianismo militar. Dicho modelo se financió con la creación de los bonos Mefo, a través de una empresa fantasma que hacía de intermediaria entre el Estado y las empresas de armamento, y así el país pudo esquivar las restricciones impuestas por el Tratado de Versalles. El bono Mefo funcionó como una moneda paralela al Reichsmark, permitiendo al gobierno gastar en infraestructura y armamento sin que apareciera por ello un elevado déficit público. El Mefo pudo circular sin problemas al ser aceptado por las empresas para efectuar compras y ventas entre sí. Con este mecanismo, la inversión pública creció 350% entre 1933 y 1935, y llegó hasta 800% en 1938. El gasto en armamento se elevó 2 300% en los mismos años (Arancón, 2014).

Otra fuente de financiamiento del Tercer Imperio Alemán provino de la expropiación de bienes, riquezas y propiedades de los judíos. El resultado fue un aumento de 50% del PIB en los años treinta y la disminución del desempleo en cinco años, que pasó de seis millones de desempleados en 1932 (43.8% de desempleo) a menos de 800 000 (12%) en 1936 (Remo, 2012). Estos resultados económicos, aunados a la propagación de una extrema ideología nacionalista y de raza superior, conquistaron el corazón de la población, que no dudó en vitorear a Hitler.

Hitler favoreció el aumento de grandes fortunas al amparo del gasto público, privatizó gran parte de los servicios públicos, además la privatización ayudó al gobierno a recaudar fondos, representando 1.4 % de los ingresos del gobierno alemán entre 1934-1935 y 1937-1938, (Germà Bel, 2004). Con ello el gobierno dejó en manos del capital privado la satisfacción de las necesidades sociales y públicas más elementales, como el acceso a la salud, la educación, el transporte y la seguridad social misma. Al convertirse en negocio, tales actividades ofrecieron el mínimo de calidad y eficiencia requerida al mayor precio posible. Se privatizaron los cuatro principales ban-

cos comerciales de Alemania, el Commerz und Privatbank, Deutsche Bank und Disconto-Gesellschaft, Golddiskontbank y Dresdner Bank, los ferrocarriles alemanes o Deutsche Reichsbahn, astilleros, líneas navieras, la empresa pública más grande del mundo, Vereinigte Stahlwerke AG y la Vereinigte Oberschlesische Hüttenwerke AG, compañía que controlaba toda la producción de metales en la industria del carbón y el acero de la Alta Silesia. El gobierno mejoró los servicios privados a expensas de las empresas de servicios públicos de propiedad municipal. Durante el nazismo la economía funcionó como un capitalismo monopolista. Algunos servicios públicos prestados anteriormente por el gobierno, especialmente los servicios laborales y sociales, como la educación elemental o primaria, fueron tomados principalmente por organizaciones afiliadas al partido nazi, ejerciendo así una fuerte influencia y control ideológico sobre el comportamiento en general de la sociedad. El éxito de las actividades privadas estuvo asegurado por la demanda estatal de pedidos a gran escala y al garantizar los créditos de las empresas privadas, algunos con tasas de interés cero, además del absoluto control social al prohibir sindicatos y toda forma de organización social fuera del partido nazi.

Es muy difícil precisar las causas de la Segunda Guerra, lo que se puede adelantar es una serie de hechos, circunstancias e intereses que la empujaron, y una de ellas era la depresión mundial de más de 10 años. Era necesario crear un cambio radical que abriera el mercado mundial sobre el cual pudiera encontrar un respiro de salvación al mundo de los negocios. Una corriente de opinión supone que la guerra fue planeada a la vez que necesaria, “se hallaban personajes claves: los Rockefeller, los Morgan, Lord Montagu Norman (gobernador del Banco de Inglaterra) y Hjalmar Schacht (presidente del Reichsbank y ministro de Economía del gobierno de Hitler). El programa estratégico de los Rockefeller y los Morgan era sojuzgar a Europa económicamente, saturar Alemania de inversiones y créditos extranjeros y empujarla a asestar un golpe mortal a la Rusia soviética para derrumbar el socialismo y hacerla volver al capitalismo, en calidad de colonia” (Katasonov, 2017).

Había fuertes intereses de negocios entrelazados entre empresas norteamericanas con la Alemania nazi. Ford fue el segundo productor de camiones para la Alemania nazi, el primer productor fue General Motors, y ambas empresas produjeron vehículos durante toda la guerra (Jorge Miguel, 2016),

pese a que sus equipos fueron utilizados contra los propios combatientes norteamericanos. Al final de la guerra la General Motors exigió un pago de indemnización al gobierno norteamericano por los daños sufridos a su planta durante el bombardeo realizado sobre Berlín al final de la guerra. “El capital de la mayoría de las empresas alemanas estratégicamente importantes era, parcial o completamente, estadounidense. Una parte estaba bajo control de los inversionistas británicos. Los sectores como las refinerías de petróleo y el proceso de licuefacción de carbón de la economía alemana estaban en manos de Standard Oil, perteneciente a los Rockefeller. El gigante de la industria química Farbenindustrie AG pasó al control del grupo Morgan. Un 40% de la red telefónica y 30% de las acciones de Focke Wulf se hallaban bajo control de la firma estadounidense ITT. La radio y los gigantes de la industria eléctrica AEG, Siemens y Osram pasaron al control de General Electric, de Estados Unidos. ITT y General Electric eran parte del imperio Morgan. El 100% de las acciones de Volkswagen pertenecía a Ford, también de Estados Unidos” (Katsonov, 2015).

“El grave colapso financiero de 1929-1931 golpeó a América, Alemania e Inglaterra, debilitando a todos los gobiernos. Esto también ejerció una fuerte presión sobre Prescott Bush (abuelo del expresidente norteamericano George Walker Bush) para hacer más de lo necesario para recuperar su lugar en el mundo. Fue durante esta crisis que algunos inversionistas angloamericanos tomaron la determinación de instalar a Hitler en el gobierno “alemán” (Chaitkin, 1992: 46). Otras de las empresas del Tío Sam fue Coca Cola, que inventó el refresco Fanta para el mercado alemán después de la prohibición de parte del gobierno norteamericano de exportar productos hacia Alemania a raíz de la guerra; IBM vendió a los nazis la maquina Hollerit con la que ayudó a identificar y apresar aproximadamente a 600 000 judíos alemanes, además de proporcionar equipo para administrar los campos de concentración, lo cual no se hubiera podido realizar sin un mecanismo preciso de levamiento de datos; Kodak instaló una fábrica en Alemania aprovechando la mano de obra esclava de los campos de concentración, se estima que en 1944 el Tercer Reich dispuso de unos 7.5 millones de trabajadores esclavos (Brenman, 2016). La Standard Oil proporcionó combustible para aviones y equipo terrestre y el caucho para la producción de llantas. Los buques cisterna de la Standard suministraron combustible a barcos alemanes en Te-

nerife y otros puertos de la España franquista, a su vez es muy posible que la empresa haya colaborado con el consorcio alemán IG Farben en la fabricación de combustible sintético (Hernández, 2015).

El apoyo empresarial alemán y norteamericano no se concentró solo en la producción y en el financiamiento, también hubo fuerte interés en llevar a Hitler al poder. El empresario alemán Fritz Thyssen reconoció haber contribuido con 100 000 marcos alemanes para realizar el golpe de Estado con el que Hitler intentó llegar al poder en octubre de 1923 (Thyssen, 1941: 133), posteriormente las contribuciones de Thyssen continuaron realizándose, ayudó a financiar a un grupo de entre 300 000 y 400 000 terroristas mejor conocidos como los “camisa marrón” (Chaitkin, 1992: 53). En noviembre de 1932 Thyssen y Hjalmar Schacht fueron los principales organizadores para dirigir una carta al entonces presidente Paul von Hindenburg exhortándolo a nombrar canciller a Hitler. Thyssen también convenció a la Asociación de Industriales Alemanes para que donasen tres millones de marcos al partido nazi en las elecciones de marzo de 1933 (Martin, 2003: 36). “Fritz Thyssen y sus socios empresariales son universalmente reconocidos como unos de los más importantes financiadores del ascenso al poder de Hitler” (Chaitkin, 1992: 45). En 1924 Thyssen, a través del Banco voor Handel, abrió en Holanda la Union Banking Corporation (UBC) y en el mismo año el director del Banco, Hendrick J. Kouwenhoven, viajó a Nueva York para abrir en esa ciudad una sucursal de la UBC, creando con ello la Harriman-Walker Union Banking Corp. La nueva firma creada y conocida como Walker-Harriman vendió durante los años veinte alrededor de 50 000 millones de dólares de fondos alemanes que ayudaron a la recuperación alemana, mientras tanto Thyssen creó la United Steel Works, el conglomerado industrial más grande de Alemania.

George Herbert Walker, socio de Thyssen en los Estados Unidos, contrató a su yerno Prescott Bush, padre del futuro presidente de los Estados Unidos George H. W. Bush, haciéndolo vicepresidente de la Harriman and Co., a fin de supervisar la recién creada empresa Thyssen/Flich United States Works. Otra compañía del imperio de Thyssen fue la Consolidated Silesian Steel Corporation y la Upper Silesian Coal and Steel Company, ambas ubicadas en Polonia en las cercanías del campo de concentración de Auschwitz (Bowles, 2003)

“Prescott Bush, abuelo del expresidente George W. Bush, era director de Averell Harriman’s Union Banking Corp. Virtualmente todos los negocios realizados por los nazis con los Estados Unidos se llevaron a cabo bajo la supervisión de los intereses de Harriman-Bush” (Chaitkin, 1992: 44). Bush fue también director de la empresa Hamburg-Amerika Line, la cual fue una compañía entre cuyos principales socios incluía la empresa alemana I.G. Farben, responsable de suministrar el gas venenoso para los campos de concentración; igualmente Prescott Bush fue director de la German Steel Trust’s Union Banking Corporation.

Diez meses después de haber entrado los Estados Unidos a la guerra, el 20 de octubre de 1942, el gobierno norteamericano congeló las operaciones bancarias de la Alemania nazi en la ciudad de Nueva York, las cuales estaban a cargo de Prescott Bush, y bajo la Trading With the Enemy Act el gobierno norteamericano confiscó las acciones propiedad de Bush, Roland “Bunny” Harriman, además de las de tres ejecutivos nazis y de dos socios más de Bush, de la Union Banking Corporation, en la cual Bush era director (Chaitkin, 1992: 44).

Los contratos de producción de armamento para la guerra fueron la mejor recompensa recibida por los patrocinadores del ascenso de Hitler al poder; la Unificada Industria del Acero (Vereinigte Stahlwerke), dirigida por Thyssen, fue responsable de proveer al gobierno nazi, entre otros productos, de 50.8% del acero, 41.4% de platos universales de acero, 38.5% de hoja galvanizada, 45.5% de tubos de acero, 22.1% de cable y 35% de explosivos, los cuales se utilizaron para la construcción de gran cantidad de submarinos, aviones, tanques, bombas, municiones, rifles, entre otros artículos destinados a la muerte (Chaitkin, 1992: 46). En los consorcios alemanes beneficiados con el armamentismo alemán había participación de capital norteamericano. Dos terceras partes de la empresa German Steel Trust’s Union Banking Corporation eran propiedad de Thyssen, en tanto que el resto perteneció a propietarios norteamericanos; empleó a 25 000 personas y contribuyó con 45% de la producción nacional de acero y 12% de la producción total de carbón (Chaitkin, 1992: 48).

Además de la asociación del acero Vereinigte Stahlwerke, hubo grandes beneficios para la IG-Farben, al importar keroseno de las empresas de Rockefeller y producir el gas venenoso para los campos de concentración, y

AEG, del sector eléctrico. Estas últimas empresas fueron financiadas por la familia Warburg (Alemania) y por los bancos estadounidenses National City, Chase Manhattan, Morgan, Kuhn & Loeb, mismos que de 1924 a 1926 transfirieron a Alemania un total de 975 millones de dólares. Por otro lado, la ayuda material al impulso bélico de Alemania fue notable: por ejemplo, la Bendix Aviation, controlada por la Morgan Bank, envió en 1934 y 1935 miles de motores aéreos a Alemania (Leveratto, 2015).

En 1930 el entonces presidente municipal de Colonia, Konrad Adenauer, quien al final de la guerra sería el primer canciller de la nueva república alemana, atrajo a la empresa automotriz Ford para instalar una planta productora de autos ofreciéndole una amplia exención de impuestos (Rügemer, 2017: 77). Posteriormente llegaría General Motors a Alemania para comprar la empresa automotriz Opel.

Henry Ford, propietario de la empresa de autos Ford, escribió en 1920 el libro *El judío internacional, el principal problema del mundo* (*The International Jew, the World's Foremost Problem*), mismo que posteriormente inspiraría a Hitler a escribir (1925) su libro *Mi lucha*. Henry Ford fue el primer extranjero en recibir una condecoración de manos de Hitler. Escapa a este trabajo investigar el destino final que tuvo el oro extraído por Alemania tanto de Austria como de Checoslovaquia en el momento en que ambos países fueron anexados sin oposición de ningún otro país, así como poco se sabe de la enorme riqueza extraída de los campos de concentración, del oro en dientes, joyas, dinero en efectivo que portaban los mismos prisioneros, del cabello, la piel extraída, las propiedades y demás abusos cometidos contra la población judía. No se sabe aún si el oro, el dinero en efectivo y obras de arte, entre otros objetos de valor encontradas por el ejército americano, era lo único o si existieron o existen aún hoy en día mayores riquezas ocultas o si parte de ellas fue depositada en bancos suizos, norteamericanos, en América Latina o en la misma Alemania. La deuda contraída por el Tercer Imperio Alemán para financiar la guerra no fue pagada, porque una vez derrotado el nazismo no había quién asumiera dicha deuda, pero ello no fue importante porque las empresas alemanas y extranjeras que llevaron a Hitler al poder ganaron mucho más con la guerra que con lo que invirtieron para financiar al gobierno nazi. De igual manera, los Estados Unidos no cobraron a Inglaterra el apoyo otorgado en equipo para enfren-

tar la guerra, pero en contraste alcanzaron el mejor momento económico jamás vivido en toda su historia. Así se podría hacer una larga lista de la estrecha colaboración realizada entre los países que militarmente se enfrentaron entre sí y los enormes beneficios obtenidos por ellos mismos con la guerra. Lo paradójico es que habiendo recibido Hitler apoyo de bancos británicos, este prefirió en los primeros años de la guerra firmar un pacto de no agresión con el régimen socialista y atacar en cambio a Inglaterra. También es paradójico que los bombardeos contra Alemania tenían la misión de aniquilar el aparato industrial y productivo del país, no obstante, una gran cantidad de ataques aéreos, por no decir la mayoría, se concentraron en las ciudades, tratando de debilitar la moral de la población, pero dejando intacta parte importante de la industria. A su vez, Hitler cometió una serie de grandes torpezas que prolongaron la guerra y terminaron por causar la derrota de Alemania. Al iniciar el bombardeo contra Inglaterra concentró los ataques contra la propia aviación inglesa estando a punto de eliminar a todos sus aeropuertos. Si Inglaterra hubiera perdido sus aeropuertos como estaba a punto de suceder por los constantes ataques aéreos, habría perdido por completo su defensa aérea y no hubiera podido detener las incursiones aéreas alemanas; pero antes que ello sucediera Hitler detuvo los ataques a los aeropuertos y se concentró en bombardear Londres, causando cientos de muertes inocentes, abriendo la posibilidad a los ingleses de debilitar la aviación alemana. Otro error que le costó prácticamente la derrota a Alemania fue haber sacrificado el ejército en la campaña contra la Unión Soviética, donde se perdió más de 60% de sus efectivos. En el sitio de Stalingrado los militares le pedían regresar y reorganizar el ataque, en cambio Hitler ordenó permanecer en el lugar, la consecuencia fue la muerte de aproximadamente 300 000 alemanes, 90 000 fueron tomados prisioneros y al terminar la guerra, solo 5 000 regresaron a Alemania. Hitler perdió la noción de los ejércitos o grupos militares diseminados en el frente contra la Unión Soviética, ordenaba la movilización de algún grupo y sus generales le tenían que aclarar que los mismos ya no existían, habían sido eliminados, por otro lado, no suministró los pertrechos necesarios para mantenerlos en operación. La 6ª División de Panzer, creada en 1939 como la primera división ligera y responsable de la invasión a Polonia y Francia, en 1945 la hizo permanecer en Hungría y Austria con el objeto de defender el

espacio vital (Lebensraum), cuando en ese momento la guerra estaba ya perdida. Al rendirse dicho ejército ante los soviéticos, estos preguntaron dónde estaba la 6ª División de Panzer. La respuesta fue que esa era la sexta división porque solo disponía de seis tanques (Scheibert, 2003). En el frente de Francia, en diciembre de 1944, una reserva de aproximadamente 600 tanques y más de 200 000 soldados logró replegar el avance de los americanos e ingleses al disponer de mucho mejor equipo que el norteamericano (Scriba, 2015). Los proyectiles del tanque alemán Tiger atravesaban sin problema el blindaje del tanque norteamericano Sherman, en cambio, los proyectiles de este último no causaban daño alguno a los tanques alemanes. La contraofensiva alemana no pudo continuar y a finales del mismo mes se detuvieron simplemente porque se terminó la gasolina. Otro de los grandes errores de Hitler tuvo que ver con el desarrollo del primer avión a propulsión, el Messerschmitt Me 262, a cargo de la empresa Messerschmitt AG. Después de varias transformaciones, esta empresa opera en nuestros días como European Aeronautic Defence and Space Company (EADS) Germany, con participación francesa y española. El Me 262 entró en combate en julio de 1944. Hitler ordenó usarlo para bombardear Inglaterra, pero contradiciendo las órdenes del Führer, el avión se empleó también como caza-interceptor. Se estima que de los 1 433 aviones construidos, solo unos 300 entraron en combate, derribando cerca de 509 aviones aliados, aunque otros estiman que fueron 745, con una pérdida aproximada de 100 Me 262. La mayor parte de estos aviones se perdieron estacionados en tierra por falta de combustible. No había en el momento un avión más rápido, era más rápido que las balas y era 193.2 km/h más rápido que el famoso interceptor North American P-51 Mustang. Algunas incursiones de este avión demostraron su efectividad, por ejemplo, en febrero de 1945 un solo piloto, Rudolph Rademacher, abatió dos aviones cazas y seis bombarderos, a finales de 1944 Me 262 en las afueras de Berlín, el derribó 13 Mosquito británicos. Este avión contaba con radar con un alcance de hasta cinco kilómetros, era un cazador nocturno mortal. El piloto con mayor número de victorias reclamadas en un Me 262B-1a/U1 fue Kurt Welter, con 19 derribos, entre los que se cuentan dos bombarderos Lancaster y 27 Mosquito británicos (Wikipedia). Si este avión hubiera sido utilizado para la defensa de Alemania, en lugar de destinarlo para lanzar bombas a Inglaterra, como lo ordenó

Hitler, no hubiera sido posible que ingleses y norteamericanos pasaran al cielo alemán y asesinaran a miles de familias que nada tenían que ver con esa guerra, destruyendo ciudades grandes como Berlín, Hamburgo, Frankfurt, Colonia, Dresden, Kassel, Hanover, algunas de ellas no tenían soldados estacionados ni eran centros industriales importantes, como fue el caso de Dresden. Podemos suponer que para buena suerte de la humanidad la derrota del ejército alemán en la Segunda Guerra fue causada principalmente por los repetidos errores y torpezas del líder del partido nazi.

El proyecto de Hitler tuvo dos propósitos, el primero fue someter a la población para producir todo tipo de máquinas, aparatos y utensilios destinados a destruir y asesinar. El extremo fue llegar a utilizar esclavos de los campos de concentración no importando las muertes por agotamiento, hambre o enfermedades en las industrias de armas, en la minería o en la construcción; el segundo objetivo, atendiendo el interés de elevar las ganancias de las empresas que lo llevaron al poder, fue llevar a cabo la guerra mundial con la consecuente muerte de entre 50 y 60 millones de personas, la mitad de ellas civiles (Ptak, 2004: 156).

Desde sus inicios el modelo fascista alemán estaba destinado al fracaso. La producción de armas implicó una acumulación cada vez mayor de las mismas, financiada básicamente con la emisión monetaria a través de los bonos Mefo y con deuda del Estado. Llegado un punto de acumulación de la deuda del Estado y la excesiva emisión monetaria de bonos Mefo, que colocaban al gobierno al punto de la incapacidad de pagar su deuda y de desatar un aumento acelerado de los precios, se optó por declarar la emergencia de la guerra y así ocultar la insolvencia financiera del Estado, iniciando la guerra el 1º de septiembre de 1939.

El fascismo alemán, en su corto periodo de vida (1933-1945), jamás planteó una propuesta económica concreta sobre el propósito que tenía llevar la guerra a todo el mundo, únicamente se esperaba obtener elevados botines de guerra, esperando que arrebatara a las riquezas y tierras de los vecinos haría más rico y próspero al país, lo cual no ocurrió. Nunca se tuvo claridad sobre la forma en que sería conducida la economía una vez terminada la guerra y la carrera armamentista. La única respuesta que el gobierno dio a las empresas y al pueblo alemán fue producir para asesinar y controlar las demandas obreras, encerrando en campos de concentración y

asesinando a los líderes comunistas, demócratas y a cualquier posible opositor y crítico del sistema. El sistema por completo estaba dedicado a la guerra y no se le concebía fuera de la misma; pero además era imposible suponer una victoria militar cuando casi todo el mundo estaba en guerra contra Alemania. En suma, el Tercer Reich no tenía futuro, desde el principio estuvo destinado al fracaso.

La esencia del modelo nazi, como ya se mencionó era mantener elevados los gastos y las acciones militares. La invasión a otra nación era el mecanismo principal que permitía sostener el gasto militar; una vez concluida la invasión a un país era necesario continuar la invasión hacia otras naciones y así acrecentar el negocio de la producción de armas. Para los empresarios que llevaron a Hitler al poder, las compras estatales de armamento eran casi la única opción de negocios. Si bien era importante apoderarse de los recursos naturales de los países conquistados, estos solo tenían valor si eran transformados y vendidos al Estado como productos militares. Llevar la guerra hasta el último rincón de Europa se convirtió entonces en la prioridad de la industria alemana en la época del fascismo.

Rápidamente aparecieron límites insalvables a la expansión del modelo de economía de Estado fascista. Por un lado, como hemos dicho, los fascistas no tenían ninguna idea de la forma de cómo dirigir la economía una vez terminada la guerra, de hecho, si los fascistas hubieran ganado la guerra, Alemania junto con los países conquistados incluyendo Noruega, Francia, Holanda, Bélgica y otros, estarían muy lejos de tener el nivel de desarrollo económico, tecnológico y social de que ahora disfrutan y se hubieran sumergido en un completo estancamiento económico, muy similar al de países que padecieron o que padecen aún hoy en día algún tipo de dictadura militar. Si Hitler hubiera ganado la guerra, Alemania habría corrido con la misma suerte que España con el triunfo de la dictadura franquista que sumergió el país en un profundo estancamiento y pobreza por varios años. En España, los latifundistas y el clero financiaron la guerra civil y solo se limitaron a conquistar el poder político sin tener ninguna idea del camino a seguir para mejorar la situación económica del país, a pesar de subyugar y silenciar a la población para someterla a condiciones de trabajo similares o peores al esclavismo. La población trabajadora sufrió hambre, enfermedades e innumerables muertes a causa de la vida miserable padecida duran-

te el franquismo. En España ganar la guerra civil se convirtió más en un capricho militar por parte de la oligarquía en el poder que en un proyecto real de nación. El fascismo se limitó a combatir y asesinar a los comunistas, socialistas y anarquistas, aunque no tuviera ninguna idea de cómo conducir el país una vez ganado el poder. Como si el crecimiento y la obtención de grandes ganancias se garantizara automáticamente por el solo hecho de someter a los trabajadores a condiciones de completa miseria. Para sorpresa de los dictadores en el mundo, no basta con hacer miserable al pueblo para obtener mayor riqueza personal, esta no aumenta automáticamente aun sin haber protestas sociales, como fue el caso de España durante el franquismo. Como ya lo mencionamos, la creación de riqueza no depende del grado de esclavitud a que son sometidos los trabajadores, sino depende de la cantidad de trabajo humano que se invierte para producir, lo cual es muy distinto, pues una cosa es hacer trabajar a una persona y darle lo elemental para sobrevivir y otra cosa es lograr que mayor cantidad de gente trabaje y que su producción sea consumida, ahora de manera sustentable, para garantizar la continuidad y ampliación de generación de riqueza, cosa que no sucede cuando se limita la existencia de los trabajadores a recibir el mínimo indispensable para sobrevivir.

Las ideas de extrema derecha que aún perduran en el mundo se escudan en el nacionalismo, la xenofobia, la intolerancia a lo diferente sin tener de fondo ninguna propuesta alternativa de desarrollo económico, de avance tecnológico o de cualquier otro tipo. No basta con asegurar la absoluta libertad a los capitales esperando aumentar al infinito las ganancias frente a la miseria extrema de los trabajadores, porque ello significa una contradicción en sí misma. Para sostener el crecimiento de la producción y por tanto del ingreso hace falta además asegurar que la riqueza creada sea repartida entre la población para así continuar generando nueva riqueza y desarrollo. Precisamente el no tener un proyecto económico llevó a los fascistas a extender la guerra a toda Europa como único medio para sostener el crecimiento industrial, lo que en el mediano plazo encontró un límite físico insuperable ante la necesidad de sobrevivencia de la misma humanidad.

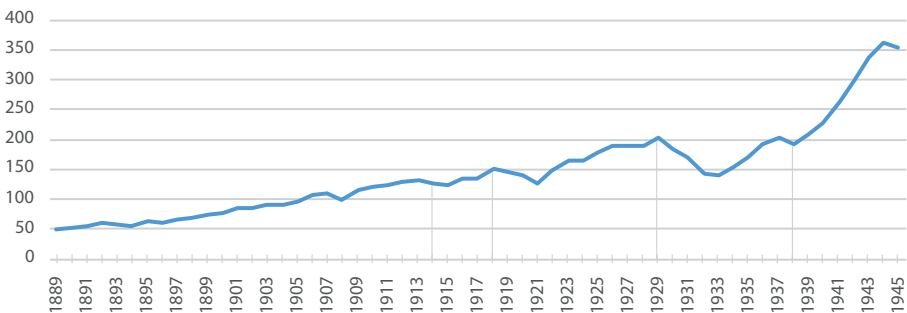
9. La Gran Depresión en los Estados Unidos

En lo que toca los Estados Unidos, estos trataron de paliar los efectos de la Gran Depresión del 29, elevando el gasto público básicamente en obras de infraestructura. Se crearon programas de empleo temporal como el Civilian Conservation Corps 5 de abril de 1933, la Federal Emergency Relief Administration (1933) y el Works Progress Administration en 1935 (Heilbroner, 1977: 193). A la luz de tales programas se generó alrededor de 40% de la infraestructura urbana que actualmente disfruta la Unión Americana en universidades públicas, autopistas, bibliotecas públicas, puentes, parques públicos, preparatorias, hospitales, y otras obras más (Ginsburg, 1983). El puente de San Francisco fue construido entre 1933 y 1937, el puente George Washington fue inaugurado el 24 de octubre de 1931, y el puente Triborough, ahora conocido como puente Robert F. Kennedy, fue abierto a la circulación el 11 de julio de 1936 y superó el costo de la presa Hoover, construida en 1935. La realización de grandes obras monumentales requirió el uso de grandes cantidades de insumos; por ejemplo, la fabricación de los cajones de madera para colocar o colar el cemento del puente Triborough requirió la tala de todo un bosque en Oregón, pero en ese entonces ni el Estado ni la sociedad se preocupó demasiado por la magnitud del costo de las obras públicas, sobre todo del impacto ambiental; en esa época a nadie le dolió la magnitud alcanzada por el déficit público y sobre todo que este no desembocó en la insolvencia financiera del Estado como sucede en la actualidad; en 1934 la deuda pública federal fue equivalente a 39.2% del PIB.

La pregunta que surge es: ¿por qué los programas de emergencia de empleo durante la Gran Depresión no llevaron al gobierno al límite de su capacidad de endeudamiento y en cambio en el momento actual, sin realizar la misma magnitud de programas, el Estado ha llegado al límite de su capacidad de endeudamiento? En 1934 el déficit público aumentó con respecto al año anterior por encima de 20%, no obstante, ello no tuvo impacto alguno para estimular la economía en 1937 se volvió a derrumbar la bolsa de valores y el desempleo se mantuvo por encima de 19%. Durante la Gran Depresión del 29 el aumento del déficit público tampoco ayudó a resolver la crisis, la única salida a la misma fue como ya hemos dicho, acudir a otra guerra mundial.

Desde fines del siglo XIX apareció cierto estancamiento de la producción, en 1908 la economía se deprimió y solo hasta el final de la Primera Guerra Mundial, en 1917 y 1918, se logró obtener un mucho mayor crecimiento; posteriormente la actividad económica volvió a deprimirse, pero después de 1921 apareció un ritmo de crecimiento mucho muy acelerado conocido como los “dorados años veinte”, mismos que terminaron con la Gran Depresión de 1929, cuando se reportaron caídas consecutivas de la producción hasta 1933. La recuperación, seguramente estimulada por los programas temporales de empleo ya mencionados, fue por demás efímera, pues a finales de 1937 y en 1938 la economía volvió a deprimirse. Hasta 1939 apareció cierta recuperación gracias al inicio de la Segunda Guerra Mundial, que elevó los pedidos militares hacia los Estados Unidos por parte

Gráfica 9.1. Evolución del PIB norteamericano, miles de millones de dólares de 1958, 1889-1945



Fuente: United States Bureau of the Census, Historical statistics of the United States, colonial times to 1970, Washington, 1975, serie F-14, en: Adams, *op cit.* 471-472.

de los países en conflicto, impulsando nuevamente la producción, y experimentando el país, como ya se dijo, la etapa de auge jamás vivida (gráfica 9.1).

El auge económico experimentado después de 1921 no hubiera sido posible de no haber sido por el aumento de los salarios otorgados a raíz del Tratado de Versalles, lo que dio lugar a la aparición del fordismo y con ello el surgimiento de la línea de ensamble. Esta revolución tecnológica no fue posible llevarla a cabo con anterioridad simplemente porque los salarios reducidos y las condiciones deprimentes del trabajo impedían introducir métodos ahorradores de mano de obra que elevaran la capacidad de transformación de los trabajadores. La transformación industrial del capitalismo le debe su actual prosperidad a la decisión de los trabajadores de realizar la revolución socialista al final de la primera guerra con el objeto de no regresar a las mismas condiciones infrahumanas de trabajo que habían prevalecido en los 300 años previos de industrialización desde la invención de la máquina de vapor. Gran cantidad de historiadores no entienden el papel que los cambios sociales han provocado sobre los grandes cambios del capitalismo al suponer un peso que no le corresponde al avance tecnológico y al esfuerzo personal; por ejemplo, el despegue industrial logrado después de la primera guerra lo atribuyen al avance tecnológico sin ver el papel que jugó la reforma laboral introducida con el Tratado de Versalles. Por ejemplo, se dice que “en 1909 salieron de sus plantas de Detroit [...] 12 000 vehículos, y en 1920 ya era capaz de fabricar un millón de coches al año” (Costa y Martín, 2009: 130). Lo que no se ve es que en 1909 era imposible aumentar tanto la producción de automóviles no porque no se tuviera la tecnología, sino simplemente porque no había quien los comprara, ya que los salarios miserables de esos años mantenían deprimido el poder de compra en general de la población, pero en 1920 aumentaron los salarios, haciendo posible a los trabajadores comprar un automóvil, ello solo gracias al efecto causado por la primera guerra de derrotar al capitalismo y aparecer el socialismo para que los empresarios tuvieran la brillante idea de repartir un poco de la enorme ganancia acumulada, y la consecuencia de ello, sin nadie esperarlo, no fue que los trabajadores mejoraron su nivel de vida, para nada, sino que el capitalismo adquirió un nuevo grado de expansión y de desarrollo mucho más acelerado que el logrado en su historia.

Pero nuevamente la miopía social se impuso y los salarios dejaron de incrementarse mientras la productividad continuaba creciendo, lo que desembocó en la crisis de 1929, misma que sólo se pudo resolver con la Segunda Guerra Mundial.

10. La Segunda Guerra Mundial. Solución a la Gran Depresión del 29

Los Estados Unidos entraron a la Segunda Guerra Mundial a raíz del ataque a Pearl Harbor el 7 de diciembre de 1941. Nuevamente los estadounidenses quisieron aparecer como víctimas, algunos historiadores suponen que el entonces presidente de los Estados Unidos, Franklin Delano Roosevelt, necesitaba de un ataque externo para convencer al Congreso de participar en la guerra y no contradecir sus promesas de campaña de no intervenir. Los preparativos del ataque japonés a los Estados Unidos fueron conocidos con mucha anterioridad. Más de 10 meses antes, el 27 de enero de 1941, Joseph Grew, entonces embajador de los Estados Unidos en Tokio, había enviado un mensaje a Washington, D. C.: “Hay un rumor que sostiene que los japoneses, en caso de romper [las negociaciones] con Estados Unidos, están planeando un ataque sorpresa masivo en Pearl Harbor” (Dale, 2016). Sin embargo, se dejó caer la sorpresa del ataque con todo su peso, provocando la muerte de aproximadamente 3 000 personas. Dar la apariencia de ser atacados no impedía que se hubieran tomado algunas precauciones para evitar miles de muertes innecesarias. Desde 1936, los Estados Unidos operaban un radar que a través de impulsos electromagnéticos detectaba el paso de aviones, por lo que podrían haber instalado radares en la isla para detectar la llegada de los aviones japoneses, incluso observadores directos anunciaron la llegada de aviones japoneses, pero dichos avisos se dieron a conocer después de iniciado el ataque. La provocación debería de venir bastante manchada de sangre para enfurecer a los norteamericanos y declarar la guerra sin mayor resentimiento.

Los japoneses lograron importantes victorias al inicio de la guerra e hicieron retroceder a los norteamericanos, pero posteriormente se les acabaron las balas y la gasolina. Japón no tiene recursos minerales ni petroleros para sostener una guerra prolongada, por lo que no pudo continuar con la misma. El 7 de junio de 1942, apenas seis meses después de iniciada la guerra, Japón empezó a sufrir derrota tras derrota, a partir de ese momento limitó sus acciones militares a estacionar soldados en cuanta isla cercana encontró, muchos de ellos no disponían de suficientes armas, alimentos ni pertrechos para resistir una especie de guerra de guerrillas. Los Estados Unidos tuvieron el camino libre hacia Japón y sin mayor oposición naval y muy poca aérea, así lo demostró el bombardeo sobre Tokio, el 18 de abril de 1942, cuando 16 aviones bombarderos B 25 no encontraron resistencia alguna al realizar un ataque aéreo que incendió una tercera parte de la ciudad de Tokio y causó la muerte de aproximadamente 80 000 civiles, muchos de ellos hervidos en el río adonde se lanzaron ante la desesperación de no morir abrazados por el fuego de la ciudad. Pero en lugar de avanzar directamente sobre Tokio, los Estados Unidos prefirieron saltar de isla en isla y literalmente sacar de las cuevas a las tropas japonesas estacionadas. El asunto no era terminar la guerra, sino prolongarla el mayor tiempo posible a fin de mantener los jugosos negocios que de ella se desprendían con el consumo de equipos, pertrechos y vidas humanas. “En 1941, cincuenta y seis grandes corporaciones se hacían cargo de tres cuartos del total de los contratos militares. De los millones de dólares gastados, 400 millones fueron a parar a diez grandes corporaciones” (Zinn, 2011: 309).

Así la guerra se prolongó innecesariamente por poco más de tres años, hasta el 7 de agosto de 1945, con el lanzamiento de la primera bomba nuclear sobre Hiroshima y tres días después se lanzó otra bomba nuclear sobre Nagasaki, cuando la nación ya estaba prácticamente derrotada. Los norteamericanos argumentaron que la invasión del Japón tendría un costo muy elevado en vidas humanas, de acuerdo con la experiencia acumulada en la invasión de diversas islas mucho más pequeñas y menos defendidas, por lo que justificaron el crimen contra gente inocente, no obstante, les interesaba terminar con la guerra contra Japón para evitar la intervención del ejército soviético y evitar con ello la división de Japón entre el régimen comunista y capitalista, además lanzar por primera vez la bomba nuclear

mostraría el poder norteamericano sobre el soviético, lo que no sorprendió mucho a los soviéticos porque para ese entonces ya tenían por lo menos la fórmula para construir la bomba.

La Segunda Guerra Mundial fue la época de mayor negocio vivida por la historia norteamericana, prácticamente la producción del país se volcó a satisfacer las necesidades de todo tipo de equipos, pertrechos y personal para el conflicto. En 1941 el PIB norteamericano creció 19% y un año antes de terminado el conflicto, en 1944, este alcanzó 28.1% de crecimiento, algo nunca más logrado. Por su parte el gasto federal abarcó en mitad del conflicto, en 1943, 46.6% del PIB, es decir, en ese año casi la mitad de la producción del país la absorbía el Estado, prácticamente era un estado socialista, pero ya desde 1942, 73% del gasto federal correspondía al gasto en defensa, porcentaje que, en el último año de la guerra, en 1945, abarcó casi 90% del gasto federal, mismo que a su vez correspondía a 41.6% del PIB (cuadro 10.1).

Cuadro 10.1. PIB, gasto federal y militar durante la Segunda Guerra Mundial.
Miles de millones de dólares de 1940

Año	PIB	Variación anual	Gasto federal	Variación anual	% del PIB	Gastos en defensa	Variación anual	% del PIB	% del gasto federal
1940	101.4		9.47		9.34	1.66		1.64	17.53
1941	120.6	19.0	13	37.2	1.77	6.13	269.2	5.08	47.15
1942	139.0	15.2	30.18	132.1	21.70	22.05	259.7	15.86	73.06
1943	136.4	-1.8	63.57	110.6	46.59	43.98	99.4	32.23	69.18
1944	174.8	28.1	72.62	14.2	41.54	62.95	43.1	36.00	86.68
1945	173.5	-0.7	72.11	-0.7	41.56	64.53	2.5	37.19	89.49

Fuente: Cifra del PIB de 1940 de "Nominal GDP: Louis Johnston and Samuel H. Williamson, "The Annual Real and Nominal GDP for the United States, 1789 — Present", Economic History Services, marzo de 2004, disponible en <http://www.eh.net/hmit/gdp/> (consultado el 27 de julio de 2005). Cifras del PIB de 1941-1945 calculadas utilizando la Calculadora de inflación CPI de la Oficina de Estadísticas Laborales, disponible en <http://data.bls.gov/cgi-bin/cpicalc.pl>. Cifras de gastos federales y de defensa de la Imprenta del Gobierno, "Presupuesto del Gobierno de los Estados Unidos: Cuadros históricos del año fiscal 2005", Tabla 6.1—Composición de desembolsos: 1940-2009 y Tabla 3.1—Desembolsos por superfunción y función: 1940-2009. <https://eh.net/encyclopedia/the-american-economy-during-world-war-ii/>.

La guerra tuvo un costo total aproximado de 304 000 millones de dólares, de los cuales 136.8 mil millones provinieron de impuestos, los 167.2 mil millones de dólares restantes provinieron de la venta de bonos de "guerra"

(Kennedy, 1999: 625). De 1939 a 1945 el número de contribuyentes obligados a pagar impuestos pasó de cuatro millones a 43 millones, con ello la recaudación pasó de 1941 a 1945, de 8.7 mil millones de dólares a 45 000 millones de dólares. En el mismo periodo los ingresos fiscales federales pasaron de aproximadamente 8% del PIB a más de 20%. La tasa promedio del impuesto sobre la renta alcanzó su punto máximo en 1944 con un 20.9% (Tassava, 2008). Por su parte, en 1946, 85 millones de norteamericanos habían comprado 185 000 millones de dólares en bonos de guerra, mismos que no fueron otra cosa sino nueva emisión monetaria destinada a pagar la guerra (Kennedy, 1995: 626, citado por Tassava, 2008).

Poco después estalló la guerra de Corea, 1950-1953, que igualmente abrió grandes posibilidades de negocios no importando para ello la pérdida de vidas humanas y el aumento del déficit y de la deuda pública. En esta guerra murieron aproximadamente dos millones de coreanos tanto del norte como del sur y 50 000 soldados norteamericanos (Zinn, 2011: 318-322). Por su parte, el gasto en defensa aumentó casi tres veces, pasando de 1950 a 1953, de 5 a 14.2% en relación con el PIB. Esta guerra no pretendió amenazar al socialismo, tan solo limitar su expansión. La Guerra de Corea llevó a la instalación de industrias norteamericanas en Japón desde donde se abastecieron diferentes tipos de pertrechos a las tropas. Posteriormente, los Estados Unidos entraron en guerra contra Vietnam, elevando el gasto militar entre 1964 y 1975, 57.8%, al pasar de 54.8 mil millones de dólares a 86.5 mil millones de dólares entre el primero y último año. La consecuencia inmediata de dicha guerra fue la muerte de entre cuatro y seis millones de personas, la mayoría de ellas civiles, del lado norteamericano hubo poco menos de 60 000 muertos. En esa guerra se probó todo tipo de armamento permitido y no permitido, a excepción de la bomba nuclear. Con la guerra de Vietnam los norteamericanos aprendieron el peligro que representaba llevar a cabo un enfrentamiento directo con el bloque ideológico rival. Nunca pretendieron terminar con la guerra, esta solo se limitó a eliminar focos de resistencia o de guerrillas, pero nunca procuraron conquistar el núcleo del poder militar del norte de Vietnam, pese a que tenían el equipo y la capacidad suficiente para invadir la capital del norte de Vietnam.

11. Fin de la Segunda Guerra Mundial y formación de un nuevo orden económico mundial

Al terminar la Segunda Guerra Mundial, Europa se encontraba desbastada y con múltiples problemas derivados de la misma. “Desde Stalingrado a Saint Nazaire y desde Mutmans a Bengasi había una estela de devastación y destrucción, con los peores estragos producidos en las regiones central y oriental. La extensión de los daños y las pérdidas de la producción eran más graves de lo que habían sido en la Primera Guerra Mundial. Las manufacturas estaban paralizadas, el comercio estaba casi paralizado, la producción agrícola estaba por los suelos y las comunicaciones estaban seriamente interrumpidas. Las escaseces de casi todo prevalecían en una extensa área del continente. Financieramente, Europa se encontraba en un estado extremadamente débil, con enormes déficits presupuestarios, ofertas monetarias infladas, una grave escasez de reservas de divisas y fuertes presiones inflacionarias” (Aldcroft, 1989: 163). La situación económica, social y política fue mucho más adversa que en la primera guerra. En aquella perdieron la vida alrededor de nueve millones de personas, la mayoría de ellas militares, en tanto que, en la segunda, más de 50 millones de personas perdieron la vida y más de la mitad fueron civiles. Había inflación, millones de personas desplazadas, sin techo, desabasto de alimento, mercado negro y grandes requerimientos sanitarios, entre otros problemas. Gran parte de Europa y Asia tenía que ser reconstruida.

Después de la Segunda Guerra Mundial, al igual que en la primera, el capitalismo quedó derrotado, el socialismo volvió a triunfar, se extendió a

la mitad de Europa, absorbió China, contagió a países asiáticos vecinos, Corea, Vietnam y amenazando con llegar hasta Australia, además de aparecer en América Latina. Derrotada la Alemania nazi por parte de la Unión Soviética en el sitio de Stalingrado y de Leningrado se inició la contraofensiva soviética. Los soviéticos, en lugar de marchar directamente sobre Berlín, realizaron su propia guerra relámpago desviando su avance para ocupar la mayor parte posible de territorios de Europa del Este, como fue Polonia, Hungría, Rumanía y Checoslovaquia, entre otros países. El entonces ejército soviético era el más fuerte del mundo, no tenía oponente y podría haber llegado hasta el Estrecho de Gibraltar, España, y cumplir el sueño de los nazis de dominar todo el continente, pero por alguna razón se detuvieron en Bulgaria y la entonces Yugoslavia. No continuaron la marcha hacia Grecia e Italia, limitándose a tomar Berlín en mayo de 1945.

En la otra cara de la enorme devastación y el desastre social y humano se encontraba la basta fortuna acaudalada por unas cuantas empresas beneficiadas con los contratos de abastecimiento de armas, combustibles, alimentos, textiles y demás. Los Estados Unidos llevaron 15 millones de personas a la guerra, lo que implicó un enorme gasto para equipar, alimentar y transportar a toda esa gente. Con ello resolvieron definitivamente el desempleo aparecido desde la Gran Depresión de 1929 que al principio de la guerra se mantenía en más de 10 millones de personas. La guerra no solo resolvió el desempleo, sino que hizo falta mano de obra adicional, misma que fue cubierta con la participación activa de la mujer.

Al final de la guerra la industria norteamericana disponía de una enorme capacidad productiva que no fue tocada o afectada como sucedió en Europa, sino que por el contrario durante la guerra alcanzó su nivel más alto de desarrollo productivo y tecnológico, el cual debería de continuar con los mismos ritmos de crecimiento a fin de evitar que se interrumpiera la generación de ganancias (Tipton y Aldrich, 1987: 47). Para Norteamérica era importante evitar que Europa cerrara su economía con proyectos nacionalistas e independientes de reconstrucción. Los europeos podrían haber optado por reconstruir sus desbastadas economías a partir de fortalecer sus respectivos capitales nacionales, con mayor intervención del Estado, y políticas monetarias y fiscales que fortalecieran su autonomía; ello hubiera disminuido la participación de los norteamericanos tanto en la construc-

ción como en el desarrollo posterior que seguiría la economía mundial, poniendo en peligro el sostenimiento de la hegemonía norteamericana. Lo más importante de la intervención norteamericana no era solo contribuir a la reconstrucción de la Europa desbastada, sino sobre todo determinar el camino de su posterior desarrollo económico y político de frente a la Guerra Fría.

Al terminar la guerra, Norteamérica moldeó a favor de sus intereses la formación de un nuevo orden económico mundial. Ello fue posible gracias a que Europa se encontraba ampliamente desbastada, colocada prácticamente de rodillas, fuertemente endeudada, además de tener grandes necesidades de abastecimiento, sanitarias e incluso de ayuda humanitaria que la colocaron en condiciones de aceptar cualquier tipo de ayuda de manera casi incondicional o con mínima o nula capacidad negociadora para resistir la embestida económica y política de los Estados Unidos. Entre 1944 y 1947 el gobierno del Tío Sam aportó la mayor parte del financiamiento para crear una serie de instituciones internacionales que en su mayor parte hasta el momento siguen operando. Entre las funciones principales de estas instituciones está regular el comercio, los movimientos mundiales de créditos y capitales, así como supervisar la política monetaria y fiscal aplicada en distintos países. Crearon el Banco Mundial (BM, 1944), encargado de la reconstrucción europea; el Fondo Monetario Internacional (FMI, 1945), encargado de aliviar problemas de balanza de pagos y con ello evitar el cese de las exportaciones norteamericanas por falta de financiamiento en Europa; la Organización de las Naciones Unidas (ONU), encargada de dirimir todo tipo de asuntos que involucra a la comunidad internacional y en muchos casos inmiscuyéndose en asuntos nacionales de seguridad, derechos humanos y otros más. La construcción de la ONU no podía ser en modo alguno democrática, que tomara en cuenta la participación de todos los miembros, por el contrario, la opinión de cada miembro sería tomada en cuenta dependiendo de su aportación al financiamiento de la institución y hasta la fecha la mayor parte de los fondos de la ONU proviene de los Estados Unidos, lo que le da el mayor peso en la toma de decisiones de la organización; el Acuerdo General de Tarifas y Aranceles, GATT, por sus siglas en inglés (1947), convertido en la actual Organización Mundial de Comercio (OMC); la Agencia Central de Inteligencia (CIA, 1947); el ya extinto sistema

monetario de Breton Woods (1944) y el Plan Marshall de reconstrucción de la guerra (1948-1952). Este último tenía más propósitos políticos que económicos, pues solo aportó 13 000 millones de dólares para ser repartidos entre 16 países, lo cual fue insignificante comparado con la devastación dejada en fábricas, carreteras, puertos, vías férreas, puentes, viviendas y demás, aunado a los millones de personas desplazadas, lisiadas, con problemas sanitarios, hambre y un sinnúmero de problemas causados por la guerra. El propósito del Plan Marshall fue más bien frenar la expansión ideológica del socialismo en Europa y atraer la simpatía de Europa a favor de los propósitos hegemónicos de los Estados Unidos.

No solo era importante controlar el desarrollo económico internacional, era importante al mismo tiempo no dejar solas a las fuerzas armadas europeas sin la intromisión norteamericana, además de responder de manera conjunta a la latente amenaza de la Unión Soviética. Para ello se creó la Organización del Tratado del Atlántico Norte (OTAN) en Washington el 4 de abril de 1949, donde se acordó que, en caso de ataque sobre alguno de los miembros del tratado, el resto de los países ayudaría en su defensa. El mismo año fue testigo de acontecimientos políticos importantes, como la fundación de la República Federal Alemana el 23 de mayo, y el 7 de octubre de la República Democrática Alemana. En esencia, la OTAN tenía tres principios de acción: primero, mantener congelada y fuera de Europa a la URSS, segundo, evitar el rearme en especial de Alemania y la aparición de cualquier amenaza sobre la región, y finalmente asegurar la participación norteamericana en cualquier proyecto de integración o colaboración militar en Europa (Gritsch, 2019: 12)

Adicional a la creación de organismos internacionales, el Tío Sam determinó parte de las políticas y estrategias económicas que deberían seguir los países a partir de entonces, en especial en los casos de Japón y Alemania. En Japón, la ocupación norteamericana entre otras cosas mantuvo la figura del emperador, reprimió la propagación de ideas comunistas ampliamente difundidas a raíz de la derrota militar y obligó a las empresas a satisfacer las demandas de mejoras salariales de los trabajadores. Los norteamericanos seguramente creyeron que satisfacer la demanda de aumento salarial de los trabajadores llevaría al estancamiento o ruina de la economía japonesa, pero se equivocaron al ocurrir todo lo contrario y gracias

al constante aumento salarial después de la guerra, Japón inició el despegue económico convirtiéndose rápidamente en la segunda potencia económica mundial. A través de la CIA los norteamericanos intervinieron en las elecciones en Italia a fin de impedir la llegada al poder de los miembros de la resistencia socialistas y opositores al fascismo, con ese fin se financió la campaña electoral del partido de la Unión Cristiana Democrática (CDU, por sus siglas en inglés), en Francia igualmente se impidió la llegada al poder de los miembros de la resistencia que combatieron contra la invasión alemana y con fuertes inclinaciones socialistas. En Grecia se apoyó el combate contra la guerrilla socialista; más tarde en Cuba se apoyó el desembarco de disidentes cubanos en Bahía de Cochinos (1961) y al siguiente año se impidió la instalación de misiles nucleares por parte de la entonces Unión Soviética. El gobierno del Tío Sam jugó un papel decisivo en el reconocimiento internacional y la formación de los gobiernos de Israel, Corea del Sur y la República Federal Alemana. En este último país el primer canciller nombrado al terminar la guerra, Konrad Adenauer, era el personaje ideal para encabezar el nuevo gobierno debido a que no participó con el Partido Nacional Socialista Alemán del Trabajo (NSDAP, por sus siglas en alemán), mejor conocido como Partido Nazi, no obstante fue un firme opositor al socialismo y vio con buenos ojos el acenso de Hitler al poder. Adenauer no permitió la colaboración de antiguos opositores al fascismo alemán, en cambio llamó a participar a miembros y simpatizantes del antiguo partido nazi. Pero los norteamericanos no se limitaron solo a llevar al poder al canciller afín a sus intereses, se ocuparon además de crear instituciones y organizaciones que lo apoyaran, así John McCloy (presidente del Banco Mundial), Nelson Rockefeller (propietario de empresas petroleras) y Allen Dulles (jefe de la CIA), apoyaron la creación de varios medios de comunicación, como los periódicos *Die Zeit*, *Die Welt*, *Frankfurter Allgemeine Zeitung*, *Der Spiegel* y *Süddeutsche Zeitung*, además de crear varias estaciones de radio. Los Estados Unidos a raíz del Plan Marshall presionaron a los alemanes para fundar instituciones tendientes a lograr la integración europea, como la Sociedad Europea del Carbón y Acero (1952) y más tarde la Sociedad Atómica Europea (1957), entre otras (Rügemer, 2017: 81-83). Con el nuevo gobierno alemán, los norteamericanos se opusieron no a la permanencia del fascismo, sino más bien del socialismo, convirtiendo a Ale-

mania en una aliada importante de los Estados Unidos no solo frente al socialismo sino ante Francia e Inglaterra principalmente, instaló bases militares justo de cara a la frontera socialista y se inició la integración económica europea sin la necesidad de otorgar grandes concesiones o negociar con las otras dos grandes potencias ganadoras de la guerra ya antes mencionadas.

Con la creación de las instituciones internacionales, la intervención directa sobre los gobiernos y la formación de medios de comunicación, los norteamericanos aseguraron a su favor el rumbo económico, político e ideológico que debería seguir a partir de entonces no solo Europa en particular sino el mundo capitalista en general, cosa que fue imposible llevar a cabo al final de la primera guerra.

En la primera guerra, los norteamericanos no quedaron como vencedores, llevaron aproximadamente dos millones de soldados al conflicto que a consecuencia de la inexperiencia en combate y al gran número de muertes ocurridas en las primeras incursiones en la guerra tuvieron que aceptar colaborar bajo el comando de los ingleses y franceses. En un principio, las tropas americanas intentaron avanzar solas para tener mayor influencia en el reparto territorial que se llevaría a cabo al finalizar la guerra, pero como hemos dicho, su poca experiencia les causó una enorme cantidad de muertes que los obligó a aceptar la capacitación y dirección de los ejércitos europeos quienes, en contraparte, al final de la guerra no incluyeron a los norteamericanos en el reparto de las colonias africanas alemanas. Al final de la primera guerra los norteamericanos no pudieron imponer el dólar como moneda hegemónica, por lo que la comunidad internacional regresó al patrón oro.

Solo hasta el final de la Segunda Guerra Mundial, Europa no pudo oponerse a las ambiciones norteamericanas de diseñar a su favor el nuevo orden económico mundial. La creación e imposición de los organismos antes mencionados no hubiera sido posible y ni siquiera necesaria a no ser por la enorme destrucción de Europa causada por el fascismo alemán.

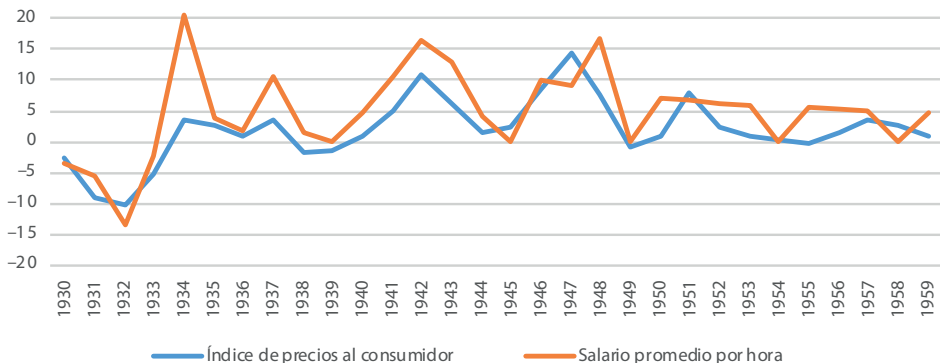
Con la imposición del dólar como moneda internacional, los Estados Unidos quedaron como vencedores de la primera guerra monetaria mundial y el resto de los países se vieron sometidos a la dictadura del dólar y de la política monetaria de la Reserva Federal Norteamericana (FED). A través de

los tratados de Breton Woods en los Estados Unidos se fundó el nuevo sistema monetario internacional, no obstante, este estuvo desde sus inicios sentenciado al fracaso, resultando más bien en un completo engaño para la comunidad internacional. El nuevo orden monetario mundial se basaría en el respaldo ofrecido por la economía norteamericana al garantizar la convertibilidad del dólar en oro por disponer de la mayor cantidad de reservas de oro en el mundo; pero era de esperar que ante el aumento del comercio y de la producción mundial rápidamente aumentaría mucho más rápido la demanda de dólares en el mundo en comparación a la velocidad con que podría aumentar el oro que aseguraba la convertibilidad oro-dólar, por lo que rápidamente no se podría garantizar la convertibilidad de los dólares en oro. El aumento de la demanda mundial de dólares y por tanto su creciente emisión muy rápido rebasó su respaldo en reservas de oro, ensanchando cada vez más la diferencia entre la cantidad de dólares en circulación y la cantidad de oro que la pudiera respaldar, misma que no tenía forma de aumentar con la misma velocidad con que aumentaba la emisión y la demanda de dólares. Era imposible desde el inicio mantener una relación fija entre la cantidad de dólares en circulación y su equivalente en oro, por lo que el rompimiento de la paridad oro-dólar fue inevitable desde un inicio. Así, a finales de los años sesenta los Estados Unidos ya no pudieron cumplir con los acuerdos de Breton Woods. Algunos países como Japón y Francia, entre otros, pretendieron cambiar sus posesiones de dólares por oro, pero los Estados Unidos tuvieron que aceptar su incapacidad para respaldar su moneda porque simplemente no disponían del suficiente oro, por lo que en 1971 rompieron los acuerdos y decretaron la no convertibilidad de su moneda en oro, ello se acompañó además de una primera devaluación frente al yen japonés y el marco alemán.

12. El Estado de bienestar de la segunda posguerra

Se podría suponer que la consolidación de un nuevo orden mundial en favor de los intereses norteamericanos fue una de las razones principales que explican el acelerado desarrollo económico nunca antes visto en la historia del país, no obstante, las razones de su inusitado auge económico se encuentran más bien en el acelerado crecimiento de su mercado interno, el cual fue consecuencia del aumento de los salarios por encima de los precios que empujó a un inusitado incremento de las inversiones, de la innovación y del desarrollo tecnológico (gráfica 12.1).

Gráfica 12.1. Variación anual de precios al consumidor y salarios promedio por hora en manufacturas, 1929-1959



Índice de precios al consumidor, 1947-1949 = 100

Fuente: Economic Report of the President. Estados Unidos, 1960.

Al incrementarse el mercado interno, la industria automotriz experimentó un nuevo auge al igual que la producción de bienes eléctricos y electrodomésticos en general. Esta etapa bien podría caracterizarse como la prosperidad más prolongada jamás alcanzada por el país, con niveles muy cercanos al pleno empleo y estabilidad casi total de precios.

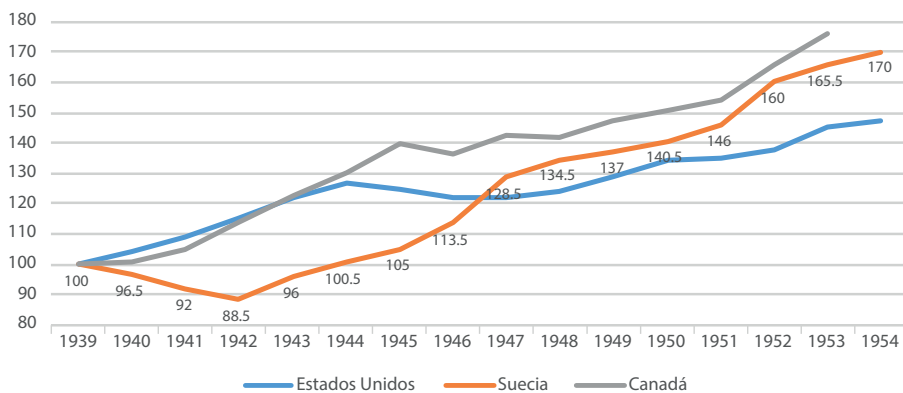
Al concluir la guerra hubo un intento por elevar los precios por encima de los salarios, ello provocó la reacción inmediata de los trabajadores que se fueron al paro laboral. Así, entre finales de 1945 y principios de 1946 tuvo lugar la llamada “Ola de Huelgas” con el mayor número de huelgas en la historia norteamericana. Diferentes sectores productivos, entre ellos la industria automotriz, del acero, la eléctrica y la industria empacadora de alimentos se encontraban simultáneamente en huelga (Kleinberg, 1992: 79). En la primera mitad de 1946, tres millones de trabajadores ya estaban en huelga (Zinn, 2011: 310). El gobierno, protector del espíritu norteamericano decretó varias leyes tratando de evitar u obstaculizar las huelgas, tales como la Taft-Hartley Act (1947) y modificaciones a la National Labour Relations Act de 1935. En los siguientes años, las huelgas disminuyeron sensiblemente, pero no a consecuencia de las leyes represivas sino porque las empresas, con una visión mucho más amplia que la de los políticos, decidieron por su cuenta elevar los salarios a fin de que ninguna huelga imprudente entorpeciera los negocios que se abrían al concluir la guerra (Kleinberg, 1992: 79). Posteriormente los salarios crecieron muy por encima de los precios y ello lejos de perjudicar al país representó su mejor oportunidad para crecer. De 1946 a 1959 los salarios crecieron por encima de los precios, empujando al auge del Estado del bienestar de finales de los cincuentas y los sesenta. El aumento de salarios no provocó inflación ni afectó la rentabilidad de las empresas, como lo supone gran parte de la teoría económica vigente en nuestros días, pero sí favoreció además el avance tecnológico y el crecimiento.

Los norteamericanos son especialmente reacios a realizar reformas a favor de los trabajadores, el país se mantiene con una profunda tradición anticomunista y contra todo aquello que suene a mejoría laboral porque inmediatamente se asocia como un atentado contra el “espíritu americano”. Mientras en otros países se estaban dando incrementos salariales desde antes de terminar la guerra, los Estados Unidos dejaron pasar dos años

después de la misma y solo a raíz de la ola de huelgas antes mencionada aceptaron aumentar los salarios (gráfica 12.2).

En el caso de Canadá hubo aumentos salariales más elevados que los norteamericanos, pero ello no se debió a que los empresarios y políticos de ese país hayan sido buenas personas, sucedió que Canadá fue el país que mayor población mandó a la Segunda Guerra Mundial en proporción al número total de habitantes. De aproximadamente 13 millones de habitantes en ese entonces, se enroló en el ejército más de un millón de personas, casi 8% de la población total; a su vez, las mujeres de Canadá participaron en la guerra en una proporción muy parecida a la de los hombres. “En Canadá el número de mujeres trabajadoras creció de 638 000 en 1939, a 1 millón 077 mil en octubre de 1944” (Phillips y Phillips, 2000: 34). Pero desde la primera guerra, la población no había recibido los aumentos salariales que recibieron los trabajadores de otros países excombatientes, el aumento del salario en el país fue una medida que se había aplazado por mucho tiempo (Pineda, 2011).

Gráfica 12.2. Índice de aumento del salario real en los Estados Unidos, Canadá y Suecia, 1939-1954



Fuente: Dominion Bureau of Statistics, Annual Review of Man-Hours and Hourly Earnings, 1945-1953, Estados Unidos, y, Canadian Department of Labour, Economics and Research Branch, annual reports on wage rates and hours of labor.

Las mujeres norteamericanas igualmente tuvieron una participación muy activa durante la guerra. Se podría decir que su intervención hizo posible el triunfo militar gracias a su colaboración en la producción de equipos y armas. Pero una vez concluida la guerra, las mujeres fueron desplazadas

para dar empleo a los excombatientes. Después de la guerra se ocupó a las mujeres en un programa creado especialmente para engendrar bebés, regresándolas a casa a cuidar niños y así no hubo desempleo pese al retorno de las tropas. “Empleadores que habían aplaudido el trabajo de mujeres durante la guerra, ahora acusan el trabajo de las mujeres de incompetente y malas actitudes y las despiden en tasas que son 75% más altas que la de los hombres” (Faludi, 1991: 52). En los Estados Unidos la tasa de desempleo se mantuvo hasta 1956 en alrededor de 3% (Economic Report of the President, 2002).

Durante la guerra norteamericana destinó absolutamente toda la producción de hierro y acero a la producción de armas y equipos, no se elaboró ninguna mercancía para fines civiles que requiriera de estos materiales, por lo que, al terminar la guerra, la población había aplazado gran parte de su consumo y disponía de elevados ahorros, sus autos y bienes electrodomésticos tenían una antigüedad mayor a cinco años y muchos de ellos necesitaban ser inmediatamente reemplazados. La población solo esperaba la aparición de nuevos productos para lanzarse a comprar todo tipo de mercancías en gran escala. La General Motors (GM), para evitar que el próspero negocio que se abría con el consumo aplazado durante la guerra no fuera entorpecido por alguna huelga “imprudente”, ofreció por adelantado un aumento salarial basado en los aumentos esperados de la productividad (AIF, por sus siglas en inglés), e introdujo la fórmula del costo de la vida (COLA, por sus siglas en inglés), que elevó el salario de acuerdo con el aumento esperado de los precios en el año. Este esquema de aumento del salario se mantuvo hasta 1979 (Kleinberg, 1992: 9). El comportamiento de la GM fue secundado por otras empresas que igualmente pagaron por adelantado con mayores salarios el aumento de la productividad y de los precios, provocando con ello junto al aumento general de salarios un auge sin precedentes de inversiones y cambio tecnológico.

Entre 1950 y 1960 la Unión Americana alcanzó las tasas más altas de producción y empleo con estabilidad de precios jamás conocidas en su historia.¹ De 1951 a 1970 el PIB per cápita norteamericano aumentó 57%, el cual fue mayor que el 50.1% obtenido de 1970 a 1995. En esa época las

¹ “The vigor of the underlying forces that make for growth in the American economy was clearly evident in 1959. Employment, production, and income at the end of the year were

empresas creían en una nueva prosperidad gracias al ahorro generado y consumo pospuesto durante la guerra, pero se equivocaron por completo, pues en realidad, sin saberlo, al aumentar los salarios provocaron un sustancial aumento de nuevas oportunidades de inversión y de empleo, a la vez que la productividad aumentó al introducir gran cantidad de cambios técnicos que redujeran el uso de mano de obra en la producción y así compensar el aumento de los salarios. El aumento salarial más grande se dio casi inmediatamente después de la guerra. De 1938 a 1944 este aumentó en promedio anual 8.1%, de 1944 a 1949, esta aumentó todavía más en promedio anual 13.4%, posteriormente el salario continuó creciendo pero a tasas más reducidas. De 1938 a 1963 el salario había aumentado 500% (cuadro 12.1).

Cuadro 12.1. *Evolución del salario mínimo por hora en los Estados Unidos, 1938-1963*

<i>Año</i>	<i>Dólares corrientes por hora</i>	<i>Incremento promedio anual %</i>
1938	0.25	1
1938-1944	0.40	8.1
1944-1949	0.75	13.4
1949-1955	1.00	7.5
1955-1961	1.15	2.4
1961-1963	1.25	4.3

Fuente: Tolles, N. Arnold. *American Minimum Wage Laws: Their Purposes and Results*. Industrial Research Association, Proceedings 12, 1959.

En efecto, el auge económico de los años cincuenta no se debió al hecho de haber satisfecho el consumo aplazado durante la guerra, sino que el aumento de salarios ocurrido inmediatamente después del conflicto obligó a introducir nuevos equipos y máquinas que ampliaron en mucho las compras de las mismas empresas, crearon nuevas necesidades productivas y sobre todo de servicios. No fue el consumo aplazado durante la guerra lo que generó el auge norteamericano de la posguerra, sino más bien el aumento elevado de los salarios ocurridos al terminar la guerra que a su vez ocasionó nuevas inversiones en maquinaria enfocada sobre todo a ahorrar mano

substantially above the levels reached at the end of 1958", *Economic Report of the President, 1960*, Estados Unidos: 13.

de obra en la producción y así poder continuar con la producción pese al aumento constante de los salarios.

De 1948 a 1973 el salario promedio por hora a precios de 1982 aumentó 5.6%, el cual estuvo por encima del aumento de la producción (PIB) 3.7%, y de la productividad 2.8%. Por su parte, el costo laboral en el mismo periodo aumentó 2.7%, es decir, los incrementos en la productividad se trasladaron básicamente a cubrir el costo laboral (Anikin y Scapiro, 1988: 25). Al igual que al terminar la primera guerra, el aumento de los salarios en los años cincuenta y sesenta no afectó el empleo, por el contrario lo aumentó y propició un cambio importante en la estructura ocupacional a favor de empleos mejor calificados y de los servicios. De 1959 a 1985, disminuyeron los empleos más tradicionales en la agricultura, minería, construcción, las manufacturas, el transporte, comunicaciones y electricidad, y ganaron importancia trabajos mejor calificados y especializados en el comercio, los servicios y las actividades financieras, entre otros servicios (cuadro 12.2).

Cuadro 12.2. *Evolución del empleo por tipo de actividad en los Estados Unidos, 1959-1985*

	<i>Distribución porcentual</i>		<i>Crecimiento anual %</i>		
	<i>1959</i>	<i>1985</i>	<i>1969/59</i>	<i>1979/69</i>	<i>1985/79</i>
Total en miles	67 754	109937	1.9	2.2	1.3
Agricultura	8.5	2.9	-4.2	-0.8	0.9
Minería	0.9	0.6	-2.0	3.5	1.6
Construcción	6.0	5.9	1.1	3	1.2
Manufacturas	25.9	18.2	1.9	0.4	-1.3
Transporte, comunicación y electricidad	6.5	5.2	0.9	1.6	0.6
Comercio	20.6	23.1	2.1	2.9	1.9
Servicios financieros	4.5	6.0	2.7	3.6	2.9
Otros servicios	14.6	23.1	3.3	3.9	4.2
Empleados estatales	12.3	15.0	4.2	2.7	0.4

Fuente: Anikin, Bykow y Scapiro, 1988, *Politik und Ökonomie*, Dietz Verlag, Berlín: 41.

El cambio de una mayoría de trabajadores de cuello azul por trabajadores de cuello blanco era sin lugar a dudas reflejo del cambio cualitativo que experimentaba el proceso de trabajo. La línea de ensamble continuaba determinando el proceso de trabajo y la intervención de la mano de obra en

la producción, pero apareció un nuevo hecho, seguramente motivado por el mayor costo de la mano de obra, que fue la paulatina introducción de procesadores de información y computadoras en la producción que dieron lugar a la aparición de procesos cada vez más automatizados y que permitían un mayor desplazamiento de trabajadores por máquinas.

El efecto de la automatización se dejó sentir en todos los sectores productivos, incluso en la agricultura. En definitiva, cada vez fue más importante la preparación de la mano de obra a nivel técnico y universitarios para poder operar los procesos cada vez más automatizados, ello disminuyó drásticamente los empleos que requerían poca o nula preparación. La participación total de trabajadores de cuello blanco compuesto por profesionales, directores, vendedores y demás prestadores de servicios aumentó su participación en el empleo total de 1948 a 1964, de 36.1 a 44.2%, en tanto que los operarios, obreros y artesanos en general disminuyeron su participación en el empleo total de 40.4 a 36.3% en los mismos años (cuadro 12.3).

Los trabajadores agrícolas disminuyeron su participación en el empleo total, pasando de 1948 a 1964, de 13.3 a 6.3% del total de la fuerza de trabajo empleada. Esto último era reflejo del acelerado avance tecnológico en la agricultura, que a su vez empujaba a los jóvenes del medio rural a no permanecer en ese medio de trabajo y preferir en su lugar seguir una carrera universitaria en busca tanto de un ascenso económico como de un estatus social diferente. La nueva composición laboral que se estaba formando en los Estados Unidos en los años sesenta no era sino consecuencia directa del atractivo ofrecido por el aumento de los salarios, de poder formar parte de la nueva generación de trabajadores calificados y preparados a nivel universitario operarios de la nueva tecnología, que era precisamente donde se encontraban los salarios más altos.

Cuadro 12.3. Porcentaje de distribución de empleados por grupo de mayor ocupación, 1948-1964

	1948	1953	1957	1960	1964
Total trabajadores de cuello blanco	36.1	38.2	40.6	43.1	44.2
Profesionales, técnicos y trabajadores similares	6.7	8.8	9.9	11.2	12.2
Directores y propietarios excepto agricultores	10.7	10.4	10.3	10.6	10.6

Sacerdotes y trabajadores similares	12.5	12.9	14.1	14.7	15.2
Vendedores	6.1	6.1	6.3	6.6	6.3
Total trabajadores de cuello azul	40.4	40.4	38.3	36.3	36.3
Artesanos, capataces y trabajadores similares	13.7	13.9	13.3	12.8	12.8
Operarios y trabajadores similares	20.9	20.6	19.3	18.0	18.4
Obreros excluidos agricultores y mineros	5.9	5.9	5.7	5.5	5.2
Total trabajadores en servicios	10.2	11.3	11.7	12.5	13.2
Total trabajadores agrícolas	13.3	10.1	9.3	8.1	6.3

Fuente: Economic Report of the President, Estados Unidos, varios años.

En los años cincuenta, en las manufacturas en particular la producción por trabajador y por hora adquirió un incremento importante, pero en los siguientes años esta descendió, y después de 1965 la productividad empezó a descender aceleradamente lo cual se debió al menor aumento de los salarios de finales de los sesenta, que, de acuerdo con nuestra hipótesis, provocó que los empresarios dejaran de introducir cambios técnicos en la misma medida en que lo hicieron al término de la guerra. Llamen la atención los casos de Japón y Alemania, que siguieron un camino de recuperación completamente diferente al norteamericano, francés, inglés o canadiense. En el periodo de 1965 a 1970 los dos últimos países disminuyeron el ritmo de aumento de la producción por empleado. Después de haber mantenido elevados niveles en los periodos anteriores (cuadro 12.4).

Cuadro 12.4. *Crecimiento promedio anual del PIB por trabajador empleado y de la producción por hora en manufacturas, varios países, 1950-1978, porcentajes*

		<i>Estados Unidos</i>	<i>Canadá</i>	<i>Japón</i>	<i>Alemania</i>	<i>Inglaterra</i>
1950-1955	Producción por trabajador	2.6	3.4	6.4	6.3	2.1
	Producción por hora	2.6	4.12	10.3	5.8	1.3
1955-1960	Producción por trabajador	1.42	1.81	6.19	4.53	2.0
	Producción por hora	1.26	3.39	7.58	6.09	2.81
1960-1965	Producción por trabajador	2.98	2.83	8.3	4.23	2.3
	Producción por hora	4.4	4.4	8.1	5.06	5.82
1965-1970	Producción por trabajador	0.97	1.79	9.91	4.5	2.8
	Producción por hora	1.22	4.04	12.3	4.94	3.25

1970-1975	Producción por trabajador	1.04	1.76	4.36	3.61	1.7
	Producción por hora	2.46	3.01	3.51	5.3	2.65
1975-1978	Producción por trabajador	1.52	1.58	4.47	3.05	2.4
	Producción por hora	2.89	4.42	7.05	4.91	1.16

Fuente: Branson, W. Giersch, H., y Peterson, P, Trends in United States International Trade and Investment since World War II, en M. Feldstein, *The American Economy in Transition*, National Bureau of Economic Research, Estados Unidos, 1980: 189.

En el caso inglés el aumento de la productividad descendió en el periodo 1970-1975, mientras que en los mismos años, Japón y Alemania elevaron la producción por empleado en promedio anual 9.9 y 4.5%, respectivamente, manteniendo constante el aumento de la productividad en todos los años analizados.

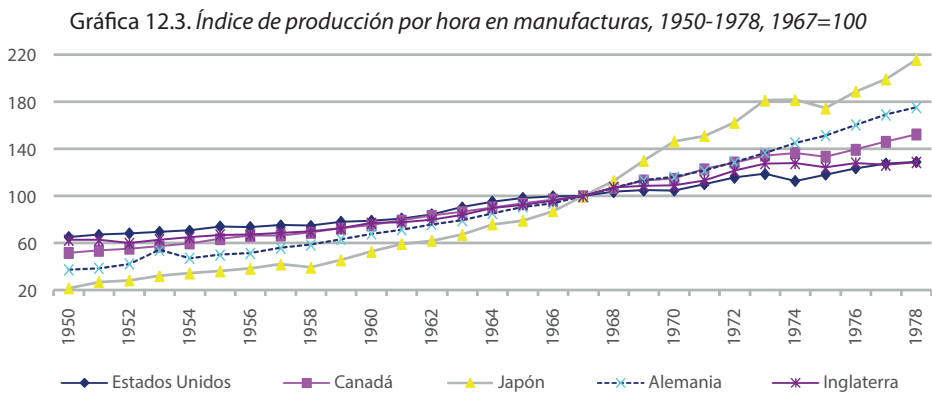
En Alemania y Japón, al terminar la guerra, la ocupación americana prohibió a las empresas ejercer cualquier tipo de represión contra la organización de los trabajadores y las obligó a atender las demandas laborales, ello ocurrió en franca contradicción a la política que los mismos norteamericanos ejercían en su propio país de aguda represión sindical (Hardach, 1976). Además, una de las características fundamentales de la nueva Constitución alemana emanada en la posguerra fue la no intromisión del gobierno en las negociaciones obrero-patronales. La economía social de mercado implementada en la posguerra en Alemania exigía la negociación directa y sin intervención externa de ningún tipo entre la empresa y los trabajadores, ello llevó a finales de los años cuarenta y principios de los cincuenta a que los obreros decidieran participar directamente en el consejo de administración de las empresas y con ello impusieran aumentos salariales constantes. Posiblemente los norteamericanos supusieron que esto entorpecería el crecimiento de dichos países, pero para su sorpresa, apenas 15 años después de terminada la guerra, en los años sesenta, Japón y Alemania no solo habían superado la situación de antes de la guerra sino que además competían contra Estados Unidos en la oferta mundial de tecnología, equipos de producción e inversiones internacionales.

Ambos países, al atender las demandas de aumentos de salarios, reprodujeron el esquema de la primera posguerra ya antes descrito. Las empresas se vieron obligadas a innovar a fin de compensar el aumento de salarios,

lo cual elevó su grado de desarrollo tecnológico y amplió sus posibilidades de inversión.

De 1950 a 1978 Japón tuvo el aumento más acelerado de la producción por hora en manufacturas, seguido de Alemania. En 1950 los países militarmente ganadores de la guerra, los Estados Unidos, Canadá e Inglaterra tenían un nivel de producción por hora en manufacturas superior a los países militarmente perdedores: Japón y Alemania, pero después de la segunda mitad de los años sesenta esta relación se invirtió; los países perdedores de la guerra ya arrojaron niveles de productividad muy superiores a los ganadores (gráfica 12.3).

Los años cincuenta y sesenta fueron para los Estados Unidos los mejores momentos de crecimiento y estabilidad de precios con niveles muy cercanos al pleno empleo, causado todo ello porque en el periodo no se interrumpió el aumento de los salarios, el cual creció incluso por encima de cualquier otra variable económica. Para los Estados Unidos ideológicamente era muy importante esta etapa para contrarrestar el avance del socialismo en varias partes del planeta. La guerra de Corea (1951-1955) exigió la intervención norteamericana directa, posteriormente se asentó en 1959 el triunfo del socialismo en América Latina con la Revolución cubana. Era por tanto muy importante mostrarle al pueblo norteamericano que podía alcanzar un elevado nivel de vida sin escuchar las voces del socialismo, además

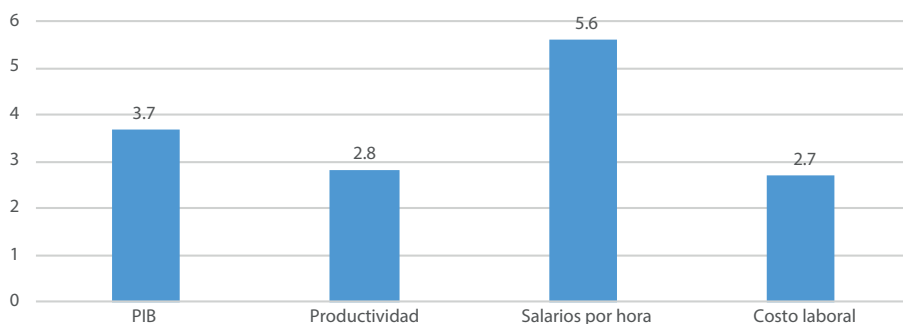


Fuente: Branson, W. Giersch, H., y Peterson, P, Trends in United States International Trade and Investment since World War II, en M. Feldstein, *The American Economy in Transition*, National Bureau of Economic Research, Estados Unidos, 1980: 190.

que el bienestar norteamericano era una carta importante de apoyo de la sociedad para justificar las intervenciones del Tío Sam en el extranjero, que exigían constantes sacrificios humanos.

En las dos décadas mencionadas los aumentos de productividad se canalizaron a cubrir el aumento del costo laboral causado por los mayores salarios (Keeran, 1980) (gráfica 12.4).

Gráfica 12.4. Incremento porcentual promedio anual del producto interno, la productividad, los salarios por hora y del costo laboral en los Estados Unidos, 1948-1973, a precios de 1982

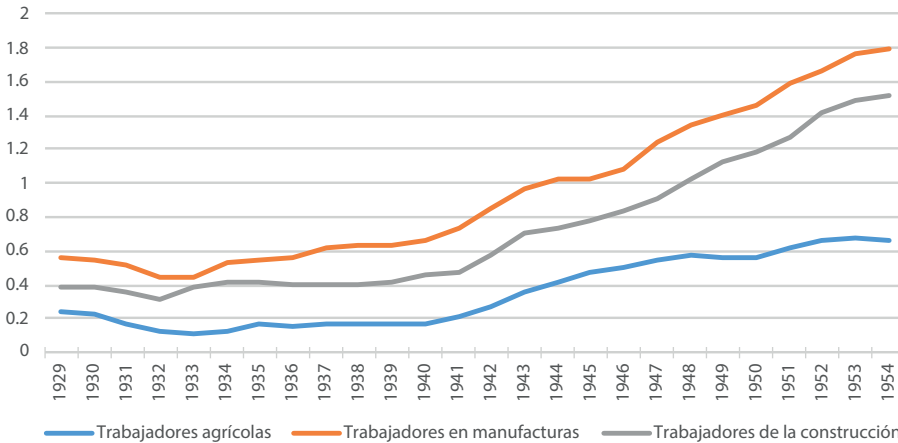


Fuente: Branson, W. Giersch, H., y Peterson, P, Trends in United States International Trade and Investment since World War II, en M. Feldstein, *The American Economy in Transition*, National Bureau of Economic Research, Estados Unidos, 1980: 190.

En los nueve años de 1945 a 1954 el salario por hora norteamericano en la industria manufacturera aumentó 200%. Si consideramos el aumento de salarios en las manufacturas desde principios de la guerra, en 1939, hasta 1954, estos aumentaron 284%; le siguió en menor medida el aumento de salarios en la construcción y la agricultura, donde en el mismo periodo estos apenas y crecieron al 100%. Desde entonces la producción agropecuaria norteamericana se ha nutrido del trabajo barato de inmigrantes ilegalmente permitidos, lo que le ha permitido mantener bajos los precios sobre todo de frutas, hortalizas y en el sector de la construcción. No así la producción de granos básicos, que es realizada por grandes empresas con poco trabajo barato ilegal pero que recibe grandes cantidades de subsidios para mantener relativamente bajos los precios. Todavía en nuestros días gran parte de la población y la política conservadora del país continúa criminalizando y cazando a los trabajadores indocumentados, no obstante, ninguno o pocos norteamericanos se detienen a pensar que las naranjas, jitoma-

tes y demás productos cultivados en suelo americano que son consumidos a relativamente bajos precios están manchados de la sangre de miles de indocumentados que mueren intentando llegar al país para tratar de mejorar muy poco las precarias condiciones de vida prevalentes en sus lugares de origen (gráfica 12.5).

Gráfica 12.5. Estados Unidos. Evolución del salario nominal por hora de trabajadores de las manufacturas, la construcción y la agricultura, en dólares americanos corrientes, 1929-1954

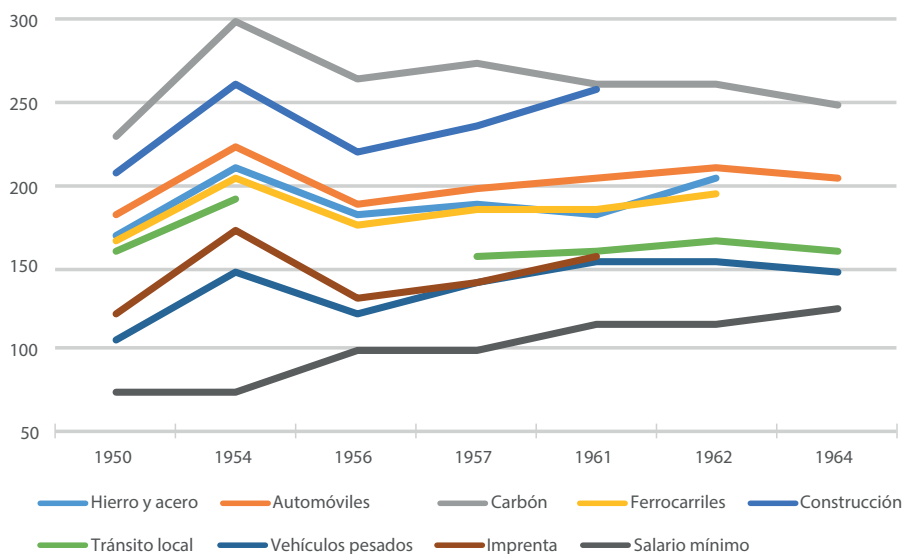


Fuente: Branson, W. Giersch, H., y Peterson, P, Trends in United States International Trade and Investment since World War II, en M. Feldstein, *The American Economy in Transition*, National Bureau of Economic Research, Estados Unidos, 1980: 190.

Hasta los años sesenta, la mayoría de las empresas otorgó salarios muy por encima del mínimo establecido a nivel federal. En casos como en la industria minera del carbón, el margen de salarios otorgado superó en más de 250% al salario mínimo establecido; magnitudes casi similares otorgaron otras industrias como la de la construcción, la automotriz y la industria siderúrgica, entre otras.

Las empresas no necesariamente acataron la orden federal de cubrir un salario mínimo, sino que por su cuenta establecieron márgenes mucho más elevados porque sabían que ello, aparte de traducirse en mayor demanda, significaba poder contratar trabajadores mucho mejor calificados que estuvieran a la altura de las frecuentes innovaciones que la industria en su conjunto estaba realizando para operar con salarios cada vez más altos (gráfica 12.6).

Gráfica 12.6. Margen de salarios ofrecidos por diferentes industrias en relación con el salario mínimo, 1950-1964



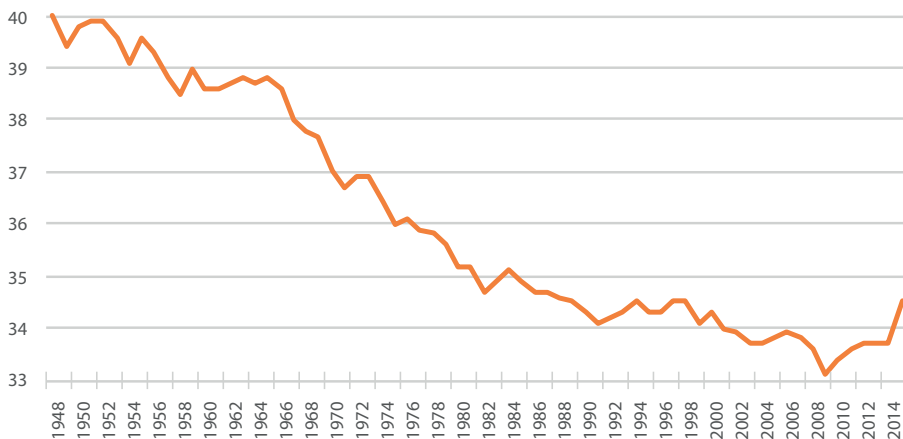
Fuente: Special Reports United States Census Office, Manufactures.

Un efecto importante relativamente poco discutido de las condiciones laborales se refiere a la jornada laboral. Después de 1948 hasta 1958 se aprecia una reducción importante de la jornada laboral de 40 horas a la semana a 38.5 horas promedio, posteriormente se mantiene constante la jornada promedio para iniciar en 1965 un nuevo descenso de la misma, de 38.8 horas a la semana, hasta terminar en 2009 con 33.3 horas de trabajo a la semana. A partir del último año se inició un nuevo incremento de la jornada laboral, llegando en 2015 a 34.5 horas de trabajo a la semana. Existe una gran diferencia en la reducción de la jornada laboral de los años sesenta y ochenta y el reciente incremento de la misma. En los años sesenta el sistema alcanzó el nivel más bajo de desempleo, la disminución de la jornada era una forma posiblemente de pagar el aumento del costo del trabajo. En los años ochenta se introduce el *outsourcing* o subcontratación, provocando una disminución del empleo que trajo menores salarios junto con el aumento de la inestabilidad laboral. Entonces la disminución de la jornada laboral en los años más recientes fue resultado del aumento del desempleo, en tanto la disminución de los años sesenta había sido consecuencia del

menor desempleo. El aumento de la jornada laboral a partir de 2009 entonces se explica como un deterioro de las condiciones de trabajo. Ante el menor salario e inestabilidad laboral la gente está dispuesta a aumentar la jornada de trabajo como forma de elevar el salario (gráfica 12.7).

El avance tecnológico logrado en los años sesenta a raíz del aumento de los salarios sembró el desarrollo que actualmente disfruta el sistema al crear las condiciones materiales necesarias para que la industria iniciara la automatización de los procesos de producción e introdujera con ello de manera creciente el uso de computadoras o de máquinas procesadoras de información. Hoy en día, Dale, Mun y Kevin (2005) comprueban el efecto del uso de computadoras en la industria. Identifican “17 industrias usuarias de Tecnologías de Información (TI) y 23 industrias carentes de TI, y demuestran cómo los dos primeros tipos, las productoras y las usuarias de TI, tienen un papel desproporcionado en el resurgimiento del crecimiento americano. Estas industrias representan solo el treinta por ciento del PIB de Estados Unidos, pero, sin embargo, son responsables del cincuenta por ciento de la aceleración del crecimiento económico. Según el estudio, las diferencias en la importancia relativa de las industrias productoras de TI en otros países del G7 han contribuido a crear grandes desigualdades en el impacto de las TI en el crecimiento económico”.

Gráfica 12.7. Evolución de las horas promedio trabajadas en la semana en la industria privada no agrícola, 1948-2015



Fuente: Economic Report of the President, 2016.

La segunda posguerra, como se mencionó, fue la época de mayor prosperidad jamás alcanzada por la economía norteamericana en tiempos de paz y parece ser que no dejó ninguna buena enseñanza, no tanto para repetir el experimento, sino más bien para comprender la necesidad de repartir la riqueza generada a través de elevar el salario y reducir la jornada laboral, para con ello generar condiciones propicias que impulsen el crecimiento de la producción y el empleo con estabilidad de precios.

13. Fin del Estado de bienestar

Al iniciar la década de los setenta, por primera vez después de la guerra los norteamericanos tuvieron un déficit comercial acompañado además de una cada vez menor participación en el comercio mundial, lo que era previsible dada la recuperación de Alemania y de Japón después de la guerra. Pese a imponer restricciones a las importaciones procedentes de Japón el déficit comercial con ese país aumentó cada vez más. Esos dos países eran poderosos competidores económicos que amenazaban con crear sus propias zonas de influencia; una en Asia con Japón a la cabeza y la otra en Europa con Alemania como país líder. Ello representaba un reto aún mayor para la economía, que exigía diseñar un nuevo modelo que le devolviera a los Estados Unidos el papel hegemónico que tuvo al final de la Segunda Guerra, ese nuevo modelo debería de debilitar económica y políticamente a los competidores norteamericanos a fin de evitar que cualquier otro país superara la competitividad y presencia internacional de los Estados Unidos, lo cual ya era un hecho inminente, pero además todo el mundo debería de estar convencido de que adoptar ese nuevo modelo era la mejor alternativa de desarrollo, así la economía internacional debería de integrarse bajo un nuevo proyecto conjunto que nuevamente dejaría a los Estados Unidos a la cabeza de la economía y la política internacional. Ese modelo vendría a ser la globalización, sustentada en el neoliberalismo económico.

La pérdida de competitividad norteamericana aunada al acelerado aumento de precios tanto en los Estados Unidos como en el mundo mostraron

claramente la incapacidad del país de asegurar la convertibilidad del dólar en oro, como se había estipulado en los tratados de Bretton Woods. Estos tratados nunca tuvieron para los Estados Unidos el objetivo de sostener un patrón monetario estable, sino más bien su propósito esencial fue posicionar al dólar como moneda internacional y dejar a los Estados Unidos como acreedores del mundo. Ello convirtió a Norteamérica en el banquero del mundo, del cual dependería la emisión de dinero, dando a los Estados Unidos el privilegio de pagar su déficit comercial y la deuda del gobierno con emisión monetaria, mientras el resto del mundo debería de obtener excedentes comerciales o financieros para tener dólares disponibles. La emisión monetaria le permite a los Estados Unidos pagar importaciones, guerras en el exterior, financiar a su gobierno, derrocar otros gobiernos o satisfacer cualquier otra necesidad monetaria. Nada más que existe un detalle; la emisión monetaria norteamericana no está en manos del gobierno sino que un pequeño grupo de bancos privados son dueños de la Reserva Federal (FED).¹ Por el lado de la comunidad internacional, al aceptar el dólar como moneda internacional, además de otorgar los privilegios antes descritos a los Estados Unidos, se obligó a introducir el dólar americano como parte

¹ La Reserva Federal es el "banco central" de los EEUU, creado por el congreso el 23 de diciembre de 1913 [...]

- No es Federal (no es una institución gubernamental), ni es Reserva (no mantiene ninguna reserva por ley).
- No es un banco central, es un banco privado.
- Sus dueños no todos son estadounidenses (los Rothschilds son de Londres y Berlín; Lazard de París; Israel Moses Seif de Italia; los Kuhn, Loeb y Warburg de Alemania y las familias Lehman, Goldman, Sachs y Rockefeller de Nueva York).
- Como banco privado que es, no paga ningún impuesto, ni federal ni estatal.
- Aunque constitucionalmente su funcionamiento depende del Congreso, nadie puede cuestionar ni influir en su política monetaria.
- Emite dólares sin ningún control, pero critica a quien hace lo mismo.
- No trabaja en interés del pueblo estadounidense, pues este está endeudado con ellos por aproximadamente siete billones de dólares (7 000 000 000 000). La lista de los compradores iniciales de acciones de la Reserva Federal donde, por Ley del 23 de diciembre de 1913, el Gobierno Federal de Estados Unidos no puede tener ninguna acción, ni tampoco gobierno estatal o municipal alguno.

También por esa ley, estas acciones tampoco están en oferta en bolsa alguna y solo pueden transmitirse por sucesión y entre los bancos originales o sus sucesores.

Pese a lo que dicen, e ignoran los liberales locales, es monopolio garantizado. El Sistema de la Reserva Federal son 12, bancos de todo el país, liderados por el Banco de la Reserva Federal de Nueva York, con los depósitos de oro del sistema (Leal, 2014).

de su política monetaria doméstica, influyendo así sobre sus tasas de interés y la estabilidad de sus monedas. La comunidad internacional se vio obligada a garantizar la estabilidad del dólar independientemente de la situación económica de los Estados Unidos y tuvo que compensar el aumento de la emisión de dólares elevando constantemente la demanda de dólares a través de aumentar las reservas en dólares, comerciar en dólares, solicitar y otorgar créditos en dólares o cualquier otra medida que implique elevar la demanda de dólares. El monopolio de emitir la moneda internacional ofreció a los norteamericanos un enorme potencial para impulsar su crecimiento sin sufrir por ello riesgos devaluatorios o inflacionarios. Así se consolidó el respaldo más sólido jamás experimentado por moneda alguna. A partir de la Segunda Guerra Mundial la mayor parte de los intercambios de mercancías, movimiento de capitales, créditos, reservas internacionales y otras operaciones financieras mundiales se realizó en dólares. La demanda mundial de dólares pasó a ser la base sobre la cual se apoyó y se apoya aún hoy en día la estabilidad del billete verde. La expansión de la economía norteamericana pasó entonces a determinar gran parte del crecimiento de la producción, el comercio, el financiamiento y la política monetaria y fiscal del mundo, a la vez que la estabilidad del resto de las monedas y de los precios pasó a depender de la fortaleza del dólar.² La estabilidad del dólar, como hemos dicho, dejó de ser un asunto dependiente de la fortaleza de la economía norteamericana, para depender por entero de la demanda internacional del dólar.³ En términos de la deuda en dólares, cualquier revaluación del billete verde le implicaba al país deudor un aumento inmediato de su deuda y cualquier disminución del mismo empujaba a los acreedores a buscar financiamiento adicional en dólares para cubrir la pérdida de valor de la moneda, por lo que la comunidad mundial se amarró a velar por la mayor estabilidad posible del dólar. Como ya se mencionó, para tener acceso a dólares el resto del mundo tenía que generar excedentes comerciales, aceptar inversión norteamericana o contratar préstamos en dólares; en cambio

² Casi 85% de las transacciones de divisas en el mundo se hacen en dólares y alrededor del 70% de las reservas de divisas mundiales están en dólares (Pardo, 2014).

³ John Connally, secretario del Tesoro de Richard Nixon, pronunció en 1971, en Europa, a raíz de la decisión unilateral de los Estados Unidos de dar por terminada la convertibilidad: "el dólar es nuestra moneda, pero es su problema" (en Moreno, 2009).

los norteamericanos solo tenían y tienen aún hasta ahora que emitir más billetes para cubrir su déficit comercial y de servicios, ello les incrementa de manera única su capacidad de compra y de inversión en el mundo. La Reserva Federal norteamericana emisora no gubernamental del dólar recibe el principal beneficio de la demanda mundial del dólar al obtener intereses por la emisión de billetes. Por otro lado, la liquidez lanzada al mundo por los norteamericanos retorna en gran parte al país en forma de inversión externa por ser este uno de los mercados financieros más grandes del mundo, lo que le permite disponer de excedentes financieros adicionales para cubrir su déficit en cuenta corriente y financiar sus inversiones en el extranjero. En otras palabras, el mundo paga a los norteamericanos sus compras de mercancías extranjeras al igual que sus inversiones en el resto del mundo, y si esto no fuera suficiente, los norteamericanos pueden todavía emitir dinero para saldar su deuda, todo ello gracias al privilegio de monopolizar la emisión de la moneda mundial.

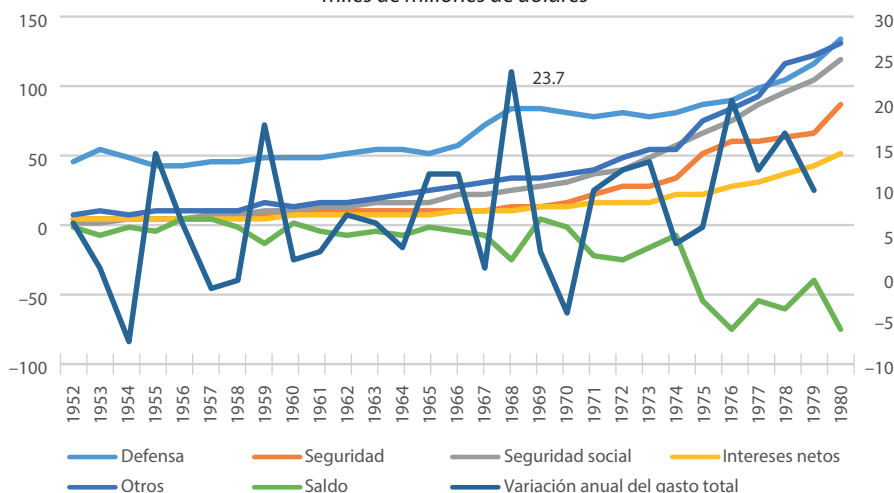
No obstante, la estabilidad monetaria internacional y la estructura y forma de operación del sistema bancario y financiero de entonces constituían más un obstáculo que una alternativa de expansión de los negocios, por lo que era fundamental romper la paridad fija del dólar con el oro, elevar aún más la emisión de dólares para lograr una expansión mucho mayor a la experimentada hasta el momento, no importa que para ello se hiciera peligrar la estabilidad del dólar porque para eso estaba la comunidad internacional que debería de preocuparse por el valor del dólar. Era necesario además eliminar todo tipo de regulación y control sobre el sistema bancario y financiero mundial a fin de garantizar la libre movilidad de capitales y de ganancias.

El Estado de bienestar de los años sesenta imponía una barrera física a la expansión del sistema financiero cada vez más imposible de superar, además de que no era posible negar u ocultar la alarma ecológica que ya había empezado a sonar.⁴ Desde finales de los sesenta una parte de la sociedad planteó por cuestiones ambientales la imposibilidad de continuar elevando las ganancias, como se había venido haciendo hasta ese momento por los niveles de contaminación y explotación de recursos naturales.

⁴ En 1968 se inauguró el Club de Roma que llamó la atención de tratar de reducir las emisiones contaminantes y de desechos industriales.

A finales de los sesenta y principios de los setenta se cometieron varios errores de política económica que provocaron la inflación de los años setenta y determinarían el posterior desarrollo económico tanto de los Estados Unidos como del mundo. De 1961 a 1966 los norteamericanos tuvieron una etapa de expansión sumamente acelerada que los colocó muy cerca del pleno empleo de toda su capacidad productiva. Ante el pleno empleo de su capacidad, elevaron el gasto público tanto por la guerra contra Vietnam como por su carrera espacial contra los soviéticos. El 1° de julio de 1965 los Estados Unidos realizaron los primeros combates en la guerra de Vietnam. Esta guerra no era necesaria desde el punto de vista económico por encontrarse la economía en casi pleno empleo. De 1965 a 1968 el gasto en defensa aumentó de poco más de 50 000 millones de dólares a más de 80 000 millones, colocando al déficit público en su nivel más alto de toda la posguerra. Al aumento del gasto militar se sumó el incremento de otros gastos, como la seguridad social, la seguridad y el renglón de otros donde seguramente se incluye el presupuesto para la guerra contra las drogas iniciado en los años setenta. La economía muy cercana al pleno empleo no podía darse el lujo de elevar el déficit público sin provocar aumentos en los precios (gráfica 13.1).

Gráfica 13.1. Evolución de los principales gastos del gobierno, 1952-1980, miles de millones de dólares



Fuente: Economic Report of the President, Estados Unidos, 2019.

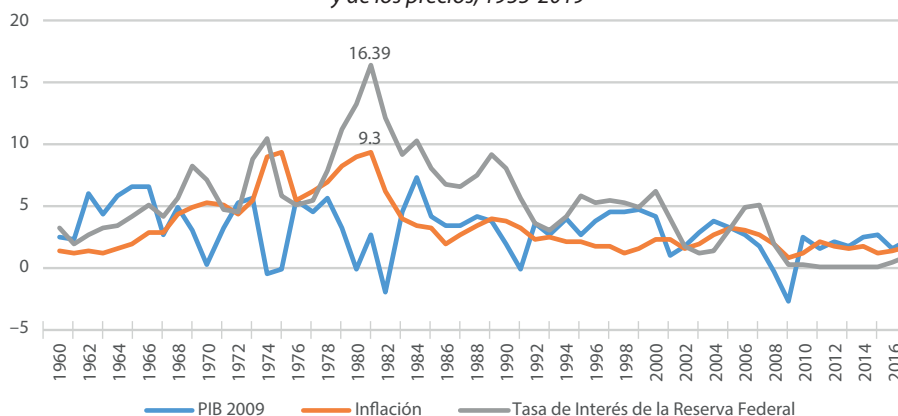
A finales de los años sesenta aumentó la presión de varios países sobre los Estados Unidos por cambiar sus tenencias de dólares en oro, cuando ya no existía la posibilidad de realizar dicha conversión. El 15 de agosto de 1971 Norteamérica decreta la no conversión del dólar en oro, lo que aunado a la aparición del primer déficit comercial con Japón y el nacimiento de un acelerado proceso inflacionario causado por el aumento del gasto público, llevaron en 1971 y en 1973, a la devaluación del dólar frente al yuan japonés y el marco alemán.

Paralelo a la mayor inflación, el crecimiento empezó a desacelerarse continuando su tendencia hasta ahora de cada vez menor crecimiento. En 1966 al país alcanzó su nivel más alto de aumento del PIB de 6.6%, después de ese año aparecieron ritmos de crecimiento cada vez más lentos hasta descender en 1974 a -0.5% , con una inflación en el mismo año de 9% . Al siguiente año el PIB disminuyó -0.2% , mientras la inflación aumentó al 9.5% . El fenómeno anterior sirvió de pretexto para sepultar el pensamiento keynesiano al argumentar que la inflación con desempleo no alentaba la inversión, sino por el contrario, la inflación afectaba las expectativas de inversión ante la incertidumbre desatada por el aumento de precios. Se argumentó que no es posible crecer por encima de la tasa natural con intervención del gobierno en la economía, terminando por imponerse el pensamiento neoliberal y de libre mercado.

La inflación eliminó el Estado de bienestar que había sustentado el auge económico existente después de la Segunda Guerra Mundial; en 1961 esta había sido apenas de 1.1% . El aumento de precios alcanzó su nivel más alto entre 1975 y 1981 con 9.3% , respectivamente, en cada año. Después, la inflación empezó a descender, pero no como resultado de la política neoliberal aplicada sino fundamentalmente porque disminuyeron el consumo y la inversión del país y solo manteniendo un bajo crecimiento se pudo mantener relativamente baja la inflación. En 1998, 2009 y 2015 la inflación fue cercana a 1% , cifra parecida a la de antes de 1964. Fuera de esos años la inflación promedio norteamericana ha estado alrededor de 2% . Una parte de la teoría económica sostiene que la tasa de interés debe estar por encima de la inflación para evitar que el aumento de precios elimine el rendimiento del ahorro. Así, cada aumento de precios de finales de los años sesenta se fue traduciendo en un aumento cada vez mayor de la tasa de interés. Lo

contraproducente de esta medida es que la mayor tasa de interés encarece el costo del dinero, lo que se traduce en mayor inflación, menor inversión y mayor deuda. En 1970, 1974 y 1981, los aumentos de la inflación y la tasa de interés se tradujeron en severas caídas de la producción no conocidas desde la Segunda Guerra Mundial, posteriormente la inflación y la tasa de interés empezaron a descender año con año, pero la producción no recuperó su anterior ritmo de crecimiento. Después de la crisis de 2009 la tasa de interés disminuyó por debajo de la inflación, pero ello fue insuficiente para estimular un mayor crecimiento, el cual se mantiene alrededor de 2%. La disminución de la tasa de interés en 2009 no pudo revertir el retroceso en que cayó la economía con -2.8 de crecimiento (gráfica 13.2).

Gráfica 13.2. Variación anual del PIB (a precios del 2009), la tasa de interés y de los precios, 1955-2019



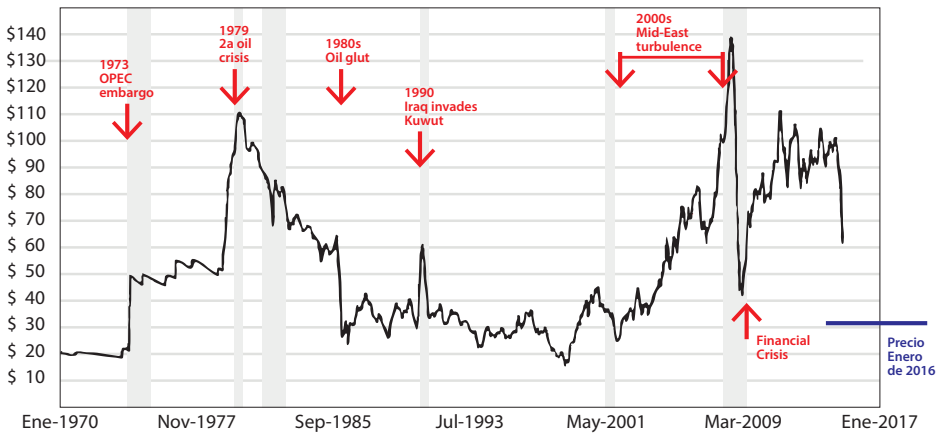
Fuente: Economic Report of the President, Estados Unidos, 2019

La comunidad internacional vio atónita la pérdida del valor de sus exportaciones valuadas en dólares cada vez más devaluados, a la vez que la economía norteamericana enfrentaba en su interior un acelerado proceso inflacionario con exportaciones norteamericanas que ganaban competitividad basada en la devaluación de su moneda.

El conflicto armado de Yom Kipur entre Israel y Egipto y Siria del 6 al 25 de octubre de 1973 disminuyó las ventas de petróleo por el embargo de venta de petróleo a los estados que apoyaron a Israel. Aunque el embargo fue dirigido especialmente hacia los Estados Unidos, quien lo aprovechó en

realidad fueron los monopolios petroleros anglosajones conocidos en ese entonces como las siete hermanas,⁵ que elevaron el precio del barril de petróleo de 14 a 58 dólares. Posteriormente la guerra civil en Irán en 1979 y la guerra entre Irán e Irak (1980-1988) dieron otro pretexto para volver a subir el precio del barril de petróleo, hasta poco menos de 120 dólares el barril (gráfica 13.3).

Gráfica 13.3. Evolución del precio mundial del petróleo, enero de 1970-enero de 2017



Fuente: Ignacio Mártil (2016). "La historia del precio del petróleo: subidos a una montaña rusa". Econonuestra. Consultado el 2 de noviembre de 2019 en <https://blogs.publico.es/econonuestra/2016/02/13/la-historia-del-precio-del-petroleo-subidos-a-una-montana-rusa/>.

El aumento del precio del petróleo sin precedentes elevó las ganancias de las empresas petroleras anglosajonas y del mercado de valores, por lo que el sistema se vio de pronto invadido de un exceso de liquidez de ganancias. En la primera crisis petrolera en 1973 el PIB creció 5.4%, pero en la segunda crisis en 1979 el crecimiento fue solo de 3.2% y en 1980 los Estados Unidos enfrentaron la primera recesión con -0.2% de crecimiento. Las ganancias obtenidas en 1973 se tradujeron en un exceso de créditos que fueron a parar a países de mediana industrialización, en tanto que la segunda subida de precios del petróleo en 1979 se tradujo en el refinanciamiento de los países que anteriormente habían contraído deudas pero que no podían pagarlas por el repentino aumento de los intereses, además de que los cré-

⁵ British Petroleum, Chevron, Esso, Gulf, Mobil, Shell y Texaco.

ditos se otorgaron sin cuidar que estos fueran invertidos en actividades que aseguraran recuperar lo prestado. Al otorgarse los préstamos se les alentó a los países a invertir en todo tipo de obras públicas asegurando que no recuperarían nada de lo prestado.

A finales de los años sesenta y principios de los setenta se concentraron los problemas para el gobierno norteamericano, además de su pérdida de competitividad, se complicaba financiar su papel de policía mundial con el estancamiento de la guerra en Vietnam, además de otros conflictos surgidos en América Latina, África y en el Medio Oriente. A lo anterior se sumó la creciente oposición de la población por continuar con la guerra en el exterior y contra el orden establecido de consumismo excesivo, discriminación racial, aumento en el consumo de drogas, entre otros problemas.

Al inicio de la guerra de Vietnam no hubo fuerte resistencia por parte de la población norteamericana para participar en la guerra, esta fue vista como parte del compromiso del país para impedir el avance del socialismo en el mundo, pero a finales de los años sesenta se empezaron a acumular el número de muertes en la guerra y el regreso cada vez mayor de jóvenes con algún tipo de trastorno físico, psicológico o profundamente inmersos en adicciones y drogas, ello como desecho de una guerra sin objetivos militares claros que solo mostraba crímenes atroces contra la población nativa. El estado de ánimo de la población quedó cada vez más minado, aumentando la resistencia por continuar la guerra. Además pertenecer a las fuerzas armadas había dejado de ser una alternativa para mejorar el nivel de vida, lo que obligó al Estado a imponer el servicio militar obligatorio, pese a que ello chocaba directamente con el elevado nivel de vida y de confort alcanzado por la población. El auge del sistema económico de entonces alejaba a los jóvenes de la visión del gobierno de llevar a cabo conflictos internacionales, lo cual dificultaba cada vez más la posibilidad de reclutar jóvenes para la guerra. La oposición de la población contra la participación de los Estados Unidos en la guerra de Vietnam desembocó en crecientes protestas a las que se sumaron los movimientos de la población afronorteamericana contra el racismo, por la defensa de los derechos civiles, derechos de los pueblos originarios y la lucha de las mujeres. En ese entonces no había justificación alguna para encarcelar a los manifestantes o a sus líderes solo por el color de la piel, su apariencia o por pertenecer a algún grupo o movimien-

to social. Es así que, con el fin de criminalizar la protesta social, el gobierno inició la guerra contra las drogas cuando el mismo gobierno en cierta forma toleró el aumento del consumo de drogas primero entre las tropas estacionadas en Vietnam y después ya en territorio norteamericano. Con el combate a las drogas se encubrió la represión social como una aparente lucha contra el crimen organizado. Paradójicamente, el mejoramiento del nivel de vida de los norteamericanos durante los años cincuenta y los sesenta exacerbó las protestas sociales contra el sistema imperante. Estas protestas se convirtieron en un excelente combustible para cambiar el sistema de bienestar imperante hasta entonces. Sin saber lo que hacía, la población con sus protestas contribuyó a cambiar el sistema a favor de otro mucho más desigual basado en la reducción del salario real, deterioro del nivel de vida de la población y criminalización de las protestas sociales. Se justificó la crítica al sistema de bienestar social de finales de los sesenta y en su lugar se vendió la idea de adoptar un sistema más eficiente y competitivo que premiaría el esfuerzo individual y castigara la ineficiencia colectiva. El resultado fue la caída del nivel de vida de los trabajadores y de la población de más bajos recursos. Las políticas estatales se entregaron a partir de entonces a los intereses de las empresas, en especial de capitales financieros y especulativos.

14. La globalización

La globalización se anunció entre otras cosas como un nuevo modelo que mejoraría el nivel de vida de la población, elevaría la competitividad y garantizaría la estabilidad, cuando en realidad la disminución de los salarios, la inflación y las devaluaciones de los años setenta fueron las principales armas que derrumbaron la estabilidad del Estado de bienestar y abrieron las puertas a la globalización con nuevos espacios de inversión financiera y especulativa.

Antes de continuar es importante aclarar que la globalización no era la única alternativa por la cual podía seguir el sistema después del derrumbe del Estado de bienestar. Existía y aún existe en nuestros días la posibilidad de abrir grandes espacios de inversión sin ensuciar el planeta. Aprovechando el avance tecnológico y el nivel de vida alcanzado por la población, hubiera sido posible y sería posible reducir la jornada laboral a la mitad y elevar el salario. Ello daría mayor tiempo libre de la población con más salario para demandar todo tipo de servicios personales y colectivos, como mayor capacitación, educación, salud, esparcimiento, deporte, cultura, formación artística y otros más. El sector servicios actualmente es el más dinámico, contribuye al PIB mucho más que cualquier otro sector y su crecimiento ha sido resultado del avance de la producción industrial. En 1947 los servicios contribuyeron con 55% de la producción de la Unión Americana, en 1985, los mismos aumentaron su contribución a 69.7% del PIB nacional, pero en 2017 estos ya aportaban 82.5% del PIB norteamericano. La mayor contribu-

ción al valor del sector la proporcionan, de mayor a menor, los servicios financieros, créditos y seguros; los servicios profesionales y de negocios; los servicios educativos, de salud y asistencia; el comercio; los servicios de información y los servicios de esparcimiento, hotelería y restaurantes, entre otros de menor aporte económico (Economic Report of the President, 2019). El predominio de los servicios es una tendencia natural empujada por el incremento de la producción, lo que no implica necesariamente abandonar la producción de manufacturas y de alimentos. El avance tecnológico alcanzado hace innecesario dedicar mayor inversión a la producción de bienes porque la demanda de los mismos en las actuales condiciones de distribución del ingreso se encuentra satisfecha en su mayor parte. El problema más bien consiste en que el sector de los servicios aún no se convierte en el motor de crecimiento del sistema, todavía la industria y la especulación financiera reflejada en el auge de los servicios financieros continúan determinando la dinámica del ciclo económico. Para que los servicios se conviertan en el motor de crecimiento y subordine a la industria a su ritmo de expansión, la sociedad requiere de mayor tiempo e ingreso para demandar mayores servicios tanto personales como sociales. Lo anterior requiere reducir la jornada laboral de ocho a cuatro horas al día y elevar el salario. Recientemente en Japón una empresa redujo la jornada laboral a cuatro días a la semana conservando el mismo salario, y ello no causó ningún daño, por el contrario, elevó 40% la productividad (Ricou, 2019). Abrir espacios de inversión hacia servicios que satisfagan todo tipo de necesidades humanas hubiera dado y daría hoy en día un nuevo rumbo al desarrollo económico mundial a favor de un sistema mucho más sustentable con niveles de bienestar mucho más altos. Pero en lugar de ello se prefirió dirigir al sistema hacia el aumento de las ganancias basándose en bajar el salario, aumentar la jornada y la inestabilidad laboral y abrir el mercado mundial a la especulación y al libre movimiento de mercancías y capitales.

Para los Estados Unidos, al igual que para el resto de la humanidad, la globalización dismanteló gran parte de la industria construida durante los años cincuenta y sesenta, sobre la cual se apoyó la expansión de los servicios públicos de salud, educación, transporte e infraestructura productiva en general. A su vez, la globalización desencadenó una inflación crónica que impactó directamente al salario real, se elevó el desempleo, la inestabilidad

monetaria, el endeudamiento del gobierno, hubo mayor pobreza y concentración del ingreso además de los efectos colaterales de delincuencia organizada, drogadicción, corrupción, lavado de dinero y migración, entre otras manifestaciones de descomposición social. El sector bancario y financiero experimentó en cambio una suerte mucho muy diferente.

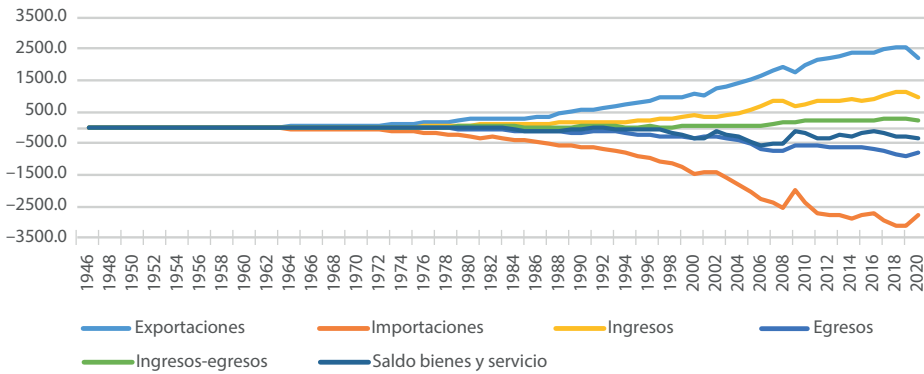
Es irónico que al aparecer la globalización simultáneamente surgieron nuevos fenómenos económicos nunca antes vistos, como la caída de la inversión paralela al aumento de la inflación; esta última no bajó pese al menor salario y el aumento del desempleo. La apertura comercial implicó el cierre de actividades productivas que no lograron competir con importaciones provenientes de países intensivos en mano de obra barata.

Los gobiernos de Ronald Reagan en los Estados Unidos y Margaret Thatcher en Inglaterra fueron los más activos en introducir la globalización (Stein, 1994), argumentando que dicho modelo frenaría el gasto excesivo del gobierno, trasladaría al sector privado las empresas públicas elevando su eficiencia bajo el principio de maximización de las ganancias; ello junto con la apertura comercial garantizarían el crecimiento estable y eliminaría cualquier obstáculo al libre movimiento de capitales y mercancías. Pero nada de eso pasó, justo al inicio de la globalización en los años ochenta el sistema enfrentó una severa crisis económica arrojando resultados totalmente opuestos a los esperados.

En 1980 los Estados Unidos estrenaron la globalización con una caída de la producción y aumentos de precios que se prolongaron por varios años, hasta 1984, cuando el país logró crecer por encima de 7%. La producción continuó creciendo, pero con ritmos cada vez más lentos. El crecimiento nunca alcanzó los niveles de años anteriores, al grado de que los mejores años de producción en la globalización apenas y logran igualar los peores momentos de los años sesenta. La globalización tampoco elevó las exportaciones norteamericanas, por el contrario, estas disminuyeron drásticamente. En 1980 las exportaciones eran de aproximadamente 224 000 millones de dólares y en 1986 estas se mantenían en poco más de 223 000 millones de dólares, y después de ese año volvieron a crecer. El déficit comercial iniciado en 1971, con poco más de 2 200 millones de dólares continuó creciendo en el neoliberalismo de forma más acelerada, alcanzando en 2018 más de 900 000 millones de dólares, y pese a los intentos de varios gobiernos por

reducir el déficit comercial, este alcanzó en 2021 -1 086.8 mil millones de dólares (gráfica 14.1).

Gráfica 14.1. Evolución de las exportaciones, las importaciones, el balance de bienes, los ingresos, egresos de bienes y servicios y el saldo de bienes y servicios, 1964-2020, miles de millones de dólares corrientes

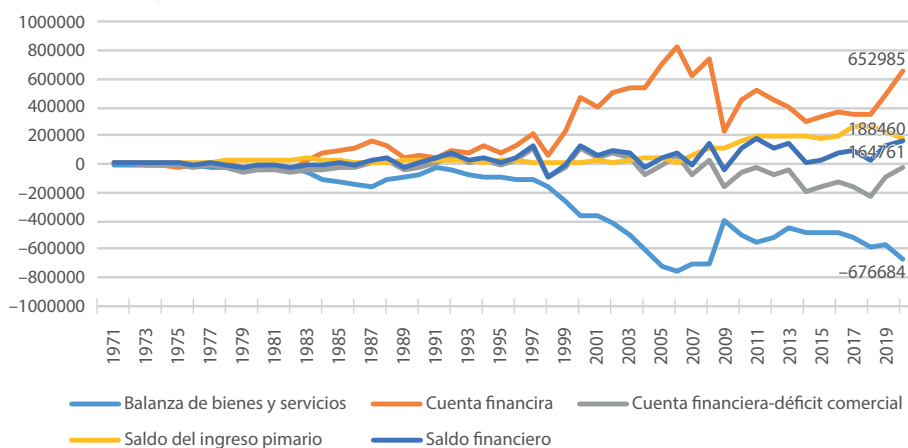


Fuente: Economic Report of the President, Estados Unidos, 2010 y 2022.

Después de la Segunda Guerra Mundial, los Estados Unidos gozaron de un superávit comercial, pero a finales de los sesenta, como hemos dicho, a raíz del error de elevar el gasto militar en una situación de casi pleno empleo, elevaron tanto los precios internos como las importaciones y apareció en 1968 y 1969 el primer déficit comercial, aumentando año tras año. No obstante, la magnitud del déficit comercial parece no preocupar mucho a los Estados Unidos, toda vez que este es pagado con la entrada de capital externo y las utilidades e intereses del exterior. La entrada de capital externo alcanzó su máximo nivel en 2007, con 1 156 billones de dólares, en tanto el déficit comercial fue de 821 billones de dólares. Al año siguiente la inversión externa disminuyó sensiblemente, no así el déficit comercial, el cual, en el último año de información disponible, 2020, estuvo por arriba de 676 000 millones de dólares, superando al saldo financiero de casi 653 000 millones de dólares. En ese año el déficit se pudo cubrir al sumar la inversión externa más el saldo positivo del ingreso primario de más de 188 000 millones de dólares. El ingreso primario está compuesto por el cobro de intereses de la deuda externa más el pago de utilidades, dividendos y regalías del resto del mundo, que en gran parte provienen de países más pobres que

los Estados Unidos al imponérselos el pago de intereses más elevados que los países ricos. La inversión externa en su mayoría es deuda externa y del Estado, al ser

Gráfica 14.2. Evolución de la balanza comercial y de la inversión externa directa y de cartera hacia afuera y dentro de los Estados Unidos, 1971-2020, miles de millones de dólares



Fuente: Economic Report of the President, Estados Unidos, 2019.

bonos que el gobierno vende al sector privado. La crisis de 2009 redujo sustancialmente el déficit externo de la balanza comercial, afectando negativamente las exportaciones de los principales socios de la Unión Americana, pues la crisis se expandió a todo el mundo (gráfica 14.2).

El aumento de la inversión extranjera coincide con la guerra del Golfo Pérsico en 1989 y posteriormente con las invasiones militares a Afganistán e Irak en 2003. Ambos acontecimientos atrajeron inversiones extranjeras hacia los Estados Unidos seguramente por el aumento del gasto militar que los ataques provocarían y el consecuente auge del mercado accionario. A su vez, desde 2001 se incrementó el gasto militar,¹ elevando aún más el déficit comercial.

La deuda de países de mediana industrialización en los años setenta que colapsó gran parte de sus industrias se volvió en contra de los mismos Es-

¹ Entre 2001 y 2006 las asignaciones de Estados Unidos para la defensa nacional se incrementaron en un 53% en términos reales, sobre todo como resultado de los 381 000 millones de dólares para las operaciones militares en Afganistán, Irak y otros lugares.

tados Unidos, a pesar de que ello resultó en un lucrativo negocio para banqueros y especuladores. El negocio del crédito externo con esos países no terminó en los años setenta, este se acrecentó en la siguiente década cuando los países deudores no pudieron pagar sus deudas ante la subida de la tasa de interés, obligándose a contratar nuevos créditos para pagar los adeudos vencidos. La insolvencia financiera en la que cayeron los gobiernos deudores les provocó un retroceso económico que se prolongó aproximadamente hasta por 10 años y que dio lugar a que se le llamara “la década perdida”. Ello redujo las ventas de los Estados Unidos, al igual que disminuyeron las inversiones de dicho país hacia esas regiones, afectando al crecimiento norteamericano. No obstante, el menor crecimiento norteamericano no se debió solo al contexto externo desfavorable, la causa principal provino de la disminución del salario iniciada desde mediados de los setenta, que redujo la capacidad de compra del mercado interno; este último a su vez recibió un golpe adicional con el aumento de la tasa de interés, que además elevó la deuda del gobierno. Los créditos otorgados al exterior de 1970 a 1979 son insignificantes comparados con los otorgados entre 1980 y 1982, para refinar la insolvencia de pagos de países como México, Argentina y Brasil, pero debido a que fueron créditos destinados para refinar la deuda, estos no se tradujeron en mayores ventas norteamericanas ni en mayor inversión externa, por lo que no aumentaron las exportaciones de los Estados Unidos, al igual que sus inversiones en el exterior. Pasada la insolvencia financiera de los países deudores aumentaron las exportaciones norteamericanas, así como la inversión hacia el exterior, esta última alentada en parte por los procesos de privatización de las empresas públicas de los países antes mencionados, muchas de ellas vendidas a precios de basura. Pese a la recuperación del exterior, el PIB norteamericano solo tuvo una recuperación hasta 1984, posteriormente continuó su tendencia depresiva hasta la década de los noventa. Con la entrada del neoliberalismo se inició un creciente estancamiento productivo con inflación no solo en países endeudados de América Latina sino en los mismos Estados Unidos.

El objetivo principal de la globalización y su instrumento la política el neoliberalismo no fue impulsar el crecimiento con estabilidad, mucho menos fue favorecer el intercambio comercial entre países, a pesar de ser este el argumento principal que justificó su imposición. La meta principal fue

reducir el salario real y liberar el tránsito de capitales y utilidades en el mundo con la menor regulación posible de los gobiernos. La caída del poder de compra derivada de la disminución de los salarios fue sustituida por el gasto y la deuda del Estado.

15. Crecimiento y salarios

La principal razón por la cual los Estados Unidos al igual que el resto de los países más ricos se separaron de los países pobres generando elevados niveles de ingreso no es porque sometieron otros pueblos a través de invasiones militares y coloniales, mucho menos es porque hayan trabajado más que los países más pobres, sino es porque desde 1919, a raíz de los Tratados de Versalles y la creación de la Organización Internacional del Trabajo (OIT), los salarios crecieron igual o más que el aumento de la productividad y del costo de la vida. No fue la victoria en las guerras mundiales, ni la invasión y sometimiento de otras naciones más débiles militarmente lo que hizo que unos pocos países fueran más ricos que otros, incluyendo a los Estados Unidos. Entre comienzos del siglo XIX hasta fechas recientes se contabilizan más de 10 000 ocupaciones, agresiones y desembarcos de muy diversos tipos realizados tanto por los Estados Unidos como por los países europeos; estas ocupaciones y agresiones militares no hicieron al país más grande. Como hemos mencionado más atrás, lo que sentó las bases para hacer de los Estados Unidos un país desarrollado fue el aumento de los salarios después de 1919 que obligó a las empresas a elevar la inversión ocupando procesos cada vez más tecnificados y desarrollados (Vega, 2001). Si estos países hubieran mantenido el salario reducido y se hubieran dedicado a conquistar el mundo sin que las empresas tuvieran la presión por tecnificarse y reemplazar mano de obra por máquinas, seguramente los Estados Unidos estarían igual que cualquier otro país de mediano desarrollo.

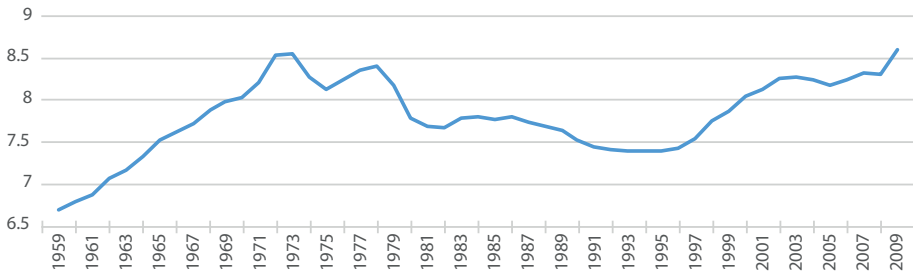
La política neoliberal, al basarse en el estancamiento de los salarios, aniquiló uno de los pilares fundamentales sobre los cuales descansa el aumento de la inversión, la productividad y la producción. La teoría económica hasta el momento ha considerado al salario solo como una variable que compete contra las ganancias en el reparto de la riqueza y al salario se le ve solo como el valor que debe de reproducir a la mano de obra y no se ve la influencia que este ejerce sobre la inversión y el cambio técnico, como lo hemos explicado en el apartado anterior. El neoliberalismo justifica la caída del salario real como necesaria para elevar las ganancias, prometiendo con ello incentivar el crecimiento, la competitividad y la eficiencia, aunque en realidad sucede todo lo contrario, el aumento de las ganancias basado en la reducción del salario provoca una cada vez mayor caída del producto y de la inversión con inflación permanente. En el neoliberalismo, el aumento de la inversión y de la productividad se disociaron de la evolución salarial, estas ya no son empujadas por este, ahora se asociaron más con la creación de nichos específicos de mercado, para lo cual fue fundamental reducir costos y aprovechar el poder del Estado para pagar los servicios privatizados y demandar el crédito privado. La demanda de la población de servicios básicos como el abasto de agua potable, la vigilancia, la salud, la educación y otros servicios básicos pasaron a depender de la oferta y de los precios de empresas privadas. La globalización divorció el aumento de la demanda del crecimiento de la oferta, es decir, anteriormente la demanda crecía con el aumento del salario, el que a su vez empujaba por una mayor inversión en el uso de máquinas con mayores innovaciones y cambios técnicos que desplazaban mano de obra por máquinas, permitiendo elevar la producción al mismo ritmo en que aumentaba el salario. A medida que aumentaba el salario, las empresas se obligaban a introducir nuevas máquinas para poder producir con costos más altos de mano de obra, por tanto, la demanda de máquinas crecía paralela al aumento de los salarios. Las ganancias se incrementaron porque finalmente la mano de obra, aunque era mejor pagada, disminuía su número total en la producción, al final la empresa pagaba en total menos salarios. Este proceso terminaba en mayor producción, mayor ingreso y estabilidad de precios. En el modelo neoliberal, este mecanismo de autorreproducción dejó de funcionar, la caída de los salarios disminuyó la demanda de máquinas y en su lugar se buscó ocupar

mano de obra barata. La demanda principal ya no provino del consumo humano y de la demanda de máquinas, sino provino del extranjero y de satisfacer las necesidades de la población de salud, vigilancia, educación, seguridad y de todo tipo de servicios controlados por el capital privado. A pesar de la privatización de los servicios públicos, el sistema no se reactivó. La demanda de las industrias perdió dinamismo al disminuir la demanda tanto humana por la caída del salario como de máquinas que reemplazaran mano de obra. Ello hizo necesario trasladar los capitales hacia países dispuestos a sacrificar el bienestar de su población con tal de recibir inversión extranjera cazadora de empleos baratos. El móvil del avance tecnológico cambió radicalmente, este ya no buscó elevar la eficiencia del proceso de trabajo, sino se enfocó a ofrecer nuevos productos, materiales y nuevas funcionalidades de las mercancías. La industria de las telecomunicaciones, el transporte, las armas, entre otras, junto con el gasto estatal en administración, el ejército, las telecomunicaciones, la exploración aeroespacial, el internet y otros renglones se convirtieron en los mayores demandantes del cambio tecnológico.

Desde la Guerra Civil (1861-1865), hasta concluir la Primera Guerra Mundial (1918), el salario real había crecido muy poco, posteriormente este se aceleró, hasta alcanzar en 1973 su nivel más alto, después de ese año inició una nueva caída hasta 1995, cuando alcanzó un nivel comparable al salario de 1964 (gráfica 15.1).

Después el salario volvió a crecer; en los 11 años, de 2010 a 2021, este ha aumentado 9.1% en términos reales. En los años setenta el Senado norteamericano canceló las actas de compensación del costo de la vida y de

Gráfica 15.1. Salarios por hora en dólares americanos, 1865-2009, precios de 1958.

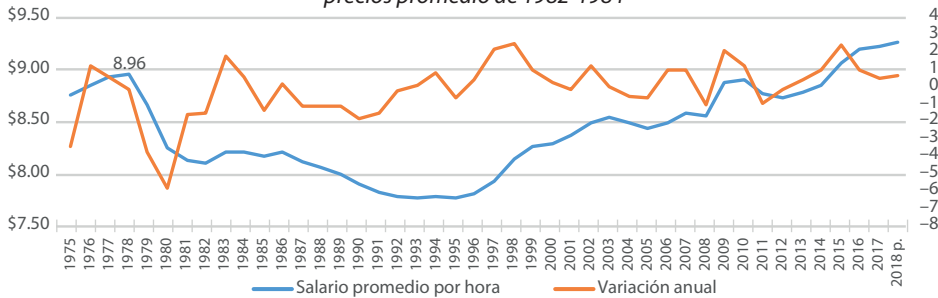


Fuente: Economic Report of the President, Estados Unidos, varios años

aumento de productividad que aseguraban la subida del salario, al mismo ritmo en que crecían los precios y la productividad, por lo que el salario real empezó a disminuir a la vez que se desaceleró el aumento de la producción.

Antes de la entrada del neoliberalismo el salario real empezó a disminuir y se convirtió en la base principal sobre la cual descansarían el aumento de la competitividad. A precios de 1982, el salario real pasó de 1978 a 1981, de 8.4 dólares por hora a 7.69, 9.3% de disminución en el periodo. La caída real del salario tocó fondo en 1996 cuando el salario a precios de 1982-1984 fue de 7.8 dólares por hora, es decir, en 18 años cayó 12.9%. Posterior a 1996 el salario mostró signos de recuperación. En 2018 el salario nominal era de 22.7 dólares por hora, aunque a precios de 1982-1984 este representó en realidad 9.26 dólares por hora (gráfica 15.2)

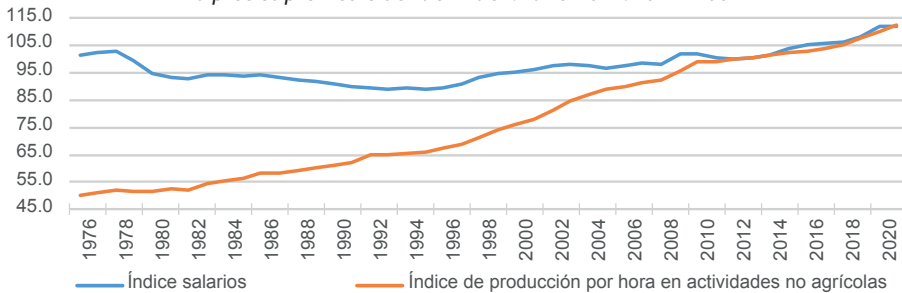
Gráfica 15.2. Salarios por hora en dólares americanos y su variación anual, 1975-2018, precios promedio de 1982-1984



P. preliminar

Fuente: Economic Report of the President, Estados Unidos, 2019.

Gráfica 15.3. Estados Unidos, índice de la productividad y del salario real, a precios promedio de 1982-1984. 1976-2021. 2012=100

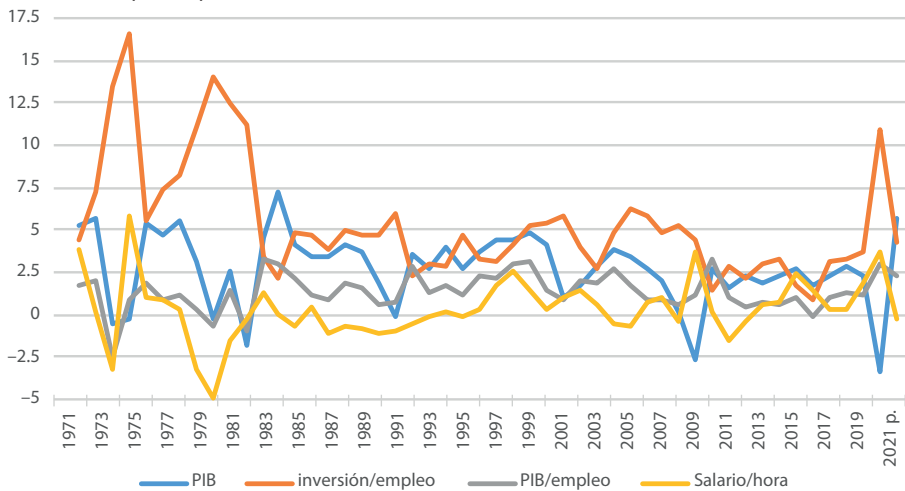


Fuente: Economic Report of the President, Estados Unidos. 2022.

En el periodo de 1976 a 2021 el salario real aumentó apenas 11.34%, en tanto la productividad aumentó 63.4%, lo que manifiesta un elevado incremento del rendimiento del trabajo no compensado en nada por el salario, el cual prácticamente se ha mantenido estancado (gráfica 15.3).

La caída del salario real de 1975 hasta 1980 se acompañó de una caída paralela del PIB, de la inversión y de la producción por trabajador, posteriormente el salario real se estancó, a la vez que se deprimió el comportamiento de las otras variables. En 1998 el salario se recuperó y las otras variables igualmente lograron crecer. De 2012 a 2021 el salario aumentó en términos reales 11.7%, la productividad por su parte en los mismos años avanzó 12.1%, apareciendo igualmente el aumento de la inversión en equipos por trabajador y de la producción por trabajador (gráfica 15.4).

Gráfica 15.4. Índice del PIB, del PIB por trabajador, del salario promedio por hora y de la inversión bruta por empleado, 1962-2010, miles de millones de dólares de 1996, 1962=100



P: preliminar

Fuente: Economic Report of the President, Estados Unidos, varios años.

El momento de mayor crecimiento del PIB norteamericano con pleno empleo y estabilidad de precios se encontró en la segunda posguerra y concluyó aproximadamente a inicios de los años setenta. Considerando un primer periodo, de 1960-1973, el PIB creció en promedio anual 4.7%, el gasto en inversión fija privada por empleado creció en promedio anual 11.3% y

salario real por hora aumentó en promedio anual 2.7%. En cambio, en la segunda etapa de 1974 a 2009 el PIB aumentó en promedio anual al 2.9%, la inversión al 8.6% y el salario real por hora apenas y aumentó 0.04%. Antes de la globalización con aumentos de los salarios, la producción y la inversión crecieron casi dos veces más de lo logrado en la globalización con salarios estancados o deprimidos (cuadro 15.1).

Cuadro 15.1. *Crecimiento promedio anual del PIB, la inversión fija privada por empleado y del salario promedio privado por hora, 1960-2009, a precios del 2005*

	<i>PIB</i>	<i>Salario promedio privado por hora</i>	<i>Inversión fija privada/empleo</i>
1960-1973	4.7	2.7	11.3
1974-2009	2.9	0.04	8.6

Fuente: Economic Report of the President, Estados Unidos, 2010.

Finalmente, si se pretende disminuir la producción, estancar la inversión, elevar los precios y la deuda del gobierno a niveles impagables, entonces la mejor receta es reducir o estancar el salario.

16. Aumento de salarios *versus* déficit público

La privatización de los servicios públicos no disminuyó el gasto del gobierno, mucho menos su déficit, no atrajo mayores inversiones, por el contrario, la economía se contrajo y aumentó la deuda estatal. La teoría económica quedó atrapada en una polémica entre dos modelos teóricos aparentemente contradictorios entre sí. Por un lado, están los que se podrían llamar *los estatistas o heterodoxos* apoyados en ideas de corte neokeynesiano que privilegian la intervención del Estado en la economía para impulsar el crecimiento, y por otro lado están los *neoliberales u ortodoxos*, que apoyan la idea de que las fuerzas del libre mercado sin intervención del Estado son la mejor garantía para crecer con estabilidad y con el aprovechamiento pleno de los recursos. En los hechos ambas doctrinas operan simultáneamente, aunque de diferente manera e intensidad. El capitalismo no puede existir sin la intervención del Estado, nada más que este ha intervenido de diferentes maneras según ha sido el momento histórico del capitalismo. La globalización transformó al capitalismo y de igual manera transformó la forma de intervención del Estado. Suponer que el capitalismo no se transformó con la globalización equivale tanto como aniquilarlo teóricamente. Si suponemos que la globalización es un nuevo estado de desarrollo del capitalismo, entonces de igual manera la forma de intervención del Estado se transformó en función de las nuevas necesidades del capitalismo globalizado. Como ejemplo de lo anterior en la actual economía globalizada que pregona la no intervención del Estado, este tiene una deuda en proporción al PIB similar

a la que tenía en la Segunda Guerra Mundial de plena intervención estatal; el capitalismo en la era de la apertura comercial no puede sobrevivir sin la deuda del Estado, por lo que la polémica entre estatistas y neoliberales no tiene ningún sentido.

El déficit público en la historia norteamericana, a diferencia de lo que con frecuencia se ha pensado, no ha jugado un papel tan decisivo en comparación con el salario para impulsar el crecimiento. Cabe aclarar que en la época de mayor prosperidad económica de la Unión Americana, el Estado realizó grandes inversiones sin que ello le causara un elevado déficit, gracias al aumento constante del ingreso de la sociedad que le permitió aportar crecientes impuestos que solventaron el aumento del gasto público y evitó la aparición de un elevado déficit gubernamental. En la Guerra Civil del siglo XIX, al igual que en la Primera y Segunda Guerra Mundial y otras guerras como la de Corea y Vietnam, el gasto público se elevó de manera exorbitante, alcanzando con ello el momento económico más brillante del país. En la era de la globalización, pese a la privatización de gran parte de los servicios públicos, el gasto y el déficit del gobierno pasaron a ser más altos que en épocas anteriores, pero con un pobre desempeño económico nada comparable con los peores niveles de crecimiento de antes de la globalización. Después del elevado crecimiento experimentado en las dos guerras mundiales, el crecimiento más intenso se alcanzó en los llamados dorados veinte, y en el Estado del bienestar de los cincuenta y sesenta; en dichos años el dinamismo económico dependió del crecimiento del salario y del mercado doméstico.

La caída del salario real en el mundo deprimió la capacidad de compra del mercado mundial, que paradójicamente se trató de ser compensada con una mayor intervención del Estado, nada más que ahora la intervención del Estado es diferente a la forma en que se dio en los años cincuenta y sesenta cuando este participaba como proveedor de bienes y servicios esenciales para el desarrollo y la generación de empleos. En los ochenta, con el inicio del neoliberalismo, el Estado empezó a ceder al capital privado áreas de inversión reservadas hasta entonces para sí mismo, como agua potable, vigilancia, seguridad en aeropuertos, tráfico aéreo, distribución de energía, transporte público, educación, salud y otras áreas de interés general (Stein, 1994). Pero actualmente el Estado continúa pagando por los bienes y ser-

vicios que anteriormente él mismo producía; privatizó una amplia cantidad de actividades entregando a monopolios privados el control de gran cantidad de áreas de interés público antes mencionadas. Con ello el capital privado controló el monopolio que antes tenía el Estado, y su principal cliente pasó a ser el mismo gobierno. En la globalización, el Estado no dejó de gastar, solo dejó de invertir, continuó financiando los programas sociales, asistenciales y de servicios que con anterioridad había realizado, nada más que estos fueron pagados al capital privado. Por ejemplo, el Estado dejó de proporcionar los servicios para ayudar a desempleados a encontrar un nuevo empleo a través de adquirir una nueva capacitación o adecuación al mercado laboral, pero el Estado tuvo que pagar el curso a los desempleados, por tanto, no dejó de gastar, y además se contrataron empresas privadas que a su vez subcontratan a otras para realizar el servicio que debería ser público. El Estado dejó de invertir en la realización de tales servicios, pero paga el servicio a empresas privadas, así el gasto del Estado no disminuye, solo se transfiere al capital privado. En esencia, el servicio debería de seguir siendo el mismo y el gasto del gobierno posiblemente sea el mismo o hasta mayor, lo único que cambia es que los servicios son proporcionados por empresas privadas que encuentran un nuevo nicho de ganancias pagado por el gobierno, con la salvedad de que anteriormente el Estado proporcionaba a sus propios trabajadores estabilidad laboral y prestaciones como pensiones, vacaciones, aguinaldo y demás, pero en el nuevo esquema neoliberal, el trabajador solo puede aspirar a contratos temporales de tiempo limitado y nunca forma parte de la empresa donde presta sus servicios, por lo que disminuyen sus prestaciones, si no es que son eliminadas por completo. Labores de asesoría militar en el extranjero e incluso parte de la intervención militar externa son realizadas por empresas privadas que cuentan con sus propios cuerpos de mercenarios, expertos militares, realizan entrenamiento en el extranjero y todo tipo de acciones militares (Perkins, 2005), y tales empresas son pagadas por el Estado. A través de la creación de programas como el Plan Colombia y la Iniciativa Mérida el Estado realizó contratos millonarios con empresas productoras de armas para ser donadas a los países en conflicto, las consecuencias fueron que el Estado elevó su gasto, las empresas privadas ganaron y lejos de reducir la producción de droga y la violencia relacionada con la misma, la incrementó al

elevar la capacidad bélica de los cárteles de la droga, asegurando así la venta de armas en los países receptores como México.

El Plan Mérida definió el tipo de combate que se daría al narcotráfico y al crimen, terminando por elevar la venta de armas y desatar aún más la inseguridad sin posibilidad alguna para el gobierno de poder controlar la situación. El cambio de participación del Estado modificó la sociedad. Después del huracán *Katrina* (2005), las escuelas públicas de Nueva Orleans fueron sustituidas casi en su totalidad por escuelas privadas. “Antes del huracán *Katrina*, la junta estatal se ocupaba de 123 escuelas públicas; después, solo quedaron 4” (Klein, 2010: 26). Una diferencia importante de la privatización de los servicios públicos es que por ser negocio, ofrecen la mínima o una deficiente calidad a cambio de los precios más altos posibles.

En los años de mayor crecimiento e intervención del gobierno, el Estado reportó cierto superávit o un déficit pequeño. En cambio, en la etapa neoliberal de apertura comercial, con mucho menor crecimiento, el Estado elevó su déficit y la deuda al grado de solicitar una ampliación del margen tanto del déficit como de la deuda. Las leyes del mercado no pueden operar sin la creciente intervención del gasto público encargado de mantener elevada la demanda en gran número de actividades vitales para la sobrevivencia del capital privado. Las guerras de baja intensidad en el extranjero han sido un recurso frecuentemente utilizado por el neoliberalismo para impulsar el crecimiento frente al agotamiento de fuentes tradicionales de expansión, dichas guerras son impensables sin la intervención del gobierno, el cual igualmente emplea empresas privadas proveedoras tanto de equipos como de combatientes a sueldo. Este proceder del gobierno genera un elevado déficit que es cubierto con deuda privada; así la globalización creó un nicho favorable para elevar las ganancias de capitales privados a costa de aumentar cada vez más la deuda del Estado.

El mecanismo, en síntesis, es ceder al capital privado el monopolio de los servicios prestados por el Estado garantizando así el mercado cautivo, ello independientemente de que una vez privatizados los servicios estos se ofrezcan a precios más elevados, con menor calidad y cantidad. Pero además de quedar en manos del capital privado el monopolio de los servicios públicos, el Estado debe subsidiar el pago a dichos servicios o de otra manera la población no tendría acceso a los mismos, así este tuvo que pagar al pú-

blico para acudir a los servicios privatizados. La globalización provocó mayor estancamiento económico y déficit público, mientras que en toda la posguerra nunca hubo una deuda y déficit público tan elevado como en los últimos años, a excepción de la Segunda Guerra Mundial y la Gran Depresión del 29.

Ni el déficit ni el endeudamiento público pueden aumentar indefinidamente, como tampoco pueden contrarrestar por completo las crisis. En los años de crisis de 1894, 1908, 1929-1939, 1982 y la de 2008 y 2009, el déficit público no logró contrarrestar la caída del PIB, por el contrario, parecía ser que el mayor déficit público estimulaba aún más la caída del producto. Una vez iniciada la depresión, el déficit público es ineficiente para revertir la crisis (Ginsburg, 1983). No podemos negar que un elevado número de negocios privados depende de los contratos públicos, no obstante, el déficit público no puede reemplazar completamente el papel dinamizador de la inversión y la acumulación de capital, el déficit o el gasto público solo favorecen o apuntalan la acumulación de capital, no la sustituyen. Pero la magnitud del déficit depende del ingreso, por lo que al descender el ingreso de la sociedad en la fase depresiva del ciclo desciende a la vez el ingreso del gobierno y el déficit público tiende a crecer. Más bien, la mayor posibilidad del gasto público de incidir favorablemente sobre el PIB aparece precisamente cuando el ingreso de la sociedad aumenta, no cuando este disminuye.

Tratando de medir la anterior causalidad, para el periodo de 1872 a 2009 la relación lineal del PIB con respecto a los salarios y el déficit público arrojó el siguiente resultado:

$$\text{PIB} = -99.861 \text{ CONSTANTE} + 0.0001078 \text{ DEFICIT PÚBLICO} + 223.442 \text{ SALARIO}$$

(21.301)
(.000)
(10.132)

$$R^2 \text{ ajustada} = .996$$

En los 137 años analizados el déficit público ha tenido muy poca influencia, por no decir nula, en el crecimiento del PIB norteamericano, en tanto que el salario ha tenido una contribución muy significativa. Lo paradójico en las dos crisis norteamericanas más severas, la de 1929 y la de 2008-2009, es que el aumento del déficit público parece no haber tenido

ningún impacto favorable sobre la crisis, por el contrario, el déficit aumentó y en contraste disminuyó el nivel de producción; en tanto que en todo el periodo analizado el aumento del salario ha tenido una influencia decisiva sobre el crecimiento.

Después de la Segunda Guerra Mundial, hasta finales de los años setenta, las finanzas públicas se mantuvieron en relativo equilibrio. El gasto público de dicho periodo se financió casi en su totalidad con ingresos propios, no fue necesario elevar el déficit público para estimular el crecimiento. A partir de 1980, con el discurso precisamente de privatizar las actividades públicas y reducir la presencia del Estado en la economía, el déficit público empezó a incrementarse, superando en mucho el déficit existente en épocas anteriores, cuando hubo mayores niveles de inversión pública. La deuda del gobierno se ha elevado a niveles apenas comparables con los de la Segunda Guerra Mundial, provocando que el gobierno no solo deje de invertir o no pueda ofrecer la misma oferta de obras públicas y servicios de los años sesenta, sino que incluso es incapaz de mantener en funcionamiento las obras ya existentes.

17. El Kid de la globalización: inflación y estancamiento

Hasta los años ochenta los bancos habían concentrado sus operaciones en una sola actividad, como pudiera ser otorgar créditos al comercio, préstamos hipotecarios u otras más, no tenían permitido realizar diferentes tipos de actividades bancarias. Pero a mediados de los años setenta se reformaron las leyes permitiendo a los bancos realizar todo tipo de actividades financieras y monetarias en cualquier parte del mundo, y ya en los ochenta, en plena globalización, apareció toda una serie de innovaciones financieras y bursátiles que abarcaron instrumentos tanto de cobertura de riesgo como de futuros, abriendo espacios mucho muy amplios para realizar toda clase de operaciones financieras en todo el mundo, cada vez más alejadas de la inversión física en la producción o los servicios.

Un obstáculo que se oponía al aumento de la demanda de instrumentos financieros provenía de la estabilidad de los precios y de los tipos de cambio prevalecientes hasta entonces. Dicha estabilidad y previsibilidad frenaba la demanda de derivados financieros y de instrumentos de cobertura contra riesgos simplemente porque eran mínimos los riesgos, tampoco había necesidad de realizar compras a futuro porque los precios se mantenían estables, no existía la posibilidad de devaluaciones bruscas o aumentos repentinos en los precios. Los seguros financieros eran contratados más bien para proteger las transacciones o las mercancías por la ocurrencia de alguna catástrofe natural, accidentes de transporte, de manejo o de cualquier otro tipo de percance circunstancial. Era importante romper con la estabilidad y crear

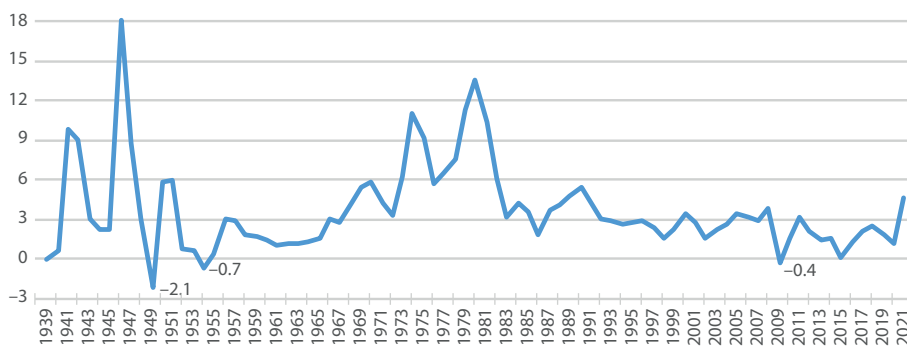
una elevada y generalizada incertidumbre con inestabilidad de precios y del valor de las monedas para con ello ampliar la demanda de seguros, de instrumentos de cobertura de riesgo y de futuros. A principios de los años setenta se desencadenó una elevada inflación con la consecuente serie de devaluaciones de las monedas europeas, ofreciendo una excelente oportunidad para ensanchar los negocios financieros y de especulación en el mundo.

Como hemos visto, en la época del bienestar, entre los años cincuenta y sesenta los aumentos de salario alcanzaron los niveles más elevados dentro de la historia norteamericana, ello no provocó inflación, por el contrario, esta se mantuvo completamente deprimida, a la vez que se acompañó de incrementos más que proporcionales de la productividad y del empleo. De hecho, la mayor estabilidad de precios e incremento del empleo vivido tanto en Europa como en la Unión Americana sucedió precisamente en los años de mayores incrementos salariales. En cambio, a partir de los años setenta se frenaron los aumentos de salarios y paradójicamente los precios se tornan cada vez mayores. La inflación en la etapa de la globalización fue consecuencia no solo del afán de las empresas de reducir la parte de la riqueza social que reciben los trabajadores, sino también fue efecto de la menor productividad de los trabajadores causada por disminuir el uso de máquinas e introducir el *outsourcing*, que elevó el uso intensivo de la mano de obra en trabajos temporales.

En la Segunda Guerra Mundial hubo inflación elevada solo en 1941 y 1942, posteriormente esta disminuyó a raíz de la prohibición de aumentar precios y de salarios. Al terminar la guerra se levantó la prohibición y los precios subieron en 1946 hasta 18.1%, la más alta inflación vivida por la Unión Americana después de la guerra, pero la ola de huelgas ocurridas en ese año y el aumento de salarios que le siguieron decidido por las mismas empresas para no afectar el negocio que se abría al final la guerra hizo descender los precios en 1949, -2.1%, a la vez que aumentaron los salarios. Los precios no aumentaron al subir los salarios debido a que la productividad aumentó paralela al aumento de los salarios. Entre 1952 y 1955 el aumento de precios se mantuvo por debajo de 1%; en 1954 los precios bajaron 0.7%. Entre la segunda mitad de los años cincuenta y la primera de los sesenta los precios se mantuvieron en alrededor de 2%. Pero en 1974, 1979 y 1980, a raíz de los errores de política económica ya comentados, los precios subieron por

encima de 12%, posteriormente los precios volvieron a descender, pero nunca más alcanzaron los niveles de los años cincuenta y sesenta y mucho menos se acompañaron de mayor producción y empleo. No es atrevido afirmar que la inflación reciente se debe más a la caída de la oferta y de la productividad que al aumento de la demanda. La caída de precios en 2020 puede ser atribuida a la caída del consumo causada por la pandemia de covid (gráfica 17.1).

Gráfica 17.1. Variación porcentual de precios al consumidor de diciembre a diciembre, 1939-2021



Fuente: Banco Mundial y Economic Report of the President, Estados Unidos, 2011.

El aumento de los precios en los años setenta se originó, como hemos mencionado, por errores de política económica. Después de la Segunda Guerra Mundial se dieron importantes aumentos en los salarios que elevaron la productividad y la oferta, provocando una considerable estabilidad de precios, como hemos mencionado. A finales de los sesenta el aumento del salario fue cada vez más lento, no obstante, la industria trabajaba a ritmos muy cercanos al pleno empleo. De 1965 a 1969 el desempleo pasó de 4.5 a 3.5% y en los mismos años el salario promedio anual a precios de 1982-1984 creció 1.5%, mucho menor al otorgado desde la Segunda Guerra Mundial. La menor velocidad de aumento del salario de finales de los sesenta, pese al reducido desempleo, redujo la presión en las empresas por introducir más equipos que reemplazaran mano de obra, por lo que disminuyó la demanda de máquinas de las empresas y con ello bajó la productividad de la mano de obra, frenándose así el aumento de la oferta, no obstante la demanda continuó creciendo debido entre otras cosas al aumento del gasto público atizado por la guerra de Vietnam, la carrera espacial y el auge

de las inversiones transnacionales. En los mismos años de 1965 a 1969, el gasto en defensa aumentó de 50.6 mil millones de dólares a 82.5 mil millones, 63% de incremento en cuatro años (Economic Report of the President, Estados Unidos, 2016). Como resultado, la demanda aumentó mucho más que la oferta, provocando el aumento de precios.

La intervención y expansión económica norteamericana en la esfera internacional fue financiada en gran parte con emisión monetaria, lo que saturó el mercado mundial de dólares. El aumento de precios en los Estados Unidos más el exceso de dólares en el mundo empujó al alza a los precios internacionales, afectando en especial el precio mundial del petróleo. El aumento del precio del petróleo tuvo serias connotaciones políticas y económicas por haberse generado en un momento de fuerte tensión militar en el Medio Oriente,¹ a la vez que el aumento de los precios del petróleo fue una reacción por parte de los países productores de petróleo para contrarrestar la pérdida del valor del petróleo vendido en dólares americanos. Ello mostró la necesidad de los Estados Unidos de elevar su influencia y grado de control sobre los países exportadores de petróleo, la cual no podía provenir solo desde su posición como consumidor, sino que tenía que convertirse en un socio importante para algunos de los principales productores de petróleo. El aumento del precio de los hidrocarburos obligó no solo a los Estados Unidos, sino al resto del mundo, a optimizar su consumo y tomar más en serio el problema de la contaminación ambiental. El Club de Roma (1968) llamó la atención mundial sobre tales tópicos y desde principios de los años setenta la industria automotriz mundial rediseñó sus modelos, ofreciendo motores más pequeños y ahorradores de combustible.

El nuevo sistema no requería elevar el consumo para aumentar las ganancias; el aumento de la ocupación y del ingreso de la población dejó de ser un mecanismo fundamental para elevar las ganancias. La globalización había encontrado una fórmula para la coexistencia exitosa del aumento extraordinario de las ganancias con mayores precios, desempleo y pobreza generalizada.

¹ El presidente egipcio Anwar Sadat presionó al rey de Arabia Saudita, Faisal bin Abdelaziz, para reprender a los Estados Unidos por su complicidad con Israel en la guerra de Yom Kipur (octubre de 1973) y el 16 de octubre del mismo año, Irán, junto con otros cinco países árabes, incluyendo Arabia Saudita, anunció un incremento en el precio del petróleo de 70% (Perkins, 2005: 82).

18. Deuda pública, déficit público y pérdida de hegemonía del dólar

El neoliberalismo regresó al capitalismo de los siglos XVII y XIX, cuando el Estado se limitaba a cumplir labores de policía, del ejército y solicitaba préstamos a bancos privados para emprender guerras de conquista en las zonas más atrasadas del planeta en beneficio del capital privado. El sector privado se encargaba de producir todo lo necesario, incluso la asistencia social recayó en asociaciones de caridad como la Iglesia. En esos años las prolongadas jornadas de trabajo, la inestabilidad laboral y las condiciones infrahumanas de vida y de trabajo, aunadas a salarios de miseria, cobraron una cuota muy elevada de vidas, además de enfermos, desempleados y miseria altamente extendida entre la población. El Estado fue impasible ante esa situación, la cual fue consecuencia de dejar a la sociedad en manos de la voracidad y miopía social del capital privado. El resultado de este comportamiento fue la aparición del socialismo en 1917 y su expansión en el mundo después de la Segunda Guerra Mundial.

La globalización hizo que el Banco Central, encargado de emitir dinero, fuera autónomo del gobierno, con el objeto de que la cantidad del gasto que no pudiera ser pagada con impuestos fuera cubierta con créditos de la banca privada. Ello no fue nada nuevo para los Estados Unidos porque en casi toda su historia la emisión de dinero ha dependido de bancos privados.

El gobierno no tiene mecanismos para recuperar los préstamos y mucho menos para pagar los intereses, por lo que tanto el pago de la deuda como de sus intereses son cargados al erario público, el cual al acumularse año

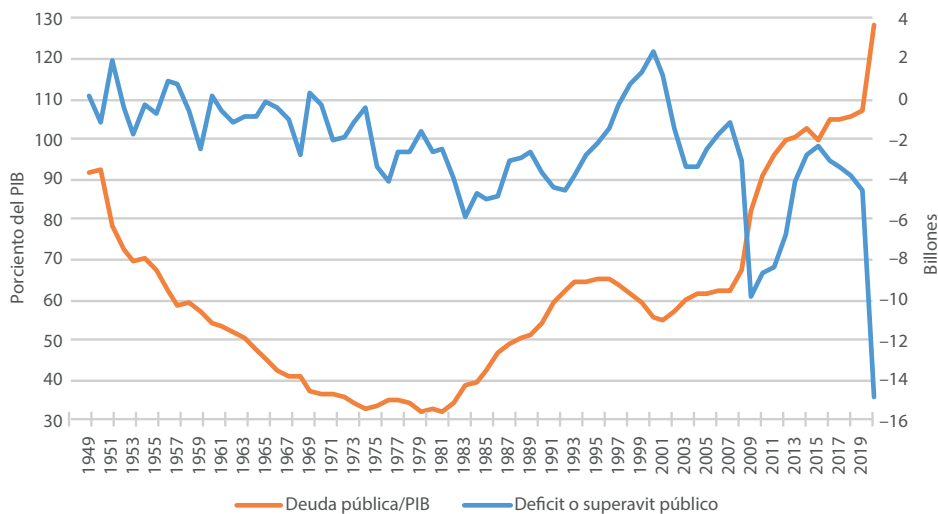
con año tiende a elevar la deuda de manera exponencial, obligando al gobierno a destinar cada vez mayor parte de los impuestos al pago de intereses y de la deuda y dedicar menores recursos al desarrollo y los servicios sociales. La deuda pública se torna impagable a menos que el Estado obtenga un superávit, en cuyo caso dejaría de pedir prestado y pagaría en cambio la deuda acumulada, pero en la medida en que cada año se tiene un nuevo déficit, el gobierno tiene cada año una deuda adicional que en el mediano plazo se torna impagable, al grado que la deuda tiende a crecer más rápido que el déficit porque al déficit de cada año se le debe de agregar tanto la deuda anterior como la nueva deuda que deberá cubrir el déficit del nuevo año.

En 1949, al ser creados el FMI, el Banco Mundial y otros organismos internacionales manejados por los Estados Unidos, aumentó tanto el déficit como la deuda pública. La relación fue que por cada dólar de aumento del déficit público la deuda pública sería de 21.4 dólares, en cambio en 1952 y 1960 se obtuvieron superávits fiscales que disminuyeron la deuda pública, por ello la relación aumento de deuda/aumento de déficit pasó de 1949 a 1960 de 21.4 a -23.9, respectivamente. En 1960, por cada dólar de superávit obtenido, la deuda no solo aumentó, sino que esta disminuyó 23.9 dólares. Los errores de política económica provocaron que, a partir de 1974, al acumularse el déficit año con año, la deuda aumentó de manera desproporcional. Como hemos mencionado, el déficit de cada año genera una nueva deuda que no se paga, sino que se acumula al siguiente año con la aparición de un nuevo déficit. Para medir el peso adquirido por la deuda a raíz del aumento del déficit público lo más apropiado es medir no la aparición de una nueva deuda con el déficit de cada año, sino la acumulación de la deuda causada por la aparición del déficit de cada año. Antes de 1974 la deuda no fue un problema porque esta fue pagada gracias a los superávits fiscales obtenidos, pero después de ese año ya no se obtuvo ningún superávit y se empezó a acumular la deuda año con año. En ese año, por cada dólar de aumento del déficit, la deuda acumulada aumentó 2.5 dólares. En 1998 y en 2002 aparecieron finanzas sanas provocando que por cada dólar de superávit la deuda disminuyera 40 y 80 centavos de dólar, respectivamente, pero en 1999, en 2000 y 2001, el nuevo déficit provocó que por cada dólar de déficit la deuda aumentara 0.60, 0.50 y 1.9 dólares, respectivamente, y a partir de entonces, a excepción de 2002, la deuda empezó a crecer de ma-

nera ininterrumpida al grado que, en 2020, por cada dólar de aumento de déficit la deuda aumenta 55 dólares.

Desde el final de la guerra hasta 1980 el crecimiento económico elevó el ingreso por impuestos del Estado, permitiéndole elevar el gasto en servicios, en obras de infraestructura, entre otras, sin por ello haber incurrido en mayor deuda para pagar su déficit; en los cincuenta hubo algunos años con finanzas públicas positivas, en los sesenta apareció un reducido déficit fiscal, pero en la crisis de 1972 apareció un déficit equivalente a 11% del PIB y a mediados de los setenta el déficit fue creciente y la deuda empezó a crecer en relación con el PIB. A finales de los noventa el déficit se tornó en superávit, lo que permitió reducir la deuda, pero en los siguientes años aumentó el gasto militar que junto con el mayor gasto en salud elevó el déficit público y con él la deuda. Contrario a lo que se pueda suponer, el gasto en defensa ha ido disminuyendo en relación con el PIB. El aumento más elevado del déficit y de la deuda se dieron en la crisis de 2009 al intentar paliar los efectos negativos de esta; pasada la crisis, el déficit no fue tan elevado, pero la deuda continuó creciendo debido a que, como hemos dicho, la deuda pasada y sus intereses se han ido incorporando al déficit del gobierno de cada año (gráfica 18.1).

Gráfica 18.1. Deuda pública federal y saldo financiero del Estado en relación con el PIB. 1947-2019

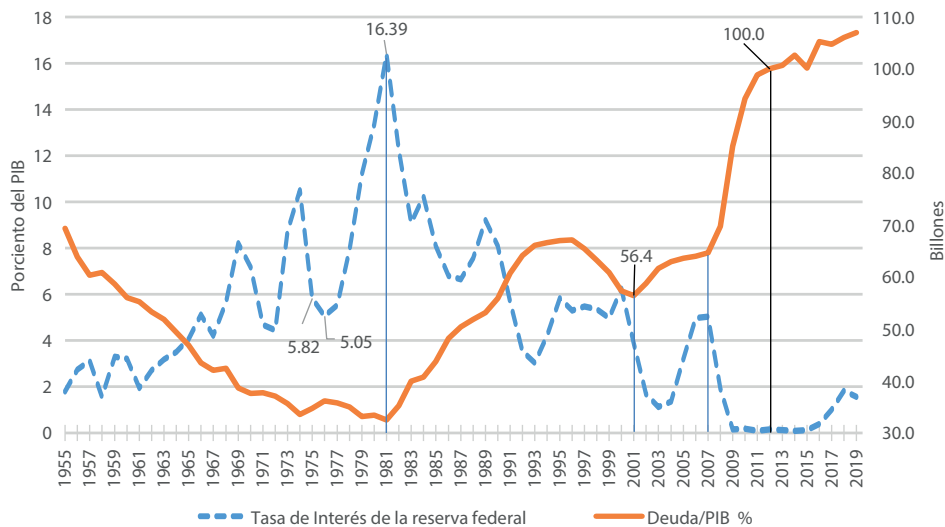


Fuente: Economic Report of the President, Estados Unidos, 2019.

A partir de los ochenta el estancamiento provocado por el neoliberalismo redujo el ingreso del Estado causando mayor deuda. Antes del neoliberalismo, de 1947 a 1980, la deuda pública disminuyó al pasar de 107.6 a 36% del PIB; en términos de valor esta no creció, se mantuvo por debajo de 5 000 billones de dólares; pero después de 1980 empezó a aumentar hasta en 2020 rebasar 20 000 billones de dólares, casi 110% del PIB, más de lo que en 1947 tenía la deuda en relación con el PIB. El estancamiento económico, el déficit público y el aumento de la deuda pública es resultado de la política neoliberal de privatizar las actividades públicas y estancar los salarios que no permiten recuperar el poder de compra del mercado doméstico. Ahora la deuda absorbe gran parte del presupuesto del Estado y esta es pagada solo si el Estado adquiere nueva deuda para refinanciar los vencimientos de la misma.

El aumento de la deuda pública fue consecuencia de errores de política económica cometidos con la introducción del neoliberalismo. Lejos de sostener la tendencia hacia la disminución de la deuda que se venía dando desde el final de la guerra, esta se incrementó y en lugar de bajar la inflación incrementando la oferta, se intentó bajar los precios reduciendo la demanda, provocando la caída del consumo y la inversión que terminó por estancar la economía. Por primera vez en la historia se elevó la tasa de interés por encima de la inflación; en 1976 la producción aumentó 5.5%, la inflación igualmente 5.5% y la tasa de interés era de 5.05%, pero a partir de ese año la tasa de interés empezó a aumentar cada año haciendo caer la producción. Pese al aumento de la tasa de interés la inflación continuó creciendo hasta alcanzar en 1981, 9.3%; la respuesta de los hacedores de política económica fue elevar la tasa de interés todavía más por encima de la inflación, hasta llegar a 16.4%. Al siguiente año, en 1982, la inflación empezó a bajar, pero ello fue por la caída de la producción de -1.9%. A la caída de la producción contribuyó la suspensión de compras y de inversiones directas norteamericanas en América Latina causada por la entrada del neoliberalismo en los años ochenta, que provocó una severa recesión interna en la región. Igualmente la mayor tasa de interés elevó la deuda pública de 1981 a 1982: esta pasó de 32.5 a 35.3% del PIB, respectivamente. Después la tasa de interés disminuyó, pero no así la deuda, esta continuó creciendo cada vez más hasta nuestros días (gráfica 18.2).

Gráfica 18.2. Evolución de la tasa de interés de la reserva federal y de la deuda pública en porcentaje del PIB, 1955-2019



Fuente: Economic Report of the President, Estados Unidos, 2019.

De 1993-2001 la administración de Clinton disminuyó la deuda al tornar el déficit en superávit público, gracias al crecimiento económico logrado en base al aumento de los salarios que motivó la introducción de cambios tecnológicos en telecomunicaciones, los que a su vez ampliaron los sistemas de ventas y de información por internet, además del elevado ingreso obtenido por el cobro de intereses de la deuda externa de América Latina. Posteriormente el aumento de los salarios se detuvo y el resto de los instrumentos igualmente se agotó, por lo que la siguiente administración enfrentó de nueva cuenta menor crecimiento, optando entonces por revivir el déficit, el endeudamiento público y las guerras con el exterior.

Las estrategias económicas de Jorge Bush y de Barack Obama fueron similares entre sí. El ataque a las Torres Gemelas en la administración de Bush ofreció el pretexto ideal para iniciar una serie de maniobras que elevarían las ganancias y el crecimiento. Era previsible que después del ataque el Estado emprendería acciones militares y de inteligencia para enfrentar el terrorismo, por lo que en el mismo momento en que se transmitía la información del primer ataque a una de las torres, inmediatamente se dispararon las compras de acciones de todo tipo de empresas, pero en especial las de-

dicadas a la producción de armas, acero, al transporte, de telecomunicaciones, petróleo y demás. Bajo la Operación Libertad Duradera los norteamericanos invadieron Afganistán (7 de octubre de 2001). Posteriormente, en marzo de 2003, la guerra se extendió hacia Irak. De la guerra contra el terrorismo se desprendieron varios resultados que en conjunto elevaron el ingreso y el crecimiento del país. Primero, la agresión militar hacia el exterior elevó el déficit público que en 2001 tenía un superávit de 127 000 millones de dólares, en 2004, se tornó en un déficit superior a 400 000 millones de dólares. De 2001 a 2004 el gasto total en defensa pasó de 305.5 mil millones de dólares a 455.8 mil millones de dólares, casi 50% de incremento. Segundo, aumentó el precio del petróleo, la mezcla West Texas aumentó de finales de 2001 a finales de 2008, de 19.84 dólares el barril a 147.27 dólares por barril, 742.3% de incremento, beneficiándose con ello las empresas norteamericanas dedicadas al petróleo. Tercero, aumentó el índice de la bolsa de valores, el índice Dow Jones se elevó de 2003 a 2007, de poco más de 7 000 unidades hasta 14 000 unidades, el índice NASDAQ pasó de septiembre de 2002 a octubre de 2007 de 1 172.06 unidades a un máximo histórico de 2 859. Y tercero, la deuda del gobierno pasó de 56.4% en relación con el PIB en 2001, a 100% del producto nacional en 2012, pasando de 5 628.7 mil millones de dólares a 16 350.9 billones de dólares.

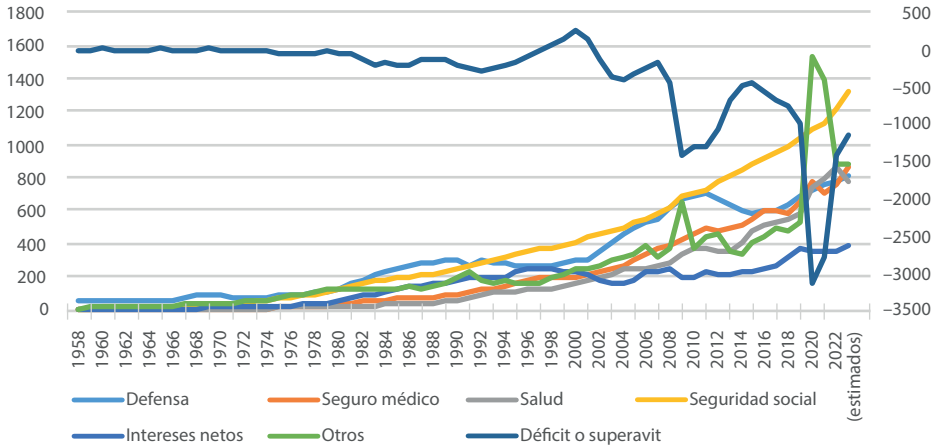
En la administración de Bush hijo el gasto militar y el de asuntos internacionales tuvieron los mayores aumentos en el presupuesto, lo que abrió la posibilidad de iniciar millonarios negocios para las empresas proveedoras de equipos y pertrechos destinados a las tropas invasoras, así como el negocio del petróleo en las zonas ocupadas y la reconstrucción de los países ocupados. El gasto interno, incluyendo el gasto militar, no se puede frenar, como tampoco se puede disminuir el déficit fiscal a menos que aumente la captación fiscal del Estado, la que a su vez no puede aumentar sin elevar la inversión, la producción y el ingreso interno, pero el ingreso por impuestos crece en proporción del ingreso del país, por lo que de nada sirve elevar las cuotas y los impuestos si el ingreso de la sociedad no aumenta. Haber elevado las cuotas y ofrecer servicios limitados y de mala calidad en salud, educación y la seguridad social en general no alivia el déficit porque de todas maneras el costo de los servicios continúa creciendo. Lo anterior propició un momentáneo auge de la economía norteamericana, que para el

tercer trimestre de 2003 arrojó un crecimiento del PIB de 7.2%. Pero en la segunda mitad de la primera década del nuevo siglo, los factores que propiciaron el crecimiento entraron en decadencia. La guerra se estancó y el conflicto no se extendió más allá de mantener tropas estacionadas en el exterior, el precio del petróleo descendió, la burbuja especulativa acumulada en la bolsa de valores estalló con la crisis hipotecaria de 2008 y lo único que aumentó fue la deuda pública y el déficit comercial externo. La administración de Barack Obama no modificó la política de su predecesor, por el contrario, elevó el déficit todavía más, sosteniendo las guerras en el extranjero, rescató al gigante automotriz General Motors, símbolo del poder norteamericano, al igual que se rescataron varios bancos, no obstante, no impidió en el último trimestre de 2009 la quiebra de 45 sucursales bancarias (Federal Deposit Insurance Corporation, FDIC). En febrero de 2010 el presidente Obama elevó nuevamente tanto el déficit como la deuda.

El déficit público continúa aumentando causando un efecto cada vez menor sobre el crecimiento. Existen gastos impostergables que no disminuyen en defensa, salud y seguridad social, entre otros. Los renglones que más absorben el gasto público actualmente son la seguridad social y los gastos en medicina, junto con la salud. En 2020 estos tres renglones en conjunto abarcaron 60% del gasto público total. El gasto en seguridad social ha mostrado el crecimiento más acelerado en los últimos 20 años, seguido del pago de intereses de la deuda, en tanto que el resto ha disminuido su participación en el gasto total. El gasto militar ha tendido a disminuir; en 1953 este representaba 70% del gasto público total; en 2020 este disminuyó a poco más de 15%; no obstante, el Estado debe mantener cierta presencia militar en el extranjero, por lo que no le es tan fácil reducir el gasto militar, en cambio sí le es posible reducir es el gasto social (Schularick, 2012: 1). Privatizar los servicios públicos no significó para el Estado dejar de gastar en los mismos. Ese no fue el propósito, se buscó más bien pagar a empresas privadas la realización de obras y servicios que en otro tiempo estaban en manos del Estado, aunque este último debería de seguir pagando por ellos debido al bajo ingreso de la sociedad demandante o por su importancia estratégica (gráfica 18.3).

El Estado ahorró la diferencia entre el cobro de seguros y de pensiones, menor gasto en salud y en seguro social. En 1953 esta diferencia era de apenas

Gráfica 18.3. Estados Unidos, evolución del gasto en defensa, seguro médico, seguridad, seguridad social, intereses netos, superávit y déficit y otros, 1980-2022, miles de millones de dólares



Fuente: Economic Report of the President, Estados Unidos, 2022.

30 000 millones de dólares, es decir, en el sistema de seguridad social y de pensiones el Estado ganaba 6% del gasto realizado. El saldo a favor del gobierno fue creciendo y al iniciarse el neoliberalismo en 1980 la diferencia entre lo que cobraba el Estado por la seguridad social y lo que pagaba por la salud y el seguro social fue 102.5%; así las contribuciones a la seguridad social y las pensiones aliviaron cada vez más el déficit fiscal del gobierno. En 2001 la diferencia entre el cobro de cuotas y el gasto en seguridad fue todavía mayor, 303.4%, a favor del Estado. El intento del Estado de generar ahorro en el sector de la salud y el bienestar social lo llevó a tener uno de los sistemas de salud más caros del mundo, con una cobertura de tratamientos mucho muy limitada, además de mala calidad. Varios tratamientos no son cubiertos por el seguro y solo son proporcionados de manera privada con costos elevados, la consecuencia es que los pobres se mueren de sus enfermedades y solo los grupos de elevados ingresos pueden gozar de tratamientos adecuados. El gobierno de Barack Obama (2009-2017) intentó ampliar el acceso de la gente pobre al sistema de salud, por lo que el superávit del gobierno disminuyó, aun así, en 2017 el gobierno obtuvo un ingreso 31.5% mayor a su gasto. Esta tendencia se revertió en 2019 y 2020, al estimarse que el gobierno tendría pérdidas en el sector salud de -9.8% y -5.7, respectivamente, en relación con los ingresos percibidos, por lo que el

Cuadro 18.1. *Diferencia porcentual entre el ingreso en salud y pensiones con respecto al gasto en salud y seguridad social, 1953-2020*

1953	6.5	1964	20.2	1975	58.7	1986	177.8	1997	225.6	2009	126.5
1954	6.9	1965	20.4	1976	59.3	1987	188.2	1998	247.6	2010	44.1
1955	7.6	1966	22.9	1977	69.9	1988	210.9	1999	280.4	2011	-39.4
1956	8.9	1967	26.5	1978	79.7	1989	226.0	2000	301.3	2012	26.8
1957	9.5	1968	24.9	1979	91.9	1990	224.2	2001	304.4	2013	91.7
1958	10.7	1969	28.1	1980	102.5	1991	220.3	2002	273.4	2014	102.4
1959	11.0	1970	32.3	1981	116.7	1992	205.2	2003	244.1	2015	36.9
1960	13.9	1971	33.9	1982	127.5	1993	198.3	2004	223.9	2016	9.3
1961	15.5	1972	36.4	1983	127.8	1994	209.7	2005	245.0	2017	31.5
1962	15.8	1973	45.6	1984	151.5	1995	209.2	2006	255.2	2018	30.8
1963	18.3	1974	54.8	1985	165.9	1996	215.8	2007	227.8	2019	-9.8
								2008	228.8	2020	-5.7

2019 y 2020, estimados.

Fuente: Economic Report of the President, Estados Unidos, 2019.

sector salud dejará de ayudar a las finanzas públicas y en cambio elevará el déficit (cuadro 18.1).

Hoy en día tanto la deuda como el déficit público norteamericano en relación con el PIB es tan alto como al final de la Segunda Guerra Mundial, pero a pesar de ello la economía se mantiene deprimida; en 1944 la deuda pública abarcó 97.6% del PIB, en 1946 aumentó a 121.7% del PIB, el último año ya no fue a consecuencia de la guerra, sino más bien para financiar la creación de los organismos internacionales que moldearían a su favor el nuevo orden económico internacional, como el FMI, el Banco Mundial, el GATT y otros ya señalados. Después de la guerra el déficit y la deuda pública elevaron el PIB, en cambio en el momento actual estos no pudieron impedir la crisis de 2008-2009 y no pueden hacer crecer el PIB.

La menor actividad productiva causada por el neoliberalismo disminuyó la captación de impuestos para el Estado, pero no disminuyeron los gastos, por lo que el déficit fiscal continuó creciendo y cada año se tuvo un nuevo déficit que solo podía ser cubierto con nueva deuda pública. Después de 2012 la deuda empezó a reducir su ritmo de crecimiento al bajar la tasa de interés, en tanto el déficit fiscal continuó aumentando.

Si la Reserva Federal (Fed) no fuera privada sino un banco estatal, no existiría la deuda norteamericana y el déficit fiscal se hubiera pagado con

emisión monetaria. El país se hubiera ahorrado pagar la deuda y los intereses, a su vez el déficit público no sería ningún problema si este se tradujera en mayores inversiones, consumo e ingreso que elevara el cobro de impuestos del Estado, pero eso no sucede así porque casi la mitad del déficit público es devorado por el pago de intereses de la deuda. Así la sociedad no recibe beneficio alguno de gran parte del aumento del déficit y de la deuda.

Haber elevado la tasa de interés en 1981, por encima de la inflación, efectivamente hizo caer los precios, pero redujo la inversión interna y elevó el pago de intereses del gobierno, lo que fue un jugoso negocio tanto para los bancos dueños de la Fed como para los tenedores de la deuda norteamericana, pero el crecimiento disminuyó, lo que redujo la captación de impuestos y aumentó el déficit fiscal y la deuda. De 1979 a 1996 el pago de intereses pasó en el gasto total del Estado de 8.5 a 15.5%, posteriormente empezó a bajar, en 2023 se espera que este abarcará 6.8% del gasto estatal.

Aún con la reducida tasa de interés, solo el pago de intereses representa más de 40% del déficit público, lo que significa que si se dejaran de pagar los intereses, el déficit y la contratación de nueva deuda disminuiría aproximadamente 40% (cuadro 18.2).

Cuadro 18.2. Déficit público total y sin pago de intereses, y porcentaje del pago de intereses en el déficit público, billones de dólares, 2015-2020

	2015	2016	2017	2018	2019	2020
Déficit público	-441 960	-584 651	-665 446	-779 138	-1 091 532	-1 100 801
Déficit sin pago de intereses	-218 779	-344 618	-402 895	-454 163	-698 034	-621 989
% del pago de intereses/déficit	-50.5	-41.1	-39.5	-41.7	-36.1	-43.5

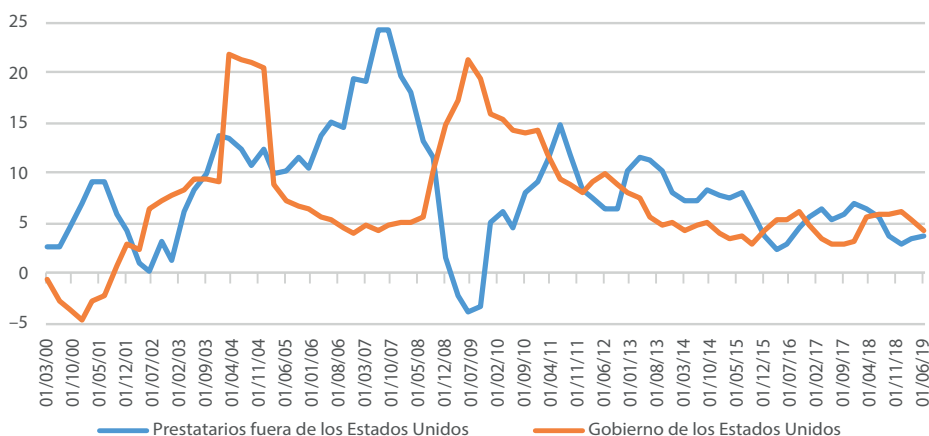
2019 y 2020, estimados

Fuente: Economic Report of the President, Estados Unidos, 2019.

Los Estados Unidos se encuentran atrapados entre un déficit público que no pueden reducir frente a un estancamiento económico que no les permite elevar el ingreso y reducir el déficit, por lo que tienen que acudir a la deuda para financiar el déficit. Pero para que el aumento de liquidez derivado del aumento de la deuda no amenace la estabilidad interna, gran parte de la deuda es vendida a acreedores externos, los que, a su vez, retiran una parte considerable de dólares del mercado mundial y le proporcionan

a los Estados Unidos, un ingreso adicional. Al vender parte de la deuda norteamericana al exterior se reduce la liquidez de dólares fuera de los Estados Unidos, ayudando con ello a estabilizar el valor del dólar en el mundo. Después del ataque a las Torres Gemelas aumentó la demanda de créditos del exterior hacia los Estados Unidos, prolongándose hasta el tercer trimestre de 2007, a la vez que aumentó la inversión externa hacia los Estados Unidos, esta última seguramente atraída por las mayores ganancias que la guerra reportaría en la bolsa de valores. El auge causado por la guerra, el aumento de demanda de créditos de agentes no norteamericanos y la entrada de inversiones extranjeras al país disminuyó la necesidad del gobierno de contratar deuda interna; pero todo lo anterior se derrumbó entre el segundo trimestre de 2008 hasta el segundo trimestre de 2009. La guerra en Medio Oriente había terminado, disminuyó la perspectiva de gastos militares del gobierno al igual que la demanda de créditos fuera de los Estados Unidos, apareciendo la crisis de 2009, y el gobierno tuvo que elevar su deuda. Los mayores aumentos de la deuda pública norteamericana ocurrieron en 2004 a causa de la guerra contra Irak y en 2009, por la depresión productiva que acompañó a la crisis hipotecaria, posteriormente la contratación de nueva deuda continuó creciendo, aunque de manera cada vez más lenta (gráfica 18.4).

Gráfica 18.4. Variación anual del crédito otorgado a prestatarios no bancarios de fuera y dentro de los Estados Unidos, trimestral, 31 de marzo de 2000 al 6 de junio 2019, porcentajes



Fuente: Banco Internacional de Pagos. <https://stats.bis.org/statx/srs/table/E2?c=&p=20192&m=EUR>.

Vender deuda norteamericana al exterior reduce dólares del exterior y ayuda al país a pagar las importaciones y los intereses a los acreedores externos, pero a su vez crea la obligación de pagar los intereses por la misma. El pago de intereses al exterior no significó un problema serio hasta que la deuda en manos extranjeras empezó a crecer y con ello el gobierno se vio obligado a asegurar el rendimiento competitivo de su moneda. La competitividad de la moneda depende de dos aspectos, uno es la paridad del tipo de interés en dólares y el otro es el nivel de liquidez. La paridad del tipo de interés está relacionada con el rendimiento real ofrecido por la deuda norteamericana, y el rendimiento puede variar dependiendo del segundo aspecto, del grado de liquidez. Recientemente disminuyó la tasa de interés no como resultado de una estrategia diseñada conscientemente, sino que fue una medida obligada por la venta de bonos de deuda norteamericana por parte del gobierno chino, que elevó la liquidez de dólares en el mundo, pudiendo con ello afectar la competitividad del dólar.

El dólar pierde competitividad al aumentar la deuda porque eleva la liquidez, exactamente igual como si se emitiera más moneda y si esa liquidez no regresa a los Estados Unidos en forma de inversiones o de compra de nueva deuda pública, entonces permanece en el mercado mundial, el cual en su actual estado de estancamiento provoca la aparición de un relativo exceso de dólares que nadie demanda, a menos que disminuya su valor frente a otras monedas, es decir, a menos que se devalúe.

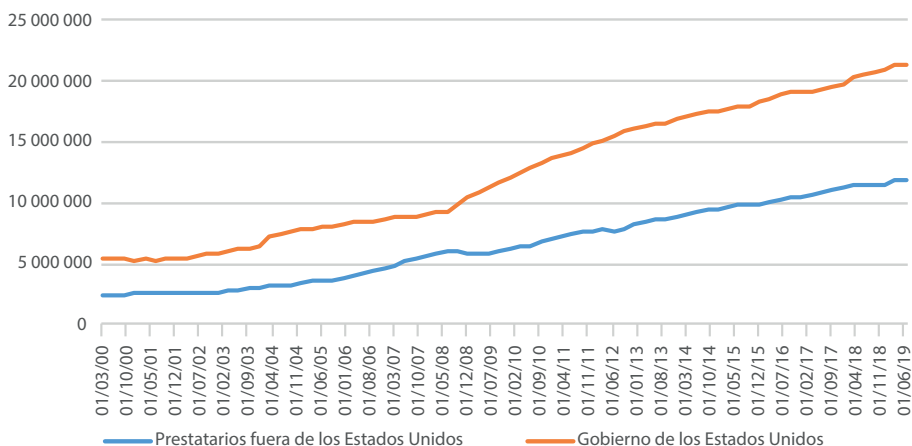
El gobierno norteamericano es el deudor más grande en dólares del mundo y cada vez es mayor su deuda en relación con cualquier otro deudor. Entre el primer trimestre de 2000 y el tercero de 2008 la deuda norteamericana era superior en un tercio a la del resto del mundo, pero a partir de 2008 la deuda norteamericana empezó a crecer hasta alcanzar casi el doble de la deuda fuera del país. La mayor porción de la deuda no está en manos norteamericanas, sino que está en manos de japoneses y chinos, quienes con vender parte de la deuda obligarían al Estado a elevar la emisión de dólares haciendo peligrar la estabilidad del dólar (gráfica 18.5).

La deuda norteamericana no sería problema si el déficit fiscal pudiera estimular el crecimiento que elevara los ingresos públicos y disminuyera el déficit y la deuda. Lo ideal sería que parte de la deuda norteamericana se vendiera en el exterior, a fin de que la demanda externa mantuviera la esta-

bilidad de la moneda, pero ello no sucede así, el déficit público no se traduce en mayor crecimiento sino solo en mayor deuda, a la vez que en el mundo existe cada vez mayor resistencia por comprar deuda norteamericana y por aceptar al dólar como moneda mundial.

China participa en el mercado mundial cada vez más como exportador e inversionista, dispuesta a involucrarse en todo tipo de actividades que van desde la minería, construcción de puertos o infraestructura en general y posee una gran parte de la deuda norteamericana. En marzo de 2019 China vendió 20 000 millones de dólares de bonos de deuda norteamericana, lo que elevó la cantidad de dólares en el mundo. El exceso de dólares podría provocar la devaluación del dólar, a la vez que podría poner en bancarrota al gobierno norteamericano porque nadie, incluyendo al Tío Sam, dispone de tal volumen de liquidez para pagar de manera casi inmediata. Sin embargo, el gobierno norteamericano no puede caer en incapacidad de pagos porque tiene el privilegio de emitir dólares. Cualquier otro país en esa situación debería solicitar un rescate para refinanciar su deuda, obligándose a aplicar las rapaces reformas del FMI, como recortar el gasto público, reducir salarios reales, despedir personal del gobierno, recortar pensiones, entre otras medidas, como sucede regularmente con países que se enfrentan al pago de vencimientos de su deuda.

Gráfica 18.5. Evolución del crédito otorgado a prestatarios no bancarios, trimestral, 31 de marzo de 2000-30 de junio de 2019, billones de dólares



Fuente: Banco Internacional de Pagos. <https://stats.bis.org/statx/srs/table/E2?c=&p=20192&m=EUR>.

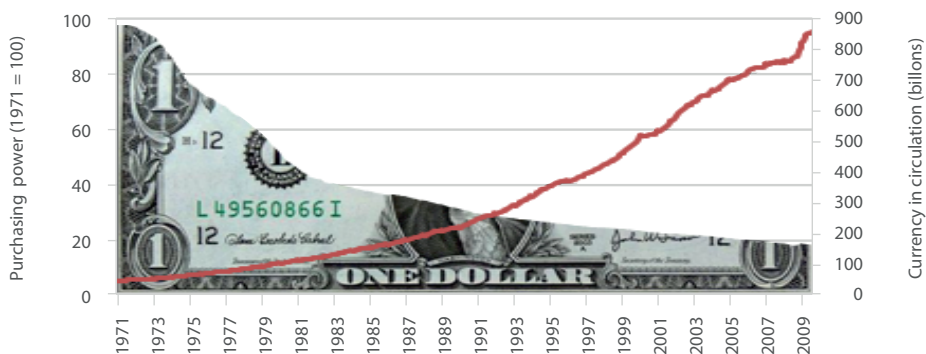
El aumento de liquidez en dólares obligó a la Fed a reducir la tasa de interés, tratando con ello de mantener la demanda mundial de dólares y evitar una posible pérdida de valor por el exceso de liquidez. Los Estados Unidos no pueden controlar la venta de bonos de su propia deuda, y de continuar la venta de bonos de deuda norteamericana aumentaría la liquidez de dólares, obligando a reducir aún más la tasa de interés ya muy cercana a cero. Si la banca mundial empieza a acumular dólares en exceso frente una demanda relativamente estancada, entonces aparecerán presiones por devaluar el dólar. Los Estados Unidos han tratado de evitar que otros países rechacen al dólar en sus ventas internacionales, por ejemplo, Sadam Husein y Muamar el Gadafi habían anunciado realizar sus exportaciones de petróleo con monedas diferentes al dólar, pero la invasión de Irak por parte de los Estados Unidos y la guerra civil de 2011 en Libia terminaron con la muerte de ambos dirigentes, desapareciendo con ello la amenaza de no utilizar el dólar en las exportaciones petroleras de ambos países. Igualmente Irán anunció no aceptar más al dólar en sus ventas petroleras y los Estados Unidos amenazan con invadir el país bajo el pretexto de controlar el programa nuclear de dicha nación (Witt-Stahl, 2019: 4). Recientemente los Estados Unidos aplicaron sanciones a las empresas que participaban en la construcción de un gasoducto (Nord Stream 2) que llevaría gas de Rusia a Alemania a través del Mar del Norte, ello reduciría si no es que eliminaría las compras de gas europeo de los Estados Unidos al prever que dicho gasoducto cubriría la demanda europea de gas. Tratar de obstruir las inversiones de otros países no hará a los norteamericanos más ricos porque ello no impide la realización de tales obras y solo aumenta el enfrentamiento entre las potencias.

El problema norteamericano es entonces que el déficit público cada vez mayor de cada año no se traduce en mayor crecimiento económico porque aproximadamente la mitad de dicho gasto lo absorbe el pago de intereses que no contribuye al crecimiento del país. El déficit solo puede ser pagado con mayor deuda del Estado, la cual es comprada en gran parte fuera del país, ello retira dólares del mercado mundial y eleva el ingreso norteamericano para pagar sus compromisos externos, pero si los acreedores de la deuda norteamericana venden parte de sus bonos, entonces elevan la cantidad de dólares en el mundo, haciendo perder su valor. Si los bancos extranjeros perciben un relativo exceso de dólares ante una demanda estan-

cada del mismo, aparecerá una presión creciente por devaluar al dólar. Una alternativa favorable para el dólar sería que la reducida tasa de interés y el relativo exceso de liquidez podrían reactivar la economía mundial, absorbiendo así una mayor cantidad de dólares, nada más que el predominio del neoliberalismo en el mundo dificulta la recuperación de las economías regidas por ese modelo de producción. China, Rusia y la India, entre otros países, presentan elevados niveles de crecimiento, pero pretenden separarse del dólar, por lo que no son ninguna alternativa sino más bien una competencia. Devaluar el dólar reduciría el déficit comercial norteamericano, no obstante, ello exigiría sustituir importaciones para evitar mayores precios de estas en dólares. Por parte de la inversión externa una devaluación del dólar disminuiría el rendimiento obtenido en esa moneda, lo que ahuyentaría a las inversiones del dólar y empujaría hacia nuevas devaluaciones del mismo. El problema no es fácil de resolver y no se ve la aparición de acontecimientos diferentes que pudieran modificar la tendencia antes descrita, que inevitablemente terminará con la devaluación del dólar.

Los únicos responsables de la disminución del valor del dólar y de su menor demanda en el mundo son los mismos Estados Unidos. Al introducir el neoliberalismo, la tasa de interés subió por encima de la inflación y el constante déficit fue financiado con deuda que al crecer ha provocado un exceso de liquidez, que daña seriamente la estabilidad de la moneda. De 1971 a 2009, los dólares en circulación pasaron del primero al último año, de

Gráfica 18.6. Índice de la Paridad del Poder de Compra del dólar americano y billetes y monedas en circulación, 1971-2009. 1971=100



Fuente: www.DollarDaze.org.

menos de 50 000 millones de dólares a casi 900 000 millones de dólares, en tanto que la paridad del poder de compra del dólar americano disminuyó en el mismo periodo 80% (gráfica 18.6).

El neoliberalismo no cuenta en estos momentos con más instrumentos para crecer, aun manteniendo las guerras, la venta de armas y el endeudamiento público. Estos instrumentos son insuficientes para impulsar más el crecimiento. Las guerras no tienen el tamaño ni la duración necesarios para reactivar la producción y el déficit público empuja hacia un aumento cada vez mayor de la deuda pública, que llegó a su techo impuesto por la estabilidad de la moneda. El mismo problema sucede en varios países de Europa, donde el Estado igualmente elevó el endeudamiento público en un afán de ampliar el mercado crediticio del capital privado, como sucedió con la creación del Banco Central Europeo, que orilló a la comunidad a elevar los préstamos privados para tener recursos adicionales al financiamiento otorgado por el Banco Central; pero el aumento de las ganancias apoyadas en la mayor deuda de los Estados no logra por sí solo impulsar la inversión. Los capitales canalizados hacia el mercado de deuda esencialmente pública terminaron por crear una gran burbuja especulativa y de deudas sin pagar, provocando finalmente la insolvencia de los gobiernos, como ya sucedió en España y Grecia, o que tiene al borde de la insolvencia fiscal a Italia y Portugal.

Los Estados Unidos enfrentan la aparición de monedas competidoras que amenazan con arrebatar parte del mercado monetario mundial, como fue primero con la aparición del euro y más recientemente con la entrada de China al mercado mundial. La pérdida de hegemonía del dólar cambiaría el orden económico mundial; no obstante, otras monedas no tienen aún la capacidad de ofrecer la liquidez suficiente, como el billete verde, que asegure la realización diaria de las transacciones y los movimientos de capitales en el mundo. Los euros se emiten de manera limitada por decreto dependiendo del superávit comercial de la región, y el resto de los países como Japón y China no pueden abusar de la emisión de su moneda sin afectar la estabilidad del tipo de cambio y de los precios internos.

Hoy en día la fuente principal de expansión de la oferta monetaria no la determina la emisión de billetes y monedas de los gobiernos, como lo suponen varias corrientes de opinión de la teoría económica, actualmente el dinero aumenta en su mayor parte por la oferta de créditos otorgados por

los bancos, donde el dólar americano tiene todavía un papel preponderante. El peligro para los tenedores de dólares y para quienes mantienen reservas en dicha moneda es que si esta disminuye de valor, obligaría al público a abandonar el dólar y elevar las reservas en otras monedas u activos como el oro. Una caída del valor del dólar provocaría pérdidas millonarias para quienes realizan todo tipo de actividades comerciales y financieras en dólares; se alteraría la cotización de la mayoría de las materias primas y de gran parte de la deuda y del financiamiento internacional. En suma, los precios aumentarían para tratar de amortiguar la pérdida del poder adquisitivo del dólar, ello no obstante no evitaría la quiebra de gran número de gobiernos y de empresas cuyas actividades están fuertemente ligadas al dólar.

En el momento actual, los Estados Unidos enfrentan no la amenaza de una nueva crisis que pone en peligro la hegemonía del imperio norteamericano. La actual administración presidencial intenta fomentar la inversión interna imponiendo aranceles a las importaciones, esperando con ello fortalecer el mercado interno. Ha entablado una guerra comercial contra China que puede afectar más a los Estados Unidos que a China. Para los Estados Unidos el comercio exterior tiene menor peso en el PIB que para China, no obstante, este último país es cada vez menos dependiente del exterior. De 2006 a 2018 el comercio exterior chino pasó de 63.9 a 34% de su PIB, en tanto que para Norteamérica en el mismo periodo el comercio externo en relación con el PIB pasó de 21.3 a 20.1%. El comercio exterior de ambos países es diferente; China puede reemplazar con relativa facilidad las importaciones norteamericanas, en cambio Norteamérica no pueden encontrar fácilmente sustitutos de los chinos. Grandes empresas como Apple, Nike y las automotrices, entre otras, verían encarecidas sus importaciones. Los Estados Unidos impusieron aranceles adicionales a Europa y esta les contestó con la misma medida, lo que encarecerá el comercio entre ambas comunidades, afectando especialmente al sector automotriz que ya tiene menos ventas en el momento justo en que China aparece como el primer productor de autos en el mundo. A ello se agrega el Brexit, que puede reducir aún más el comercio en la región.

Los norteamericanos están acudiendo nuevamente al instrumento de la guerra para tratar de evitar la crisis, amenazan con invadir Irán bajo el pretexto de que este país no detiene su programa nuclear, además los nor-

teamericanos iniciaron el envío de tropas a la región, aprovechando el ataque a las instalaciones petroleras de Arabia Saudita. Avivar la guerra en el Medio Oriente elevaría la demanda de dólares en el mundo y aumentaría la entrada de capitales a los Estados Unidos por las ganancias que arrojaría la guerra, pero esto solo es una solución temporal porque una vez terminada o estacionada la guerra, las inversiones volverían a caer. El problema real no es incrementar la demanda de dólares en el mundo, sino que el dólar está siendo desplazado en la economía mundial.

Lo que estamos presenciando en el actual conflicto internacional no es el enfrentamiento de los Estados Unidos cada vez más solo contra casi todo el mundo, ni siquiera estamos presenciando la agonía del dólar como moneda internacional, sino que vemos el enfrentamiento entre dos sistemas de producción diferentes que intentan predominar en el mundo. Por un lado está el neoliberalismo norteamericano y por otro el expansionismo chino, cada uno con objetivos y mecanismos de funcionamiento completamente opuestos. El neoliberalismo norteamericano se apoya en el estancamiento de los salarios reales y en la creciente deuda pública. Ello dejó elevadas ganancias especialmente a los bancos, sin embargo, en el momento actual no tiene más posibilidades de continuar avanzando por colocar a los gobiernos al punto de no poder pagar sus deudas, además del estancamiento y desempleo causados al deprimir los salarios. En cambio, el expansionismo chino tiene muchas más posibilidades de continuar y de expandir su influencia sobre el resto del mundo. Este modelo se inició rechazando las recomendaciones del FMI, a la vez que recibió cuantiosas inversiones externas, en su mayoría norteamericanas, que buscaban mano de obra barata para ensamblar y reexportar productos al resto del mundo. Ello elevó el ingreso en dólares de China y le permitió adquirir nueva tecnología al obligar al capital extranjero a transmitir conocimiento al país. Las exportaciones chinas contienen gran parte de productos nacionales, por lo que la exportación no solo beneficia al capital extranjero que busca mano de obra barata, sino que además estimula la producción nacional. Pero lo más importante de la inserción china al mercado mundial no fue elevar su crecimiento más que cualquier otro país, sino que fue haber realizado una profunda transformación social a través de realizar el mayor movimiento de migración jamás visto por la humanidad. En 36 años China trasladó 600 millones

de personas del campo a la ciudad, lo que fue equivalente a dos veces toda la población de los Estados Unidos. Gracias a esa transformación social se realizó un acelerado proceso de industrialización con elevadas inversiones en infraestructura urbana en viviendas, servicios de salud, educación, vigilancia, administración pública, parques y demás, creando un elevado mercado interno sin precedentes. Gran parte del proceso de industrialización chino y el acceso al mercado mundial se llevó a cabo gracias al capital externo, pero ahora China depende cada vez menos del capital y del mercado externo para crecer y acude cada vez más a la expansión de su propio mercado interno.

En suma, lo que presenciamos en el actual enfrentamiento entre los Estados Unidos y China es el derrumbe de 40 años del modelo neoliberal abrazado por el Tío Sam ante el ascenso apresurado del sistema chino. Actualmente el mercado chino aún no puede igualar y mucho menos reemplazar la capacidad de compra y de inversión de los Estados Unidos, no obstante, las medidas norteamericanas más recientes de imponer aranceles y sanciones a gran número de países disminuye su capacidad de compra y obliga a sus socios comerciales a buscar mercados diferentes al norteamericano.

La posibilidad de que otra moneda desplace al dólar como moneda hegemónica depende no solo de su aceptación mundial, sino como se mencionó, es importante la capacidad para ofrecer la suficiente liquidez que demanda la expansión del mercado mundial. Los Estados Unidos, a través de sus guerras, inversiones y su elevado déficit comercial aseguran el abasto suficiente de dinero para la expansión de la economía mundial, cualquier otra moneda debe de asegurar poder cumplir con el mismo rol, de lo contrario, la economía mundial se paralizaría.

Solo es posible cambiar la moneda hegemónica si se crea un nuevo orden internacional totalmente diferente al neoliberal, porque este modelo en 40 años provocó el derrumbe de la hegemonía norteamericana, al aplicar políticas que entre otras cosas estancaron el crecimiento, agudizaron la concentración del ingreso, elevaron la pobreza y miseria de la población, acen-tuaron la inflación, la inestabilidad monetaria y llevó a la bancarrota financiera a varios gobiernos, todo ello por el propósito de elevar las ganancias financieras. El nuevo orden internacional debe ofrecer un impulso mucho

mayor al crecimiento económico, el cual en el momento actual solo puede darse con la ampliación del mercado interno y en una mayor participación del Estado en la promoción del desarrollo. Pero para adoptar un nuevo modelo económico es necesario antes romper con toda la serie de mitos y falsas creencias del pensamiento neoliberal, de lo contrario continuará la producción y la inversión estancada, así como la inflación y la crisis fiscal de los gobiernos con la creciente descomposición social.

19. Neoliberalismo y cambio tecnológico

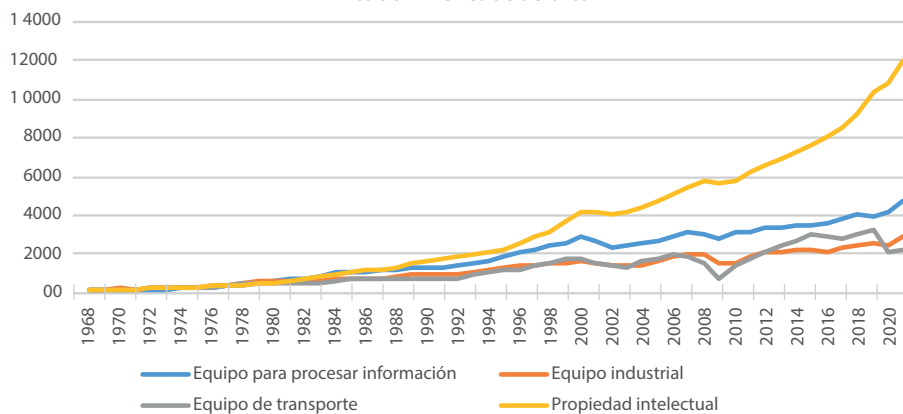
Después de la Segunda Guerra Mundial, el orbe presenció un avance científico sin precedentes que abarcó todos los ámbitos de la vida humana y no humana. Este avance no se ha detenido, por el contrario, ha continuado por encima de cambios políticos y económicos. Los años noventa no fueron la excepción, no obstante, estos se introdujeron en una economía cada vez más estancada. Los avances tecnológicos más recientes no evitaron la aparición de la crisis ni revirtieron la tendencia hacia el lento crecimiento, el cual no permite el uso masivo de los avances y que estos se queden como un privilegio de los pocos grupos de elevados ingresos.

En la globalización, el desarrollo tecnológico sufrió un cambio importante de orientación al modificarse el proceso del trabajo con el *outsourcing*. El desplazamiento de mano de obra por máquinas perdió importancia y relativamente disminuyó el uso de tecnología para desplazar mano de obra por máquinas, para en su lugar dirigirse al diseño, características y cualidades de los productos terminados y de materiales enfocados a satisfacer el consumo humano. Existe una diferencia importante en la aplicación de tecnología en la producción entre los años cincuenta y sesenta con la era de la globalización. En aquellos años de aumentos constantes de salarios y bajo desempleo aumentó más o menos en la misma intensidad la inversión en equipo industrial, en transporte, equipo procesador de información e inversión en propiedad intelectual con una cada vez mayor automatización y disminución de la mano de obra en la producción. La industria experimen-

tó un proceso de creciente automatización que disminuyó la intervención de operarios directos o de obreros de cuello azul, para en su lugar ocupar cada vez más personal especializado u obreros de cuello blanco, pero después de iniciar la globalización en 1980, aumentó mucho más rápido la inversión en propiedad intelectual, en equipos de procesamiento y en la aplicación de patentes en el uso final de los productos, rezagando la inversión en equipo tanto de transporte como de equipo industrial. De 1968 a 1980 la inversión en estas últimas actividades industriales pasó de 15.3 mil millones de dólares en promedio para las actividades antes mencionadas a 55.6 mil millones de dólares, 364% de incremento en todo el periodo, pero después de 1980 hasta 2018 crece en primer lugar la inversión en propiedad intelectual y en segundo lugar en equipo para procesamiento de datos, dejando rezagada la inversión en equipo industrial y en equipo de transporte. La industria tuvo menor interés por introducir avances tecnológicos en el proceso de trabajo y en lugar de ello se interesó más por desarrollar aplicaciones técnicas que ofrezcan al consumidor diversas funciones de uso o cualidades en el producto final de consumo (gráfica 19.1).

En la globalización, la inversión privada perdió fuerza como motor de crecimiento del sistema en su conjunto, ganando cada vez mayor fuerza el Estado como deudor y consumidor. El Estado, como ya se mencionó, dejó de invertir y producir para más bien pagar al sector privado por los servicios que él mismo proporcionaba, por lo que su gasto no disminuyó y el déficit público aumentó al sumarse al gasto consumido el pago de la deuda contratada para cubrir tanto su gasto en consumo como los intereses de la deuda cada vez mayor. El aumento del gasto público adquirió un papel fundamental para mantener elevada la demanda y las ganancias de las grandes corporaciones, ello debido a que los salarios y la inversión dejaron de operar como principales generadores de demanda. El resto de los países competidores en el mercado mundial se encontró en un proceso semejante de reducir salarios con la consecuente caída de sus inversiones, por lo que la demanda mundial enfrentó un estancamiento de manera simultánea, lo que obligó a elevar todavía más el gasto y el endeudamiento del Estado para mantener elevada la demanda mundial.

Gráfica 19.1. *Inversión privada fija no residencial por tipo de equipo, 1968-2022.*
Miles de millones de dólares



Fuente: Economic report of the President, Estados Unidos, 2022.

La inversión de las actividades antes señaladas tuvo sus mejores momentos de crecimiento en los 12 años previos a la globalización, posteriormente se rezagó significativamente la inversión en general, siendo la más atrasada la inversión en equipo industrial (cuadro 19.1).

Cuadro 19.1. *Variación porcentual de la inversión no residencial por tipo de actividad por periodos, 1968-2018*

	<i>para procesamiento de información</i>	<i>equipo industrial</i>	<i>equipo de transporte</i>	<i>propiedad intelectual</i>
1968-1980	455.7	250.9	175.0	248.7
1980-1990	120.0	51.7	44.6	202.2
1990-2000	126.7	76.9	144.0	150.2
2000-2018	39.4	52.5	78.5	125.4

Fuente: Economic Report of the President, Estados Unidos, 2019.

La causa por la cual se modificó la orientación del cambio tecnológico se debe a la disminución del salario ocurrida a partir de finales de los años setenta. Hemos visto que el incremento del salario ocurrido al término de las dos guerras mundiales fue fundamental para alcanzar elevadas tasas de crecimiento. El aumento del salario determinó que los empresarios elevaran sus inversiones en equipo y tecnología que desplazara mano de obra en la producción y la hiciera rentable con los salarios más altos. Este hecho his-

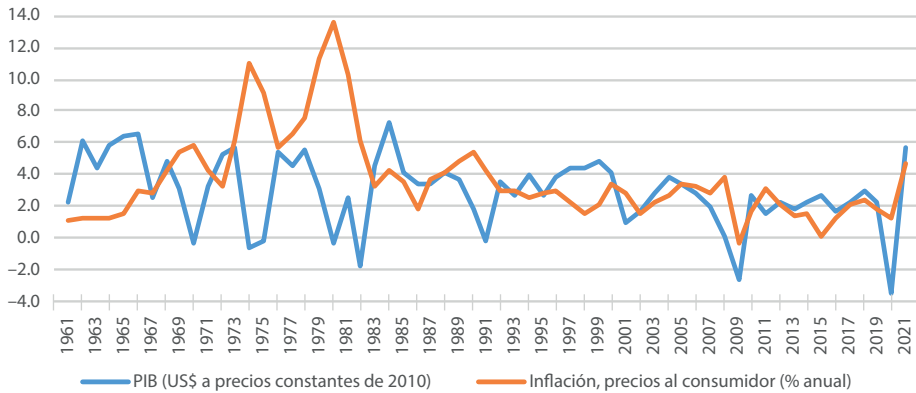
tórico contradice la idea ampliamente difundida en la recién etapa neoliberal por parte de ciertas corrientes de pensamiento económico que le atribuyen al aumento del salario ser una de las causas que provoca la caída de las ganancias, el estancamiento y la inflación. Igualmente, estos mismos hechos contradicen la idea de que reemplazar mano de obra por equipos de producción puede provocar desempleo, porque los momentos de mayor creación de empleos son precisamente aquellos en los que la mano de obra era intensamente reemplazada por máquinas a raíz de su encarecimiento. Reemplazar trabajadores por equipos de producción, o emplear relativamente cada vez menos mano de obra y ocupar en su lugar mayor cantidad de equipos en la producción, no generó desempleo en la historia norteamericana ni en los países que siguieron el mismo ejemplo, por el contrario, el aumento de los salarios fue el único camino, gracias al cual se pudo elevar el empleo y el crecimiento.

20. Los negocios en la globalización

Cuarenta años del programa neoliberal han dejado un total fracaso económico, se perdió parte de la base productiva y nunca se volvieron a alcanzar los niveles de crecimiento y de estabilidad de precios experimentados entre la segunda posguerra y los años setenta. En 1980 y 1982 el PIB disminuyó -0.2 y -1.9% , respectivamente; en los siguientes años, en 1983 y 1984, el PIB se recuperó con 4.5 y 7.2% , respectivamente, después aparecieron prolongados periodos de estancamiento con ritmos cada vez más lentos de crecimiento. En 2008 el PIB no creció y en 2009 tuvo un crecimiento negativo de -2.6% . Actualmente la economía crece alrededor de 2% en promedio anual. Entre 1991 y 1999, el PIB aumentó por encima de 3% , pero ello no puede ser atribuido a las reformas neoliberales, sino más bien al aumento del salario ocurrido en esos años que elevó la propensión a invertir; la productividad hizo caer los precios y mejoró la calidad de productos líderes en la innovación tecnológica, como los circuitos integrados y la elaboración de chips, todo lo cual impactó el crecimiento de las industrias ligadas a las telecomunicaciones y a la computación. En cambio, las industrias no ligadas con el sector de información y comunicaciones permanecieron sin grandes cambios tecnológicos (Dale, Mun y Kevin, 2005: 9). Contribuyó al crecimiento en los mismos años el aumento del ingreso externo norteamericano proveniente del cobro de intereses de la deuda, en especial de América Latina. En 40 años de globalización hubo tasas de crecimiento menores a las de 38 años anteriores. Anexo al estancamiento, en 1980 la

inflación alcanzó el nivel más alto de la posguerra 13.5% y a partir de entonces se convirtió en una constante (gráfica 20.1).-

Gráfica 20.1. Variación anual del PIB norteamericano e inflación, 1960-2021, a precios de 2010



Fuente: Banco Mundial.

El sector más beneficiado con la globalización fue la especulación financiera y monetaria al facilitar la movilidad de capitales hacia países y monedas con rendimientos más elevados. La inversión en la producción de bienes y servicios se encontró en desventaja y obligada a transferir al precio final el aumento del costo financiero. El sistema inauguró entonces una nueva era de especulación monetaria y financiera con inflación, deuda y estancamiento.

El modelo neoliberal modificó las bases de expansión del sistema, mismas que pueden ser resumidas en los siguientes puntos:

- 1 Los salarios bajaron y partes de la producción se trasladaron hacia países donde los proveedores y la mano de obra eran más baratos.
- 2 El aumento de las tasas de interés favoreció la inversión financiera y bancaria en total desproporción del crecimiento de la producción. La inversión extranjera de cartera aumentó mucho más que la inversión extranjera directa.
- 3 La privatización redujo y en casos retiró bienes y servicios esenciales ofrecidos hasta entonces a la población por el Estado, mismos que se vendieron casi exclusivamente para quien tuviera capacidad de pago

cuando el neoliberalismo era el responsable directo de la caída del ingreso de la población.

- 4 El Estado elevó su gasto en la adquisición de bienes y servicios y se convirtió en una de las fuentes de demanda más importantes, lo que provocó déficit del gobierno y la deuda para pagar dicho déficit, al igual que aumentaron las aventuras militares hacia el extranjero, con lo que aseguró una elevada demanda industrial y financiera.
- 5 La reinversión ya no se guía tanto por las ganancias previas obtenidas, sino por las expectativas ofrecidas principalmente por el gasto público, con ello la inversión privada dejó de ser la fuente más importante de la demanda y esta última pasó a ser empujada artificialmente por la deuda del Estado. El aumento exorbitante de ganancias no se tradujo en mayor inversión o producción, y esta más bien pasó a depender del Estado como deudor, consumidor y realizador de guerras en el exterior.

Gran número de empresas norteamericanas se trasladaron al extranjero en busca de salarios más bajos, dejando en su lugar de origen grandes contingentes de desempleados con mucho menor ingreso. Ello provocó la contracción del mercado doméstico, pero a la vez, el resto de la comunidad internacional tratando de atraer inversión extranjera, se dedicó a disminuir los salarios domésticos. La consecuencia final fue una caída generalizada del mercado mundial, con un aumento más que desproporcional de la concentración del ingreso.

El mercado financiero fue uno de los sectores mejor beneficiados con la globalización, no obstante, la especulación financiera y la deuda del Estado no pueden reemplazar la dinámica imprimida por la producción y reproducción de los capitales. El índice industrial Dow Jones tuvo sus mayores incrementos precisamente a raíz de la Segunda Guerra Mundial en 1940, prolongándose su auge hasta después de iniciada la década de los sesenta, nada más que en esa época el auge del mercado de valores estuvo asociado a un auge sin precedentes de las inversiones, del empleo, la estabilidad de precios y de las finanzas públicas. El segundo momento de auge del mercado de valores se dio entre principios de los años ochenta hasta el año 2000, posterior a ese año el índice ha tenido caídas severas acompañado de fuerte

Gráfica 20.2. Índice promedio anual Dow Jones, 1800-2019



Fuente: De Delphi234. Trabajo propio, CC0, <https://commons.wikimedia.org/w/index.php?curid=48182340>

inestabilidad con aumentos y caídas bruscas, a la vez que la curva de crecimiento ya no fue tan pronunciada como ocurrió por ejemplo en la segunda mitad de los años noventa. La diferencia del último auge del índice Dow Jones en relación con el antes mencionado de la posguerra es que el último auge no se acompañó de crecimiento, sino de estancamiento, desempleo, inflación y elevada deuda pública (gráfica 20.2).

Los dos auges más importantes en la historia del mercado de valores norteamericano coinciden con los momentos de mayores incrementos de salarios, precisamente al final de las dos guerras mundiales, en cambio, los momentos de crisis financiera se presentan paralelos a la disminución de los salarios y el predominio del modelo liberal de antes de la Primera Guerra Mundial y en la crisis de 2008-2009. Después de 2000 las pérdidas bursátiles son mucho mayores que las ganancias, por tanto no se puede decir que en el momento actual la globalización favorece irrestrictamente la especulación financiera y que la inversión en el mercado de valores sea una alternativa favorable de negocios. Por tanto, en el momento actual ya no es tan favorable la expectativa de obtener elevados rendimientos independientes de la propiedad física de la empresa.

En la Gran Depresión de 1929 el gobierno intentó superar la crisis implementando varios programas de fomento al empleo, lo cual arrojó grandes ganancias que en un año hicieron crecer el rendimiento por encima de 300%, algo que nunca más se volvió a repetir; no obstante, ello no resolvió el es-

tancamiento económico: en 1937 se volvió a derrumbar el mercado de valores. La única solución para reducir el desempleo y el estancamiento del 29 fue la Segunda Guerra Mundial, como hemos señalado. La década de los setenta fue de estancamiento del mercado de valores, debido a la crisis petrolera, la elevada inflación y la pérdida de competitividad de la economía norteamericana. Posteriormente se inició un auge del mercado de valores que abarcó de 1980 hasta 1989, después de ese año hubo caídas consecutivas y hasta 1995 apareció otro auge del mercado de valores, para posteriormente volver a colapsarse en la depresión de 2008-2009. Después de la depresión aparecieron dos auges, uno en 2013 y el otro en 2017. El inicio de la globalización en los años ochenta, se favoreció con la apertura al movimiento internacional de capitales con elevadas tasas de interés en casi todos los mercados, acompañado de una fuerte desregulación de las operaciones bancarias y la aparición de grandes innovaciones financieras de derivados y mercados a futuros. Actualmente el mercado bursátil ha dejado de ser una promesa para obtener elevadas ganancias, este presenta pocos momentos de auge con prolongados periodos de estancamiento y aumentos relativamente pequeños de las ganancias, como ha sucedido casi a lo largo del nuevo siglo.

Las privatizaciones de finales de los años ochenta y principios de los noventa ofrecieron solo un respiro temporal a la promesa de reactivar la economía, esta promesa rápidamente se agotó, se vendió lo más que se pudo de la propiedad pública y ello no alcanzó para impulsar el crecimiento, por el contrario, se acentuaron todavía más los bajos niveles de crecimiento.

Los negocios norteamericanos dependen enormemente de su propio mercado interno, el exterior no juega un papel relevante a pesar de la elevada presencia de productos y empresas norteamericanas en el mundo. Por su parte, el mercado interno ha dejado de ser un gran centro de consumo de mercancías para en su lugar desarrollar actividades cada vez más virtuales alejadas de la transformación de algún producto natural o sintético. En 2018 el PIB de 20.5 mil billones de dólares provino en su mayor parte del gasto en consumo, 68.1%, es decir, 13.9 mil billones de dólares. De este último, 68.9%, 9.6 billones de dólares provino de los servicios y solo 31.1%, 4.3 billones de dólares, fue consumo de bienes. El gobierno y la inversión tuvieron un peso similar en el PIB superior a 17%, ello muestra que a pesar

de haber privatizado gran parte de los servicios públicos la economía neoliberal depende en gran medida del Estado. Tratar de eliminar el gasto del gobierno sería tanto como no tener inversión. La demanda más pequeña provino de las exportaciones con apenas 12.3%, 2.5 mil billones de dólares y las importaciones abarcaron 15.4% del PIB, 3.1 mil billones de dólares (cuadro 20.1).

Cuadro 20.1. *Producto interno bruto y su distribución por tipo de actividad, billones de dólares y porcentajes, 2018*

PIB	Total	Bienes	Servicios	Inversión	Exportaciones	Importaciones	Gobierno
20500.7	13951.6	4342.1	9609.4	3652.2	2530.9	3156.5	3522.5
100	68.1	31.1	68.9	17.8	12.3	15.4	17.2

Fuente: Economic Report of the President, Estados Unidos, 2019.

En 2017 la mayor parte del consumo interno (23.8%), provino del sector financiero, compuesto por bancos, compañías de seguros, arrendamientos y demás; le siguieron en orden de importancia los servicios profesionales y de negocios con 14.2% del consumo total. El tercer lugar están las manufacturas con 12.8% del consumo interno y de estas la demanda de bienes durables abarca más de la mitad (56.3%). Las ventas al mayoreo, al menudeo y los servicios de información absorben individualmente alrededor de 6% del consumo. Los servicios de educación, salud y asistencia social tienen un peso relativamente pequeño en el consumo total del país, con 10%, el cual podría ser más alto por la trascendencia que estos tienen sobre el desarrollo del país y el bienestar de la población. Los servicios de recreación, arte y entretenimiento solo contribuyen con 4.7% del consumo total (cuadro 20.2).

Cuadro 20.2. *Distribución porcentual del consumo, 2017*

Total	100
Manufacturas	12.8
Bienes durables	56.3
No durables	43.7
Ventas mayoreo	6.9
Ventas menudeo	6.4

Información	6.2
Bancos, seguros, alquiler	23.8
Servicios profesionales y de negocios	14.2
Educación, salud y asistencia social	10.0
Artes, recreación y entretenimiento	4.7
Consumo restante	15

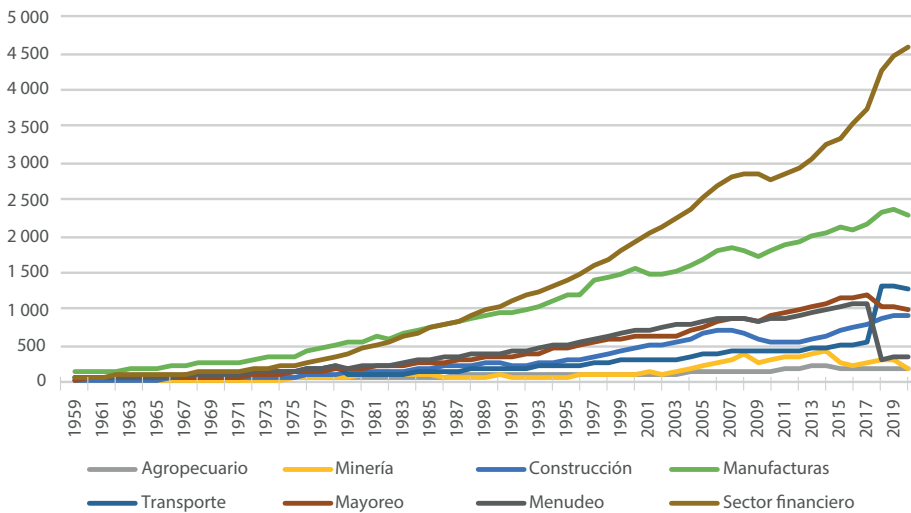
Fuente: Economic Report of the President, Estados Unidos, 2019.

La educación, la salud y el esparcimiento podrían tener mayor peso en el consumo, si aumentara el ingreso de la población y el tiempo libre para demandar tales servicios. Ello elevaría el desarrollo económico del país y el nivel de vida de la población, pero la precariedad laboral y las elevadas jornadas de trabajo obligadas por la misma pérdida del salario convierten a la demanda de tales servicios en un privilegio solo para los más adinerados. El crecimiento norteamericano está sustentado en el auge de los servicios, en especial de los financieros, en segundo lugar en la producción de bienes, sobre todo de tipo durable. La inversión oscila al mismo ritmo que el gasto del gobierno. Las exportaciones que son las más bajas tanto en ritmo de crecimiento como en aportar al PIB están ligadas a la variación de las importaciones, lo que seguramente se explica por el alto contenido de componentes importados de las mismas.

Antes del neoliberalismo las manufacturas habían sido la actividad más importante en términos tanto de volumen de producción como de ritmo de crecimiento, mismo que empujaba al resto de las actividades, como la agropecuaria, la minera y sobre todo los servicios. A medida que aumentó la producción industrial fueron necesarios mayores servicios de transporte, almacenamiento, de comercialización, de venta al mayoreo y menudeo, financieros, profesionales y de todo tipo; a partir de la segunda mitad de los años setenta el sector financiero empezó a crecer más rápido que cualquier otro y en 1987 superó al crecimiento de las manufacturas. En capítulos anteriores vimos la tendencia a partir de la segunda mitad de los setenta de privilegiar al sector financiero, alimentado en parte por las ganancias arrojadas por el aumento del precio del petróleo aprovechado por los monopolios norteamericanos vendedores de petróleo y en parte por las ganancias arrojadas por la deuda externa, en su mayor parte de América latina. La

etapa neoliberal privilegió por completo al sector financiero en detrimento del resto de las actividades económicas. En los 30 años de 1987 a 2017, las manufacturas aumentaron su producción dos veces y media, en cambio, en el mismo periodo el sector financiero elevó su producción cuatro veces y media; el resto de las actividades creció mucho más lentamente (gráfica 20.3).

Gráfica 20.3. Evolución de las actividades económicas de mayor volumen de producción y más dinámicas, billones de dólares, 1959-2020



Fuente: Economic Report of the President, Estados Unidos, 2022.

Pese a lo anterior, el crecimiento de los servicios internos es rebasado por el auge adquirido por la compra de bonos del exterior. De 2000 a 2017 la actividad norteamericana más dinámica ha sido la inversión de cartera al exterior, de ahí entonces la importancia de que, bajo la Bota del neoliberalismo, el resto del mundo independice sus bancos centrales y eleve la deuda soberana, que no es otra cosa sino la venta de bonos para completar el gasto que no puede ser pagado con impuestos propios. En el periodo señalado esta actividad creció al doble del aumento del PIB, de igual manera el resto de los servicios creció por encima del promedio nacional. Las manufacturas han sido la actividad más rezagada en los últimos 17 años, seguidas por

Cuadro 20.3. *Crecimiento promedio anual de la producción de algunos sectores económicos, 2000-2017*

PIB	3.7
Agropecuario	3.1
Minería	4.7
Construcción	2.8
Manufacturas	2.3
Ventas al mayoreo	3.9
Ventas al menudeo	2.5
Información	5
Bancos, seguros, alquiler	4.5
Servicios profesionales y de negocios	4.5
Educación, salud, asistencia social	5.5
Recreación, entretenimiento y artes	5
Inversión directa al exterior	4.3
Inversión de cartera al exterior	7.9

Fuente: Economic Report of the President, Estados Unidos, 2019.

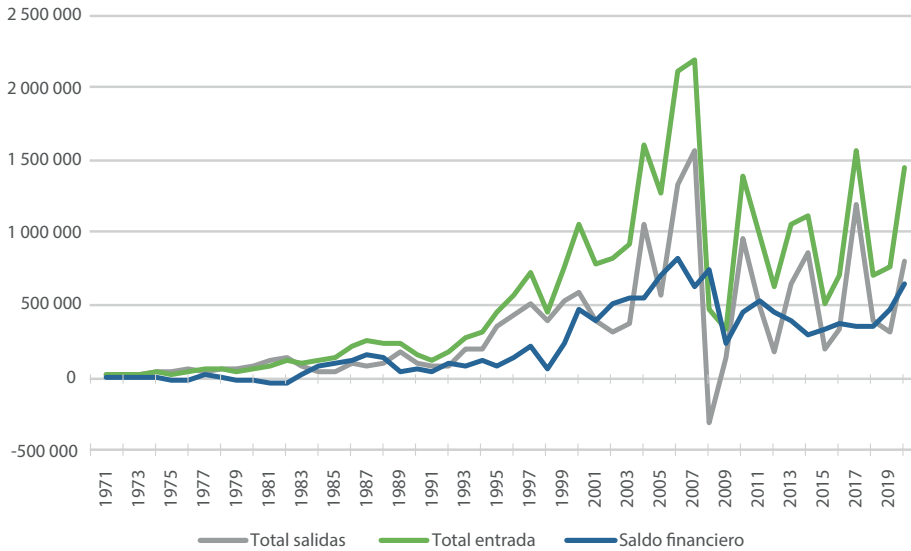
la agricultura, la construcción y las ventas al menudeo que crecieron por debajo del PIB. De los servicios, los de mayor crecimiento incluso por arriba de los bancos, seguros y de los servicios profesionales y de negocios están la educación, la salud, la asistencia social, la recreación, el entretenimiento, las artes y la información. Estas actividades pueden ser una alternativa viable de negocios ante el cada vez mayor estancamiento del mercado crediticio y de deuda en que han caído varios gobiernos (cuadro 20.3).

No obstante, el auge del sector financiero no incentiva en la misma magnitud que las manufacturas al crecimiento del resto de la economía, la cual se estanca en tanto el sector financiero experimenta un auge sin precedentes, ello, como hemos dicho, debido a que el auge del sector financiero no descansa en el auge económico sino en la expansión de la deuda pública, y contrario a lo que se pudiera suponer, la inversión norteamericana hacia el exterior al igual que la proveniente del exterior, no contribuye de manera significativa al aumento del empleo y la producción. Su valor radica más bien en la necesidad de financiar el déficit comercial ya antes analizado. Hasta antes de la globalización en los ochenta los Estados Unidos eran un pro-

veedor neto de capitales para el resto del mundo, lo cual se refleja en el hecho de que la salida de capitales desde Norteamérica en sus diferentes modalidades, como inversión directa, de cartera, créditos y otras formas, era superior a la que entraba, pero a partir de 1982 empieza a ser mayor la entrada de capitales que la salida, lo cual significa que el resto del mundo financia la expansión de la economía norteamericana y que desde entonces la salida de inversiones norteamericanas regresa a los mismos Estados Unidos, pero de manera incrementada, y esto es así porque Norteamérica concentra todavía el mercado de capitales más grande del mundo. Irónicamente las inversiones hacia el interior y desde el exterior tuvieron que esperar que se resolviera la crisis de los años ochenta provocada por la entrada del mismo neoliberalismo. El neoliberalismo no facilitó el movimiento internacional de capitales pese a la liberalización y desregulación del mercado financiero mundial debido a la crisis productiva causada por él mismo. La crisis de la deuda de los ochenta en varios países generó un profundo estancamiento y acelerada inflación y devaluaciones, lo que inhibió la inversión extranjera, a la vez que la misma crisis en los Estados Unidos obstaculizó la salida y entrada de capitales. Cabe notar que la mayor parte de los movimientos financieros hacia y desde los Estados Unidos está compuesta por la inversión de cartera, es decir, por la compra de bonos y acciones, la cual supera a la inversión directa tanto la que sale como la que entra. Es decir, el movimiento internacional de capitales no está compuesto por inversiones dirigidas a generar empleos y elevar la producción, sino que son más inversiones bursátiles destinadas a la compra de bonos y títulos de deuda, de los cuales la compra de bonos públicos constituye el principal atractivo. A partir de 2001 la inversión extranjera de cartera aumentó aceleradamente, motivada seguramente por el auge esperado en el mercado de valores derivado de la invasión a Afganistán e Irak ya comentados. El auge se detiene en 2007 y se desploma con la crisis de los siguientes dos años, y desde entonces hasta 2017 la entrada y salida de capitales presenta oscilaciones extremas año con año (gráfica 20.4).

La liberación del mercado de capitales no significa un elevado negocio; en 2017 la salida de capitales de cartera fue de poco menos de 600 000 millones de dólares, en tanto que la entrada fue menor a 800 000 millones y difícilmente se espera una reactivación de la economía mundial que pudiera

Gráfica 20.4. Evolución de la inversión de entrada y salida del país, millones de dólares, 2003-2017



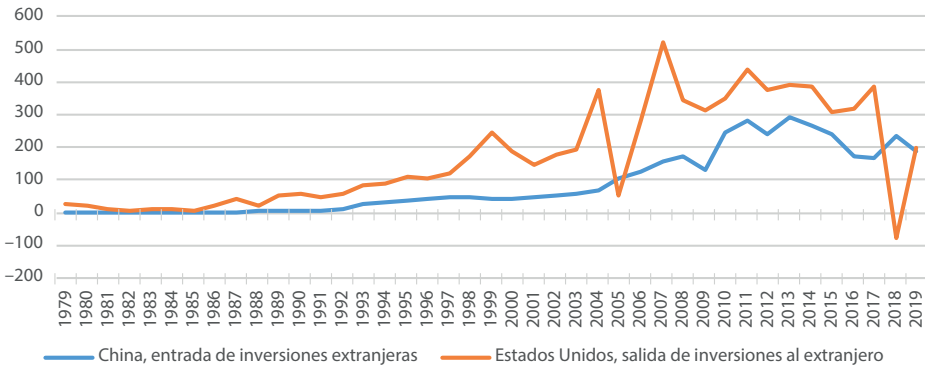
Fuente: Economic Report of the President, Estados Unidos, 2022.

dar un impulso mayor a la inversión de cartera. La inversión directa, como se señaló, es mucho menor. Los capitales externos que pretenden adquirir bonos en el mercado norteamericano se dirigen en parte a la compra de bonos de deuda del gobierno, de igual manera el capital norteamericano sale al mundo a comprar bonos de deuda de otros gobiernos. Este mercado ha llegado a su límite al colocar a los gobiernos al punto de la bancarrota fiscal, por lo que es difícil esperar que se reactive y que siga siendo el negocio que una vez fue.

El neoliberalismo representa un costo muy alto para la economía norteamericana porque los sectores más beneficiados aportan una mínima parte a la generación de riqueza del país; la inversión externa de cartera más la producción del sector financiero interno suman un negocio de 4 600 billones de dólares, apenas 20% del PIB, en tanto el resto de las actividades que aportan 80% de la riqueza del país deben de asumir el costo del neoliberalismo, al mantener estancado el mercado interno debido a la depresión del salario, tener una deuda pública superior al PIB, enfrentar una inflación constante con un déficit público imposible de frenar porque el pago de intereses abarca alrededor de 40% del mismo déficit.

El auge de las inversiones norteamericanas, así como de inversiones europeas y japonesas hizo posible la aparición de China en la escena mundial, pues sin dichas inversiones no se explica el acelerado aumento tanto de las exportaciones como de la producción del país asiático.¹ En todo el periodo de estudio la inversión directa de los Estados Unidos hacia el extranjero se incrementó sustancialmente: en 2005 tuvo una fuerte caída, posteriormente se recupera hasta caer de nuevo en 2018, -78 000 millones de dólares. Con menos oscilaciones, la inversión extranjera llegada a China coincide con las oscilaciones de la salida de capitales norteamericanos, aunque en mucho menor cantidad, lo que nos hace suponer que gran parte de los capitales norteamericanos fue a parar al país asiático, además de inversiones provenientes de otros países ricos (gráfica 20.5).

Gráfica 20.5. Inversión extranjera norteamericana realizada en el mundo e inversión extranjera proveniente del mundo hacia China. Miles de millones de dólares, 1979-2019



Fuente: Banco Mundial.

El actual estancamiento económico norteamericano no se explica por falta de ingresos o caída de las utilidades, por el contrario, estas últimas han aumentado como nunca en la historia. En el periodo de 1969 a 2018 las manufacturas han tenido las utilidades más elevadas en relación con el res-

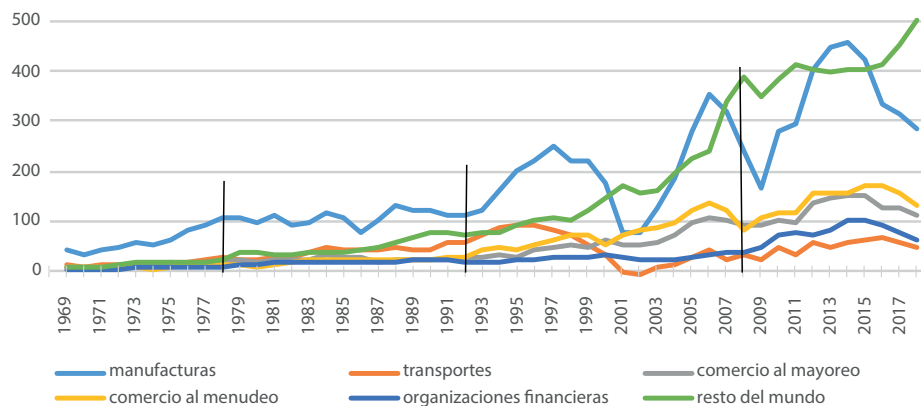
¹ Tanto las inversiones externas hicieron posible el auge chino como el auge chino hizo posible el aumento de inversiones extranjeras. Sin China no hubiera sido posible el aumento de las inversiones externas, toda vez que China aprovechó la inversión externa y el mercado mundial, que se aceleró a partir de 2001 para crecer mucho más rápido que cualquier otro país.

to de las actividades económicas y estas venían creciendo desde 1969 hasta 1978, al alcanzar el nivel más alto e iniciar un descenso que termina en 1980; la recuperación efímera de las utilidades se mantiene hasta 1993 cuando se inicia un acelerado aumento de utilidades corporativas. A partir de ese año las utilidades provenientes del resto del mundo inician un crecimiento mucho muy acelerado que terminan por superar el rendimiento de las manufacturas. Es decir, la economía norteamericana se ha volcado a obtener mayores utilidades del resto del mundo por encima de las obtenidas en el mercado doméstico. En la crisis de 2008-2009 las utilidades manufactureras cayeron mucho más que el descenso en las utilidades externas. El resto de actividades se mantiene en todo el periodo de estudio, utilidades mucho más bajas que las obtenidas en las manufacturas o del resto del mundo (gráfica 20.6).

Desde el inicio del siglo actual el mayor volumen de ganancias corporativas en los Estados Unidos proviene de las manufacturas, de la inversión financiera y de operaciones externas. Las empresas norteamericanas están entre las más grandes del mundo, a la vez que participan en las actividades más dinámicas, donde se obtiene una acelerada tasa de retorno del capital. Tan solo siete ramas industriales concentran más de 70% de las grandes empresas de todo el mundo, como son la industria de alimentos, la química, metales primarios, maquinaria eléctrica, equipo de transporte, maquinaria no eléctrica y petróleo. El resto de las actividades parecen no ser estratégicas para los grandes monopolios (Chandler, 1994). Es posible esperar cierto alivio económico con la inyección de recursos públicos, pero no es posible esperar que el sistema se sostenga principalmente de los recursos públicos y en especial de la deuda del Estado. De 2001 a 2005, aumentó el ingreso y las ganancias empresariales gracias a las invasiones militares hacia otros países y sus efectos como el déficit público, la especulación con el precio del petróleo y el auge del mercado de valores. En ese periodo algunas de las empresas más grandes reportaron a precios de 2005 incrementos en sus ganancias de casi 3 000%, como fue el caso de Ingram Micro, de Prudential Financial; otras tuvieron incrementos más modestos de 1 700%, como Marathon Oil y Verison Communicatios. La segunda etapa, de 2005 a 2009, en pleno retroceso económico, el aumento de las ganancias no fue tan dinámico, pero en algunos casos continuaron aumentando en todo el

periodo por encima de 100%. En el último periodo estudiado, de 2009 a 2015, las utilidades volvieron a crecer con aumentos considerables de ganancias, como en el caso de Boing, IBM y Microsoft, aunque hubo casos de pérdidas pese a la superación de la crisis de 2008 (cuadro 23.4).

Gráfica 20.6. *Ganancias corporativas por tipo de actividad, miles de millones de dólares de 2009, 1969-2018*



Fuente: Economic Report of the President, Estados Unidos, 2020.

Cuadro 20.4. *Variación porcentual de las ganancias e ingresos de algunas de las empresas norteamericanas más grandes, a precios del 2005*

	2005/2001		2009/2005		2015/2009	
	Ingresos	Ganancias	Ingresos	Ganancias	Ingresos	Ganancias
Wal-Mart	130.2	152.6	117.8	116.3	110.7	106.2
Exxon Mobil	160.8	213.8	76.3	48.6	125	156.9
Chevron	172.3	388.7	78.6	67.7	115.9	170.7
General Electric	113.1	108.3	90.9	61.4	88	128.5
Bank of America	144.6	219.8	163.2	34.7	58.9	71.6
ConocoPhillips	624.7	738.4	76.2	32.7	37.3	131.5
AT&T	67.2	56.2	255.5	238.6	100.2	46.2
Hewlett-Packard	173.8	532.8	120.4	291	87.6	171.6
Berkshire Hathaway	196.5	972.4	125.5	86	158.1	241.3

Citigroup	106	157.8	75.6	-5.9	75	84.5
Verizon	101.3	1723.7	130.7	45	108.7	-557.5
McKesson	173.7	-294.1	120.6	478.4	119.1	32.2
Cardinal Health	141.6	111.1	121.1	99.8	n.d.	n.d.
CVS Caremark	150.8	268.7	243	274.9	81	n.d.
Wells Fargo	136.2	203.1	222.4	145.8	125.6	-39.5
IBM	96.2	93.1	95.7	154.1	82.5	1862.5
Procter & Gamble	131.1	225.1	127.9	168.7	88.7	302.6
Kroger	109.6	83.3	115.4	6.7	79.7	88.2
Costco Wholesale	137.9	160.1	122.9	93.1	105.4	12
Archer Daniels Midland	162.5	247	175.4	148.9	131.5	14.2
Boeing	85.4	82.5	113.4	46.5	98.4	2987.4
Home Depot	138	173.9	74	41.5	118.2	466.5
Target	119.6	0.2	113.1	94120.1	111.8	345.8
Walgreen	155.4	159.6	136.7	117.2	101.5	-116
Johnson & Johnson	138.7	166.5	111.6	107.3	107.4	67.5
Microsoft	142.6	151.2	133.8	108.3	105.8	610.3

n.d. no disponible.

Fuente: *Revista Fortune*, varios números, y Economic Report of the President, Estados Unidos.

La recesión de 2009 deprimió el mercado interno, no obstante, la mayoría de las empresas más grandes no perdió, solo disminuyó el ritmo de aumento de sus ganancias. En la recuperación aparecieron nuevamente incrementos sustanciales de utilidades y no por ello el país mejoró su situación económica.

En el presente siglo el reparto económico del mundo se ha transformado radicalmente; en 1973 los Estados Unidos disponían de 52% de las empresas más grandes del mundo con más de 20 000 empleados y ningún otro país tenía un grado de monopolio tan elevado en cualquier rama industrial como las empresas norteamericanas. En el mismo año las empresas norteamericanas disponían de 100% de las empresas más grandes de todo el mundo en la rama de textiles, piel y misceláneos; representaban casi 53%, de las empresas manufactureras más grandes en el mundo en las industrias de

alimentos, la ropa de vestir, el papel, el petróleo, hule, piel, maquinaria, equipo médico, misceláneos y conglomerados los norteamericanos. El resto de las actividades parecían no ser estratégicas para los monopolios norteamericanos, aunque igualmente tenían una participación importante entre las empresas más grandes (cuadro 20.5).

Cuadro 20.5. *Distribución porcentual de las empresas más grandes del mundo, con más de 20 000 empleados por rama industrial y país, 1973*

	Estados Unidos	Gran Bretaña	Alemania	Japón	Francia	Otros	Total
Alimentos	56.4	33.3	0.0	2.6	2.6	5.1	100.0
Tabaco	42.9	42.9	14.3	0.0	0.0	0.0	100.0
Textiles	53.8	23.1	0.0	15.4	7.7	0.0	100.0
Ropa de vestir	100.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	100.0
Madera	66.7	0.0	0.0	0.0	0.0	33.3	100.0
Papel	70.0	30.0	0.0	0.0	0.0	0.0	100.0
Química	46.2	7.7	9.6	5.8	11.5	19.2	100.0
Petróleo	53.8	7.7	0.0	0.0	7.7	30.8	100.0
Hule	50.0	10.0	10.0	10.0	10.0	10.0	100.0
Piel	100.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	100.0
Cantera, barro y vidrio	46.7	20.0	0.0	0.0	20.0	13.3	100.0
Metales primarios	27.1	4.2	18.8	10.4	8.3	31.3	100.0
Productos metálicos	57.1	35.7	7.1	0.0	0.0	0.0	100.0
Maquinaria	64.7	5.9	8.8	5.9	0.0	14.7	100.0
Maquinaria eléctrica	44.4	8.9	11.1	15.6	4.4	15.6	100.0
Equipo de transporte	48.9	6.7	6.7	15.6	8.9	13.3	100.0
Equipo médico, instrumentos	80.0	0.0	0.0	0.0	0.0	20.0	100.0
Misceláneos	100.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	100.0
Conglomerados	86.4	9.1	4.5	0.0	0.0	0.0	100.0
Total	52.6	12.5	7.2	7.0	6.0	14.7	100.0

Fuente: Elaborado por Chandler, Alfred D. (1994). *Scale and Scope: The Dynamics of Industrial Capitalism*, Harvard University Press, Cambridge, Mass. Con datos de *Fortune*, mayo de 1974 y agosto de 1974.

Pero la situación cambió con el nuevo siglo. En 2005, de las 401 empresas más grandes del mundo, 195 provenían de Europa, 176 de los Estados Unidos y 80 de Japón (UN, 2006: 19). En 2016, con 37% del PIB mundial

controlado por las 500 empresas mundiales más grandes, 132 eran norteamericanas y 109 chinas (Fortune, 2017). En 2017 la empresa mundial más grande en términos de ingresos era Walmart, pero le siguieron tres grandes compañías chinas, una japonesa, alemana y holandesa, y hasta el 8° lugar aparece nuevamente una compañía norteamericana. En la relación ganancias sobre ingresos, las empresas más rentables en el mundo son las chinas dedicadas a la banca y solo Apple y JP Morgan Chase obtienen utilidades similares a las de los bancos chinos (cuadro 20.6).

Cuadro 20.6. Posición de las 50 empresas más grandes del mundo en términos de ingresos, ganancias y porcentaje de ganancias/ingreso. 2017, millones de dólares

		Ingreso	Ganancia	% de ganancia/ingreso
USA	Walmart	485 873	1 3643	2.8
China	State Grid	315 199	9 571.3	3.0
China	Sinopec Group	267 518	1 257.9	0.5
China	China National Petroleum	262 573	1 867.5	0.7
Japan	Toyota Motor	254 694	16 899.3	6.6
Germany	Volkswagen	240 264	5 937.3	2.5
Netherlands	Royal Dutch Shell	240 033	4 575	1.9
USA	Berkshire Hathaway	223 604	24 074	10.8
USA	Apple	215 639	45 687	21.2
USA	Exxon Mobil	205 004	7 840	3.8
USA	McKesson	198 533	5 070	2.6
Britain	BP	186 606	115	0.1
USA	UnitedHealth Group	184 840	7 017	3.8
USA	CVS Health	177 526	5 317	3.0
South Korea	Samsung Electronics	173 957	19 316.5	11.1
Switzerland	Glencore	173 883	1 379	0.8
Germany	Daimler	169 483	9 428.4	5.6
USA	General Motors	166 380	9 427	5.7
USA	AT&T	163 786	12 976	7.9
Italy	EXOR Group	154 894	651.3	0.4
USA	Ford Motor	151 800	4 596	3.0
China	Industrial & Commer. Bank of China	147 675	41 883.9	28.4
USA	AmerisourceBergen	146 850	1 427.9	1.0
China	China State Construction Engineering	144 505	2 492.9	1.7
France	AXA	143 722	6 446	4.5
USA	Amazon.com	135 987	2 371	1.7
Taiwan	Hon Hai Precision Industry	135 129	4 608.8	3.4

China	China Construction Bank	135 093	34 840.9	25.8
Japan	Honda Motor	129 198	5 690.3	4.4
France	Total	127 925	6 196	4.8
USA	General Electric	126 661	8 831	7.0
USA	Verizon	125 980	13 127	10.4
Japan	Japan Post Holdings	122 990	-267.4	-0.2
Germany	Allianz	122 196	7 611.5	6.2
USA	Cardinal Health	121 546	1 427	1.2
USA	Costco	118 719	2 350	2.0
USA	Walgreens	117 351	4 173	3.6
China	Agricultural Bank of China	117 275	27 687.8	23.6
China	Ping An Insurance	116 581	9 392	8.1
USA	Kroger	115 337	1 975	1.7
China	SAIC Motor	113 861	4 818.2	4.2
China	Bank of China	113 708	24 773.4	21.8
France	BNP Paribas	109 026	8 517.2	7.8
Japan	Nissan Motor	108 164	6 123.4	5.7
USA	Chevron	107 567	-497	-0.5
USA	Fannie Mae	107 162	123 13	11.5
China	China Mobile Communications	107 117	9 614.3	9.0
USA	JP Morgan Chase	105 486	24 733	23.4
Britain	Legal & General Group	105 235	1 697.9	1.6
Japan	Nippon Tel. & Tel.	105 128	7 384.4	7.0
China	China Life Insurance	104 818	162.4	0.2

Fuente: Fortune (2017) "500 global". Consultado el 2 de julio de 2018 en <http://fortune.com/global500/list/>.

De lo anterior se deduce que la obtención de elevadas utilidades en el neoliberalismo no necesariamente significa mayor crecimiento o empleo, por el contrario, gran parte de esas utilidades se traslada a los bancos, al exterior, a la especulación y posiblemente hasta al crimen organizado. No es cierto que para elevar el empleo y la inversión primero es necesario elevar las ganancias de las empresas. Era claro que gran parte de las expectativas de las empresas norteamericanas después de 2001 dependía de la estrategia del gobierno con sus invasiones militares, la especulación con el petróleo y el auge de la bolsa de valores; estos fueron escenarios creados artificialmente por el Estado, que en gran parte explican el aumento de las utilidades, pero cuando estos escenarios dejaron de funcionar o llegaron a su conclusión, como fue con la guerra y se desplomó el precio internacional del pe-

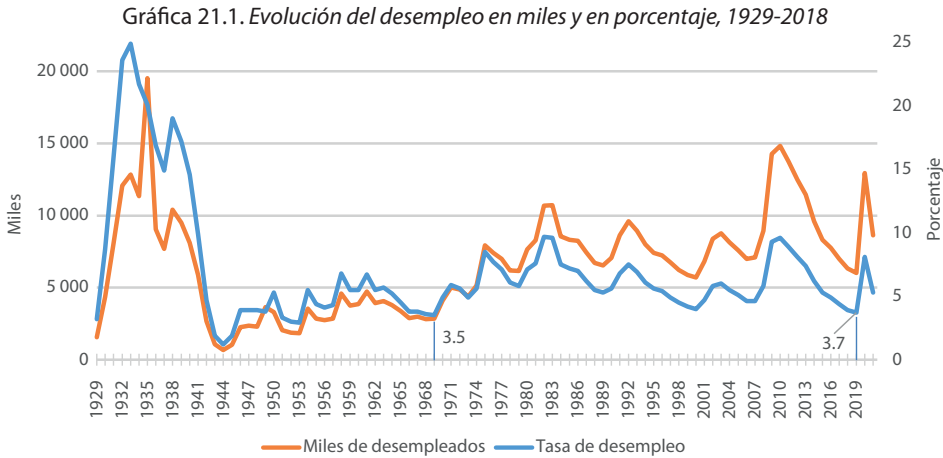
tróleo, las empresas por sí solas, pese a sus elevadas ganancias, fueron incapaces de mantener el crecimiento de sus inversiones. Sus elevadas utilidades no se tradujeron en nuevas inversiones y en el momento actual la inversión solo aumenta si se logra asegurar una nueva intervención del gobierno con mayor gasto y deuda. Esta es la esencia de la globalización, el crecimiento solo es posible con una mayor intervención y déficit y deuda del Estado.

21. Desempleo, pobreza y concentración del ingreso

Desempleo, caída del salario y concentración del ingreso son fenómenos propios de la globalización. La caída del salario real es acompañada de mayor desempleo, y no estimula la creación de empleos como lo supone gran parte del pensamiento económico, que a menor costo de la mano de obra debería de ser mayor su demanda y viceversa, que a mayor costo del empleo menor es su demanda. Esto no sucede en la globalización al ser un modelo que no favorece el empleo, sino el desempleo y el empobrecimiento de la mano de obra.

En contraste, los mayores aumentos del salario ocurridos entre los años cincuenta y sesenta no causaron mayor desempleo, por el contrario, este se mantuvo en su tendencia reducida por debajo de 5%. Los niveles más bajos de desempleo en tiempos de paz se alcanzaron en 1954 con 2.9%, en 1968 y 1969, con 3.8 y 3.6%, respectivamente. Entre el final de la guerra en 1946 y 1971 la tasa de desempleo osciló desde su nivel más bajo hasta el más alto entre 2.9 y 6.7%, respectivamente, existiendo un ligero incremento en el número absoluto de desempleados. Después de 1971 la tasa de desempleo y el número de desempleados se incrementaron y en la segunda mitad de los años setenta, al caer el salario real, el desempleo aumentó alcanzando su momento más crítico al inicio de la globalización. En toda la década de los ochenta el desempleo promedio estuvo por encima de 7%. En los noventa el desempleo disminuyó sensiblemente como resultado, como ya se vio, del

ligero incremento del salario y de la recuperación económica. En la crisis de 2009 el desempleo superó el 9%, fue menor al de la Gran Depresión del 29, pero el número de desempleados superó los 14 millones y medio. La tasa de desempleo desde 1980 hasta la fecha ha sido la más alta después de la Gran Depresión de 1929, desde entonces el país no había registrado tasas de desempleo tan altas como las vividas durante los más de 40 años de globalización. En la etapa de la globalización. El número de desempleados alcanzó su punto más alto en 2010, con casi 15 millones y 9.6 % de tasa de desempleo, después de ese año el desempleo disminuyó hasta alcanzar su punto más bajo en 2019, con 3.7% y más de seis millones de desempleados, menos de la mitad de los reportados en 2010 (gráfica 21.1).



Nota: tasa de desempleo es el porcentaje de la población económicamente activa de personas mayores a 16 años de edad.

Fuente: Bureau of Labor Statistics.

Las razones por las cuales el desempleo es mayor con la globalización que en la época del Estado de bienestar, se deben esencialmente al menor ritmo de crecimiento derivado de una menor inversión, y por tanto de creación de empleos. La caída de la inversión se explica por la caída real de los salarios que disminuyó la demanda de máquinas y de servicios derivados de la misma producción de máquinas; en segundo lugar, el afán de encontrar paraísos salariales llevó a gran número de empresas a trasladar sus inversiones a países con salarios bajos. De 1997 a 2008 se calcula que empresas

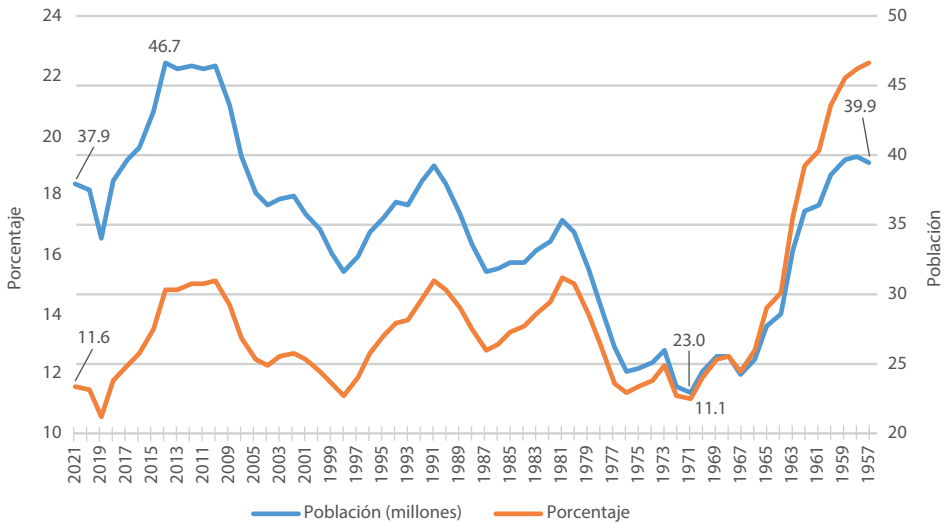
norteamericanas aumentaron el empleo en el extranjero aproximadamente de 8 a 11.9 millones, en cambio de 2000 a 2008 las mismas compañías multinacionales disminuyeron el empleo en los Estados Unidos de 24 a 21.1 millones de trabajadores (Bureau of Economic Analysis). Es decir, los más de tres millones de empleos aproximados que las empresas norteamericanas crearon en el extranjero como consecuencia de trasladar al exterior las partes intensivas en trabajo equivalen más o menos al mismo número de puestos de trabajo que se perdieron en su propio país. A su vez, la inversión en el extranjero fue mucho menor de la que se hubiera realizado en el país del Tío Sam si se hubieran conservado los mismos salarios elevados, porque al disponer de salarios mucho más bajos en el extranjero se requirió de mucho menor equipo y maquinaria por tratarse de procesos intensivos en trabajo con mínima mecanización. Un salario más alto hubiera obligado a elevar la mecanización del trabajo, pero al producir con salarios significativamente mucho más bajos desapareció la presión por la automatización y no fue necesario invertir más en equipos y maquinaria.

La introducción del *outsourcing* eliminó puestos de trabajo, lo que creó una presión o un chantaje para estancar o reducir los salarios locales, disminuyendo con ello todavía más las posibilidades de inversión. Se creó entonces un círculo perverso en el que la caída del salario real norteamericano, junto con menores opciones de inversión, derivó en una menor capacidad para crear empleos, que a su vez disminuyó las alternativas de inversión. Como hemos dicho, estos hechos contradicen gran parte del pensamiento teórico dominante actual que considera el salario en función al desempleo, al suponer que un salario más bajo provocaría una mayor demanda de empleo, cuando, como hemos visto, ha sucedido todo lo contrario, el menor salario está provocando menor demanda de empleo.

Lo anterior irónicamente se contrasta con una disminución de la pobreza. De 1957 a 2001 el porcentaje de población en pobreza pasó de 22.4 a 11.6%, pasando de 39.9 millones de personas a 37.7 millones en los años señalados, no obstante, la mayor disminución de la pobreza ocurrió entre los años de 1957 y 1971, en que el porcentaje de la población en estado de pobreza disminuyó 11.1% del total de habitantes, después de ese año la pobreza aumentó al iniciar la globalización en 1980, a 15.2%. En 1921 la pobreza disminuyó a 11.5%, el nivel más bajo de los últimos 40 años; es decir, la

globalización no disminuyó la pobreza, ya había disminuido antes de que esta iniciara y sí ha presentado en cambio oscilaciones de momentos de aumento acelerado de la pobreza y otros de disminución de la misma. En 2016 se estima que 12.7% de la población en los Estados Unidos estuvo por debajo de la línea de pobreza, aunque otras estimaciones la situaron para ese año a 14% (gráfica 21.2).

Grafica 21.2. Evolución del número y porcentaje de la población en estado de pobreza¹ 1957-2021



Fuente: U.S. Census Bureau, notas históricas de pobreza de CPS. <https://www.census.gov/topics/income-poverty/poverty/guidance/poverty-footnotes/cps-historic-footnotes.html>.

De 1980 a la fecha han existido dos momentos importantes de aumento de la pobreza, mismos que coincidieron con las administraciones de Bush padre e hijo, el primero que va de 1989 a 1993 y el de mayor incre-

¹ "La Oficina del Censo utiliza un conjunto de umbrales de ingresos monetarios que varían según el tamaño y la composición de la familia para determinar quién se encuentra en pobreza. Si el ingreso total de una familia es menor que el umbral de la familia, entonces esa familia y cada individuo en ella se considera en pobreza. La definición oficial de pobreza utiliza ingresos monetarios antes de impuestos y no incluye ganancias de capital o beneficios no monetarios (como vivienda pública, Medicaid y cupones de alimentos).” "Cómo mide la pobreza la Oficina del Censo." <https://www.census.gov/topics/income-poverty/poverty/guidance/poverty-measures.html>.

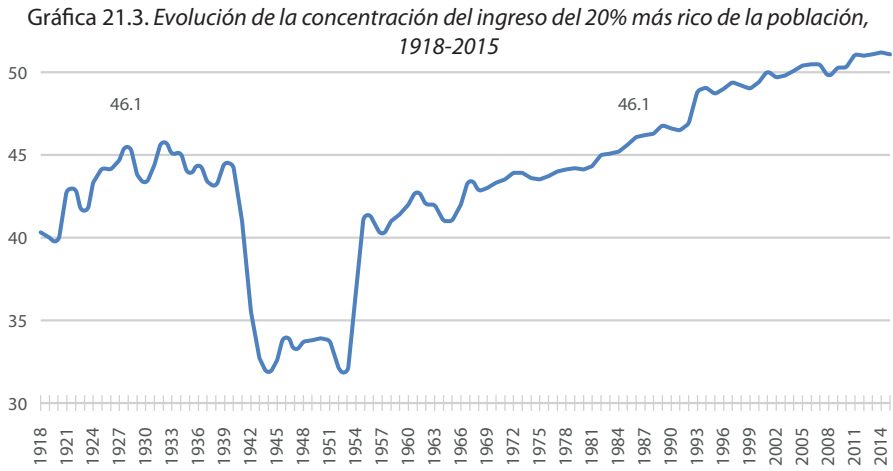
mento del número de pobres se produjo después de 2000 hasta 2010, con poco más de 46 millones de pobres. Coincidentemente, en esos mismos años la economía norteamericana alcanzó uno de los niveles más altos de crecimiento. Entre 2004 y 2006 se interrumpió brevemente el aumento del número de pobres, para posteriormente volver a aumentar aceleradamente año con año. En suma, la globalización no redujo la pobreza, más bien esta se ha mantenido al nivel de 1971, cuando se había logrado una significativa reducción de la misma.

Por su parte, aumentó la concentración del ingreso, llegando entre 2011 y 2015 a 20%; la población más rica de América del norte concentró más de 51% del ingreso nacional, cifra nunca vista desde finales de la Primera Guerra Mundial. Casi al terminar la Segunda Guerra Mundial, en 1944, la concentración del ingreso disminuyó; 20% de la población más rica concentraba solo 31% del ingreso del país. Esta cifra se sostuvo hasta 1953, para empezar a elevarse la concentración del ingreso coincidiendo con la tendencia hacia el cada vez mayor estancamiento económico ya visto más arriba.

Durante la Gran Depresión de 1929 se alcanzó otro pico de concentración del ingreso (Saez, 2008); el 10% de las familias más ricas, incluyendo las ganancias del capital, acaparaban casi la mitad de la riqueza de la nación, pero esta duró poco porque al iniciar la Segunda Guerra Mundial la concentración del ingreso disminuyó sensiblemente. La redistribución del ingreso en los años cincuenta y sesenta se acompañó del mayor crecimiento y bienestar jamás experimentados por la economía norteamericana. En 1986 la concentración del ingreso alcanzó el mismo nivel que en la crisis del 29; cuando 20% de la población más rica disponía 46.1% del ingreso total, y en 2015 la misma concentró más de la mitad del ingreso de la nación, cuando en 1965 el mismo 5% más rico apenas y concentraba 15% del ingreso nacional. Coincidentemente en el momento en que empezó a elevarse la concentración del ingreso, después de la segunda mitad de los años cincuenta, empezó también a deprimirse el crecimiento económico. Al aumentar la concentración del ingreso disminuyó la carga tributaria para los más ricos y aumentó el peso de los impuestos sobre los más pobres. La elevada concentración del ingreso impide superar la actual crisis. En el largo plazo contrasta la relación existente entre la concentración del ingreso y el cada vez menor ritmo de crecimiento. Históricamente mayor concentración del

ingreso se ha correspondido con menor crecimiento, en tanto que menor concentración de la riqueza se ha acompañado de mayor crecimiento (gráfica 21.3).

Múltiples factores explican la mejoría en la distribución del ingreso entre la Segunda Guerra Mundial y la primera mitad de los años cincuenta, entre los que destacan el ingreso de una mayor cantidad de los miembros de la familia al mercado laboral. La Segunda Guerra Mundial demandó gran cantidad de jóvenes, obligando a las mujeres a participar en el trabajo. Inmediatamente después de la guerra continuó elevada la demanda de fuerza laboral; el cambio tecnológico igualmente jugó un papel importante al demandar mayor cantidad de trabajadores calificados en lugar de los menos calificados, lo que se tradujo en una mejora en el ingreso de los trabajadores; la expansión de los mercados igualmente favoreció una mejor distribución de la riqueza al incorporar nuevas zonas geográficas antes alejadas de los grandes centros de consumo y de generación de empleos.



Fuente: U.S. Census Bureau, Current Population Survey, to 2016 Annual Social and Economic Supplements.

Lo relación inversa entre elevada concentración del ingreso y bajo crecimiento económico no es mera casualidad. Bien se podría suponer que el aumento de las ganancias durante y después de la Segunda Guerra Mundial hizo posible mejorar los salarios y redistribuir con ello la riqueza, sin por ello afectar el crecimiento económico. En otras palabras, se podría suponer

que primero creció la economía y después se repartió el ingreso generado, no obstante, la causalidad fue más bien al contrario. El auge económico durante la guerra y en la posguerra no mejoró la distribución del ingreso, sino por el contrario, la mejor distribución de la riqueza se produjo gracias al aumento de los salarios, que a su vez hizo posible elevar los niveles de crecimiento. El sentido común diría lo contrario, que primero es necesario aumentar la producción y posteriormente distribuirla, pero como lo hemos mencionado, en realidad ocurrió lo contrario, a partir de mejorar los salarios y con ello la redistribución de la riqueza fue posible alcanzar mayores ritmos de crecimiento. Durante la Segunda Guerra Mundial la relativa escasez de mano de obra causada por la misma guerra aumentó en efecto la intervención de los miembros de la familia en el mercado laboral, lo que se tradujo en mayor ingreso familiar. Al concluir la guerra los salarios aumentaron, empujados por la necesidad de no interrumpir la operación de la planta productiva instalada durante la guerra, lo que elevó el consumo de la población. La relativa escasez de mano de obra durante la guerra y el aumento de su costo después de la misma obligaron a introducir avances tecnológicos que redujeran la participación de la mano de obra en la producción. Ello exigió el uso creciente de máquinas que desplazaran mano de obra. Así se abrió una cada vez mayor demanda de equipos y máquinas que crearon nuevas áreas de inversión, las cuales crecieron a niveles nunca antes vistos. Al dejar de aumentar los salarios, disminuyó la demanda de equipos y máquinas, cerrando, por tanto, espacios para la creación de nuevas inversiones y provocando en consecuencia menor crecimiento (Pineda y Morales, 2008). La mejor redistribución del ingreso elevó a su vez las contribuciones al gobierno, considerando que los más ricos encuentran formas de esquivar el pago de impuestos.

Podemos suponer entonces que la incapacidad del sistema para superar la actual crisis económica es debido a la elevada concentración del ingreso a la que ha llegado. Lo anterior significa que el modelo neoliberal, lejos de mejorar el bienestar y el crecimiento, ha tenido como resultado una mayor concentración del ingreso. Hizo más ricos a los ricos y más pobres a los pobres. El problema no es cuestión solo de justicia social, sino que ello impide el crecimiento y más bien puede llevar al sistema en su conjunto a sufrir un nuevo colapso político-militar, como el acontecido apenas 10 años después

de la Gran Depresión del 29, cuando estalló la Segunda Guerra Mundial, dejando como una de sus consecuencias, entre otras, la expansión del socialismo a la mitad de Europa y a buena parte del continente asiático. El sistema económico actual ha entrado en un círculo perverso de concentración del ingreso, estancamiento económico y pobreza generalizada. No se trata tampoco de pensar en acciones altruistas y redistribuir el ingreso con remedios asistenciales, tampoco se trata de arrebatarles a los ricos parte de sus bienes o que ellos repartan parte los mismos, nada de eso. La asistencia social y la caridad no generan crecimiento, generan costos, no estimulan el cambio tecnológico y mucho menos propician nuevas inversiones. Como hemos mencionado, la inversión y el cambio tecnológico son favorecidos directamente por el aumento de los salarios, sobre todo si estos últimos aumentan al mismo nivel en que crece la productividad y los precios. El aumento de los salarios no genera rendimientos decrecientes, sino más bien eleva el rendimiento y hace crecer las inversiones; ningún empresario se ve amenazado en su patrimonio, por el contrario, sus ganancias aumentarán todavía más. Esta es la única alternativa que tiene el sistema para crecer, cualquier otra lo llevará a la autodestrucción.

La mayor concentración del ingreso está asociada sin lugar a dudas al incremento de la fortuna de las personas más ricas del país y al menor aumento del ingreso de los más pobres, no obstante, el incremento de salarios en la Unión Americana no ha significado amenaza alguna para la riqueza de los empresarios, estos no vieron disminuidas sus fortunas. De 1790 a 1890 la fortuna del personaje más rico del país aumentó de uno a 200 millones de dólares, en cambio, el ingreso promedio anual de las familias apenas y se duplicó, pasó de 250 a 540 dólares. De 1912 a 1964 el poder económico del más rico se mantuvo en 1 000 millones de dólares, sin embargo, el incremento del ingreso promedio de las familias pasó de 800 a 7 200 dólares, 900% de incremento. El ingreso de las familias mejoró sensiblemente y ello no empobreció para nada al más rico. En 1790 la relación entre la fortuna del más rico y el ingreso promedio de las familias era de 4 000 a uno, en 1912, esta misma relación pasó de 1 250 000 a uno. En 1982 la misma relación disminuyó a 60 000 a uno, pero a consecuencia de la globalización en 1999 la brecha entre el más rico y el ingreso familiar promedio volvió a aumentar de 1 416 000 a uno (cuadro 21.1).

Cuadro 21.1. *Magnitud de la riqueza de algunos de los más grandes millonarios y su relación con el ingreso familiar promedio, 1790-1999*

<i>Año</i>	<i>Riqueza más alta en millones</i>	<i>Nombre</i>	<i>Riqueza familiar promedio</i>
1790	1	Elias Derby	250
1803	3	William Bingham	300
1830	6	Stephen Girard	350
1848	20	John astor	400
1868	40	Cornelius Vanderbilt	500
1875	105	Cornelius Vanderbilt	500
1890	200	William H. Vanderbilt	540
1912	1 000	John Rockefeller	800
1921	1 000	John Rockefeller	1 250
1940	1 500.	John Rockefeller	1 750
1962	1 000	Jean Paul Getty	7 200
1982	2 000	Daniel Ludwig	33 300
1992	8 000.	Sam Walton	43 200
1995	11 000.	Bill Gates	45 900
1999	85 000	Bill Gates	60 000

Fuente: Phillips, Kevin (2002).

Contrastando la enorme velocidad de aumento de las fortunas de los más ricos en relación con el aumento del ingreso promedio de las familias, pudiera parecer en primera instancia que la ampliación del ingreso de los más ricos ha implicado el estancamiento del ingreso de las familias, y al contrario, que el aumento del ingreso de las familias implica un retroceso o incluso disminución de la fortuna de los más ricos, ello, sin embargo, es una apreciación superficial. El problema es más complejo. De 1803 a 1912 las fortunas de los más ricos aumentaron mucho más rápido que el ingreso promedio de las familias, este último incluso se estancó en los años de 1803 a 1848 al 0.6% de incremento promedio anual (cuadro 21.2).

No obstante, la acumulación de las fortunas más grandes no se pudo sostener en el siglo XIX básicamente con guerras de colonización y apropiación de territorios, como hemos visto al inicio de este trabajo, derivando en un estancamiento que desembocó o provocó la Primera y Segunda Guerra Mundial. Por otro lado, hasta antes de la primera guerra, el estancamiento salarial representaba el principal obstáculo que impedía el desarrollo indus-

Cuadro 21.2. *Incremento porcentual en el periodo y promedio anual del ingreso promedio de las familias y de las fortunas más grandes, 1803-1999*

	<i>Incremento del ingreso de las familias</i>		<i>Incremento de las fortunas más grandes</i>	
	<i>En el periodo</i>	<i>Anual</i>	<i>En el periodo</i>	<i>Anual</i>
1803-1848	133	0.6	667	4.3
1868-1912	160	1.1	2500	7.6
1921-1940	140	3.8	150	4.6
1940-1962	411	6.6	67	-1.8
1940-1982	1903	7.3	133	0.7
1962-1982	463	7.9	200	3.5
1982-1992	130	2.6	400	14.9
1992-1999	139	4.8	1063	40.2

Fuente: Phillips, Kevin (2002).

trial y la aplicación comercial de la gran cantidad de inventos aparecidos al final del siglo XIX. Pero igualmente, como hemos visto, a partir de 1919, con el brusco aumento de los salarios, la industria experimentó un inusitado despegue. Se puede decir entonces que amasar grandes fortunas a costa de reprimir los salarios solo provoca el estancamiento de la inversión, del avance tecnológico e industrial, además de conducir al desenlace de conflictos políticos que pueden concluir en enfrentamientos militares. Por otro lado, de 1940 a 1982 el ingreso familiar creció más rápido que las fortunas de los más ricos, aunque estos no dejaron de ganar, solo no aumentaron tan rápido y se experimentó el momento de mayor desarrollo productivo, tecnológico e incluso humano con mucho mayor grado de bienestar social. Redistribuir una parte de la riqueza generada a través de aumentar los salarios le dejó al sistema su mayor y mejor etapa de estabilidad y de progreso. A partir de 1982 volvió a aumentar la riqueza del estrato de la sociedad más rico de manera mucho más rápida que el aumento del ingreso promedio, provocando mayor estancamiento económico, falta de oportunidades de inversión y la aparición de conflictos políticos y militares. La extrema concentración del ingreso del modelo neoliberal no garantizó la estabilidad y continuidad de las inversiones, por el contrario, está creando todas las condiciones necesarias y suficientes que dieron lugar a la revolución socialista de octubre de 1917. A una situación sumamente similar ha regresado la humanidad con la globalización.

Al mayor grado de concentración del ingreso se agrega como parte del mismo fenómeno el cada vez menor pago de impuestos de los grupos de altos ingresos y la mayor carga impositiva sobre la población de menores ingresos. Al término de la Segunda Guerra Mundial, cuatro quintas partes de los impuestos eran pagados por quienes tenían un ingreso superior al millón de dólares anuales; para la segunda mitad de los setenta esa proporción disminuyó drásticamente a una tercera parte y para finales de los ochenta la participación de los más ricos en el pago de impuestos de la nación disminuye a menos de 27%, en cambio las familias promedio aumentaron su contribución a los impuestos de 1948 a 1990, de 5.3 a 24.6% (cuadro 21.3).

Cuadro 21.3. *Porcentaje de impuestos pagados por familias promedio y por personas con ingresos superiores al millón de dólares anuales, 1948-1990*

	<i>Impuestos pagados por familias promedio</i>	<i>Impuestos pagados por personas con ingresos superiores al millón de dólares anuales</i>
1948	5.3	76.9
1955	9.06	85.5
1960	12.35	85.5
1965	11.55	66.9
1970	16.06	68.6
1975	20.03	
1977		35.5
1980	23.68	31.7
1981	25.09	
1982	24.46	
1983	23.78	
1984	24.25	
1985	24.44	24.9
1986	24.77	
1987	23.21	
1988	24.30	26.9
1989	24.37	26.7
1990	24.63	

Fuente: Wattenger 1976 (1948) Alan Lerman vom U.S. Department of the Treasury Office of Tax Analysis (1955 bis 1983); Streuerle/Bakija 1993 (1984 bis 1990). Y Green Book des Houses of Ways and Means Committe 1992, 1510.

El neoliberalismo, además de deprimir el crecimiento y acentuar el aumento de precios, elevó la parte de la riqueza acaparada por grandes empresarios y dueños de capital y le arrebató al resto de la sociedad la parte de la riqueza que le correspondía.

22. Formación de un nuevo orden internacional

El estancamiento con inflación en el que se encuentra la economía mundial está dando lugar a la aparición de un nuevo orden económico y político internacional, no obstante, los Estados Unidos se resisten a perder su liderazgo mundial, por lo que el país ha desencadenado conflictos internacionales como la guerra ruso-ucraniana, al incitar a Rusia a invadir a Ucrania en un afán de impedir su incorporación a la OTAN y la posible instalación de bases militares en este último país. Igualmente intenta detener el avance económico de China realizando continuas agresiones económicas, diplomáticas y políticas contra ese país, ya iniciadas desde la era Trump. La aparición de un nuevo orden difícilmente podrá ser liderado por un solo país, como hasta ahora ha sido el caso con los Estados Unidos; el nuevo orden tampoco dará necesariamente lugar a un nuevo crecimiento, a no ser que se produzca un cambio estructural, como el ocurrido al final de la Primera Guerra Mundial que, como hemos visto, estableció por primera vez en el mundo un salario mínimo y la jornada laboral máxima de ocho horas. Hoy en día la inflación sufre un profundo estancamiento, mientras simultánea y contradictoriamente se eleva el flujo internacional de capitales y las deudas de los gobiernos alcanzan niveles nunca antes vistos, que en varios países superan la producción nacional. Actualmente, mayor inversión externa y déficit y deuda de los gobiernos no se traduce en mayor producción y estabilidad, sino por el contrario, solo ha acentuado el estancamiento y la inflación.

Junto a los Estados Unidos, los países más ricos han perdido espacios en la producción, el comercio y en el flujo mundial de capitales frente el vertiginoso crecimiento de países menos desarrollados. China en particular ha inclinado a su favor la balanza económica perjudicando en especial a los Estados Unidos; Rusia igualmente, interviene en la economía y en la política mundial a través de su oferta de abundantes recursos primarios, su presencia militar y su situación favorable de excedentes comerciales que le permiten enfrentar la agresión económica y diplomática de Occidente. La menor hegemonía norteamericana la obliga a ceder espacios para tratar de mantener a sus socios comerciales, en especial a América Latina. En el caso mexicano, no puede impedir la defensa de los intereses nacionales no acordes con los tradicionales intereses imperialistas norteamericanos, como la reciente reforma energética y la defensa de los recursos mineros y naturales en general, como lo está llevando a cabo la actual administración presidencial.

La invasión de Rusia a Ucrania no es un hecho aislado y mucho menos pasajero. En casi toda la posguerra los Estados Unidos, junto con aliados como Inglaterra y la entonces Unión Soviética, hicieron crecer parte de sus economías a través de agredir militarmente a países más pequeños y de menor capacidad militar, sin llegar al enfrentamiento directo entre ellos mismos. Más bien incentivaron el levantamiento de grupos locales apoyándolos con equipo militar y logístico, para después combatirlos directamente, como fue por ejemplo el caso de los talibanes y el grupo guerrillero de Al-Qaeda, entre otros. Las guerras locales desde la posguerra han fomentado el mercado mundial de armas, de bienes y servicios asistenciales, además del mercado negro e ilegal de todo tipo de productos. Sobran ejemplos de ello en la guerra de Corea (1950-1953), Vietnam (1955-1975), Afganistán (2001-2021), Irak (2003-2011), Yemen (2014-), entre otras múltiples agresiones militares. Incluso la promoción de las industrias bélicas no implica necesariamente apoyar grupos terroristas. En Colombia y México, por ejemplo, los Estados Unidos sostienen sus ventas de armas en el exterior al no hacer mucho por impedir el mercado ilícito de drogas en su propio país: ello favorece económica y militarmente a delincuentes que han logrado controlar una parte importante del territorio nacional. Las invasiones militares continuarán porque países poderosos hacen depender parte de su economía de la venta externa de armas. La reciente invasión rusa en territorio europeo no es la excep-

ción, pero además los países europeos, temerosos de sufrir una posible invasión militar, han desencadenado su propia carrera armamentista.

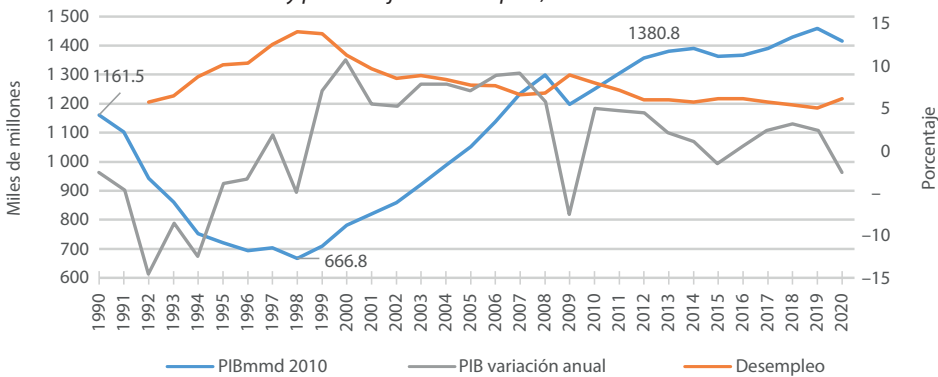
La guerra entre Rusia y Ucrania ha dejado como grandes perdedores, además de la población directamente afectada por el conflicto, a la población trabajadora y desempleada, en tanto que el sistema capitalista globalizado, las grandes empresas, la especulación, la usura bancaria y financiera son los grandes ganadores. La guerra causó la disminución del salario real frente al aumento generalizado de la inflación en el mundo. De manera adicional se desencadenó la especulación; las exportaciones de alimentos y de otros productos disminuyeron en el mundo bajo pretexto de países exportadores de proteger su abasto interno; los medios noticiosos escasamente reportan el desabasto que sufre la población ucraniana a raíz del conflicto y el abuso de las mafias que controlan los mercados negros de todo tipo de productos, desde los más básicos como alimentos, medicinas, productos sanitarios, hasta la venta de armas. La competitividad de varios países disminuyó a raíz del aumento de los costos, el euro se devaluó, favoreciendo a exportadores como Alemania, pero encareció las compras externas de países deficitarios como España y Portugal, entre otros. Los gobiernos neoliberales protegieron a los bancos, financieros, rentistas y especuladores, bajo pretexto de controlar la inflación elevando la tasa de interés, en tanto sindicatos y agrupaciones laborales intentan de manera aislada lograr ciertos aumentos salariales y otras medidas, como el congelamiento de los precios de hidrocarburos y alimentos (Cárdenas y Navarro, 2022). Pese al aumento de las ganancias dejado por los mayores precios y la disminución del salario real a nivel mundial, esto no significa de ninguna manera mayor inversión y empleo, simplemente las ganancias aumentan y se acaparan aprovechando el revuelo de la guerra, mientras el mundo se enfrasca en una nueva recesión. Hasta ahora los trabajadores no han levantado la voz ante la ola de aumento de precios en el mundo. Los empresarios exitosamente trasladaron a los precios el aumento del precio del petróleo, de los alimentos y de otros productos ligados con el conflicto.

La invasión a Ucrania no fue ninguna decisión individual de Rusia; esta fue provocada por la OTAN en interés de los Estados Unidos. El pretexto fue invitar a Ucrania a pertenecer a la organización, lo que posiblemente llevaría a instalar bases militares en ese país. Es decir, utilizando la vieja prácti-

ca ya iniciada desde la Guerra Fría y alentando sentimientos progresistas, nacionalistas, independentistas o de cualquier otra índole, las grandes potencias crean pretextos para iniciar guerras e invasiones que terminan por elevar la venta de armas. Se podría pensar que esta afirmación no es válida frente a las justificaciones políticas e ideológicas antepuestas para iniciar la invasión, el hecho es que pudiendo ser concluida rápidamente la guerra se prolonga sin tener objetivos militares claros y concretos, como sucedió en otras guerras como en Vietnam, Afganistán y ahora Ucrania.

En Rusia el tránsito del estado socialista fue completamente violento y contraproducente para la población trabajadora y para la competitividad del país en su nueva integración a la economía de mercado. En 1991 la Unión Soviética dejó de existir (Paredes, 2021). El revuelo político en torno a la desintegración del régimen socialista arrojó al país a las fauces del capitalismo neoliberal. El FMI no tardó en proponer reformas totalmente contraproducentes para la industria del nuevo país. La privatización masiva de empresas provocó la desaparición de muchas de ellas, haciendo caer drásticamente la producción, el empleo y el salario. En el socialismo no había desempleo. En los ocho años de 1990 a 1998 el PIB disminuyó a casi la mitad, pasó de 1 161 5 a 666.8 mil millones de dólares; de 1993 a 1998 el desempleo aumentó a más del doble, de 5.2 a 13.3% y de 1996 a 1999 el salario mínimo disminuyó más de cuatro veces al pasar de 14.8 dólares a 3.4 dólares por mes (gráfica 22.1).

Gráfica 22.1. Federación Rusa: evolución del PIB, en PPA, a precios de 2011 y porcentaje de desempleo, 1990-2020



Desempleo: porcentaje de participación total en la fuerza laboral
Fuente: <https://datos.bancomundial.org/pais/federacion-de-rusia>.

En 1992 el PIB ruso alcanzó su nivel de crecimiento más bajo con una caída de -14.5%, posteriormente, hasta el 2000, la producción aumentó 10%, sosteniendo elevados ritmos de crecimiento hasta 2007. Pero después de este último año el país experimentó ritmos de aumento del PIB cada vez más lentos.

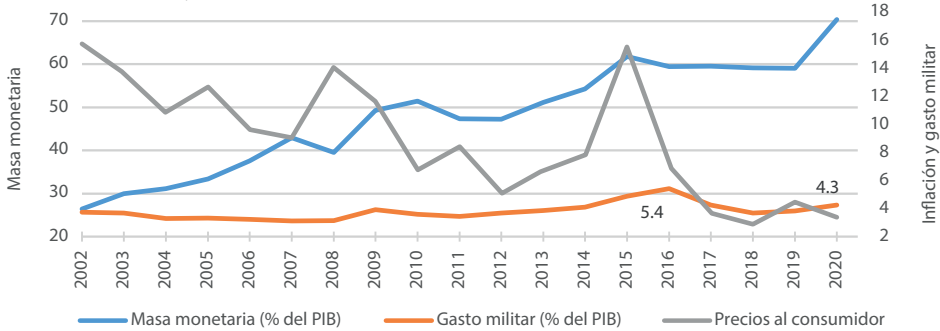
Uno de los problemas arrojados por la liquidación y venta de las empresas públicas es que muchas de ellas se fundaron con el propósito de generar empleos y elevar el ingreso de pequeñas poblaciones de ingresos reducidos. La liquidación de esas industrias dejó sin empleos a la comunidad. La industria militar era la más competitiva del país, superando a la norteamericana en muchos casos, y al privatizarse esta pasó a manos de particulares interesados en mantenerla con altos niveles de competitividad internacional; fuera de esa industria, Rusia regresó a depender de las actividades primarias, en especial de la extracción de petróleo, la minería y los recursos naturales.

En 1993 las políticas neoliberales causaron una inflación de 874.2% y una deuda pública de casi 150% del PIB. Ante el fracaso neoliberal, los hacedores rusos de política elevaron la emisión monetaria al mismo nivel o por encima del crecimiento económico. Ello no causó inflación, como lo supone casi todo el mundo, por el contrario, los precios disminuyeron hasta alcanzar niveles internacionales apenas superiores a 3%. En los años que siguieron, 2015 a 2016, el casi nulo crecimiento se podría relacionar con la menor emisión monetaria en relación con el PIB, pero posterior al último año, hasta 2019, el crecimiento parece asociarse nuevamente al aumento de la emisión de dinero de poco más de 59%, respecto al PIB.

La emisión monetaria como instrumento de financiamiento del gasto del gobierno está asociada en gran parte al cada vez mayor gasto militar. De 2001 a 2020 el gasto militar aumentó en relación con el PIB, de 3.5, a 4.3%. En 2016 alcanzó su nivel más alto de 5.4%, respecto al PIB. Al depender parte del crecimiento económico de la industria de armas se hace necesario encontrar nuevos escenarios nacionales e internacionales donde utilizar o destruir dichas armas, de ahí que la invasión a Ucrania tenga que ver no solo con un sentido de defensa de las fronteras y de la población rusa, sino que la prolongación del conflicto ayuda al crecimiento de la industria militar y con ello al de la economía en su conjunto (gráfica 22.2).

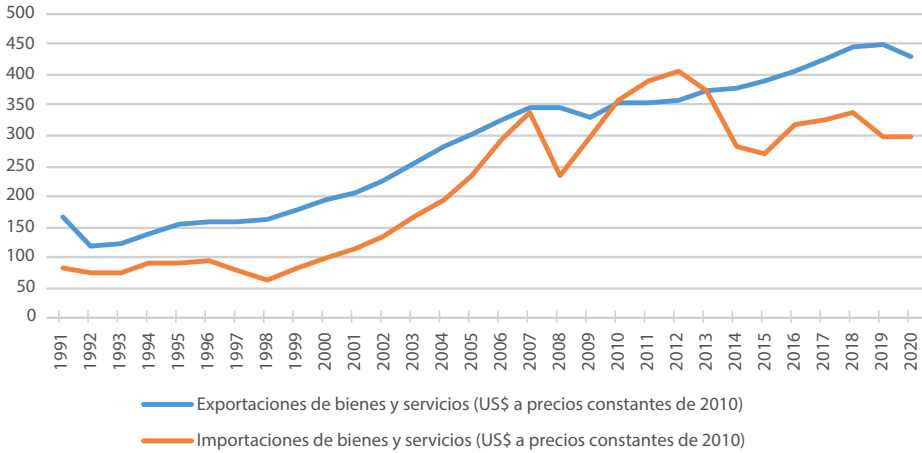
Rusia tiene una posición privilegiada en el mercado mundial debido a sus excedentes de exportación. Solo entre 2011 y 2014 el país tuvo un déficit

Gráfica 22.2. Rusia. Evolución de la masa monetaria, en % del PIB, del gasto militar en % del PIB y la variación anual de los precios al consumidor, 2001-2020



Fuente: <https://datos.bancomundial.org/pais/federacion-de-rusia>.

Gráfica 22.3. Rusia. Evolución de las exportaciones e importaciones, 1992-2020, en miles de millones de dólares de 2010



Fuente: <https://datos.bancomundial.org/pais/federacion-de-rusia>.

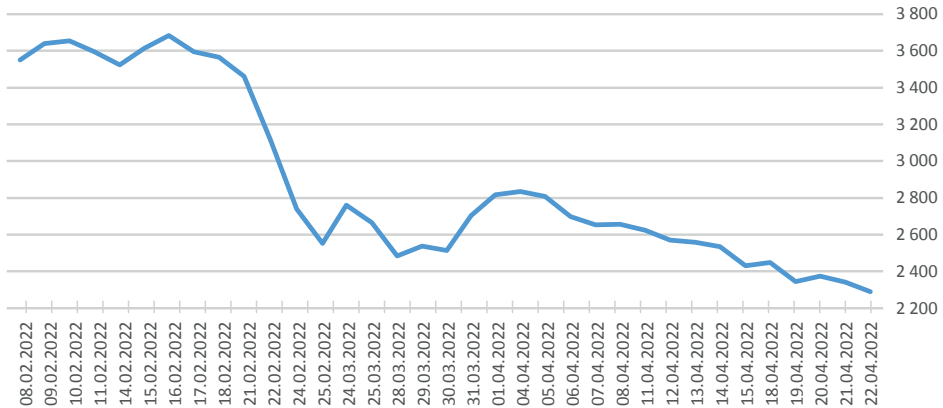
comercial, debido a la agresión occidental de hacer caer el precio del petróleo y frenar las exportaciones rusas, pero fuera de esos años, el país ha gozado de excedentes comerciales incrementados en el último año a raíz de la guerra con Ucrania (gráfica 22.3).

Para la gran mayoría de los países el crecimiento está restringido por el acceso al financiamiento externo que limita la compra de recursos externos. Rusia en cambio dispone de excedentes que le permiten cubrir todo tipo de importaciones de equipo y bienes de capital, además de disponer de vastos

recursos internos de tierras y materias primas. La oferta de recursos no es un problema para Rusia, más bien el problema es la falta demanda.

Al caer el socialismo en 1998, la deuda del gobierno aumentó a casi 150% del PIB, sin lograr con ello elevar la inversión y el empleo, por el contrario, como ya se mencionó, causó una fuerte disminución de la capacidad productiva del país. En 2010 la deuda pública disminuyó a menos de 10% del PIB y en 2020 esta no llega a 15% del PIB. En el lado bursátil, la guerra con Ucrania resultó contraproducente al elevar la incertidumbre; la bolsa de valores rusa, MOEX, ya venía disminuyendo desde principios de 2022. La bolsa alcanzó su nivel más bajo un día después de iniciado el conflicto, el 25 de febrero de 2022, y después de una breve recuperación volvió a descender a niveles todavía más bajos. En lo que resta del año, las operaciones continuaron su tendencia descendente (gráfica 22.4).

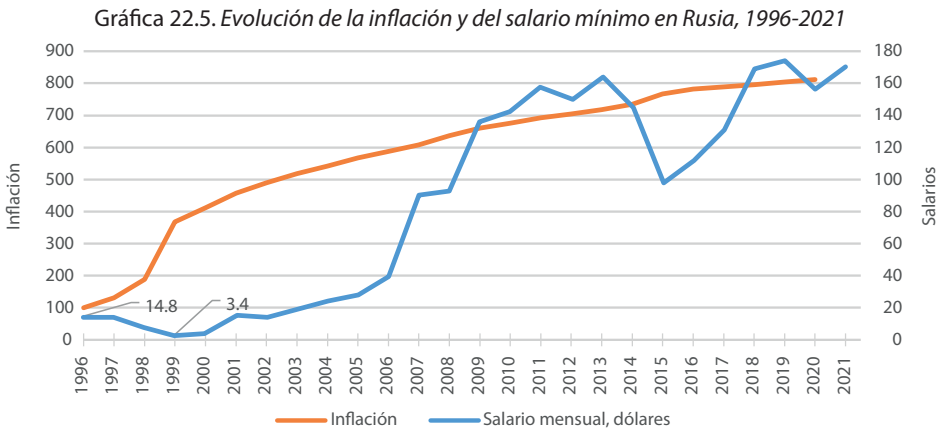
Gráfica 22.4. Evolución diaria del índice de la bolsa de valores rusa (MOEX), del 8 de febrero al 22 de abril de 2022



Fuente: <https://mx.investing.com/indices/mcx-historical-data>.

En cambio, el valor del rublo frente al dólar se fortaleció, solo sufrió una fuerte devaluación al inicio del conflicto con Ucrania, el 24 de febrero de 2022, pero posteriormente inició su recuperación hasta alcanzar una mejor paridad que la existente al principio del mismo año. En ese sentido, los Estados Unidos y Europa resultaron más afectados al desencadenarse una fuerte especulación derivada del aumento del precio de los hidrocarburos y el desabasto que implica llevar a cabo el embargo comercial contra Rusia.

Como hemos mencionado, el problema del crecimiento para Rusia no es el abasto de recursos, sino más bien su demanda. El salario mínimo disminuyó con la caída del socialismo, tocando fondo hasta 1999, posteriormente el salario inició una constante recuperación hasta que en 2013 superó a la inflación. Salarios más altos, más la expansión monetaria, impulsaron el crecimiento del país. En 1988 la producción igualmente tocó fondo en su caída, pero a partir de ese año inició su recuperación hasta 2013, pasando de 668.8 mil millones de dólares a 1 380.8 mil millones de dólares. Después de este último año el salario mínimo se empezó a rezagar nuevamente con respecto al aumento de precios, lo que hizo disminuir la producción, y solo hasta 2019 el salario logró igualarse otra vez con la inflación, provocando un nuevo aumento de la producción (gráficas 22.1 y 22.5).



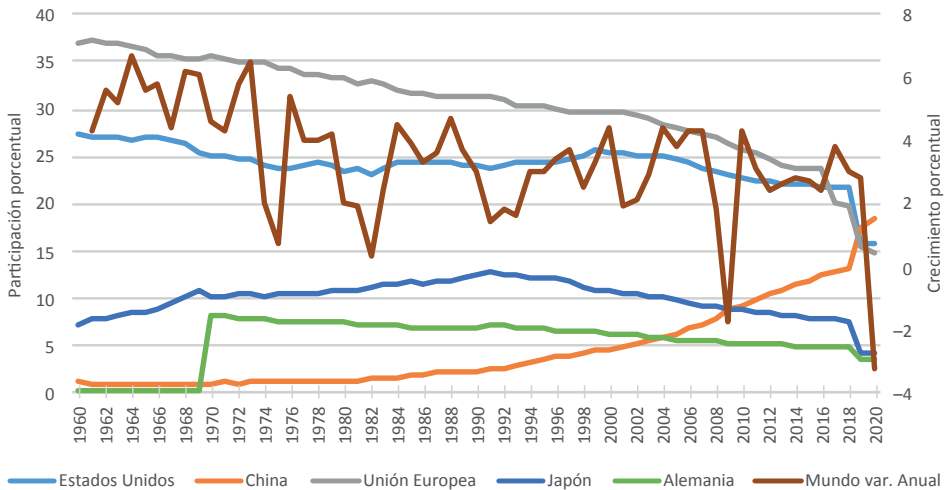
Fuente: Banco Mundial. <https://datos.bancomundial.org/pais/federacion-de-rusia>. Y Expansión/datos macro. <https://datos.bancomundial.org/pais/federacion-de-rusia>.

El salario mínimo continúa siendo muy bajo; en 2021 este era equivalente a 169.5 dólares por mes, menor al mexicano de 216.7 dólares mensuales en el mismo año y al chino en 2020, de 318.8 dólares por mes, mientras en los Estados Unidos el salario mínimo en 2021 fue de 1256.7 (<https://datosmacro.expansion.com/paises/rusia/mexico/estados-unidos/china>). El único camino por el cual Rusia podría disminuir su dependencia de los recursos naturales es ampliar su mercado interno a través de incrementar el salario a niveles superiores a la inflación, así lo demostró su reciente ex-

perencia como economía de mercado, cuya recuperación estuvo fuertemente ligada al aumento de los salarios y de la emisión monetaria.

La aparición de un nuevo orden mundial se manifiesta en la menor participación de las economías más ricas en la producción, el comercio y en el financiamiento internacional. Entre los años sesenta y setenta la economía mundial alcanzó las tasas de crecimiento superiores a 6%; pero en 2020 la producción mundial disminuyó -3.3% , agravado con la pandemia del covid. Pero ya desde los años sesenta venía disminuyendo la participación de los países ricos en la producción mundial. De 1960 a 2020 la participación de los Estados Unidos en el PIB mundial disminuyó de 27.5 a 15.8%, la de los países de la actual Unión Europea cayó de 37.3 a 14.9%, y de Japón saltó de 7.6 a 4%. En el mismo periodo de 1960 a 2020 China elevó su participación en la generación del PIB mundial de 1.1 a 18.3%, además de la India, Corea del Sur, entre otras naciones (gráfica 22.6).

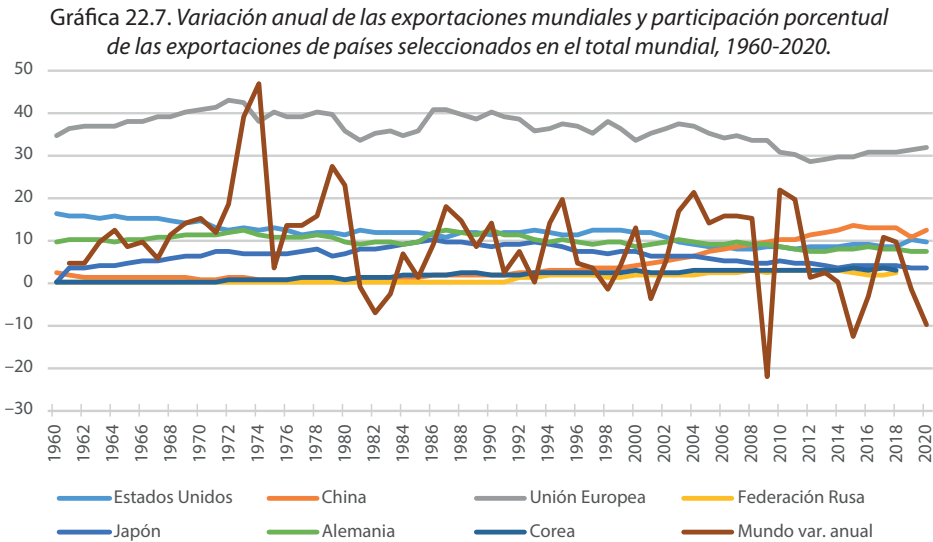
Gráfica 22.6. Crecimiento anual del PIB mundial y participación porcentual mundial de países seleccionados, 1960-2020, paridad del poder de compra en dólares de 2010



Fuente: Banco Mundial, <https://datos.bancomundial.org/indicador/NY.GDP.MKTP.PP.KD?view=chart>.

La pandemia del covid impulsó las exportaciones de países ricos debido a los pocos exportadores de vacunas para todo el mundo, en tanto que muy pocos países no ricos participaron en las ventas de vacunas contra el covid, como China, Rusia y en mucha menor medida Cuba.

Del lado de las exportaciones, ya desde antes de la pandemia las economías más ricas venían perdiendo presencia en las ventas mundiales; en 1960 los Estados Unidos realizaban 16% de las exportaciones mundiales, pero en 2020, estas disminuyeron a 8.8%; en los primeros años, la menor presencia norteamericana en el mercado mundial fue ocupada por Japón, Alemania y otros países de la actual Unión Europea, pero en los últimos años estos también redujeron su participación en el comercio mundial. En 1973 los países de la actual Unión Europea generaban 42.9% de las exportaciones mundiales, pero a partir de entonces disminuyeron su contribución hasta caer en 2018 a 30.6%. Japón alcanzó en 1986 su punto más alto de participación en las ventas mundiales con 10.2%, pero en 2018 cayó a 3.8%. Alemania igualmente ha disminuido su participación. En cambio, China junto con otros países han elevado su participación en el mercado mundial (gráfica 22.7).



Fuente: Banco Mundial, <https://datos.bancomundial.org/indicador/BX.GSR.GNFS.CD>.

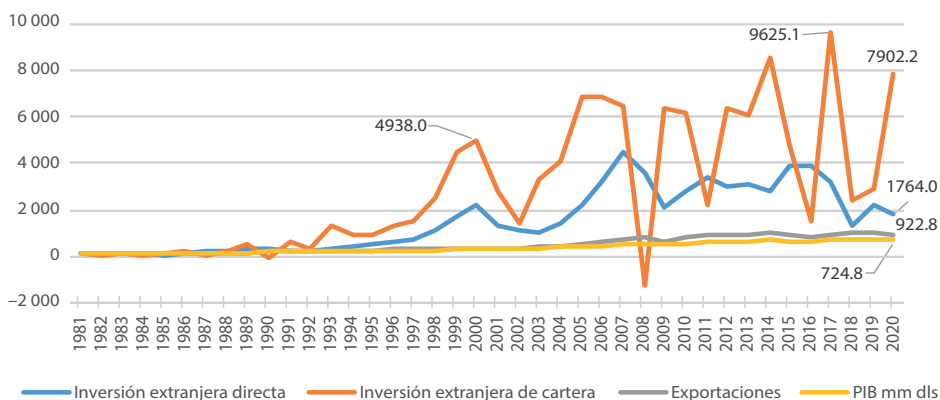
Por otro lado, los norteamericanos han reducido su grado de monopolio en la emisión de dólares como moneda internacional, al compartir el mercado mundial con otras monedas como el euro, el yuan y las monedas virtuales como el bitcoin, además de países como Francia, Inglaterra y Chi-

na, entre otros, que utilizan sus elevadas reservas en dólares para realizar transacciones en esa moneda independientemente de la oferta norteamericana de dólares. Surgieron nuevas alianzas comerciales y nuevas instituciones internacionales sin presencia norteamericana, como sucede en el mercado asiático.

Lo anterior no quiere decir que los países más ricos hayan de ser desplazados definitivamente como líderes de la economía mundial por algunos países emergentes, más bien lo que se deja ver es una nueva localización geográfica en la que el club de los más ricos comparte el mercado mundial con países de menor desarrollo.

Por su parte, la inversión extranjera de cartera adquirió un auge sin precedentes en los últimos 10 años, lo que irónicamente no ha favorecido el comercio y la producción mundial, sino casi exclusivamente se ha traducido en mayor deuda de los gobiernos. Considerando 1980 como 100%, de 1980 a 2020, el índice del PIB mundial aumentó solo 724%; las exportaciones (X) 922.8%, la inversión extranjera directa 1 764.0%. pero la inversión extranjera de cartera se elevó casi ocho veces, 7 902.2%. La inversión extranjera de cartera no eleva la producción ni el comercio mundial, sino más bien ha crecido significativamente gracias al aumento de la deuda en especial de los gobiernos (gráfica 22.8).

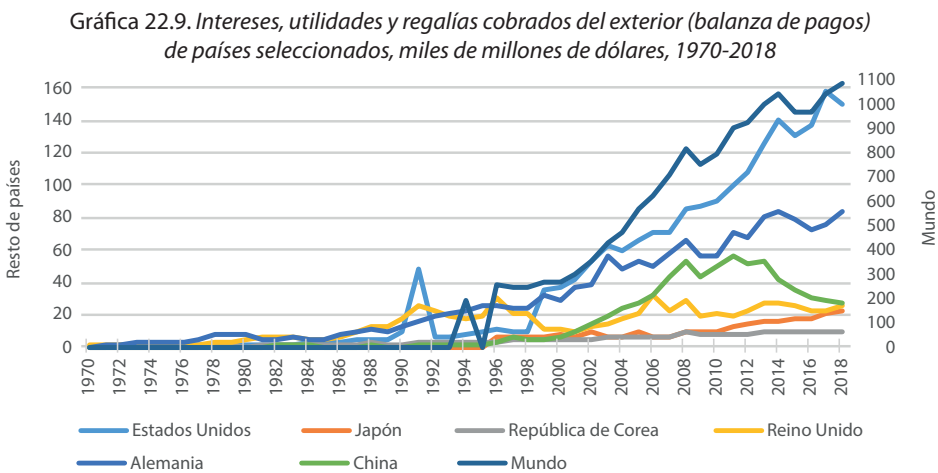
Gráfica 22.8. Mundo: Índice del PIB, las exportaciones, de la inversión extranjera directa, entrada neta y de la inversión extranjera de cartera, entrada neta, 1980-2020, 1980 = 100%



Fuente: Banco Mundial, <https://datos.bancomundial.org/indicador/BX.GSR.GNFS.CD>. <https://datos.bancomundial.org/indicador/NY.GDP.MKTP.CD>. <https://datos.bancomundial.org/indicador/BM.KLT.DINV.CD> WD

Entre los años setenta y finales del siglo pasado la inversión extranjera directa aumentó al trasladarse hacia países con bajos salarios y desde donde se realizaron elevadas exportaciones, tal y como fue el caso de los Tigres Asiáticos —Corea del Sur, Singapur, Taiwán, Hong Kong—; posteriormente, entre la segunda mitad del siglo xx y principios del nuevo milenio, se produjo un nuevo auge de inversión externa directa y de cartera que alcanzó su mayor auge en 2000. Después de la entrada de China a la omc (2001), ambos tipos de inversiones volvieron a crecer hasta la depresión de 2008-2009; pasada la crisis apareció un nuevo ciclo de inversiones donde la inversión directa disminuyó y aumentó en cambio, la inversión de cartera. Es decir, después de la recesión de 2009 los movimientos de capitales en el mundo tienen cada vez menos que ver con el ensamble o maquila de productos, como fue en años anteriores, para dedicarse preferentemente a la compra de bonos de deuda de los gobiernos; China, en cambio, ha retado la supremacía norteamericana siguiendo el camino contrario, invirtiendo en países con bajos salarios, abundantes recursos naturales y en la construcción de infraestructura portuaria, comunicaciones, minería y de transporte, entre otras actividades.

Junto al auge de las inversiones externas de cartera igualmente crecieron los ingresos de la misma. Desde la segunda mitad de los años noventa del siglo pasado hasta la fecha los Estados Unidos y Alemania aumentaron

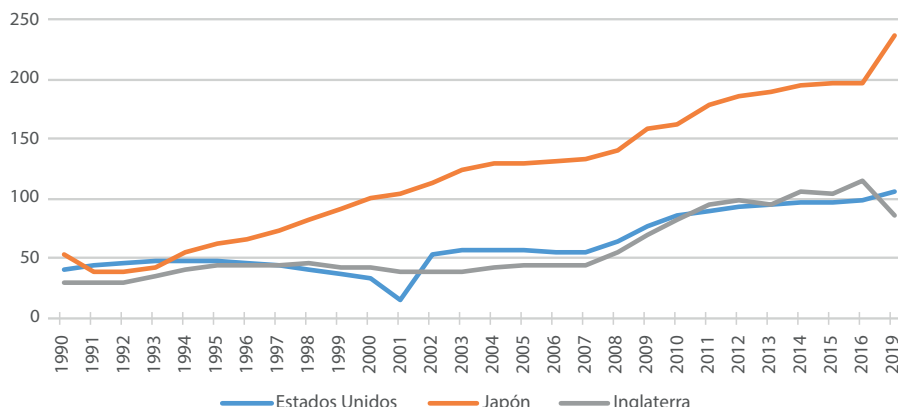


Fuente: Banco Mundial, <https://datos.bancomundial.org/indicador/GC.DOD.TOTL.GD.ZS?view=chart>.

sustancialmente su ingreso percibido desde el exterior por concepto de intereses, regalías de las deudas y utilidades de las inversiones en el extranjero, dicho auge se vio brevemente interrumpido por la depresión de 2008-2009 y en 2015, pero hasta el momento se mantiene un elevado dinamismo pese al estancamiento en que se encuentran la producción y el comercio mundial (gráfica 22.9).

El reciente auge de la inversión extranjera mundial solo se explica por el aumento de la deuda soberana de los gobiernos. Después de la depresión de 2008-2009 las deudas de los gobiernos empezaron a crecer mucho más intensamente que en años anteriores. En el 2000 Japón era el único país que tenía una deuda pública superior al PIB. Después de la crisis de 2008-2009 los Estados Unidos e Inglaterra empezaron a elevar su deuda pública hasta llegar en el momento actual a superar al PIB (gráfica 22.10).

Gráfica 22.10. Evolución de la deuda pública en relación con el PIB de los Estados Unidos, Japón e Inglaterra, 1990-2019



Fuente: Banco Mundial, <https://datos.bancomundial.org/indicador/GC.DOD.TOTL.GD.ZS?view=chart>, y Economipedia: <https://economipedia.com/ranking/ranking-de-paises-con-mas-deuda-publica-sobre-pib-2019.html>.

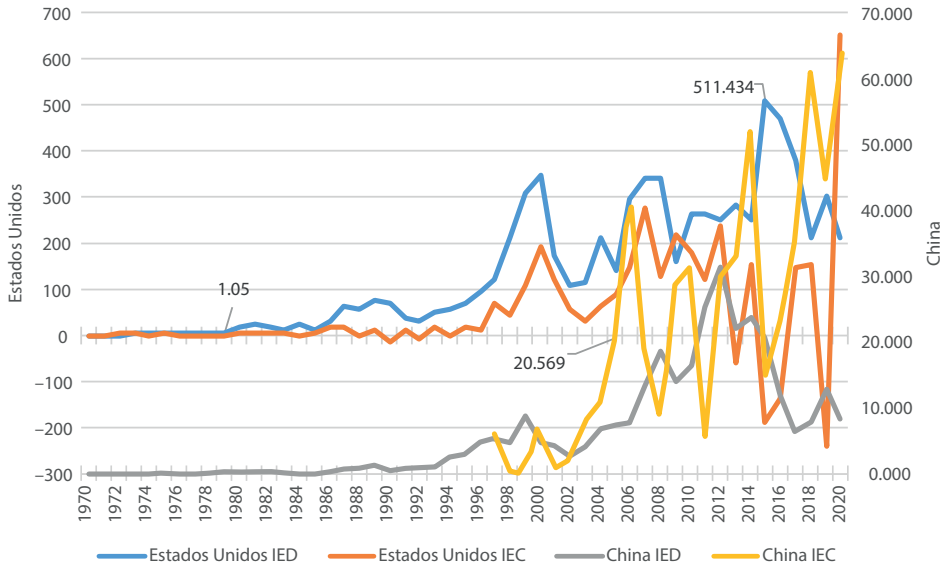
Por lo general, el peso de la deuda pública externa es medida en proporción al PIB, no obstante, cuando un país incurre en moratoria es porque no puede pagar las amortizaciones y los intereses de la misma, ello sin importar el porcentaje de la deuda sobre el PIB, por lo que esta forma de medir la deuda no tiene sentido alguno y más bien la deuda pública externa debe de ser medida en términos del ingreso de divisas externas del país. Pocos

son los países que tienen excedentes de divisas en particular de dólares americanos, como son, entre otros, China, Alemania, Corea y los mismos Estados Unidos. La mayoría no tiene excedentes de divisas para cubrir sus déficits en cuenta corriente, por lo que de alguna forma deben de atraer financiamiento externo, el cual, con el paso del tiempo, se hace cada vez más necesario debido a la acumulación del pago de intereses de la deuda externa y de utilidades de la inversión extranjera directa. La incapacidad de los países de generar excedentes en divisas externas obliga a las naciones a contratar nueva deuda o buscar nuevas de inversiones externas para pagar los intereses de la deuda, sin lograr con ello elevar su crecimiento.

En el momento actual, el mayor reto de los norteamericanos para sostener su hegemonía mundial no proviene de su menor participación en el comercio o la producción mundial, sino más bien de su menor importancia como inversionistas extranjeros y como receptores de inversiones externas. La globalización no solo elevó el éxodo de capitales de países ricos con salarios más bajos, sino además disminuyó el atractivo de los Estados Unidos y la Unión Europea de recibir inversiones extranjeras, ganando en cambio mayor encanto otras zonas menos desarrolladas con menores salarios, como ha sido el caso de China, Corea del Sur, algunos países de América Latina y la India, entre otros.

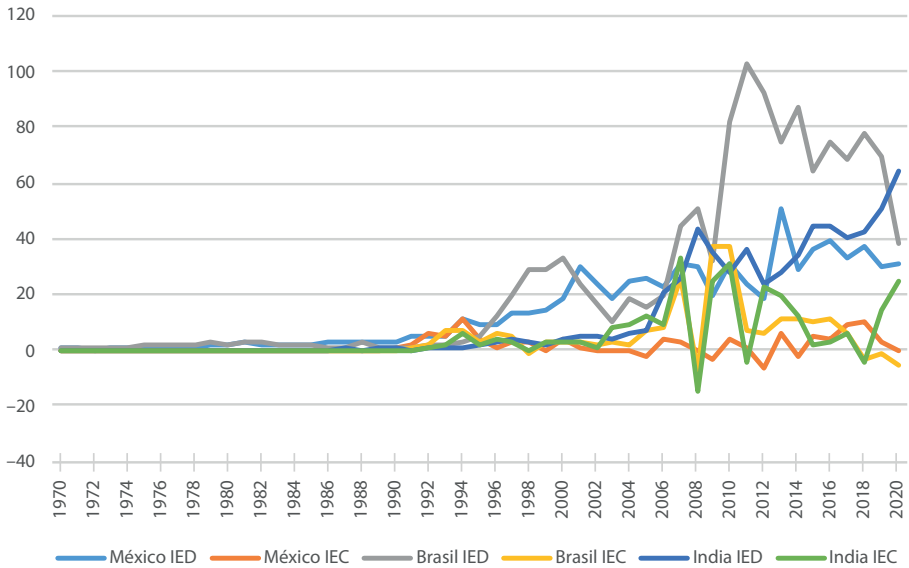
Los Estados Unidos son el mercado de capitales más grande del mundo. Hasta 1979 la inversión extranjera directa y de cartera que llegaba a los Estados Unidos no fue tan grande como en los años que le siguieron; en ese año, la inversión extranjera directa apenas fue de 1.05 mil millones de dólares, pero posteriormente creció hasta alcanzar en 2015, 511.4 mil millones de dólares. En los años ochenta y noventa no hubo grandes entradas de capitales al país, debido a la crisis causada por el inicio del neoliberalismo. Pero a partir del nuevo milenio la inversión de cartera y directa hacia los Estados Unidos aumentó aceleradamente. Pero en 2016 la inversión directa empieza a disminuir, en tanto que la inversión de cartera desde 2007 ya había iniciado su descenso. En cambio, a partir del nuevo milenio China empezó a ser cada vez más atractiva para la inversión extranjera, en especial para la inversión de cartera que, desde 2005 hasta el último año de información, 2020, aumentó casi cinco veces, aunque la inversión directa empezó a descender a partir de 2012 (gráfica 22.11).

Gráfica 22.11. *Inversión extranjera directa y de cartera, entrada a los Estados Unidos y China, 1970-2020, miles de millones de dólares*



Fuente: Banco Mundial, <https://datos.bancomundial.org/indicador/GC.DOD.TOTL.GD.ZS?view=chart>.

Gráfica 22.12. *Inversión extranjera directa y de cartera, entrada a Brasil, la India y México, 1970-2020, miles de millones de dólares*



Fuente: Banco Mundial, <https://datos.bancomundial.org/indicador/GC.DOD.TOTL.GD.ZS?view=chart>.

Por otro lado, países de industrialización intermedia como la India, Brasil y México, entre otros, han elevado su atractivo de la inversión extranjera especialmente directa. En México, por ejemplo, a partir del inicio del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) en 1994, aumentó aceleradamente la inversión extranjera directa, por su parte, Brasil y la India han recibido montos de inversión extranjera mucho más elevados, aunque hasta el momento solo la India ha logrado elevar la inversión extranjera directa, en tanto que en Brasil y en México esta disminuyó a partir de 2011 para el primer caso y de 2013 para el segundo. Ello podría manifestar cierta saturación del mercado mundial de los bienes ensamblados por las inversiones que se movieron en el mundo en busca de explotar salarios más bajos. Por su parte, la inversión extranjera de cartera no ha sido tan significativa en los tres países presentados e igualmente ha iniciado cierto retroceso, lo cual podría manifestar cierta saturación de la deuda a la que han llegado los países que los coloca al borde de la quiebra fiscal, lo que al final amenaza la continuidad de dichas inversiones (gráfica 22.12).

Conclusiones

La industrialización de los Estados Unidos fue posible gracias a la suma de diversos factores, en primer lugar, la migración de millones de personas que en su mayoría escapaban de una pobreza extrema en Europa, entre las que además había artesanos, técnicos, emprendedores que realizaron en suelo americano lo mismo que hacían en su país de origen, impulsando así una gran cantidad de actividades productivas y de servicios; en segundo lugar la expansión de su territorio hacia países vecinos jugó el mismo papel que las colonias de ultramar jugaron para la expansión del imperio inglés, francés y otros países que, a través de su expansión territorial, impulsaron su propia industria, minera, de acero, armas, ferrocarriles, barcos y textiles dirigida principalmente al suministro de pertrechos para el ejército. La expansión del sistema bancario proporcionó la liquidez monetaria suficiente para hacer crecer la inversión que acompañaba las campañas militares de colonización; en tercer lugar, la industrialización no hubiera sido posible sin la férrea intervención del Estado, que impulsó un agresivo proyecto imperialista de invasión y posesión de colonias en apoyo a la creación de grandes fortunas, algunas de las cuales aún en nuestros días continúan decidiendo el destino de la humanidad. El Estado promovió el crecimiento y la acumulación de riqueza a través de inventar guerras contra las naciones originarias del suelo americano, contra naciones vecinas y de ultramar, promovió la construcción de infraestructura interna en canales, caminos y el ferrocarril, que finalmente atravesó todo el país. La construcción de un

Estado fuerte fue fundamental para consolidar el proyecto de nación, a diferencia de lo ocurrido en casi toda América Latina. En México, por ejemplo, la Iglesia, dueña de gran parte del territorio, provocó una lucha por la posesión de tierras desde la época de la Independencia hasta finales del siglo XIX. Dicha lucha dificultó formar un Estado fuerte militarmente que impusiera un proyecto único de nación, por el contrario, las constantes guerras entre grupos facilitaron la intervención extranjera, y cuando a finales del siglo XIX se logró cierta pacificación, la única alternativa para elevar la producción nacional y los ingresos del Estado fue invitar al capital exterior —francés e inglés en su mayor parte— para instalar en el país lo que la burguesía local no podía hacer, como fueron el primer banco (Banco de Londres), la expansión de las líneas de ferrocarril y de diversas industrias como la textil, entre otras actividades económicas.

Al concluir la Segunda Guerra Mundial y ante la devastación económica, política y social de Europa, los Estados Unidos quedaron como único país no deteriorado físicamente por la guerra y con la suficiente capacidad económica para imponer su hegemonía mundial dirigiendo no solo la reconstrucción europea, sino gran parte del destino económico, político, cultural e ideológico de la humanidad; para ello, Norteamérica creó instituciones financieras internacionales que promovieron el financiamiento del comercio y la reconstrucción europea, como el Fondo Monetario Internacional y el Banco Mundial, crearon el Acuerdo General de Aranceles y Comercio (GATT), ahora Organización Mundial de Comercio (OMC), las Naciones Unidas y el Sistema Monetario Internacional de Breton Woods, entre otras instituciones que posesionaron al dólar americano como moneda internacional. Gran parte del andamiaje institucional fue pagada con emisión monetaria en franca contradicción con la supuesta equidad que garantizaría la estabilidad de la paridad oro-dólar. Así se consolidó finalmente en el mundo el poder productivo, comercial, financiero y monetario norteamericano. El Estado de bienestar consolidado después de la Segunda Guerra Mundial, llegó a su fin, en parte por errores de política económica norteamericana al lograr por un lado en el mercado interno casi pleno empleo entre los años cincuenta y sesenta, mientras a la vez sostuvieron prolongadas y costosas guerras en ultramar, como fueron la Guerra de Corea y la de Vietnam, de las cuales salieron derrotados con elevados déficits presupues-

tales que presionaron por el aumento de precios haciendo estallar la ola inflacionaria de inicios de los años setenta. Por otro lado, el modelo solo permitía el crecimiento económico a costa de incrementar la producción manufacturera, lo cual ya era un problema por la contaminación y los excesos de consumismo, por lo que fue necesario implementar otro modelo económico capaz de elevar las ganancias sin tener necesariamente que elevar la producción de manufacturas, para lo cual el neoliberalismo ofrecía las mejores posibilidades.

La decadencia del imperio norteamericano se inició con la introducción de las políticas neoliberales cuyos propósitos fueron, entre otros, debilitar económica y políticamente a los competidores de los Estados Unidos, crear nuevos espacios de inversión financiera independientes de la producción material y, sobre todo, reducir el salario real en perjuicio del nivel de vida de la población y a favor del aumento de las ganancias. La reducción de los costos laborales fue un soborno que anuló la oposición de los empresarios no financieros a la imposición del neoliberalismo, que tenían que soportar aumentos en las tasas de interés, la disminución del poder de consumo de la sociedad y la aniquilación de gran cantidad de actividades productivas cuya oferta pasaría a ser provista por el mercado mundial. El aumento de la miseria humana provocada en la nueva etapa neoliberal obligaría a grandes masas perjudicadas de países pobres a migrar hacia el exterior, incorporarse a las fuerzas armadas y a la policía, que ofrecerían mejores opciones de vida, tal y como había sido hasta la Primera Guerra Mundial. Pero si bien aumentaron las ganancias al reducir el costo laboral y se expandió la inversión financiera, rápidamente la economía mundial profundizó su dependencia con respecto al sector financiero, cuya expansión depende del creciente endeudamiento público como el principal cliente de dicho sector, no obstante, ello ha llevado a varios gobiernos de países ricos y pobres al borde de la bancarrota fiscal.

A raíz de imponer el neoliberalismo en el mundo, los Estados Unidos crearon una contradicción insalvable que se volvió en su contra. Por un lado, enfrentan un estancamiento productivo con inflación, pero por otro, reciben del exterior el mayor cobro de intereses y utilidades del resto del mundo jamás visto en su historia y han elevado el déficit comercial, del gobierno y la deuda pública a niveles sin precedentes. Es decir, reciben el mayor nivel

de ingresos del exterior reflejado en el ingreso primario de la balanza de cuenta corriente y en el elevado nivel de déficit público y de deuda del Estado, pero ello no se refleja en mayor crecimiento y estabilidad de precios, sino que, por el contrario, se acompaña de cada vez menor crecimiento y mayores precios. Los últimos aumentos de la tasa de interés deberían de traducirse en menores precios, sin embargo, sucede todo lo contrario. La razón de ello es siguiendo las ideas neoliberales, porque desde finales de los años setenta y principios de los ochenta se impuso una tasa de interés mayor a la inflación que simultáneamente elevó el déficit y la deuda del Estado. El déficit público de año con año acumuló una deuda cada vez mayor, provocando que, a la fecha, aproximadamente la mitad de déficit correspondiera solo al pago de intereses, absorbiendo por tanto una parte cada vez mayor del presupuesto público e impidiendo que este se traduzca en mayor producción interna. Adicionalmente el neoliberalismo intentó elevar las ganancias del sector financiero, el cual como sector apenas y rebasa 20% del PIB, en tanto que el resto de la economía se mantiene en una cada vez mayor depresión con inflación y elevada deuda pública. Mientras los Estados Unidos no aumenten el salario y disminuyan la jornada laboral no será posible ampliar las inversiones hacia otros sectores diferentes a la estanca-da industria manufacturera, como serían en los servicios de educación, salud, recreación y cultura, principalmente. No es posible reactivar el crecimiento a través del aumento de la producción industrial el colapso ecológico en que se encuentra la humanidad y porque cualquier pequeño aumento de la producción requiere de incrementos más que proporcionales del ingreso y del consumo de la sociedad, lo que tampoco es viable. La única alternativa es ampliar el crecimiento del sector servicios, lo cual solo puede suceder si se eleva el ingreso y el tiempo libre de la población, lo que implicaría elevar los salarios y reducir la jornada laboral de ocho a cuatro horas de trabajo al día.

Respecto a la deuda del Estado norteamericano, esta obedece principalmente al aumento del déficit público; gran parte de dicha deuda está en manos extranjeras, la que de reclamarse o venderse podría inundar el mercado mundial de dólares, provocando su devaluación. Al respecto, las opciones para el Tío Sam serían: una, continuar como hasta ahora y esperar la progresiva pérdida de valor del dólar, lo que llevaría a su eventual desplaza-

miento como moneda hegemónica mundial. Una segunda alternativa es elevar los salarios y reducir la jornada laboral a fin de abrir espacios a inversiones amigables con el medio ambiente. Otra posibilidad que se impone por sí sola es no obstruir el crecimiento del mercado mundial, lo que está llevando a compartir la hegemonía mundial con China, Europa y Rusia, principalmente, además de soltar la rienda del crecimiento de los vecinos del sur.

En la globalización aumentaron sin precedentes las ganancias, la movilidad de capitales entre países, la deuda de un gran número de gobiernos y la concentración del ingreso alcanzó niveles similares a los de finales del siglo XIX. En cambio, disminuyó el empleo, el ingreso real, la inversión, la producción, desencadenando la inflación con grandes desplazamientos de gente por motivos económicos, políticos, guerras u otras razones. El gobierno en su calidad de “pagador en última instancia” se convirtió en la principal fuente de enriquecimiento de inversionistas financieros y especuladores. El aumento desproporcional de la deuda pública elevó las ganancias del sector financiero; sin la deuda pública no se explica el auge del mercado de valores y en general del sector financiero. Pero la deuda estatal no es infinita y rápidamente encontró límites que le impiden avanzar más por ese camino.

Barack Obama inició un cambio de modelo económico a través del rescate de empresas, aumento de programas de salud y fortaleciendo el mercado interno como motor de crecimiento, iniciando así cierto alejamiento del mercado externo. El siguiente presidente, Donald Trump, a pesar de ser del partido opositor dio continuidad al mismo proceso, con un abierto discurso en torno a volver los ojos a Norteamérica: “volver a hacer grande a América”, cerrar las fronteras a todos aquellos países que se benefician del comercio con los Estados Unidos, iniciar una guerra tanto ideológica como comercial contra los países con los que se tiene mayor déficit comercial, fabricar adversarios como es Corea del Norte e incluso la Unión Europea y desencadenar movimientos racistas y xenofóbicos internos. Trump no utilizó la propaganda a favor de la globalización como la usaron otros gobiernos. Su gobierno no enfatizó las virtudes del comercio exterior y de la globalización, aunque tampoco declaró cambiar el modelo, trató de reducir la migración hacia suelo norteamericano, combatir el narcotráfico y reducir el déficit comercial de los Estados Unidos con otros países. El último presidente, John Biden, elevó el gasto público en infraestructura,

telecomunicaciones y protección del medio ambiente, lo que implica separarse de la política neoliberal seguida por más de 40 años.

Norteamérica no hace mucho por controlar el consumo doméstico de drogas y el lavado de dinero, a la vez que se abren presupuestos millonarios para pagar en el exterior el combate al narcotráfico y al terrorismo. Este mismo modelo de elevar el gasto externo y descuidar el mercado interno ya existía desde los inicios del capitalismo en el siglo xvii y fue el mismo que llevó a la humanidad a la Primera Guerra Mundial. Hoy en día existe una situación similar en la que el sistema no encuentra alternativas para crecer que no sea el militarismo, la guerra, la delincuencia y el terrorismo mundial. Para evitar volver a caer en la miseria y estancamiento económico que caracterizó la economía mundial a finales del siglo xix y principios del xx y que hizo posible el triunfo del socialismo, la sociedad debe de encontrar un crecimiento mucho más equitativo y completamente sustentable.

En 1994, al iniciar el Tratado de Libre Comercio con América del Norte, México retiró todo tipo de apoyos a la producción agropecuaria provocando el éxodo de millones de gentes del campo hacia los Estados Unidos, mismos que provocaron la caída de los salarios sobre todo en la parte sur del país. Ahora el Tío Sam no tiene más interés en continuar con la misma política y pretende expulsar a la mayor cantidad posible de trabajadores ilegales, pero al éxodo mexicano se suman además miles de migrantes centroamericanos y venezolanos.

El retorno al mercado interno como motor del crecimiento apoyado en el gasto público solo tendrá un efecto temporal; para que el mercado interno impacte favorablemente al crecimiento este se tendría que apoyar no en el gasto público sino en el aumento del salario y en la reducción de la jornada laboral.

En los últimos años la inversión extranjera directa y de cartera ha sido la actividad de mayor dinamismo, no obstante, esta llegó a un límite insuperable; la primera presenta aumentos cada vez más lentos en tanto que la segunda no tiene muchas opciones de crecer fuera del endeudamiento público, el cual igualmente, dado su elevado nivel, no puede aportar grandes incrementos. El resto de las actividades económicas son mucho menos dinámicas debido posiblemente al estancamiento del mercado mundial. La ganancia proveniente del endeudamiento público impide al sistema utilizar

las mismas ganancias para generar nuevas inversiones fuera de la compra de nuevos títulos de deuda pública. Por lo mismo la ganancia ha dejado de ser la semilla que hace florecer nuevas inversiones y se convierte en fruto de especulación y derroche financiero y monetario al no reinvertirse, sino destinarse principalmente a financiar la deuda estatal vencida. Las nuevas deudas del Estado se generan no por invertir en infraestructura o servicios, sino solo para pagar la deuda vencida más sus intereses, elevando con ello la deuda a niveles nunca antes vistos, mientras la economía se mantiene estancada. Las necesidades esenciales de salud y educación de la sociedad son privatizadas, pero la inversión en dichas actividades es limitada y más bien las encarece, haciéndolas prohibitivas para el grueso de la población. La producción depende fundamentalmente del trabajo a destajo mal pagado, por tanto, disminuyendo el mercado doméstico al reducir el salario. En suma, la globalización terminó por estancar la inversión, el consumo, la producción, elevó el desempleo, disminuyó el ingreso, generó la crisis fiscal y financiera del Estado, además de crear un excedente cada vez mayor de ganancias cuya única opción para volver a generar ganancias es invertir en bonos de deuda del gobierno.

El sistema monetario internacional enfrenta fuertes remolinos, por un lado, Europa, China, Rusia junto con países exportadores de petróleo y otros están dejando de usar el dólar como medio de reserva y en sus operaciones internacionales, no obstante, hasta el momento, solo el dólar ofrece la suficiente liquidez mundial para garantizar la realización de las operaciones económicas mundiales, lo que se logró en gran parte gracias a la expansión norteamericana basada en la emisión monetaria que ha financiado las guerras, la inversión extranjera, el déficit comercial norteamericano, los préstamos internacionales y otras operaciones más, que arrojaron al mercado mundial una abundante liquidez de dólares, por lo que pese a que gran parte de las operaciones económicas internacionales se realizan en monedas diferentes al dólar, ello no significa necesariamente que el dólar sea desplazado del mercado mundial.

La mejor alternativa no solo para los Estados Unidos, sino para la humanidad en su conjunto, es convertir al sector de los servicios en el motor del crecimiento del sistema, lo que implica subordinar el ritmo de crecimiento de la industria y la agricultura al ritmo de los servicios y no al revés,

como ocurrió cuando la industria determinaba el ritmo de expansión del resto de las actividades. Ahora los servicios financieros aportan la mayor parte del valor de los servicios no obstante, es necesario elevar la participación de otro tipo de servicios como la educación, la salud, el esparcimiento, la cultura, entre otros, para convertir al sector en el motor de crecimiento del sistema en su conjunto. El error de la política norteamericana actual es tratar de impulsar el crecimiento de manufacturas basado en la producción de automóviles, armas, construcción, minería y petróleo, entre otras actividades. Para ello el actual gobierno ha impuesto aranceles a las importaciones, ha intentado atraer empresas nacionales ubicadas en el extranjero, ha tratado de elevar el empleo expulsando trabajadores ilegales, ha fomentado guerras en el exterior para mantener elevadas sus ventas de armas y recientemente elevar el gasto interno del gobierno. El error de esta política es que la producción de mercancías satura fácilmente cualquier mercado y no hay forma de elevar el consumo, a no ser que se eleve el gasto de gobierno y los salarios. Con la tecnología existente cualquier aumento de producción satura con facilidad cualquier aumento de mercado. La alternativa para revertir la tendencia hacia el estancamiento con inflación y salvar al planeta del desastre ecológico es abrir nuevas perspectivas de inversión en actividades no contaminantes, sustentables y altamente rentables, y la única posibilidad de lograr lo anterior es ampliar las opciones de inversión en los servicios, pero para ello se requiere acrecentar el acceso a los mismos ofreciendo a la población mayor tiempo libre a través de reducir la jornada laboral de ocho a cuatro horas y elevar los salarios, a la vez que permitir al Estado invertir en servicios a fin de ofrecer bajos precios, elevada calidad y amplia cobertura. El financiamiento de este nuevo modelo de crecimiento debe provenir de la emisión monetaria y no del crédito privado. Ello no le restará mercado al capital privado, por el contrario, le abrirá nuevas opciones de inversión, pues el Estado no abandona su carácter asistencial —de calidad—, mientras el capital privado tiene la oportunidad de invertir en los servicios de consumo masivo, como son el esparcimiento, la recreación, la cultura y parte de la educación, además de otros.

El salario ejerce tres funciones esenciales sobre la economía, primero, como la teoría económica lo interpreta en general, es un costo para la empresa; en segundo lugar, determina el tipo de tecnología a emplear en la

producción porque el aumento de los salarios obliga a elevar la tecnificación de la empresa para poder funcionar con salarios más altos, y tercero, es parte importante del nivel de consumo. Los beneficios arrojados por los dos últimos aspectos superan en mucho el costo de elevar el salario. Salarios más altos obligan a los empresarios a innovar tratando de desplazar mano de obra por equipos más sofisticados, lo que eleva la demanda de máquinas, de equipos y servicios ligados a la demanda de nuevos equipos, aumenta la productividad y la generación de valor agregado y de ganancias. El uso de más máquinas que mano de obra irónicamente no eleva el desempleo, por el contrario, lo disminuye porque la empresa crece su tamaño al emplear nuevos equipos, lo que se traduce en mayor demanda de trabajadores. Solo se reclasifican los empleos: el trabajo simple se convierte en trabajo complejo y de eficiencia, derivado del uso de nuevas tecnologías; aumenta a la vez la demanda de servicios administrativos, logísticos y de manejo al interior de la misma empresa, así como también se eleva la demanda de mano de obra en las nuevas industrias que producen las máquinas y los servicios que acompañan al aumento de la producción. Al aumentar el salario simultáneamente crece la producción, la inversión, el desarrollo tecnológico, las ganancias y el empleo. Por el contrario, al bajar el salario, el sistema se estanca disminuyendo las ganancias y el empleo.

La teoría económica dominante no ofrece una solución viable al actual estancamiento económico con inflación, y ello se debe al error de interpretación del papel del dinero, del Estado y de los salarios. No concibe que la generación de riqueza y el crecimiento dependen no de reducir el salario sino de elevarlo y que la emisión de papel moneda, el crédito y el Estado son instrumentos fundamentales para ayudar al crecimiento del sistema. El nacimiento del capitalismo solo fue posible gracias a la formación del moderno Estado burgués y a la emisión de papeles usados como moneda, bonos y todo tipo de valores. Y cuando los salarios aumentaron por encima de la productividad y la inflación, el capitalismo alcanzó su máximo nivel de desarrollo económico y social.

Es un error atribuir la inflación a la emisión monetaria porque es mínima la oferta de dinero proveniente del Banco Central comparada con la mayor parte de la oferta monetaria proveniente del crédito privado; este más bien es un argumento para justificar el financiamiento del déficit público

con crédito privado y no con emisión monetaria del propio Estado. La emisión monetaria en manos del Estado le evitaría tener deuda con los bancos privados y le permitiría impulsar proyectos de desarrollo y atender la asistencia social sin causar inflación. El argumento de no emitir dinero para financiar el déficit público pretende favorecer lucrativos negocios a costa de elevar la deuda del Estado. La emisión de dinero no solo se da en billetes y monedas, la mayor parte se produce de manera electrónica. El papel moneda fue el gran invento gracias al cual el capitalismo derrotó al feudalismo e hizo posible la acumulación de grandes fortunas entre los siglos xv al xix, cuando escasamente 50 años atrás Europa padecía la muerte de millones de personas por hambre, enfermedades y guerras.

No es posible suponer ninguna sociedad sin algún tipo de gobierno que organice y dirija el desarrollo de la misma sociedad, el problema no es decidir entre intervención o no del Estado, sino la dirección que este debe darle al desarrollo económico, que puede por un lado favorecer el aumento sin límite de ganancias a costa de acentuar la pobreza y el calentamiento global como lo está haciendo actualmente el neoliberalismo, o por otro lado puede impulsar un desarrollo más equitativo y rescatar al planeta. La globalización entregó el Estado al capital privado que lo utiliza para elevar las ganancias sin límite a costa de aumentar la pobreza y amenazar la vida del planeta.

Este trabajo no pretende generar una mejor receta económica, sino que tiene el propósito de enriquecer la interpretación de los problemas y obtener mejores resultados de las propuestas de solución para frenar el estancamiento, la inflación y el deterioro del planeta.

Finalmente, al imponer los Estados Unidos la globalización en el mundo en los años ochenta, no imaginaron que, en el afán de abaratar el costo de la mano de obra y elevar las ganancias, terminarían por regalar a China la hegemonía mundial, a la vez que ellos mismos se sumergirían en una creciente inflación con estancamiento y terminarían por crear un nuevo orden internacional en el que los mismos Estados Unidos serían desplazados del poder económico y político internacional. Sin los capitales y la tecnología norteamericana, los chinos no hubieran tenido posibilidades de conquistar el mercado mundial, ni hubieran alcanzado el nivel de riqueza y de desarrollo tecnológico que ahora tienen. De no haber sido por las inversiones

norteamericanas seguidas por otras de origen europeo y japonés, y la estrategia estatal, China continuaría siendo ahora un país mayoritariamente agrícola, atrasado y sumamente pobre. No fue el libre mercado o la libre competencia la responsable de acelerar el crecimiento chino, sino la “economía de Estado” o el “socialismo de mercado”, como se quiera llamar, el que no aceptó la entrada incondicional de capitales externos y le impuso condiciones en favor del desarrollo del país, como fueron, entre otras, la obligación de abastecerse con productos nacionales. Ello obligó al capital externo a transferir tecnología y conocimiento a empresas chinas para que estas produjeran con las condiciones mínimas de calidad, costo y especificaciones de las fracciones de la producción integradas al mercado mundial. El Estado diseñó una política de agresiva conquista del mercado mundial. Mientras Occidente reducía el salario en el mundo para elevar la competitividad y las ganancias, los chinos se dedicaron a abastecer el consumo de los trabajadores con productos de mala calidad, pero accesibles para la población mundial. El Estado conservó el control de la emisión monetaria y de los bancos nacionales, es dueño de los cuatro bancos más grandes del mundo. En contraste están los países fieles al libre mercado, a la menor intervención del Estado, a la autonomía del Banco Central y la apertura indiscriminada al mercado externo y la entrada de capitales externos sin restricción, como sucedió por ejemplo en México, que elevó sus exportaciones y recibió grandes montos de inversiones extranjeras sin imponerles restricción o condición alguna a favor del desarrollo nacional, pero la producción, la inversión y el empleo se mantuvieron profundamente estancados. México firmó un tratado de libre comercio con América del Norte que arrojó más beneficios a Norteamérica que al mismo país. De este último casi solo se aprovecha la mano de obra, el agua y la energía barata; ni siquiera se cobran impuestos a las empresas norteamericanas.

La actual crisis es resultado de la terminación del dominio de los metales, los cuales no desaparecen sino más bien se relegan como medio de generación y acumulación de ganancias, para dar lugar a una nueva etapa de desarrollo de la humanidad basada en el desarrollo de nuevas tecnologías virtuales, de nanotecnología y transmisión de todo tipo de información, basadas en nuevas fuentes de energía renovables. El cambio tecnológico, no obstante, está limitado al consumo de pequeños grupos sociales de elevados

ingresos. El cambio técnico será el motor de desarrollo de una nueva era de crecimiento cuando ocurran las transformaciones sociales necesarias que amplíen el mercado para la producción y consumo masivo de las nuevas tecnologías, para lo cual se requiere elevar el salario y reducir la jornada laboral para que el grueso de la población disponga del ingreso suficiente y el tiempo libre para consumir los servicios que ofrecerían las nuevas tecnologías, muchas de ellas de carácter virtual.

Bibliografía

- Acampora, R. (2000). *The Fourth Mega-Market*. Nueva York, Hyperion.
- Aldcroft, Derek. (1989). *Historia de la economía europea, 1914-1980*. Barcelona, Crítica.
- Adams, W. P. (1979). Los Estados Unidos de América. México, Siglo XXI.
- Alemania: Statistisches Bundesamt.
- Anikin, A. W., Bykow, O. N. Scapiro, A. I. et al. (1988). *USA. Politik und Ökonomie*. Berlin, Dietz Verlag.
- Arancón, F. (2014, 15 de septiembre). El Tercer Reich económico: las empresas que ayudaron a Hitler. El Orden Mundial. <https://elordenmundial.com/las-empresas-que-ayudaron-hitler/>.
- BBC News, (2019, 18 de agosto) redaction. <https://www.bbc.com/mundo/noticias-49258361>.
- Benns, L. F. (1965). *Europe, 1870-1914*. Nueva York, Appleton-Century-Crofts.
- Biografías y Vidas. (2017). Lenin. <https://www.biografiasyvidas.com/monografia/lenin/>.
- Blanke, T., Erd, R., Mückenberger, U., Stascheit, U., Kollektives Arbeitsrech (1975). Die Gewerkschaftsbewegung in der britischen Zone, Geschäftsbericht des DGB (brit. Zone) 1945-49, *Quellentexte zur Geschichte des Arbeitsrechts in Deutschland, Band II 1933-1974*. Hamburgo.
- Bolch, B. y J. Pilgrim (1973). A Reappraisal of Some Factors Associated with Fluctuations in the United States in the Interwar Period. *Southern Economic Journal*, 39.
- Bowles, W. (2003). Investigating the new imperialism. More on the Bush-Nazi Connection. <http://www.williambowles.info/ini/ini-0143.html>.
- Branson, W., Giersch, H. y Peterson, P. (1980). Trends in United States International Trade and Investment since World War II. En M. Feldstein (1980). *The American Economy in Transition*, National Bureau of Economic Research, Estados Unidos.
- Braverman, H. (1974). *Labor and Monopoly Capital. The Degradation of Work in the Twentieth Century*. Nueva York, Monthly Review Press.
- Brenman, D. (2016, 2 de diciembre). El apoyo de las grandes corporaciones a Hitler. Iz-

- quierda Diario*. <http://www.laizquierdadiario.com/El-apoyo-de-las-grandes-corporaciones-a-Hitler>.
- Bridgeman (2018, 8 de marzo). Esclavos, la trata humana a través del Atlántico. *National Geographic*. Lectura 6. https://historia.nationalgeographic.com.es/a/esclavos-trata-humana-a-traves-atlantico_8681/6.
- Bristed, J. (1818). *American and her Resources*. Londres, Impreso por Henry Colburn.
- Cárdenas, J. F. y Navarro Soler, L. (2022, 13 de julio). Ecuador, Perú, Sudán, Reino Unido y ahora Sri Lanka: el precio de los alimentos y el inicio de una recesión impulsan protestas en el mundo. *Newtral*. <https://www.newtral.es/protestas-crisis-economica/20220713/>.
- Cano Borrego, P. D. (2019). La moneda y la circulación monetaria en Nueva España en el siglo XVIII. <https://oroinformacion.com>.
- Cantú, C. (1849). *Historia Universal*. T. XXVII. Mellado, Madrid.
- Cole, G. (1967). *Introduction to Economic History, 1750-1950*. Nueva York, St Martin's Press.
- Cooper, B. C. (2004). *Riding the Transcontinental Rails*. Philadelphia. Polyglot Press, Penn.
- Costa, J. y Martín J. (2009). *44 Presidentes*. Océano, Barcelona, España.
- Chaitkin, A. (1992). The Hitler Project. En Webster Griffin Tarpley y Chaitkin, *George Bush: The Unauthorized Biography*. 2. ProgressivePress.com. EIR News Service.
- Chandler, Jr. A. D. (2004). *Scale and Scope: The Dynamics of Industrial Capitalism*. Cambridge, Massachusetts, Harvard University Press.
- Chang, H.-J. (2008). *¿Qué fue del buen samaritano?: Naciones ricas, políticas pobres*. Barcelona, España, Intermón Oxfam Editorial.
- Childs, D. (1980). *Germany Since 1918*, Batsford Academic and Educational Ltd. Londres.
- Chomsky, N. (2009). *Lo que decimos se hace. Sobre el poder de los Estados Unidos en un mundo en cambio*. Barcelona, Ediciones Península.
- Daggett, S. (2010, 29 de julio). "Costs of Major US Wars", Servicio de Investigación del Congreso, USA. <https://www.downsizinggovernment.org/defense/timeline>.
- Dale, J. (2016). Pearl Harbor: Los hombres que no pudieron (o quisieron) detener el ataque. *La Vanguardia*. Barcelona. <https://www.lavanguardia.com/internacional/20161207/412417318956/pearl-harbor-hirohito-yamamoto-roosevelt.html>.
- Dale W. J., Mun S. H. y Kevin J. S. (2005). *Productivity*, Vol. 3. *Information Technology and the American Growth Resurgence*. Cambridge, Massachusetts, MIT Press.
- Deutsche Bundesbank, Währungsreform 1948. http://www.bundesbank.de/aufgaben/aufgaben_60jahrewaehrung_reform.php.
- Dimand, R. W. y Hagemann, H. (eds.) (2019). *The Elgar Companion to John Maynard Keynes*, Edward Elgar. Reino Unido.
- Douglas, P. H. (1966). *Real Wages in the United States, 1890-1925*. A. M. Kelly. Nueva York.
- Duus, P. (1988). The Twentieth Century. En *The Cambridge History of Japan*, vol. 6. Cambridge University Press.
- Edwards, C., Preble, C. y DeHaven, T. Cronología del Departamento de Defensa. <https://www.downsizinggovernment.org/defense/timeline>.
- Elgar, E. (2000). *The First World War and the International Economy*. Chris Wrigley, Northampton.

- Engerman, L. S. y Gallman, R. (1996). *The Cambridge Economic History of the United States*. Nueva York, Cambridge University Press.
- Fajnzylber, F. y Martínez Tarragó, T. (1976). *Las empresas transnacionales: expansión a nivel mundial y proyección en la industria mexicana*. México, Fondo de Cultura Económica,
- Faludi, S. (1991). *Backlash: the undeclared war against American women*. Crown Publishers Inc., Nueva York.
- Farmer, J. (2016). El Dow cumple 120 años: Análisis, datos y cifras. <https://espanol.spindices.com/documents/additional-material/spdji-the-dow-turns-120-spa.pdf>.
- Feldstein, M. (1980). *The American Economy in Transition*. Estados Unidos, National Bureau of Economic Research.
- Fernández Iglesias, J. Japón un ejemplo de la agresividad del capitalismo contra los sistemas públicos de bienestar. http://www.rentabasica.net/otras_obras/japon/japon.html.
- Freeman, R. The Evolution of the American Labor Market, 1948-80. En Feldstein (1980). *The American Economy in Transition*, Estados Unidos, National Bureau of Economic Research.
- Friedman, M. y Schwartz, A. J. (1963). *A Monetary History of the United States, 1867-1960*. Princeton University Press.
- Fortune (2015). Global 500.
- Fortune (2017). Global 500. <http://fortune.com/global500/list/> (2 de junio de 2018).
- García Martínez, A. (2008). La Banca en México. <http://www.ur.mx/LinkClick.aspx?fileticket=P7PKJ2%2FgBTM%3D&tabid=3872&mid=6440>.
- Germà B. (2004, 13 de noviembre). Against the mainstream: Nazi privatization in 1930s Germany. University of Barcelona. <http://www.ub.edu/graap/nazi.pdf>. (4 de noviembre de 2019).
- Gilbert, F. y Clay L. D. (1991). *The end of the European era, 1890 to the present*. Nueva York, University Press.
- Ginsburg, H. (1983). *Full Employment and Public Policy: The United States and Sweden*, Mass. Lexington Books.
- Glenn, R. W. (1993). *The Haymarket Affair: an annotated bibliography*. Westport, Conn.
- Grebing, H. (1966). *Geschichte der deutschen Arbeiterbewegung*. München, Nymphenburger Verlagsbuchhandlung.
- Green, G. (1971, junio). The Economic Impact of the Stock Market Boom and Crash of 1929, in Federal Reserve Bank of Boston, *Consumer Spending and Monetary Policy: the Linkages*, Monetary Conference.
- Gritsch, K. (2019). Nato. Risiken und Nebenwirkungen. Hintergrund. Das Nachrichtenmagazin, Berlin.
- Grunow-Osswald, E. (2006). *Die Internalisierung eines Konzerns. Daimler Benz, 1890-1997*. Wissenschaftliche Schriftenreihe des DaimlerChrysler Konzernarchivs. Europa.
- Handlin, O. (ed.) (1994) *This was America. True accounts of people and places, manners and costumes, as recorded by European travelers to the Western shore in the eighteenth, nineteenth and twentieth centuries*. Cambridge, Harvard University Press.

- Hall, T. E. (1990). *Business Cycles. The Nature and Causes of Economic Fluctuations*. Praeger, Nueva York.
- Hardach, K. (1976). *The Political Economy of Germany in the Twentieth Century*. Los Ángeles, University of California Press.
- Heilbroner, R. L. (1977). *The Economic Transformation of America*. Nueva York, Harcourt Brace Jovanovich.
- Hernández, C. (2015, 23 de marzo). Los empresarios de Hitler y el negocio de los campos de concentración. *El Diario*, España. https://www.eldiario.es/el-holocausto-espa%C3%B1ol/hitler-concentracion-deportado-mauthausen-gusen-ravensbruck-franco_6_369273071.html.
- Hill, A. (2015). *The First Bank of the United States, 1791-1811*. Library Company of Philadelphia. https://www.federalreservehistory.org/essays/first_bank_of_the_us.
- Japan Productivity Center (2001, 17 de enero). Research on the Effects of Shorter Working Hours on Employment. Work-sharing Research Committee. http://www.jpccnet.jp/eng/research/2000_02.html.
- Japón: Statistics Bureau and the Director-General for Policy Planning of Japan. www.stat.go.jp/english/.
- Jenkins, P. (2002). *Breve historia de Estados Unidos*. Madrid, Alianza.
- Jorge M. (2016, 26 de marzo). Las grandes compañías que colaboraron con la Alemania nazi de Hitler. <https://es.gizmodo.com/las-grandes-companias-que-colaboraron-con-la-alemania-n-1764984184>.
- Katasonov, V. (2015, 1 de junio). Banqueros anglosajones organizaron la Segunda Guerra Mundial. *Voces del Periodista*, (333). <https://vocesdelperiodista.com.mx/edicion-333/3683-banqueros-anglosajones-organizaron-la-segunda-guerra-mundial.html>.
- Kalecky, M. (2010). *Teoría de la dinámica económica*. México, FCE,
- Keeran, R. R. (1980). *The Communist Party and the Auto Workers Unions*. Bloomington, Indiana University Press.
- Kennedy, D. M. (1999). *Freedom from Fear: The American People in Depression and War, 1929-1945*. Nueva York, Oxford University Press.
- Klein, N. (2010). *La doctrina del shock. El auge del capitalismo del desastre*. Barcelona, Paidós.
- Kleinberg Neimark, M. (1992). *The Hidden Dimensions of Annual Reports, Sixty Years of Social Conflict at General Motors*. Nueva York y Princeton, Markus Wiener Publishing.
- Kuznets, S. (1971). *Economic Growth of Nations: Total Output and Production Structure*. Cambridge, Mss.
- Larrañaga, J. (1996). La estructura salarial y la determinación de los salarios a partir de la teoría neoclásica. *Cuadernos de Estudios Empresariales*, núm. 6. Departamento de Análisis Económico. Universidad Complutense de Madrid. Servicio de Publicaciones.
- Leal, O. (2014). Los dueños de la Reserva Federal... ese extraño banco de banqueros. *Dueños del Mundo*. ¡En emergencia! <https://www.aporrea.org/internacionales/a180389.html>.

- Leyendecker, H. (2004). *Die Lügen des Weissen Hauses. Warum Amerika einen Neuanfang braucht*. Hamburgo, Rowohlt Verlag GmbH.
- Lundberg, F. (1965). *Las 60 familias norteamericanas*. Buenos Aires, Editorial Palestra.
- Leveratto, Y. (2015). La financiación oculta de la Guerra Mundial. SOTT.net. <https://es.sott.net/article/37604-La-financiacion-oculta-de-la-Guerra-Mundial>.
- Martin, G. (2003). *The Second World War: A Complete History*. Londres, Butler & Tanner Ltd.
- Macrotrends (2018, 2 de junio). Dow Jones - 100 Year Historical Chart. <http://www.macrotrends.net/1319/dow-jones-100-year-historical-chart>.
- Maddison A. (2001). *The World Economy: a millennial Perspective*. Francia, OCDE.
- Marqués, G. (2009). Argumentos en favor de la intervención estatal bajo incertidumbre. http://dspace.uces.edu.ar:8180/xmlui/bitstream/handle/123456789/696/Argumentos_en_favor_de_la_intervenci%C3%B3n_estatal.pdf?sequence=1.
- Martínez Rangel, R. y E. S. Reyes Garmendia (2012). El Consenso de Washington: la instauración de las políticas neoliberales en América Latina. *Política y cultura*, (37), 35-64. http://www.scielo.org.mx/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0188-77422012000100003&lng=es&tlng=es.
- Marx, C. (2006). *El capital*, T. I. México, FCE.
- Matthes y Seitz (1978). *Der Vertrag von Versailles*. Múnich, Matthes & Seitz Verlag.
- McPherson's, J. M. (2003). *Battle Cry of Freedom: The Civil War Era*. Oxford, Oxford University Press.
- Mitchell, B. R. (1988). *British Historical Statistics*. Nueva York, Cambridge University Press.
- Moreno, M. A. (2009). El dólar deja de ser lo más parecido al oro. El Blog Salomón. <https://www.elblogsalmon.com/economia/el-dolar-deja-de-ser-lo-mas-parecido-al-oro>.
- Moyano Á., Velasco J. y Suárez A. R. (2006). *EUA. Síntesis de su historia I*. México, Instituto Mora.
- Naciones Unidas (2006). Human Rights Policies and Management Practices: Results from questionnaire surveys of Governments and Fortune Global 500 firms.
- Nevis A. y C. H. Stelle (1994). *Breve Historia de los Estados Unidos*. México, FCE.
- Nelson, B. C. (1988) *Beyond the martyrs: a social history of Chicago's anarchists, 1870-1900*. New Brunswick, Rutgers University Press.
- Ortega Noriega, S. (1999). *Breve historia de Sinaloa*. México, FCE.
- Pardo, P. (2014). 70 años del reinado del dólar, *El Mundo*. España. <https://www.elmundo.es/economia/2014/07/19/53cab05522601d601d8b4586.html>.
- Paredes, N. (2021, 24 de diciembre). Unión Soviética: cómo fueron las horas previas al colapso del poderoso bloque comunista hace 30 años. BBC News Mundo. <https://www.bbc.com/mundo/noticias-internacional-59497643>.
- Payno, M. (2007). *Los Bandidos de Río Frío*. Edición virtual. http://www.antorcha.net/biblioteca_virtual/literatura/bandidos/caratula.html.
- Perkins, J. (2005). *Confessions of an Economic Hit Man*. Gran Bretaña, Ebury Publishing.
- Philip, F. S. (1969). *The autobiographies of the Haymarket martyrs*. Nueva York, Humanities Press.
- Phillips, K. (2002). *Die amerikanische Geldaristokratie. Eine politische Geschichte des Reichtums in den USA*. Fráncfort, Campus Verlag.

- Phillips, P. y Phillips, E. (2000). *Women & Work, Inequality in the Canadian Labour Market*. Toronto, James Lorimer & Company Ltd., Publishers.
- Pineda Osnaya, A. y R. Morales (2008). La experiencia empresarial en la recuperación económica de la Primera y Segunda Guerra Mundial, *Denarius*, núm. 16, UAM-Iztapalapa.
- Pineda Osnaya, A. (2011). Política económica y condiciones de crecimiento en Canadá, *Denarius*, núm. 22, UAM-Iztapalapa.
- Pirenne, H. (1939). *Historia económica y social de la Edad Media*. México. FCE.
- Poulantzas, N. (1969). *Poder político y clases sociales en el Estado capitalista*. México, Siglo XXI.
- Preston, D. (2002). *Lusitania: an epic tragedy*. Nueva York, Walker Publishing Company.
- Ptak, R. (2004). *Vom Ordoliberalismus zur Sozialen Marktwirtschaft. Stationen des Neoliberalismus in Deutschland*. Alemani, VS Verlag.
- Ricardo, D. (2003). *Principios de economía política y tributación*. Madrid, Pirámide.
- Ricou Lleida, J. (2019). Microsoft ensaya con éxito en Japón el fin de semana de tres días. Lavanguardia. España. <https://www.lavanguardia.com/vida/20191111/471506299491/japon-microsoft-horarios-jornada.html>.
- Rivero, M. (2013). All wars are bank wars. http://www.bibliotecapleyades.net/sociopolitica/sociopol_globalbanking310.htm.
- Redler, L. (2004). *Der politische Streik in Deutschland nach 1945*. Diplomarbeit Hamburger Universität für Wirtschaft und Politik, Hamburgo.
- Remo, D. (2012). Cómo Hitler y el nazismo consiguieron acabar con el desempleo en los años 30. El Blog Salmón. <https://www.elblogsalmon.com/historia-de-la-economia/como-hitler-y-el-nazismo-consiguieron-acabar-con-el-desempleo-en-los-anos-30>.
- Rhode, P. W. (2002). Gallman's Annual Output Series for the United States, 1834-1909, National Bureau of Economic Research Working, Paper 8860.
- Rodríguez, E. (2007). Japón: primeras reformas de posguerra y el surgimiento de las tres joyas. www.gestiopolis.com/canales8/eco/japon-reformas-para-el-surgimiento-economico.htm.
- Romer, D. (2006). *Macroeconomía Avanzada*. 3a ed., Madrid, McGrawHill.
- Rostow, W. W. (1978). *The World Economy: History and Prospect*. Austin, Tex.
- Rothbard, M. N. (2002). *A History of Money and Banking in The United States: The colonial era to World War II*. Auburn, Alabama, Ludwig von Mises Institute by Old World Prints, Ltd.
- Rothbard, M. N. (2008). The Mystery of Banking. XIV. Central Banking in the United States II: The 1820s to the Civil War. Mises Institute. <https://mises.org/library/mystery-banking/html/c/327>.
- Rügemer, W. (2017). Konrad Adenauer und die Konstruktion der Bundesrepublik. Hintergrund. Das Nachrichtenmagazin, 3. Quartal. Berlin, Verlag Selbrund GmbH.
- Saez, E. (2008, 15 de marzo). *Striking it Richer: The Evolution of Top Incomes in the United States*. Department of Economics, University of California.
- Scheibert, H. (2003). *Die 6. Panzer-Division 1937-1945*. Alemania, Dörfler Verlag GmbH.

- Schularick, M. (2012). Public Debt and Financial Crises in the Twentieth Century. School of Business & Economics Discussion Paper Economics. Department of Economics, John. F. Kennedy Institute. Berlin, Free University of Berlin.
- Schultz, R. (1993). *The Republic of Labor: Philadelphia Artisans and the Politics of Class, 1720-1830*. Nueva York.
- Scott, C. E. (2001). American Economy History. <http://freepages.history.rootsweb.ancestry.com/~cescott/economics.html>.
- Scriba, A. (2015). Die Ardennenoffensive 1944. Deutsches Historisches Museum, Berlín. <https://www.dhm.de/lemo/kapitel/der-zweite-weltkrieg/kriegsverlauf/-1944.html>. (25.12.17).
- Sen, A. (2000). El desarrollo como libertad, *Gaceta Ecológica*. núm. 55, 2000, pp. 14-20. México, Secretaría de Medio Ambiente y Recursos Naturales. <https://www.redalyc.org/pdf/539/53905501.pdf>.
- Sims, J. y Romero, J. (2013). Latin American Debt Crisis of the 1980s. Federal Reserve Bank of Chicago and Federal Reserve Bank of Richmond. <http://www.federalreservehistory.org/Events/DetailView/46>.
- Stein, H. (1994). *Presidential Economics. The making of economic policy from Roosevelt to Clinton*. Washington, D. C., American Enterprise Institute for Public Policy Research.
- Streuerle, E. y J. Bakija (1993). *Right Ways and Wrong Ways to Reform Social Security*. Washington.
- Taylor, A. J. (1965). *English History, 1914-1945*. Oxford, Oxford University Press.
- Tassava, C. (2008). La economía estadounidense durante la Segunda Guerra Mundial. Enciclopedia EH.Net, editada por Robert Whaples. <http://eh.net/encyclopedia/the-american-economy-durante-world-war-ii/>.
- The Annals of America, 1493-1976, edición bicentennial. Chicago, *Enciclopeaedia Britannica*, vol. 1.
- Thyssen, F. (1941). *I Paid Hitler*. Port Washington, Nueva York, Kennikat Press.
- Thernstrom, S. (1994). *Poverty and Progress. Social Mobility in a Nineteenth Century City*. Cambridge, Harvard University Press.
- Tipton, F. B. y R. Aldrich (1987). *An Economic and Social History of Europe, from 1939 to the Present*. Baltimore, Maryland, The Johns Hopkins University Press.
- Tolles, N. A. (1959). American Minimum Wage Laws: Their Purposes and Results. *Industrial Research Association*, Proceedings 12.
- Toussaint, E. (2003). Las crisis de la deuda externa de América Latina en los siglos XIX y XX. <http://cadtm.org/IMG/pdf/toussaint01.pdf>.
- Tratado de Versalles (1919). <http://www.dipublico.org/1729/tratado-de-paz-de-versalles-1919-en-espanol/>.
- Treasury Government History Debt Report (2010). https://www.treasurydirect.gov/govt/reports/pd/histdebt/histdebt_histo1.htm.
- Vega Cantor, R. (2001). Bosquejo histórico de un siglo de intervenciones de Estados Unidos en América Latina, *Herramienta*, núm. 17, Buenos Aires.
- Wattenberg, B. (1976). *The Statistical History of the United States: From Colonial Times to the Present*. Nueva York.

- Williamson, J. (1990). What Washington Means by Policy Reform. Peterson Institute for International Economics. <https://piie.com/commentary/speeches-papers/what-washington-means-policy-reform>.
- Willmott, H. P. (2003). *World War I*. Nueva York, Dorling Kindersley Publishing Inc.
- Witt-Stahl, S. (2019). Mit allen Mitteln für das grosse Inferno. Hintergrund. *Das Nachrichtenmagazin*. Fráncfort.
- Womack, J. y D. Roos. (1990). *The Machine that Changed the World*. Nueva York, Raswon Associates.
- Zarnowitz, V. (1985). Recent work on business cycles in historical perspective: A review of theories and evidence, *Journal of Economic Literature*, vol. XXIII.
- Zarnowitz, V. (1998). Has the business cycle been abolished? *NBER*, Working Paper, núm. 6367.
- Zinn, H. (2011). *La otra historia de los Estados Unidos*. México, Siglo XXI.

Sobre el autor

Armando Pineda Osnaya

Es Doctor en Economía por la Universidad Alexander von Humboldt de Berlín (Alemania). Recibió el Premio Internacional Dr. Ernest Feder de la UNAM. Ha realizado estancias de investigación en la Universidad Alexander von Humboldt y en la Universidad Georg August de Göttingen (Alemania). Asimismo ha sido profesor en la Universidad Simon Fraser en Vancouver (Canadá) y en instituciones privadas en México. Actualmente es profesor-investigador titular C de tiempo completo en la UAM-Xochimilco, donde es coordinador de la Maestría y Doctorado en Relaciones Internacionales.

Ascenso y caída del Imperio Norteamericano
de José Armando Pineda Osnaya publicado
por Ediciones Comunicación Científica, S. A. de C. V.,
se terminó de imprimir en junio de 2023, en los talleres de
Litográfica Ingramex S.A. de C.V., Centeno 162-1, Granjas Esmeralda,
09810, Ciudad de México. El tiraje fue de 250 ejemplares impresos y en
versión digital para acceso abierto en los formatos PDF, EPUB y HTML.

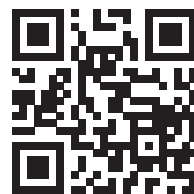
Este trabajo analiza las causas por las cuales los Estados Unidos llegaron a ser la potencia económica más poderosa del planeta, y al mismo tiempo estudia algunas razones por las cuales, en el momento actual, el país tiene cada vez mayores dificultades para sostener su hegemonía mundial. La explicación aquí expuesta no coincide con algunas de las interpretaciones dominantes en la ciencia económica, en especial en torno al papel jugado por la emisión de dinero, el crédito, el Estado y los salarios. El trabajo sostiene la idea principal de que la emisión de dinero y la intervención del Estado ayudan al crecimiento, pero no son factores detonantes del mismo, ni mucho menos impiden las crisis. Lo único que asegura el crecimiento a largo plazo es el aumento sostenido del salario en igual o mayor magnitud que el aumento de la productividad. En contraparte, la caída del salario real es la causa principal por la cual se detiene el crecimiento. Norteamérica ha atravesado por tres grandes etapas de desarrollo, cada una con diferente grado de desarrollo económico y fuertemente marcada por la magnitud de aumento del salario. La primera, de tipo colonial-exportadora, concluyó al finalizar la Primera Guerra, predominando con salarios bajos y el uso abundante de mano de obra, principalmente de esclavos. La segunda etapa, de crecimiento hacia adentro, que abarcó desde fines de la Primera Guerra hasta la aparición de la globalización en los años ochenta del siglo XX, dio lugar al crecimiento económico más acelerado en la historia del país con aumentos del salario por encima de la productividad. En la última y más reciente etapa, la de la globalización o el neoliberalismo, el salario real disminuyó causando estancamiento con inflación. Este trabajo no pretende ofrecer una mejor receta económica, más bien busca enriquecer la interpretación sobre la ruta seguida por la economía norteamericana que dio lugar al mayor auge económico jamás logrado, para terminar en el estancamiento, el elevado endeudamiento público y la inflación que ahora padecemos.



Dimensions



Armando Pineda Osnaya Es doctor en Economía por la Universidad Alexander von Humboldt de Berlín (Alemania). Recibió el Premio Internacional Dr. Ernest Feder de la UNAM. Ha realizado estancias de investigación en la Universidad Alexander von Humboldt y en la Universidad Georg August de Göttingen (Alemania). Asimismo ha sido profesor en la Universidad Simon Fraser en Vancouver (Canadá) y en instituciones privadas en México. Actualmente es profesor-investigador titular C de tiempo completo en la UAM-Xochimilco, donde es coordinador de la Maestría y Doctorado en Relaciones Internacionales.



[DOI.ORG/10.52501/CC.101](https://doi.org/10.52501/CC.101)



**COMUNICACIÓN
CIENTÍFICA** PUBLICACIONES
ARBITRADAS
HUMANIDADES, SOCIALES Y CIENCIAS

www.comunicacion-cientifica.com

ISSN-13: 978-607-59666-7-8



9 786075 966878