



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO
Programa de Posgrado en Ciencias Políticas y Sociales
Facultad de Ciencias Políticas y Sociales

EL FONDO MONETARIO INTERNACIONAL, BALUARTE HEGEMÓNICO EN LA ERA DE LA GLOBALIZACIÓN

TESIS

QUE PARA OPTAR POR EL GRADO DE
DOCTOR EN CIENCIAS POLÍTICAS Y SOCIALES CON ORIENTACIÓN EN RELACIONES INTERNACIONALES

PRESENTA:

ALEJANDRO RENÉ SILVA ARIAS

COMITÉ TUTOR

DR. PAULINO ERNESTO ARELLANES JIMÉNEZ

BENEMÉRITA UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE PUEBLA

TUTOR PRINCIPAL

DRA. ALEJANDRA SALAS PORRAS

FACULTAD DE CIENCIAS POLÍTICAS Y SOCIALES, UNAM

DR. EDMUNDO HERNANDEZ VELA

FACULTAD DE CIENCIAS POLÍTICAS Y SOCIALES, UNAM

CIUDAD DE MÉXICO, AGOSTO DE 1917



Universidad Nacional
Autónoma de México

Dirección General de Bibliotecas de la UNAM

Biblioteca Central



UNAM – Dirección General de Bibliotecas
Tesis Digitales
Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS ©
PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

Todo el material contenido en esta tesis esta protegido por la Ley Federal del Derecho de Autor (LFDA) de los Estados Unidos Mexicanos (México).

El uso de imágenes, fragmentos de videos, y demás material que sea objeto de protección de los derechos de autor, será exclusivamente para fines educativos e informativos y deberá citar la fuente donde la obtuvo mencionando el autor o autores. Cualquier uso distinto como el lucro, reproducción, edición o modificación, será perseguido y sancionado por el respectivo titular de los Derechos de Autor.

Agradecimiento

A la Universidad Nacional Autónoma de México que me ha brindado la oportunidad de obtener el grado de Doctor.

Al Doctor Paulino Ernesto Arellanes Jiménez por su generoso apoyo.

A la Doctora Alejandra Salas Porras y al Doctor Edmundo Hernández Vela miembros de mi Comité Tutoral, docentes y guías.

Dedicatoria

Con cariño para Ricardo Silva Armenta, María Teresa Arias Romero, Alejandro Julián Silva Zúñiga, Alberto Javier Silva Zúñiga y Rosa Elena Silva Zúñiga.

Indice

Introducción	i
Capítulo 1 Consideraciones teóricas sobre hegemonía y globalización	1
1.1. La hegemonía	2
1.1.1 El Estado ampliado	6
1.1.2 El bloque histórico	7
1.1.3 El sistema hegemónico mundial	10
1.1.4 Origen histórico y consolidación del sistema hegemónico mundial	14
1.1.5 Crisis del sistema hegemónico mundial	22
1.1.6 La reestructuración del bloque histórico	25
1.1.7 La fracción transnacional de la clase capitalista y la reestructuración del bloque histórico mundial	25
1.1.8. La Comisión Trilateral y otros grupos de poder	29
1.1.9. El Grupo de los Siete	35
1.2. La era de la globalización	36
1.2.1. La versión hegemónica de la globalización	36
1.2.2. La globalización y la política económica exterior de Estados Unidos	42
1.2.3. Una visión crítica del proceso histórico de integración	46
1.2.4. Sobre el desarrollo tecnológico y la globalización	51
1.2.5. Sobre los principales agentes y beneficiarios de la globalización	55
1.2.6. El repunte internacional del capital financiero	56
1.2.7. Las empresas transnacionales	60
1.2.8. Sobre la Institucionalización Internacional	67
1.2.9. Sobre el carácter ideológico de versión hegemónica de la globalización	77
Capítulo 2 El Sistema de Bretton Woods	83
2.1. El papel de las organizaciones multilaterales en el sistema hegemónico de la postguerra	83
2.2. La Conferencia Monetaria y Financiera de las Naciones Unidas en Bretton Woods	93
2.2.1. Las negociaciones durante el proceso de construcción del FMI	95
2.2.2. Los principios del Fondo Monetario Internacional. El Liberalismo empotrado de Keynesianismo	100
2.2.3. La supremacía de Estados Unidos en la estructura del FMI	103
2.2.4. Los objetivos del Fondo Monetario Internacional	109
2.3. El auge de la economía mundial	115
2.4. Auge del FMI. Aumento de su esfera de actuación y del uso de sus recursos	123
2.5. Creación de los Derechos Especiales de Giro	126
2.6. La Crisis del Sistema de Bretton Woods en el marco de la crisis hegemónica	131
2.6.1. Fin de la fase expansiva del capitalismo	131
2.6.2. El proceso de deterioro del dólar y su inconvertibilidad	133
2.6.3. Las devaluaciones del dólar y la crisis del Sistema de Bretton Woods	136

2.7.	La pesadilla continúa	140
2.7.1.	La "Crisis petrolera"	140
2.7.2.	La recesión generalizada (1974-1975)	141
2.7.3.	El segundo choque petrolero	143
2.7.4.	La Crisis de 1980-82	143
2.8.	La reforma del FMI	144
2.8.1.	El Comité de los Veinte	144
2.8.2.	Los puntos controvertidos	146
2.8.3.	La Segunda Enmienda	149
2.8.4.	El giro prestamista del FMI	151
Capítulo 3	El retorno protagónico del Fondo Monetario Internacional	152
3.1.	La reestructuración del sistema hegemónico	154
3.1.1.	El desarrollo desigual. Estados Unidos. ¿Primero entre iguales? El liderazgo económico	154
3.1.2.	En busca de la hegemonía perdida. "La Revolución Conservadora"	158
3.1.3.	El Grupo de los Siete (La reestructuración del bloque histórico)	166
3.1.4.	La transnacionalización del sistema hegemónico	178
3.1.5.	El capital financiero Internacional y deuda externa de los países subdesarrollados	182
3.2.	Las transformaciones del Fondo Monetario Internacional	189
3.2.1	Reformulación de las estrategias de política económica	189
3.2.2.	La estructura financiera y las principales tendencias de los servicios financieros del Fondo Monetario Internacional	198
3.2.2.1	Los Servicios Financieros	203
3.2.3.	Redefinición del concepto de condicionalidad	207
3.2.4.	La Supervisión	212
3.2.5.	La Estrategia ante el problema de la deuda	216
3.2.6.	El Plan Baker y el Plan Brady. La estrategia norteamericana ante el problema de la deuda	220
3.3.	La crisis de las economías socialistas y la reestructuración desde el FMI	226
3.3.1.	La crisis de las economías llamadas socialistas	226
3.3.2.	La estrategia de reconversión de las economías planificadas	228
Capítulo 4	La crisis temprana de la globalización y el FMI	229
4.1.	La crisis mexicana	234
4.2.	La crisis Asiática	245
4.3.	La crisis rusa (1998)	256
4.4.	La crisis brasileña	263
4.5.	La crisis argentina	271
4.6.	La turbulencia económica y política de Estados Unidos	282
4.7.	El descontento con la globalización y el Fondo Monetario Internacional	301

4.8. La Nueva Arquitectura Financiera y el Examen Estratégico del Fondo Monetario Internacional	306
4.8.1. La Nueva Arquitectura Financiera	306
4.8.2. La Gobernabilidad	313
4.8.3. La lucha contra la pobreza	316
4.8.4. El examen estratégico del Fondo Monetario Internacional	318
Conclusiones, Reflexiones y Propuestas	323
Bibliografía	345

Índice de Cuadros Estadísticos

Cuadro 1	Corriente de IED mundial	62
Cuadro 2	Corriente de IED	66
Cuadro 3	Cambios introducidos en la legislación nacional sobre IED, 1992-2005	67
Cuadro 4	Directores Gerentes del Fondo Monetario Internacional	108
Cuadro 5	Tasas de Crecimiento.	116
Cuadro 6	Tasas de crecimiento anual de los siete países más desarrollados	232
Cuadro 7	Tasas de crecimiento anual. Este y Sur de Asia (1970 -1996)	246
Cuadro 8	Comportamiento de las monedas asiáticas respecto al dólar de Estados Unidos	247
Cuadro 9	Préstamos reportados por los bancos a finales de 1996	251
Cuadro 10	Paquetes de rescate	255
Cuadro 11	Crecimiento del Producto Interno Bruto de Rusia	261
Cuadro 12	Indicadores de la Economía Brasileña	266
Cuadro 13	Argentina. Crecimiento del PIB real (porcentaje)	275
Cuadro 14	Saldo Fiscal del Gobierno Argentino	277
Cuadro 15	Balanza Comercial de Estados Unidos, 1991 – 2004	286
Cuadro 16	Cuenta de Capitales (1991 - 2001)	287
Cuadro 17	Estados Unidos. Déficit Fiscal y Gasto en Defensa	298
Cuadro 18	Saldo de la Balanza de Cuenta Corriente de Estados Unidos	299
Cuadro 19	Tipo de Cambio (1991 – 2005)	300

Índice de Gráficas

Gráfica 1	Organigrama del FMI	107
Gráfica 2	Estructura Financiera del Fondo Monetario Internacional.	201
Gráfica 3	Cuentas Administradas	202
Gráfica 4	Departamento de Derechos Especiales de Giro	203

Introducción.

El texto que se presenta a continuación corresponde a la tesis que presenta Alejandro René Silva Arias para obtener el grado académico de Doctor en Ciencias Políticas y Sociales con orientación en Relaciones Internacionales por la Facultad de Ciencias Políticas y Sociales de la Universidad Nacional Autónoma de México, bajo el título de “El Fondo Monetario Internacional, baluarte hegemónico en la era de la globalización”.

El Fondo Monetario Internacional ha promovido, desde los niveles de difusión catalogados como propaganda hasta sus aproximaciones teóricas más sofisticadas, la imagen de ser una institución gobernada por sus países miembros, de carácter técnico, base del sistema monetario internacional y estar orientada a resolver problemas de balanza de pagos e impulsar el crecimiento económico sostenible. De ser una institución capaz de adaptarse por sí misma a un mundo cambiante para seguir prestando sus servicios con una pretendida eficacia a través de lo que llama políticas “bien fundadas”. De ser una institución que en las últimas décadas ha asumido un rol de dirección económica mundial en el contexto de un fenómeno que identifica como la globalización, impulsando a sus países miembros para que se adscriban a ella, por considerarla beneficiosa. No sólo eso, también se ha promovido como una institución capaz de enfrentar los graves desafíos que se han derivado de dicho fenómeno, como las crisis globales y la pobreza mundial.

Respecto a la globalización ha promovido la idea de que en un mundo cada vez más integrado e interdependiente, como el de las últimas décadas, la prosperidad de cada uno de todos los países depende más que nunca de los resultados económicos que obtengan otros países y de que las condiciones económicas mundiales sean abiertas y estables. La globalización ha exigido, según esto, que la cooperación internacional sea más intensa y esto ha correspondido a la competencia de las instituciones internacionales que organizan esa cooperación, particularmente al FMI. Incluso, *Horst Köhler, Ex Director Gerente del FMI*, ha sostenido sin miramientos que: “En un mundo

globalizado, el FMI, con su alcance universal, es la piedra angular para el fomento del crecimiento y la estabilidad”.

A las crisis de los años noventa las ha considerado como riesgos de la globalización, es decir, de la integración de los mercados, las cuales pusieron de manifiesto no sólo aspectos vulnerables de la política en los propios países afectados (las cuales han conducido a la pérdida de confianza de los inversores, a la fuga de capitales y a las crisis financieras y a que éstas se extiendan rápidamente a otras economías), sino también deficiencias del sistema financiero internacional. Por lo tanto se ha promovido como una institución que impulsa los cambios institucionales y transparencia en la administración de sus países miembros y se ha empeñado en una estrategia que incluye a los gobiernos de los países miembros con otros organismos internacionales, entidades reguladoras y el sector privado con el objetivo de reforzar el sistema monetario y financiero internacional. Ampliando su esfera de actuación en la política internacional a través de fomentar la consolidación de los sectores financieros, códigos y normas internacionales de buenas prácticas, fomento de la apertura y publicación de datos, transparencia y rendición de cuentas, participación del sector privado en la prevención y solución de las crisis, y la colaboración con otras instituciones.

Esta imagen que proyecta el Fondo Monetario Internacional de sí mismo, para el estudioso de las Relaciones Internacionales, sin duda alguna induce a toda una serie de cuestionamientos, sobre todo si se le considera al Fondo no exclusivamente como una institución económica, sino también como una institución política subordinada a otros actores de la política internacional y como propagadora de cierta ideología. Así cabe preguntarse: ¿El Fondo Monetario Internacional está realmente gobernado por la totalidad de sus países miembros u obedece a las estrategias hegemónicas derivadas de la jerarquía política mundial? ¿El FMI continua siendo la base institucional del sistema monetario internacional o éste depende de los mercados y de los acuerdos entre los principales países capitalistas? ¿Las políticas económicas que promueve han redundado en la prosperidad mundial y el crecimiento económico sostenible o han ahondado la desigualdad no sólo entre los países sino entre los grupos sociales dentro

de esos países? ¿Ha sido eficaz en la solución de los problemas de la deuda de los países subdesarrollados y el cambio sistémico de los países ex socialistas o por el contrario ha contribuido a que se mantenga el endeudamiento favoreciendo el estancamiento de las economías deudoras que siguen drenando recursos a favor de sus acreedores? ¿Las políticas económicas impulsadas por el Fondo han ayudado a los países para sortear las crisis económicas o han ayudado a generarlas y a prolongarlas? ¿Es viable la reforma financiera internacional que plantea? ¿A partir de las estrategias del Fondo se puede vencer la pobreza mundial? o más aún, si las políticas del Fondo Monetario han fracasado en la consecución de los objetivos que persigue ¿A qué intereses económicos, políticos y a qué concepciones del mundo obedece el FMI que lo mantienen y alimentan para que conserve su esquema de política económica invariable en sus objetivos esenciales? ¿La capacidad del Fondo para adaptarse al cambio de contexto histórico ha obedecido a sus propias características y dinámica interna o más bien, ha correspondido a roles asignados externamente como parte de un sistema de poder internacional?

Como se puede advertir en la misma formulación de éstas cuestiones, la imagen que tiene el Fondo Monetario Internacional no es compartida por este trabajo de tesis. El Fondo Monetario Internacional no es, ni ha sido, gobernado por sus países miembros, su comportamiento, en lo esencial, históricamente ha correspondido a los intereses hegemónicos e incluso ha sido una pieza estratégica, un verdadero baluarte. El carácter subordinado del Fondo se debe expresar, por tanto, como la variable dependiente en el trabajo de investigación.

En este sentido se pronuncia nuestra hipótesis principal, la cual sostiene que el Fondo Monetario Internacional ha sido históricamente un baluarte del sistema hegemónico, cuya función histórica ha sido la de contribuir a preservar el sistema capitalista y su funcionamiento, pero en beneficio de la potencia hegemónica, del bloque histórico, de sus intereses materiales mundiales, de sus estrategias políticas, de sus clases dirigentes asociadas a las empresas transnacionales y los grandes bancos que operan a nivel mundial. La tesis trata sobre un análisis histórico y crítico del Fondo Monetario

Internacional, que cuestiona su independencia como institución internacional y por el contrario, pone énfasis en su carácter subordinado al poder hegemónico, quien lo utiliza como instrumento de subordinación en la llamada era de la globalización.

La argumentación de esta visión contrastante con la oficial del Fondo Monetario Internacional constituye la esencia de este trabajo. Esta argumentación se construye siguiendo un método histórico. En este sentido es oportuno diferenciar el método de exposición del método de investigación. Si el proceso de exposición, en esta tesis, sigue el camino del pasado al presente reconstruyendo una explicación histórica (método deductivo), es decir, desarrollando la argumentación a través de la exposición de procesos históricos, de carácter económico, político e ideológico, eslabonados en un discurso capaz de explicar por qué el Fondo Monetario Internacional se inscribe en ellos respondiendo continuamente a los requerimientos del proyecto hegemónico, mostrando su escasa independencia e incluso su subordinación, es porque ha sido precedido del camino inverso recorrido a través del proceso de investigación, en donde el punto de partida no es el pasado sino el presente (método inductivo).

En otras palabras, antes de iniciar la redacción sucesiva de los capítulos hemos seguido la huella histórica de los procesos que dieron origen al Fondo Monetario Internacional, a la hegemonía mundial de Estados Unidos y a la construcción social de lo que hoy se llama globalización, buscando la relación entre ellos y su condicionamiento recíproco, de tal manera que permitan sacar conclusiones provisionales que puedan a su vez ser válidas más allá del momento histórico en que se produjeron.

El método es también crítico. No da por hecho la imagen que promueve el Fondo Monetario Internacional por el contrario, las cuestiona y se ocupa de indagar los orígenes de dicha institución y su inserción en los procesos históricos que la contextualizan. El cambio sólo puede explicarse a través de procesos históricos que en determinados casos conducen a rupturas significativas con el pasado, definiendo

metodológicamente las etapas históricas y rupturas trascendentales que definen las revoluciones.

El método es también multidisciplinario. Hemos considerado tres tipos de procesos históricos que explican el comportamiento del Fondo Monetario Internacional, cada uno con sus respectivos mapas conceptuales. Los procesos económicos que tienen que ver con la dialéctica de la economía mundial, el mercado mundial y la acumulación del capital que los reproduce, así como su carácter irracional, el cual se expresa el desarrollo desigual, la búsqueda insaciable de la ganancia, la concentración del capital, las crisis y la explotación de los países y las clases subalternas. Los procesos políticos que tienen que ver con la hegemonía, el sistema hegemónico mundial, el bloque histórico mundial, el Estado ampliado, la sociedad civil y la sociedad política, las clases sociales y las fracciones de clases transnacionales. Los procesos ideológicos, que tienen que ver con los intelectuales, las ideologías, las concepciones del mundo, las estrategias hegemónicas y la justificación de los comportamientos políticos y económicos de los actores. Todo ello, implica la apropiación intelectual de dichos conceptos y su identificación dentro de los procesos históricos para su reinterpretación pertinente, apoyada con elementos de carácter empírico. Ciertamente, utilizar conceptos desarrollados en otro momento y para otros fines implica riesgos, pero también genera la posibilidad de hacer una revisión y adecuarlos a una nueva realidad internacional y tener la oportunidad de poder construir conceptos nuevos que se engancen de manera pertinente con ellos, de tal manera que potencien su capacidad explicativa.

El núcleo conceptual de la investigación lo constituye el concepto de bloque histórico el cual aplicado a las Relaciones Internacionales nos permite definir el período histórico de estudio y comprender la relación entre los procesos económico, político e ideológico e identificar los agentes que median esa relación. Nos faculta para ubicar históricamente el sistema hegemónico mundial, los elementos que lo componen (dentro de los cuales se ubica el Fondo Monetario Internacional), su crisis y su reestructuración, cabe agregar que el sistema hegemónico califica al bloque histórico

que es motivo de nuestro análisis y constituye el eje metodológico que ubica y da sentido a otros conceptos no menos importantes para la investigación. Además, nos brinda los criterios para establecer etapas históricas de análisis en virtud de los procesos de crisis y reestructuración, mismos que han correspondido al sistema hegemónico y por añadidura al Fondo Monetario Internacional.

Así, el periodo histórico que va de desde el año de 1944 hasta nuestros días, atendiendo a este criterio, es dividido en etapas históricas. Cada una de los cuales terminan e inician con una crisis y una reestructuración.

- De hecho el surgimiento de Estados Unidos como Estado Hegemónico Mundial y el Fondo Monetario Internacional corresponden a una reestructuración mundial producto del desenlace de la crisis más grande de todos los tiempos, representada por la Segunda Guerra Mundial.
- El segundo subperiodo se inicia en los años setenta en el marco de las crisis económicas recurrentes y la inauguración de la fase de crecimiento lento en los países desarrollados, además de la crisis del Fondo Monetario Internacional y la ruptura de lo que más tarde definiremos como el sistema hegemónico, misma que condujo a una nueva reestructuración que es comúnmente identificada con la globalización. Se podría considerar un tercer periodo con las llamadas crisis globales las cuales desde la perspectiva de la investigación se eslabonan y prefiguran una potencial crisis del sistema hegemónico y posiblemente una nueva reestructuración.

Cabe agregar que aunque las periodizaciones son siempre operaciones comprometedoras, generalmente resultan necesarias para fines analíticos y expositivos, así, la periodización utilizada le da sentido a los capítulos de la tesis, donde de manera combinada se da cuenta de las estructuras y los procesos históricos relacionados con el tema en cada uno de los periodos señalados.

Además, el concepto de bloque histórico aporta una solución al debate abierto entre las diferentes corrientes del materialismo histórico respecto al problema de la relación entre la estructura y la superestructura. Este debate, es similar al que tiene lugar dentro de la perspectiva teórica de la Economía Política de las Relaciones Internacionales, donde se discute sobre la primacía en la interacción entre lo económico y lo político, el mercado y el Estado, la riqueza y el poder. Por su parte, en el bloque histórico el problema se desplaza de la primacía o la preponderancia a la concordancia temporal entre las dos grandes esferas de la totalidad social lo cual históricamente permite el funcionamiento del capitalismo sin contradicciones graves.

El agente que hace posible la concordancia se encuentra en la clase o fracción de la clase dominante y sus intelectuales orgánicos, que al mismo tiempo que representa el nivel más alto del desarrollo de las fuerzas productivas y los más altos niveles de acumulación de capital logra la dominación en la esfera política (en el Estado o grupos de Estados) e impone su concepción del mundo a nivel internacional, entonces se forma un bloque histórico internacional. Esto no es automático, depende de la confluencia de procesos históricos que lo hacen posible. Si durante estos procesos la clase o fracción de clase dominante da prioridad al consenso y la cooperación y la institucionalización sobre la coerción, respecto a las clases aliadas nacionales y extranjeras e incluso respecto a fracciones de clase subalternas, entonces el bloque histórico será hegemónico, tal como sucedió con el sistema hegemónico posterior a la Segunda Guerra Mundial y como sucedió más adelante con la reestructuración del sistema hegemónico, en la cual, las fracciones de clase transnacionales, la de Estados Unidos aliada a las de los países más desarrollados dominaron la escena del bloque histórico en la era de la llamada globalización.

En esta lógica retomamos los conceptos de economía mundial y mercado mundial capitalistas como los elementos centrales de la estructura mundial, pero no de manera estática sino dinámica, como proceso histórico regido por la acumulación del capital, por la reproducción de las relaciones sociales capitalistas.

Aquí podemos distinguir para fines metodológicos tres momentos de la acumulación del capital, el momento de la inversión que presupone la compra pero también el control de la fuerza de trabajo, las materias primas, los recursos financieros, de los medios de producción en sus diferentes niveles tecnológicos; el momento del proceso de producción donde tiene mayor relevancia la productividad del trabajo y se genera la ganancia capitalista; y finalmente, el momento del mercado, donde se realiza tanto la valorización de las mercancías del proceso anterior como la realización de las ganancias. Estos tres momentos que se efectúan de manera continua y no siempre sincronizada e incluso con serias contradicciones en el proceso de reproducción capitalista definen los ciclos económicos y exigen continuamente garantías de estabilidad para su celebración y desarrollo. Esto significa entre otras cosas, fuerza de trabajo abundante y barata y mercados abiertos para las mercancías y capitales. Esas condiciones, en términos generales son proporcionadas por el Estado capitalista a nivel nacional y por el sistema hegemónico en el plano mundial.

En el ámbito mundial, si bien es cierto el mercado mundial subordina a través de las relaciones de intercambio capitalista a los diferentes tipos de producción existentes y este hecho constituye el elemento crucial para la acumulación del capital y la economía mundial, también es cierto que este proceso se realiza en consonancia con el ámbito histórico - político conformado por los Estados y las relaciones de jerarquía que privan entre ellos. En el bloque histórico que surge a partir de la Segunda Guerra Mundial el tipo de las relaciones entre los Estados capitalistas corresponden al sistema hegemónico. El Estado hegemónico, en el bloque histórico imbuido por la ideología dominante define su política económica y busca expandirla a través del consenso hacia los Estados aliados y a través del consenso y la imposición hacia los Estados subalternos, con el objetivo de crear las condiciones adecuadas para la acumulación mundial del capital al mismo tiempo que busca que dicho proceso trabaje a su favor. Para ello, hace uso de las organizaciones internacionales, favorece la cooperación y busca la institucionalización en los términos que en su momento juzgue más convenientes. La capacidad de negociación y de respuesta que pueda encontrar por parte de los Estados aliados y la capacidad de resistencia de los Estados

subordinados delimitarán el alcance de la política económica hegemónica. Por ejemplo, la institucionalización del dólar como moneda mundial a través del Fondo Monetario Internacional resultó, en su momento, una política congruente para favorecer el proceso de acumulación del capital mundial al mismo tiempo que representó una política favorable a Estados Unidos, y cuando dejó de serlo, una decisión unilateral por parte de la potencia hegemónica puso fin a dicha institución. En el transcurso de la tesis daremos más ejemplos al respecto.

La lógica de la argumentación en esta tesis se remite también al concepto de Estado en sentido ampliado. Este concepto que desarrollaremos en el primer capítulo es sumamente importante para el análisis, en la medida que representa la esencia del Estado hegemónico. La unificación democrática de las clases dominantes y la incorporación de la sociedad civil, sobre todo en la esfera internacional brinda el elemento distintivo de la búsqueda del consenso tanto nacional como internacional, respecto a los aliados no sólo para conseguir sus intereses inmediatos como unidad sino sobre todo para la consecución de sus intereses históricos, como clase social.

Sólo el concepto del Estado en sentido ampliado nos permite comprender como una fracción de clase puede proyectarse a nivel mundial a través del proceso de unificación en el Estado, en este caso, el Estado hegemónico. Y como organizaciones o foros como el de la Comisión Trilateral y el foro de Davos, entre muchos otros, pueden desempeñar un papel importante en el desarrollo de la política mundial, ejerciendo el papel de los más influyentes elementos de la sociedad civil, instituciones de carácter privado, que operan en el plano mundial.

Insistimos, el Fondo Monetario Internacional, sin duda, ha sido un protagonista de primer orden en las transformaciones que han estado viviendo los países del orbe, sin embargo, no existe evidencia de un gobierno democrático interno que nos permita considerar que dicho organismo está gobernado por sus países miembros. Por el contrario, desde nuestra perspectiva de orden crítica, consideramos que su comportamiento, desde que fue fundado ha correspondido a intereses objetivos y

subjetivos que lo han convertido en un verdadero baluarte de la hegemonía mundial de los Estados Unidos y sobre todo de sus fracciones de clase de corte transnacional y las de sus aliados.

En los años cuando se manifestaba plenamente la hegemonía norteamericana, el FMI, fue una pieza importante en la consolidación del bloque histórico internacional a través del encumbramiento del dólar, del sistema de paridades fijas y sus funciones reguladoras. Hasta la crisis de hegemonía de los años 70. Durante los años del continuo deterioro de la hegemonía norteamericana y de la reestructuración del sistema hegemónico, el FMI ha sido una pieza fundamental en el proceso de transformación estructural y sistémico de los países subdesarrollados y socialistas, respectivamente, en el marco de la fase de mayor integración del sistema capitalista, llamada "globalización" y en beneficio de las empresas transnacionales y el capital financiero internacional.

Y en años recientes se ha perfilado como un actor protagónico en la búsqueda de solución de las "crisis globales". Mientras, los intentos de regulación monetaria y financiera internacional, así como cierta parte de las prerrogativas hegemónicas se han trasladado a los "agrupamientos informales" de los gobiernos de los principales países capitalistas (G-10, G-7, G-5, G-3), según el caso, encabezados todavía por Estados Unidos y bajo la inspiración de las élites capitalistas transnacionales.

Finalmente, si nos adherimos a esta concepción es porque consideramos que el conocimiento es social y acumulativo, y el camino de toda investigación no se recorre sólo, se efectúa acompañado de la mano experta con quien se comparten perspectivas teóricas, es decir puntos de vista que se identifican con grupos sociales determinados. Invariablemente, una perspectiva teórica del mundo es creada y actúa en favor de alguien y en favor del propósito específico. Toda teoría en ciencias sociales posee una perspectiva. Las perspectivas provienen de una posición en el tiempo y en el espacio, particularmente en el tiempo y espacio social y político. Bajo este concepto, se percibe al mundo desde un punto de vista que se puede definir en

términos de los países y las clases dominantes, pero también desde el punto de vista de los países y las clases subalternas. En este caso, se trata de un punto de vista que se identifica con los países y las clases sociales subalternas. La perspectiva implica, en los últimos puntos de exposición de la investigación reflexionar sobre la posibilidad de que los países miembros y las clases subalternas desarrollen estrategias que tomen en consideración el verdadero carácter del Fondo, que contemplen negociaciones en bloque, buscando aliados dentro de las clases subalternas de Estados Unidos y los otros países desarrollados, pero sobre todo, la necesidad de asumir la responsabilidad de la construcción de su propia sociedad.

Capítulo 1. Consideraciones teóricas sobre hegemonía y globalización

La era de la globalización tal como lo alude el título de esta tesis, enuncia y presupone el tiempo y el contexto histórico que envuelve al estudio del Fondo Monetario Internacional. Mientras, la parte del título que identifica al Fondo como un baluarte hegemónico, presupone el espacio político y enuncia la hipótesis central que define históricamente el carácter subordinado de esta agencia especializada de las Naciones Unidas al poder hegemónico, a las estrategias globales de Estados Unidos, de su clase dirigente, en contraposición con el contenido de sus estatutos y la creencia de que está gobernada por el conjunto de sus países miembros.

Sin embargo, en el estudio de las relaciones internacionales, difícilmente se puede zarpar de un puerto seguro cuando se pretende navegar en las profundidades del conocimiento. Los dos conceptos básicos de esta investigación, tanto el concepto de hegemonía como el de globalización, siguen siendo sumamente controvertidos y por lo tanto, su utilización requiere de algunas consideraciones de carácter teórico y empírico que expliquen lo que en este trabajo se entiende por cada uno de ellos.

Precisamente, el objetivo central de este capítulo es cumplir con este cometido, para ello, se ha dividido en dos partes: en la primera parte, se establece una posición teórica respecto al concepto de hegemonía, se propone la formulación del concepto denominado sistema hegemónico mundial, y la adscripción a él de las instituciones internacionales, en particular del Fondo Monetario Internacional. La utilización del concepto de sistema hegemónico mundial, nos permite a su vez, completar el contexto histórico en el que se desenvuelve la globalización, al momento en que se introduce en ella, el carácter jerarquizado de la política mundial.

En la segunda parte, se toma como punto de partida lo que identificamos como la versión hegemónica de la acepción de globalización, la cual se ha impuesto, desde el punto de vista ideológico, como el elemento representativo del período histórico más reciente, a tal grado que se le ha dado en llamar la era de la globalización. Sobre la versión hegemónica del concepto de la globalización, se fincarán comentarios críticos

con el objetivo de desentrañar sus elementos ocultos, su carácter temporal, sus rasgos más distintivos y la naturaleza de los mismos.

1.1. La hegemonía

En el desenvolvimiento de las formaciones sociales capitalistas más desarrolladas coexisten dos modos de poder de clase: la dominación y la hegemonía. La primera se caracteriza por el uso de la coerción, la segunda por el consenso o de manera más precisa, por el ejercicio de la dirección en base al consentimiento¹. Aunque ambas son complementarias, la primacía de la una sobre la otra depende del momento histórico de que se trate.

La coerción es propia de las fases tempranas del capitalismo, es decir, del proceso de las revoluciones burguesas en contra del orden feudal (Hobswam, 1987), corresponde también al proceso de proletarización de amplios sectores de la población (particularmente campesinos) cuya derrota y sometimiento constituyó la base de la disciplina de la clase obrera en la producción fabril (Marx, 1972). También estuvo presente durante el saqueo de las sociedades coloniales que caracterizaron el proceso de la "acumulación originaria de capital" (Mandel, 1972: 609) y en la explotación colonial durante la era imperialista. Otro momento de protagonismo de la coerción corresponde a la irrupción de las crisis orgánicas, cuando se rompe el bloque histórico y sólo la fuerza parece ser capaz de restablecer el orden. Por lo demás, la coerción permanece latente como prerrogativa del Estado para ser ejercida en contra de las clases subordinadas e individuos que se rebelen contra el *statu quo* (abarca la coacción legal). Se utiliza también, en contra de los agentes externos que llegan a amenazar la nación (seguridad nacional) o incluso para garantizar aquellos elementos que se encuentran en el exterior y que se consideran necesarios para la estabilidad y el buen funcionamiento de la sociedad (interés nacional).

¹ "... El concepto de Gramsci de hegemonía es entendido para ayudar en el análisis de la relación entre las fuerzas sociales en un período particular. Generalmente se refiere a una relación entre las clases sociales, en la cual una fracción de clase o agrupamiento de clases toma un papel de liderazgo a través de ganar el consentimiento activo de otras clases y grupos. Por consiguiente, la hegemonía no es una relación de fuerza coercitiva como tal, sino más bien una de consentimiento ganado a través del "liderazgo intelectual y moral" (Gill, 1990: 42)

Por su parte, la hegemonía corresponde de manera dialéctica a una sociedad capitalista estabilizada², es decir, a) donde se realiza el proceso normal de acumulación de capital y la extracción de la plusvalía relativa, sin sobresaltos; b) la clase capitalista dirige a la sociedad en su conjunto, está dispuesta a negociar y hacer concesiones a las clases subordinadas sin arriesgar sus intereses fundamentales; c) La clase obrera en particular y en general las clases subalternas han sido previamente derrotadas y sometidas por la fuerza y ahora su subordinación aparece como "libre" y "voluntaria", como una decisión racional, autónoma, soberana y autoconsciente; d) las capas superiores de la clase obrera consienten la explotación imbuidas por los altos salarios, la cultura de la fábrica y las políticas sociales del Estado, y e) la competencia capitalista se encuentra ampliamente institucionalizada.

La hegemonía es por sí misma compleja, e incluso de esta complejidad deriva su fortaleza. La fortaleza de la hegemonía reside en la amplitud de sus elementos constitutivos y en su influencia en todos los órdenes de la vida social, de tal manera que la definimos como sistema hegemónico.

La hegemonía no puede dejar de ser económica, pues ahí radica su base de sustentación³. No basta que la clase dirigente (o una fracción importante de ella) convenza a las clases subordinadas sobre su idoneidad para comandar a la sociedad hacia el progreso⁴, debe hacerlo en los hechos. Y esto sólo es posible, en la medida en que la clase dirigente corresponde a los niveles superiores de las fuerzas productivas, es capaz de desarrollarlas aún más y es diestra en ejercer la dirección a

² Consideramos oportuno advertir que en Gramsci, como lo muestra Perry Anderson (1981: 30-38), existen tres acepciones sobre hegemonía. Las dos primeras se derivan del pensamiento de la Tercera Internacional y tienen que ver con la estrategia de la clase obrera para la revolución socialista, ¿La clase obrera tenía que ser hegemónica antes de comandar la revolución? En la tercera acepción, Gramsci aplica el concepto a una "sociedad capitalista estabilizada", con el objetivo de desentrañar los elementos de dominación de clase que obstaculizan la revolución socialista. Es en esta última acepción, de acuerdo con el mismo Perry Anderson, donde el complejo conceptual del pensamiento gramsciano alcanza sus mejores logros.

³ La hegemonía no es sólo ético- política; también, es económica y es precisamente ahí donde tiene su fundamento (Gramsci, Q13: 18)

⁴ "La hegemonía de una clase en un proceso histórico no se impone: se conquista mediante una política de alianzas", (Buci Glucksmann, 1979: 9 y 10)... basada en la aplicación de un proyecto general (económico, político, social, ideológico) que "asegura el consenso de las masas a una política de clase" (Buci Glucksmann, 1979: 76) e incluso "que abre una perspectiva nacional al conjunto de la sociedad, haciéndole avanzar." (Buci Glucksmann, 1979: 9 y 10).

través de la política económica, optimizando sus propios beneficios, sorteando las crisis y favoreciendo el bienestar de los grupos aliados e incluso haciendo concesiones importantes a las clases subordinadas.

La hegemonía es también política. Si bien Gramsci asigna la pertenencia de la hegemonía a la sociedad civil⁵, en algunos de sus escritos encontramos modificaciones a este esquema. La hegemonía aparece también situada dentro del Estado. Hegemonía política en contraste con hegemonía civil. En otras palabras, la hegemonía se sitúa aquí no en uno de los dos términos, sino en ambos. (Anderson, 1981: 42) Este entrecruzamiento de la hegemonía se deriva de dos aspectos esenciales del Estado del capitalismo desarrollado: el primer aspecto tiene que ver con su forma democrática – representativa, convertida en una verdadera arquitectura institucional y en la forma exclusiva del ejercicio de la hegemonía a través del Estado. Aquí, “el poder de clase se ejerce de una manera común, anónima, general, desarrollada e impersonal” (Marx, 1982: 342). El Estado "democrático -representativo" genera la convicción, entre los ciudadanos, de que son ellos quienes detentan el poder político (soberanía) y no, un organismo ajeno. De esta forma, el Estado aparece como una fuente de consenso social, neutro, por encima de las clases sociales y sus conflictos. La mayoría de la población se identifica con sus representantes. No es casual que Gramsci defina a las crisis orgánicas como crisis de representación. La democracia es fetichizada, aparece como “del pueblo, por el pueblo y para el pueblo”, es decir, anónima y universal. El segundo aspecto se refiere al Estado extendido, el cual Gramsci define como sociedad política más sociedad civil. La sociedad civil representa el contenido ético del Estado; pero el Estado, abarca a la sociedad civil. Las corporaciones de la sociedad civil (la iglesia, la escuela, los partidos políticos, etc.) se encargan de formar ciudadanos obedientes, que llevan al Estado en la cabeza y que cumplen con las normas jurídicas sin el menor problema de conciencia, es decir,

⁵ La hegemonía de un grupo social sobre el conjunto de la sociedad nacional se efectúa a través del conjunto de los organismos llamados comúnmente "privados" (sociedad civil), -las agrupaciones patronales, los sindicatos, los partidos políticos, los medios de comunicación, la iglesia, las escuelas, los grupos de presión, los grupos de interés etc.-; los cuales, varían según el momento histórico y la sociedad de que se trate.

como sujetos de la subordinación. En suma, se establece una relación dialéctica entre el Estado y la sociedad civil.

Pero, la hegemonía no sólo parte de la utilización de la supremacía económica de la clase dirigente, o se encuentra en el carácter representativo - democrático del Estado; reposa también de manera fundamental en el aspecto ideológico cultural, el cual envuelve a la totalidad social.

Las ideologías no se generan de manera espontánea, son construidas y alcanzan su mayor complejidad gracias a los intelectuales que las construyen. Estos representan un papel clave en el desarrollo de la hegemonía (dirección intelectual y moral). La clase hegemónica ejerce su monopolio intelectual a través de sus intelectuales orgánicos, los cuales atraen y subordinan a los intelectuales de los demás grupos sociales. Se forma un verdadero sistema de solidaridad entre todos los intelectuales por medio de vínculos de orden psicológico y mecanismos de identidad propios de las castas. Este bloque ideológico o bloque intelectual que liga a las diferentes capas de intelectuales a los representantes de las clases dirigentes constituye un aspecto fundamental en la formación del bloque histórico. El proceso de atracción que ejercen los intelectuales orgánicos respecto al conjunto de intelectuales busca esencialmente esterilizarlos de los elementos propios de las antiguas clases dirigentes así como de los grupos rivales.

Por lo tanto, si el desarrollo y la homogeneidad del bloque ideológico son las principales pruebas de la hegemonía del grupo dirigente, su desmoronamiento y la utilización de la coacción son los signos del debilitamiento de la hegemonía y del pasaje a la dictadura.

Finalmente, la hegemonía, entendida como sistema hegemónico que engloba factores económicos, institucionales e ideológicos, que interactúan como ganancia, poder y convencimiento, resulta el mejor medio de análisis para combatir todas aquellas exageraciones que tienden a explicar la realidad social capitalista a partir de privilegiar

un solo aspecto: el economicismo que privilegia el mercado o la posesión de bienes materiales; la estadolatría que privilegia al Estado y en general a la política; y el ideologismo que no ve el contenido material de las ideologías y que se mueve en el voluntarismo llano. Lo económico, lo político y lo ideológico no forman tres anillos que ciñen la sociedad, constituyen tres aspectos metodológicos que se extraen de la totalidad social para su análisis. El concepto de hegemonía sólo constituye una herramienta teórica fundamental para explicar el carácter jerarquizado de la política mundial, su forma de operar, si es capaz de integrar los diferentes aspectos que por motivos analíticos se separaron.

1.1.1. El Estado ampliado

Es en el Estado donde la clase capitalista se unifica y materializa su dominación. Producto del desarrollo desigual de las fuerzas productivas, la división social del trabajo y la competencia capitalista, la clase capitalista se divide en una serie de fracciones con intereses eventualmente contrapuestos⁶ y necesita al Estado unificador para que recomponga jurídica y políticamente su propia unidad. El proceso de unificación, sin embargo, está lejos de ser armonioso. Por el contrario, está lleno de luchas internas que se pueden resolver momentáneamente por la violencia y de manera más duradera por la hegemonía de una fracción de la clase capitalista.

En las sociedades capitalistas desarrolladas el proceso recurrente de unificación jurídica y política de la clase dominante se efectúa a través del Estado. Sin embargo, esta unificación no es completa, para que lo sea, más allá de los aspectos formales, tiene que ser resultado de las relaciones orgánicas entre la sociedad política y la sociedad civil; es decir, que el Estado, en donde se produce la unificación, debe trascender el aparato de coerción (ejército, policía, administración, burocracia), es decir, su carácter restringido, e incluir, de manera fundamental, a la compleja red de intereses internos y externos de los organismos privados e instituciones que las fuerzas productivas han permitido construir y que conforman la sociedad civil, la cual,

⁶ La competencia política entre las fracciones de la clase dominante parece tener sólo dos límites: el temor al enemigo de clase y la estructura misma del Estado.

además de expresar y organizar también la unidad de la clase capitalista, construye un medio de consenso de las clases subalternas favorable a la reproducción del sistema hegemónico.

Así el Estado en su sentido ampliado articula el consenso necesario a través de organizaciones económicas, culturales, sociales, políticas y sindicales que, en el seno de la sociedad civil, se dejan libradas a la iniciativa privada de la clase hegemónica, y en las que se integran sectores de las clases subalternas.

El poder de la clase capitalista unificada, no sólo se funda entonces a través de métodos coercitivos, toma en cuenta los intereses de los grupos aliados de tal manera que permite el desarrollo económico, político e ideológico cultural de la nación. Sólo así el Estado será pleno y existirá congruencia entre estructura y superestructura. En esas condiciones el bloque histórico (del cual hablaremos más tarde) se hace real y se convierte en un bloque histórico en el poder (Buci-Glucksmann, 1979: 120). En otras palabras, Estado = a sociedad política + sociedad civil, es decir, hegemonía acorazada de coerción.

Luego de que la unidad de la clase dirigente se da en el Estado, la historia de esta clase se convierte esencialmente en la historia del Estado y de los grupos de Estados que se relacionan entre sí.

1.1.2. El bloque histórico

En el devenir histórico de las sociedades capitalistas desarrolladas, podemos encontrar períodos históricos relativamente prolongados de estabilidad social, incluso de progreso sin graves contradicciones. Generalmente estas etapas son precedidas de períodos de inestabilidad e incluso de crisis orgánicas profundas y de soluciones violentas.

En el suceder del capitalismo, el desarrollo desigual de las fuerzas productivas al mismo tiempo que genera procesos productivos de mayor escala y tecnológicamente más complejos, ligados a su vez a los procesos de concentración y centralización del capital, crea también las condiciones para el surgimiento de nuevas capas o, si se quiere, fracciones de clase dentro de las clases sociales fundamentales. Estas fracciones establecen relaciones de producción que aunque siguen siendo capitalistas se muestran relativamente diferenciadas del resto con el cual conviven. Lenin (1961: 780) en su ensayo "El Imperialismo fase superior del capitalismo" destacaba la formación, por un lado, de la oligarquía financiera y por el otro la "aristocracia obrera" como elementos distintivos de lo que él llama la fase del capitalismo monopolista, las cuales conviven con las clases características de la época de la llamada libre competencia e incluso de épocas anteriores.

Si bien es cierto que en el proceso mismo de la acumulación de capital, particularmente en el momento del mercado, es decir, en el momento de valorización y realización de capitales y mercancías, se crean las condiciones materiales para que las fracciones de la clase capitalista que representan los niveles de las fuerzas productivas y de las relaciones de producción más avanzadas tiendan a imponerse, tanto en la estructura como en la superestructura social, en un período histórico determinado, y que el resto de las fracciones de clase capitalistas pase a jugar un papel relativamente subordinado, esto no se produce de manera automática. Para que la fracción de clase capitalista preponderante en el aspecto económico lo sea en el político es necesario que en el Estado (como en la sociedad civil) se unifiquen en torno a ella no sólo las otras fracciones de la burguesía sino incluso fracciones de las clases subalternas. Los modos de unificación pueden ser variados; sin embargo, todos ellos tienen que ver en su desarrollo con la correlación de fuerzas y el consenso, y tienden a ocultar las contradicciones prontas a explotar en período de crisis (Buci-Glucksmann, 1979:138).

De igual manera, para que sea preponderante en la esfera ideológica cultural, la fracción de la clase capitalista en cuestión tendrá que imponer su variante específica

dentro de la concepción general del mundo de la clase dominante, para ello contará en su favor, dadas sus capacidades materiales, con los recursos económicos y los medios de comunicación, y los sistemas jurídicos.

Si todo esto ocurre, entonces existirá un nuevo bloque histórico, el cual será definido por la concordancia temporal entre la estructura y la superestructura, sin contradicciones graves⁷.

En suma, la concordancia se establece cuando durante un período determinado existe una congruencia relativa entre las relaciones sociales derivadas de la producción de bienes materiales, las formas de Estado y las representaciones ideológicas. El elemento básico de esta congruencia se encuentra en una alianza entre sectores de la clase dominante, (con la participación, incluso, de sectores determinados de las clases subordinadas) en torno a un "proyecto histórico" (económico, político, social, ideológico). Debemos tener en consideración que generalmente estos sectores de la clase dominante tienen una preponderancia en la producción y distribución de bienes materiales suficiente para controlar, hasta donde es posible, la estructura económica de la sociedad. Si esta clase o sectores de la clase dominante son capaces de traducir su poder económico en poder político e influencia ideológica; entonces, nos encontramos ante un bloque histórico.

Portelli (1992: 49) nos dice por su parte que para que se forme un bloque histórico es necesario que la estructura y superestructura de ese bloque estén orgánicamente ligadas. Este vínculo orgánico es traducido a términos concretos, por la capa social encargada de administrar la superestructura del bloque histórico: los intelectuales⁸. "Cada grupo social, al nacer en el terreno originario de la producción económica, crea conjunta y orgánicamente uno o más rangos de intelectuales que dan homogeneidad y

⁷ En el pensamiento gramsciano el problema central no radica en cual de las dos esferas tiene primacía sobre la otra (Portelli, 1992: 46), como se han empeñado en debatir un número importante de marxistas, sino en establecer, la concordancia y el vínculo orgánico entre ellas.

⁸ "Por intelectual debemos entender no solamente esas capas sociales a las que llamamos tradicionalmente intelectuales, sino en general toda la masa social que ejerce funciones de organización en el sentido más amplio; ya sea en el dominio de la producción, de la cultura o de la administración pública". Gramsci, Q1, 43. (Buci-Glucksmann, 1979: 44).

conciencia de la propia función, no sólo en el campo económico sino también en el social y en el político". (Portelli 1992: 49).

Por último, debemos señalar el papel de los intelectuales en el establecimiento del vínculo orgánico entre estructura y superestructura del bloque histórico. La denominación de "intelectuales" corresponde en general a "toda la masa social que ejerce funciones de organización en el sentido más amplio; ya sea en el dominio de la producción, de la cultura o de la administración pública" (Buci-Glucksmann, 1979: 44). Los intelectuales son de hecho los creadores del proyecto histórico, y los que no sin diferencias y contradicciones dirigen su implementación. Además, como menciona Portelli, "Esta capa social diferenciada es, según Gramsci, la de los "funcionarios de la superestructura". Su carácter orgánico aparece en la solidaridad estrecha que los liga a las clases de las que son representantes; en primer lugar, la clase fundamental en el nivel económico. Tomando el ejemplo de la burguesía, Gramsci muestra cómo, a medida que se desarrollaron sus funciones económicas y sociales, esta clase se vio obligada a confiar la gestión de la organización de la superestructura ideológica, jurídica y política a grupos especializados, estrechamente solidarios, a menudo burgueses, o al menos aliados de clases aliadas a la burguesía." (Portelli, 1992: 10).

Los intelectuales actúan tanto en la estructura como en la superestructura⁹. En la primera participan desarrollando las fuerzas productivas en los centros mismos de investigación de las empresas y contribuyendo de manera indispensable en la organización y planeación de la producción, las ventas y los patrones de consumo de la sociedad. Además forman parte de la cultura de la producción derivada directamente de las prácticas estructurales.

1.1.3. El sistema hegemónico mundial

Los esquemas teóricos presentados en los puntos anteriores, inspirados en el pensamiento crítico y la utilización libre de los conceptos desarrollados por Antonio

⁹ Junto al intelectual ideólogo surge el intelectual productor.

Gramsci como: sociedad política, sociedad civil, dominación y hegemonía son en su conjunto herramientas explicativas valiosas para realizar una interpretación viable de los acontecimientos internacionales, sobre todo si los condensamos en categorías como las de *Estado Ampliado* y *Bloque Histórico*, cuyo atractivo reside en su connotación y denotación integradoras de aspectos regularmente estudiados de manera independiente entre sí. Además, estas dos categorías resultan cruciales para explicar lo que entendemos por sistema hegemónico mundial.

Cabe señalar, que consideramos metodológicamente válido trasladar estos esquemas teóricos, diseñados para el ámbito nacional, al ámbito global. Este ha sido un procedimiento recurrente en la teoría política y económica, y sobre todo corresponde al proceso histórico real. Es decir, el sistema hegemónico mundial se crea por un proceso histórico, surgido de las entrañas mismas de la Segunda Guerra Mundial, e impulsado por un Estado nacional, que en condiciones históricas propicias se proyecta hasta el nivel más alto de la jerarquía política mundial, contribuyendo decisivamente en la formación de una superestructura jurídica – política – ideológica, relativamente congruente con su propio desarrollo económico y el de la economía mundial. En otras palabras, el sistema hegemónico mundial parte de un sistema hegemónico nacional prototipo y se desarrolla en consonancia con él.

La unidad dialéctica entre dominación y hegemonía es un arma metodológica fundamental para entender el mundo de la inmediata posguerra, particularmente en lo que se refiere al sistema hegemónico. Estados Unidos al terminar la Segunda Guerra Mundial tuvo que asumir dos proyectos históricos entrelazados: Por un lado, la edificación de un gigantesco aparato de coerción para contener a la Unión Soviética y lo que representaba; y por otro lado, la construcción del sistema hegemónico mundial, congruente con el objetivo de arreglar y consolidar el capitalismo mundial bajo su dirección¹⁰. Cabe agregar que estos dos proyectos, desde entonces han sido causa de

¹⁰ Al extender sus objetivos de política exterior más allá de asegurar la soberanía política y la integridad territorial del Estado, los responsables de formular la política de Estados Unidos han seguido el ejemplo de muchos grandes poderes anteriores a ellos. Después de la Segunda Guerra mundial, los responsables de formular la política norteamericana procuraron establecer un sistema internacional abierto al comercio y la inversión de Estados Unidos, uno donde el poder norteamericano predominaría. Las principales declaraciones políticas de la temprana

disputas entre fracciones de la clase dirigente y sus respectivos intelectuales orgánicos, unas privilegiando el sistema de seguridad, los otros privilegiando el consenso en el bloque histórico sobretodo en los temas de comercio e inversión internacional. A pesar de que estas disputas en determinados momentos han sido intensas e incluso han generado crisis, no han significado una ruptura, por el contrario, los intereses de ambos bandos han tendido a unificarse en el Estado, generando híbridos en la política exterior norteamericana.

Ciertamente, la relación entre estos dos proyectos se puede analizar desde sendas perspectivas: una que considera la utilización de los factores económicos, la política económica, las instituciones y la promoción ideológica subordinadas al esquema de seguridad; otra, que ve a la estructura militar como el acorazamiento del sistema hegemónico. El comportamiento histórico de ambos, nos ha mostrado que el proyecto hegemónico se derivó directamente de la Guerra y de los objetivos de seguridad de la inmediata posguerra, pero muy pronto alcanzó su propia dinámica, durante los años sesenta y setenta del siglo pasado, entró en crisis y se reestructuró y después de la llamada revolución silenciosa de los años ochenta dominó la escena en los años noventa y se mantiene en nuestros días con ciertos rasgos de incertidumbre derivados de las políticas de George W. Bush. La ausencia de una conflagración directa entre la Unión Soviética y Estados Unidos y el colapso económico de la primera, pero sobre todo, la permanencia del bloque histórico mundial determinaron la primacía del sistema hegemónico mundial.

Los conceptos de Estado en sentido restringido y Estado en sentido ampliado resultan sumamente útiles para explicar este proceso. Mientras los análisis basados en el Estado en sentido restringido predominaron en la inmediata posguerra, paulatinamente se han venido popularizando los análisis del Estado en sentido ampliado que incluyen los intereses privados, incluso hasta el extremo de considerar los intereses privados

era de la Guerra Fría reconocen que estas metas ambiciosas fueron más allá de lidiar con la amenaza militar soviética. Una de las declaraciones más importantes, la NSC 68, anotó que el establecimiento de una "comunidad internacional sana" era "una política que nosotros tendríamos que seguir incluso si no hubiese amenaza soviética". Paul Nitze, uno de los autores principales de NSC 68, posteriormente recordó que el informe empezó, "nuestra preocupación principal se había quedado con la situación económica en Europa". (Fordham, 1998)

por encima de los intereses del Estado, calificado en crisis. En estos términos, el estudio de la construcción y desarrollo del sistema hegemónico es posible a partir de una aproximación teórica capaz de trascender los límites que imponen las teorías que centran su análisis exclusivamente en las relaciones entre Estados en sentido restringido, sin descubrir los elementos sociales que determinan sustancialmente su actuación. Es a partir del estudio de las clases dirigentes, su organización, su comportamiento y su forma de intervención en los asuntos mundiales, que los límites de la teoría convencional pueden ser superados. El factor clave del sistema hegemónico mundial lo constituye el bloque histórico mundial que en esencia representa la gran alianza de las clases capitalistas de los países más desarrollados, o más bien fracciones de clase transnacionalizadas que comparten puntos esenciales, económicos, políticos e ideológicos sobre el funcionamiento del capitalismo global, la identificación de enemigos comunes y que consienten la dirección de su par norteamericana.

No sólo eso, el análisis de clase es fundamental para comprender la esencia de la guerra fría. El poder de la Unión Soviética no sólo residía en su poderío militar, representaba (más allá de la validez de los argumentos de sus críticos) el imán ideológico para las clases subalternas de muchos países que pretendían invertir el orden mundial. Muchos de los movimientos sociales, sobre todo en los países subdesarrollados estuvieron identificados y conformados por los obreros o los campesinos. Sólo en esta lógica podemos entender la alianza de largo plazo de las clases dirigentes de los países desarrollados con las clases dominantes de los países subdesarrollados y las medidas disciplinarias para someter a las clases subalternas de estos países.

Por otra parte, la aplicación del concepto de hegemonía a la política mundial, como es el caso de esta tesis, recurre al concepto de totalidad social e insiste metodológicamente en que las bases políticas, culturales e ideológicas equilibran dialécticamente las concepciones que colocan exclusivamente a la economía como base de la explicación del sistema hegemónico. Al mismo tiempo, proporciona un

vehículo para criticar la asunción de la teoría realista de que el poder reside casi exclusivamente en estructuras objetivas. Los aspectos subjetivos del poder, entendidos tanto en términos ideológicos como en términos políticos, son cruciales para entender la hegemonía política. El grupo hegemónico debe dominar el terreno ideológico, controlando moral y doctrinalmente el debate, también debe poder implementar políticas que simultáneamente produzcan consenso y que sirvan a los intereses de largo plazo del grupo mandante. Ambos términos son especialmente pertinentes para el análisis del rol de Estados Unidos en la posguerra.

1.1.4. Origen histórico y consolidación del sistema hegemónico mundial

El origen del sistema hegemónico mundial es la historia de la aceptación, por los Estados capitalistas más desarrollados de Europa y Japón, así como la de sus respectivas clases dominantes, de la dirección de Estados Unidos y de su clase capitalista nacional en los asuntos mundiales. La relevancia de este hecho se encuentra en sus antecedentes históricos inmediatos: la rivalidad entre los países europeos ya habían ocasionado dos guerras mundiales en menos de 35 años, período durante el cual hubiese resultado imposible imaginar que la supremacía de un país sobre el resto sería aceptada, respaldada e incluso defendida. Para que esto sucediera tuvieron que conjugarse condiciones históricas objetivas independientes de la acción política de los sujetos históricos y condiciones subjetivas derivadas de sus acciones relativamente calculadas.

El ingreso de Estados Unidos a la Segunda Guerra Mundial representó el inicio del proceso de formación del sistema hegemónico. El consenso al interior de la sociedad estadounidense en favor de la guerra se logró en el momento mismo que los japoneses bombardearon Pearl Harbor (7 de diciembre de 1941). Los grupos aislacionistas, que habían dominado la escena política - jurídica previa (leyes de neutralidad), tuvieron que declinar inmediatamente en favor de los grupos sociales que proponían la intervención.

El gobierno norteamericano obtuvo el consenso casi inmediato por parte de los aliados, no sólo para ejercer la dirección militar, también para asumir la dirección política que implicaba un "proyecto histórico" de un orden internacional de corte liberal que "aseguraría la paz y el progreso para todas las naciones", cabe señalar de acuerdo con Raymond Aron, (1973: 32) que los aliados mostraban ya una clara dependencia tanto económica como militar respecto a Estados Unidos y los beligerantes habían agotado lo mejor de sus fuerzas.

Aunque el triunfo de los aliados en la guerra representó en sí mismo un paso decisivo en la construcción de la hegemonía de Estados Unidos, no era suficiente para su consolidación. Para ello, tenía que restaurar y estabilizar bajo su égida, como lo hace cualquier Estado capitalista en el ámbito nacional, las condiciones necesarias para la acumulación de capital en una escala infinitamente mayor y en una situación caracterizada por una profunda crisis, propia del resultado de la guerra. Restaurar la acumulación de capital pasaba necesariamente por la reconstrucción de las economías de Europa y Japón, las cuales se encontraban colapsadas, sin poder de compra internacional, sumamente endeudadas y sin ser capaces de producir los bienes indispensables de vida para su demandante población; pasaba también por la restauración de los circuitos del mercado mundial de mercancías, capitales y divisas y por la reestructuración de las relaciones políticas estatales e interestatales que llenaran el vacío político dejado por el imperialismo inglés en franca bancarrota y resquebrajado por la carencia de recursos y el embate de los movimientos nacionalistas.

Otro elemento básico para la construcción del sistema hegemónico lo constituyó la demanda de seguridad tanto por parte de los Estados como por parte de las clases capitalistas del orbe ante la amenaza del socialismo que parecía avanzar de manera incontenible. La Unión Soviética había fundado el bloque socialista a través de la ocupación de Europa del Este por el Ejército Rojo que luego se convirtió en el Pacto de Varsovia (1955) y se erigió como potencia nuclear (1949); los movimientos

guerrilleros pro comunistas avanzaban en China¹¹, Vietnam, Grecia, Turquía y la Península Malaya; incluso, en la misma Europa Occidental la izquierda electoral tomaba posiciones políticas importantes. En Francia e Italia existían ministerios en manos de los partidos comunistas. La amenaza socialista se convirtió inmediatamente en un elemento que cohesionó a las clases capitalistas y a los Estados de ambos lados del Océano Atlántico, y constituyó un factor insoslayable para la cooperación capitalista y el consenso en torno a la hegemonía norteamericana en los asuntos mundiales. Después de todo, objetivamente, Estados Unidos era el único país capaz de cumplir la tarea de seguridad. En una perspectiva más general, el "avance del socialismo" en la posguerra, pronto marcó un límite geográfico y político a la hegemonía norteamericana y durante mucho tiempo la obligó a convivir con un sistema diferente al régimen capitalista propiamente dicho, además como una permanente amenaza.

Por su parte, Estados Unidos contaba con las capacidades materiales suficientes no sólo para hacer concesiones económicas a los aliados sino además para dirigir el proceso de reconstrucción de la reproducción capitalista internacional, como finalmente sucedió. Al interior de la sociedad estadounidense el bloque histórico construido a través del "Estado de bienestar" se mantenía intacto (Franklin Delano Roosevelt fue presidente de Estados Unidos desde 1933 hasta 1945) y existía el consenso social suficiente para cumplir con esta tarea; su economía estaba en pleno auge, producto entre otras cosas de la tercera revolución tecnológica (Mandel 1971: 11-25) que, agujoneada por la guerra había dinamizado poderosamente sus fuerzas productivas. Así, su capacidad productiva y financiera soportó sin dificultades la gigantesca demanda de productos, créditos y ayuda económica por parte de los aliados¹²; al terminar la guerra, el verdadero problema de Estados Unidos no era la penuria, sino la amenaza de la sobreproducción. Por lo tanto, la ayuda internacional que ofrecía Estados Unidos respondía también a las necesidades propias de su

¹¹ "En el fin de la Segunda Guerra Mundial, los comunistas controlaban una quinta parte de China y más de 105 millones de gentes". (La Feber, 1991: 30).

¹² Según estimaciones, de los 48,601,365 millones de dólares proporcionados por Estados Unidos en forma de créditos y ayuda al exterior, más de 31 mil millones fueron destinados al Imperio Británico y más de 11 mil millones a la Unión Soviética. Por su parte, Francia y otros países de Europa recibieron cerca de 4000 millones entre marzo de 1941 y septiembre de 1946. (Sultzberger, 1966).

proceso acelerado de acumulación de capital. Además, sobre la base de su poder económico desplegaba su capacidad militar. No es casual, que pomposamente el presidente Roosevelt definiera a su país como el "Arsenal de la democracia" y que el grueso del sostenimiento económico de los ejércitos aliados dependiese directa o indirectamente de Estados Unidos durante y después de la Segunda Guerra Mundial.

En suma, las condiciones históricas prevalecientes en la posguerra y la voluntad del gobierno norteamericano, convirtieron a Estados Unidos en el único país capaz de ofrecer seguridad a los Estados nacionales europeos frente a la amenaza soviética; de ayudar al restablecimiento de las economías europeas, de establecer un nuevo orden internacional y de crear toda una ideología internacional capitalista ("el mundo libre") diferenciada del "socialismo", del "fascismo", del "imperialismo" e incluso de contribuir a la formación de lo que se podría llamar la "cultura occidental". Por tanto, podemos afirmar que en el contexto de la Segunda Guerra Mundial y la inmediata posguerra se habían dado las condiciones históricas, objetivas y subjetivas para que Estados Unidos se convirtiera en la potencia hegemónica.

La forma en que se construyó el sistema hegemónico fue a través de la creación de toda una serie de organizaciones - instituciones internacionales, similares a las de una sociedad civil, con la particularidad de que sus miembros eran Estados nacionales, encaminadas a: 1) regular las relaciones económicas y políticas entre los estados con el fin de garantizar la acumulación de capital; 2) evitar, en lo posible, se repitiese otro conflicto de magnitudes mundiales; y 3) regular la competencia capitalista internacional.

Sin duda el más importante logro para regular el sistema interestatal fue la fundación de la ONU (Organización de las Naciones Unidas) en abril de 1945, pues a dicha organización concurrieron no sólo los países capitalistas, sino además, los llamados países socialistas encabezados por la Unión Soviética que aceptaron institucionalizar sus relaciones. Otras importantes organizaciones - instituciones internacionales fueron: el BIRF (Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento) inicialmente orientado a la

reconstrucción de los países dañados por la guerra y el FMI (Fondo Monetario Internacional) como base del sistema monetario internacional, encargado de regular la competencia financiera y monetaria internacional. A éstas debemos agregar, la posterior puesta en marcha del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (AGAAC / GATT) que surgió con el objetivo de regular las relaciones comerciales internacionales. Todas estas instituciones de corte liberal reproducían en otra escala los principios e ideas de la política exterior norteamericana.

Al igual que en el plano nacional, los intelectuales jugaron un papel fundamental en la formación y desenvolvimiento de la hegemonía y el bloque histórico internacional. Ellos fueron los encargados de diseñar, impulsar y administrar las organizaciones multilaterales, de generar el consenso en torno a ellas y de proveer la ideología hegemónica (Ikenberry, 1992). Es decir, de dirigir el bloque histórico¹³

Como ya se mencionó, en la inmediata posguerra, la reconstrucción europea constituyó la tarea básica para el sistema hegemónico¹⁴. En primer lugar, significaba evitar que Europa Occidental se convirtiera en presa fácil del socialismo internacional. En segundo lugar, sólo sobre la base del pleno funcionamiento económico de los países europeos se podía hablar de su restablecimiento como Estados nacionales, de la reproducción del capitalismo a nivel mundial y de la operatividad de las instituciones internacionales propias del sistema hegemónico. Finalmente, Europa Occidental no tenía más que dos salidas para solucionar sus problemas: una, recibía ayuda de manera inmediata de Estados Unidos, único país en condiciones de otorgarla; o dos, sobre la base de sus limitados recursos, se encaminaba a una planificación económica de carácter socialista. La situación económica y política de la posguerra no daba

¹³ Visto en perspectiva, los intelectuales orgánicos americanos durante la Segunda Guerra Mundial, notablemente en el Departamento de Estado y el Consejo de Nueva York, pudieron desarrollar un proyecto para el orden de la posguerra, y montar estrategias de largo plazo para llevarlo a cabo, usando tácticas de cooptación, compromiso y cooperación (naturalmente con algunos casos torciéndoles el brazo, refiere, Brzezinski) para fraguar un factible consenso internacional, uno que permitiese un período de relativa paz y prosperidad entre los anteriores antagonistas aliados y poderes del eje" (Gill, 1990: 53)

¹⁴ "Un grupo gobernante es hegemónico porque es capaz de universalizar sus intereses, aunque no sin ciertas limitaciones y contradicciones. Esto no sólo requiere el acuerdo general sino también la aplicación de políticas económicas que incorporen a los grupos opositores" (Cafruny, 1990: 104).

espacios para la reconstrucción europea que no fuera a través de la ayuda directa norteamericana.

A su regreso de Moscú, Marshall volvía convencido de que si "Estados Unidos no ayudaba, ineluctablemente toda Europa quedaría dentro de la esfera de intereses de la URSS" (Tamames, 1984: 54).

La estrategia concreta para la reconstrucción europea y la consolidación del nuevo bloque histórico internacional se dio entonces a través del Plan Marshall¹⁵. Los gobiernos de Norteamérica y de Europa Occidental iniciaron frenéticamente la construcción del andamiaje administrativo¹⁶ necesario con el fin de establecer los mecanismos que permitiesen que los capitales y las mercancías fluyeran de un lado al otro del Océano Atlántico. Oficialmente el 3 de abril de 1948, con la firma del Presidente Truman de la "Ley de Asistencia al Extranjero" (Foreign Assistance Act) se inició el Plan Marshall.

El Programa de Recuperación consistió esencialmente en un mecanismo de transferencia de cantidades considerables de dólares de Estados Unidos a varios países europeos. Entre 1946 y finales de 1951 se habían canalizado más de 11000 millones de dólares (Fajnzilber, 1976: 21.) y para junio de 1961 el monto alcanzado era de 30 230.8 millones de dólares (Tamames, 1984: 61). A través de la Administración de Cooperación Económica (ECA, por sus siglas en inglés) los norteamericanos mantuvieron en todo momento el control sobre el destino de los dólares en Europa.

Más allá de la simple transferencia de dólares y de excedentes económicos de Estados Unidos hacia Europa, el Plan Marshall representó un fenómeno mucho más complejo. La ayuda estuvo condicionada a la apertura de los mercados europeos y la

¹⁵ El plan recibió el nombre de su creador, el Secretario de Estado George Marshall, quien el 5 de julio de 1947, en la Universidad de Harvard, invitado para su investidura como Doctor *Honoris Causa*, planteó la urgente necesidad de ayudar a Europa. (Tamames, 1984: 54)

¹⁶ Francia y el Reino Unido convocaron a Europa Occidental a la Conferencia de París (12 de julio) en donde se constituyó el Comité Europeo de Ayuda Económica. Dicho comité trabajó arduamente todo el verano redactando lo que sería el Informe de París que exponía y justificaba las necesidades europeas de importaciones de la zona del dólar. Una vez aprobado fue remitido a las autoridades norteamericanas (Tamames, 1984)

aceptación del multilateralismo en las transacciones económicas y en general al acatamiento de la regulación establecida por las instituciones internacionales. Esto nos habla de cómo Estados Unidos utilizó los factores económicos (comercio, inversión, crédito) para hacer avanzar el sistema hegemónico mundial. Por otra parte, el fuerte flujo de inversión directa a través de las empresas transnacionales norteamericanas vino no sólo a llenar los espacios vacíos dejados por las empresas europeas en quiebra, también a través de la absorción y fusión de las empresas norteamericanas con las europeas rentables, se creó una alianza de clase (asociación) entre los propietarios europeos y los norteamericanos. Cabe agregar, que la producción europea, particularmente la de Alemania Federal se recuperó sobre la base de los mercados de Estados Unidos. En suma, el mayor grado de integración relativa de las economías del Atlántico, tuvo su contraparte en un bloque de Estados, pero también de clases, sobre el cual se levantó el bloque histórico internacional.

"Las clases sociales del país dominante encuentran aliados en las clases dentro de otros países. El bloque histórico que apuntala los estados particulares llega a estar conectado a través del interés mutuo y las perspectivas ideológicas de las clases sociales en los diferentes países, y las clases globales se empiezan a formar." (Cox, 1987: 7)

La reconstrucción europea revaloró entonces el funcionamiento de las instituciones internacionales y contribuyó poderosamente para la creación de otras. El sólo anuncio del Plan Marshall puso en marcha el primer convenio intraeuropeo de pagos. La ayuda Marshall tuvo consecuencias importantes en la conformación económica de Europa. De hecho el verdadero comienzo de la cooperación europea, que dio origen posteriormente a la Comunidad Económica Europea (CEE) fue resultado de las condiciones impuestas por Estados Unidos en el momento de conceder su ayuda.

Ulteriormente, la creación de la Organización Europea de Cooperación Económica¹⁷ permitió realizaciones tan importantes como la Unión Europea de Pagos y la liberalización del tráfico de mercancías invisibles.

La recuperación europea permitió el funcionamiento del Fondo Monetario Internacional y el Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio. Sin los dólares que liberó la ayuda Marshall, la liquidez hubiese sido insuficiente para activar el comercio mundial y hacer posible el juego de los dispositivos del FMI. Y sin la expansión comercial implicada en la recuperación, en el AGAAC / GATT apenas se habrían superado las primeras negociaciones arancelarias. Por lo que se refiere al BIRF, al resolver el Plan Marshall los problemas primordiales de los países de Europa Occidental, esta institución pasó a ocupar un lugar secundario y años después orientó sus actividades esencialmente a los países subdesarrollados.

Finalmente, la aplicación del Plan Marshall tuvo importantes consecuencias para la "Guerra Fría". Los soviéticos vieron en el Plan Marshall un instrumento de penetración del capitalismo norteamericano y no vacilaron en rechazarlo abiertamente en toda Europa Oriental y por todos los partidos comunistas del mundo. En respuesta promovieron la creación del Consejo de Ayuda Económica Mutua, que desde 1947 garantizó el predominio de la Unión Soviética en el bloque del este y dieron un renacimiento limitado a la III Internacional Comunista, con el nombre de "Oficina de Información Comunista" (Cominform). En este contexto, el 4 de abril de 1949 fue creada la Organización del Tratado del Atlántico Norte (OTAN), que venía a ser en lo militar la contraprestación europea a la ayuda económica recibida de Estados Unidos. Por lo demás, la OTAN se constituyó inmediatamente en la pieza clave del "Sistema de Seguridad" norteamericano frente a la Unión Soviética.

Posiblemente, todos los esfuerzos por contener a la Unión Soviética hubiesen resultado nulos y el bloque histórico no hubiese resistido en el tiempo si la

¹⁷ El 16 de abril de 1948, se firmó en París el Convenio constitutivo de la Organización Europea de Cooperación Económica (OECE), de la cual sólo quedaron excluidos España y Finlandia. Nació de ese modo la agencia europea del Plan Marshall convirtiéndose además en el foro de las nuevas iniciativas de cooperación europea. (Tamames, 1984)

recuperación del capitalismo en Europa Occidental y Japón hubiese fracasado. Pero la realidad impuso un crecimiento económico acelerado y sostenido de "los principales países capitalistas del orbe entre 1955 y 1965" (Mandel, 1969: 11) y un desarrollo del sistema hegemónico sin contradicciones graves. Paradójicamente, los motores de dicho crecimiento, el cual se desarrolló en forma de círculos concéntricos, partieron de los países derrotados durante la Segunda Guerra Mundial, es decir, Alemania (Federal) y Japón. Las actividades de reconstrucción; la inauguración de la tercera revolución tecnológica que impactó poderosamente la reducción del ciclo de rotación del capital fijo e impulsó el crecimiento industrial incluyendo la producción acelerada de bienes de consumo y la construcción; la participación activa de los gobiernos subsidiando ganancias y absorbiendo pérdidas y favoreciendo el crecimiento de la demanda a través del gasto y de la inflación; y los bajos salarios acompañados de una alta calificación que favorecieron el crecimiento acelerado de las ganancias, sobre todo en Alemania Occidental, Japón e Italia, fueron todos factores que contribuyeron al mayor período de crecimiento económico y de prosperidad capitalista y a un ritmo desconocido, incluso antes de la Primera Guerra Mundial (Mandel, 1969)

1.1.5. Crisis del sistema hegemónico mundial

Sin embargo, de manera simultánea a este auge del capitalismo en los países desarrollados que se tradujo en crecimiento de la economía mundial, se desplegaron signos de que la era de crecimiento económico sostenido pronto llegaría a su fin. Dos fenómenos inherentes al desarrollo del capitalismo se levantaban en contra del sistema hegemónico. La sobreproducción y la exacerbación de la competencia en los mercados internacionales entre los países de capitalismo más desarrollado.

La producción europea (principalmente la alemana) y la japonesa, ya casi recuperadas de los efectos de la guerra, enfrentaban exitosamente en el mercado mundial a la producción norteamericana, exacerbando, por un lado la competencia capitalista internacional y por el otro, favoreciendo la reaparición del espectro de la

sobreproducción, al mismo tiempo que se inauguraba una oleada de crecimiento lento de la economía mundial y una caída tendencial de la tasa de ganancia.

Cada una de las clases capitalistas nacionales sorprendida por la disminución de sus ganancias, se volvió en contra de su clase obrera (ajustes salariales, programas de productividad, represión a los sindicatos) para hacer la economía nacional más competitiva. Esta política se complementaba con el inicio de la producción automatizada y el traslado de la producción de uso intensivo de fuerza de trabajo hacia los países subdesarrollados. De lo que se trataba era de abaratar la fuerza de trabajo, a través de la restitución del ejército industrial de reserva afectado por las políticas de pleno empleo y el crecimiento económico, tanto para restablecer la competitividad, como para revertir la caída de las ganancias por el crecimiento lento.

Pero estas medidas, aparentemente de orden económico tenían un significado mucho más profundo. Se trataba del inicio de la ruptura de los bloques históricos nacionales tal y como se habían construido durante la inmediata posguerra. Los movimientos estudiantiles (Mandel, 1969: 65) en 1968 y 1969 en varios países del mundo, incluyendo a Estados Unidos, aliados con los obreros, como en el caso francés, dieron una enérgica respuesta a las políticas económicas que comenzaban a desarrollarse. En mayo de 1968 hubo un número mayor de huelguistas que en ningún otro momento de la historia de la clase obrera de Francia, además las movilizaciones sociales utilizaban formas de lucha mucho más radicales que por ejemplo en 1936. Cabe hacer notar, que si Gran Bretaña y Estados Unidos tradicionalmente habían sido considerados los países clásicos de la economía capitalista, Francia lo había sido de la política. La fuerza de estos movimientos no pasó inadvertida para las clases dominantes, las cuales tuvieron que retroceder temporalmente en sus políticas incipientemente globalizadoras para avanzar con mayor fuerza en las décadas siguientes.

Por otra parte, la derrota de Estados Unidos en Vietnam tuvo graves consecuencias para el sistema hegemónico: a) puso en entredicho la eficacia de su capacidad militar

en un país subdesarrollado, b) revaloró la capacidad de la Unión Soviética como fuerza contra-hegemónica para aumentar su zona de influencia y c) cuestionó profundamente su capacidad efectiva de brindar seguridad a los aliados. Además, las secuelas de la guerra, generaron toda una serie de problemas económicos de repercusión mundial derivados en gran parte por el déficit presupuestal y la hipertrofia del sector militar norteamericano.

A esto debemos agregar la crisis de confianza de amplios sectores de la sociedad civil norteamericana en el proyecto hegemónico y en la clase política que lo dirigía.

El sistema hegemónico ya no podía garantizar el progreso económico consustancial a su proyecto. Para enfrentar la recesión de 1970, Estados Unidos recurrió a una nueva emisión masiva de dólares, -lo cual entre otras cosas, fue factor para que el dólar se devaluara en 1971, generando una espiral inflacionaria. Ante la crisis, el gobierno norteamericano, bajo la presidencia de Richard Nixon, pareció olvidar sus responsabilidades hegemónicas y respondió con medidas proteccionistas, unilaterales y nacionalistas. Las más graves de ellas, el abandono de la convertibilidad del dólar, que desencadenó la crisis del Sistema de Bretton Woods, devolviendo a los países, sobre todo a los desarrollados su libertad para manejar nacionalmente sus monedas. Todo esto, además, generó un ambiente que obstaculizó las transacciones internacionales.

En el plano de la política económica, durante la década de los años setenta, el keynesianismo como política económica oficial del mundo libre fue profundamente desacreditada y en los centros intelectuales tanto de Estados Unidos como del exterior abundaron los textos sobre la crisis de la hegemonía norteamericana, la declinación de dicha hegemonía ó incluso se teorizó de manera abundante sobre la crisis del capitalismo como sistema mundial. La crisis del petróleo de 1973, mostró por su parte los límites del poder norteamericano frente a Estados subdesarrollados coaligados, cuando estos manejan un bien estratégico como es el petróleo.

La cereza del pastel fue la recesión generalizada de 1974 – 1975, la cual se extendió simultáneamente a todos los países desarrollados, aunque su impacto fue desigual. El gran riesgo para las fracciones de las clases capitalistas nacionales de las grandes potencias económicas que operaban internacionalmente era que ante la crisis se impusieran soluciones nacionales. El temor se acrecentó con la política de Estados Unidos respecto al Sistema Monetario Internacional, que como ya mencionamos daba primacía al interés nacional y guardaba en el cajón parte de sus responsabilidades hegemónicas. Resultaba evidente que era necesaria una reestructuración del capitalismo y de la hegemonía mundial. El problema era ¿qué intereses prevalecerían? ¿Los Nacionales o los globales?

1.1.6. La reestructuración del bloque histórico

Dos elementos caracterizaron la reestructuración del bloque histórico. 1) El agrupamiento mundial de las élites financieras e industriales de las grandes potencias de manera relativamente independiente de sus Estados nacionales, con el objetivo de garantizar que la reestructuración fuese favorable a sus intereses mundiales; y 2) el reagrupamiento de los gobiernos de las grandes potencias de una manera más participativa en la dirección de los asuntos mundiales por parte de Europa Occidental y Japón, pero todavía, bajo la hegemonía de Estados Unidos, con el objetivo de relanzar un nuevo proyecto histórico que posteriormente sería identificado con el nombre de globalización.

1.1.7. La fracción transnacional de la clase capitalista y la reestructuración del bloque histórico mundial

Hasta el fin de la Segunda Guerra Mundial, las relaciones entre las clases capitalistas nacionales de los países más desarrollados se habían caracterizado por una competencia exacerbada, sobre todo en Europa Occidental. La fusión entre los intereses estatales y los privados en cada uno de ellos, condujo a que la encarnizada

lucha por el control de los mercados externos se combinara con la expansión territorial y de la soberanía de los Estados. A este proceso se le conoció como imperialismo.

Después de la guerra y a consecuencia de ella, las clases capitalistas nacionales de Europa y Japón, quedaron sumamente mermadas y a expensas de la ayuda de sus pares y del Estado norteamericano. Sobre la base de esta ayuda, más el intervencionismo económico de sus propios gobiernos, la disponibilidad de trabajo eficiente y barato de las clases subalternas, la cooperación entre ellas y la apertura del mercado norteamericano, se fueron recuperando a la par de sus empresas y bancos. Por otra parte, imbuidas por el éxito de las políticas keynesianas de pleno empleo, el intervencionismo económico y el Estado de bienestar en Estados Unidos, las clases capitalistas europeas y japonesas construyeron sus propios modelos de bloque histórico nacional, los cuales al mismo tiempo que contribuyeron al fortalecimiento del bloque histórico mundial y por lo tanto el sistema hegemónico mundial, reconstituyeron sus propias expectativas nacionales. Finalmente, las clases capitalistas nacionales siguieron desarrollándose, en gran medida, dentro de las fronteras protectoras que les proporcionaba el Estado nacional, y en competencia con los otros capitales nacionales rivales, prefigurando hacia principios de los años setenta del siglo pasado un escenario en donde parecían predominar los intereses nacionales sobre los globales, lo cual contribuyó de manera importante a la crisis de la hegemonía mundial.

Ante la crisis del sistema hegemónico mundial las fracciones de clase derivadas de la producción de bienes y capitales comprometidas con los mercados externos, de los principales países capitalistas desarrollados, iniciaron un proceso de agrupamiento transnacional con el objetivo de promover un proyecto histórico de largo alcance, con el objetivo central de reestructurar el bloque histórico mundial en base a la defensa y ampliación del libre mercado, la despolitización de la competencia ínter capitalista hasta donde fuese posible y la intensificación de las relaciones económicas internacionales. En la crisis del sistema hegemónico mundial de los años setenta del siglo pasado prevalecieron los intereses de las fracciones de clase transnacionales. La prueba de ello lo encontramos en la forma en como fue enfrentada la crisis

generalizada de 1974 – 1975 por parte de los gobiernos, es decir, a través de un mayor énfasis en el desarrollo de las relaciones económicas internacionales, al mismo tiempo que se procedió a la liberación del capital transnacional de la regulación impuesta por los Estados nacionales.

El acelerado crecimiento de las relaciones económicas internacionales; el carácter permanente de la tercera revolución tecnológica, con su impacto en las comunicaciones y transportes; la interpenetración inversora entre las grandes potencias económicas; y la liberalización comercial y financiera favorecieron incuestionablemente la consolidación de las fracciones transnacionales de la clase capitalista, particularmente en Estados Unidos y los principales países desarrollados.

A partir de entonces, las fracciones de clase transnacional que se forjaron en los marcos del Estado - nación han estado construyendo un bloque con las fracciones de clase transnacionales de otros Estados - nación, incluso con las de algunos países subdesarrollados en proceso de industrialización. La cohesión nacional de la mayor parte de los países está siendo fragmentada continuamente en todos los órdenes de la vida social. La liberación del capital transnacional de las limitantes que le imponía el Estado nacional está alterando la correlación de fuerzas y las alianzas propias de los bloques históricos nacionales. Los cuales paulatinamente se han convertido en un obstáculo para la acumulación mundial del capital.

Mientras los intereses de las fracciones de clase transnacionales han estado promoviendo mayor apertura en las relaciones económicas internacionales acordes con la acumulación mundial del capital, las fracciones de las clases capitalistas que dependen mayormente de la acumulación nacional del capital siguen pidiendo con insistencia el retorno de las barreras proteccionistas. Estas dos fracciones de la clase capitalista han estado chocando en la mayor parte de los países del mundo por el control de los aparatos de Estado, aunque a partir de la década de los ochenta del siglo pasado, las fracciones transnacionalizadas lograron eclipsar a las fracciones nacionales en los países centrales y capturar "las alturas del comando" haciendo avanzar la globalización.

En las últimas tres décadas, gradualmente el bloque transnacional se ha tornado hegemónico en el interior de los Estados nacionales. Las fracciones de clase transnacionales han promovido firmemente la transformación de la mayoría de los países del mundo desde Suecia a Nueva Zelanda, a India, Brasil, México, Chile y África del Sur en países de economía abierta, favorables al capital financiero internacional y las empresas transnacionales. Más aún, las fracciones transnacionales en el Norte han utilizado su poder estructural no para hacer avanzar "intereses nacionales" en rivalidad con otros estados-naciones, sino para moldear estructuras transnacionales en la era de la globalización. Los Estados capturados por las fracciones de clase transnacionales han interiorizado las estructuras de autoridad del capitalismo global. El poder disciplinario del capitalismo global ha volcado el poder de decisión de los Estados nacionales hacia el bloque global capitalista, que es a su vez representado por fuerzas sociales locales unidas a la economía global (Robinson, 2000).

Por otra parte, la ruptura de los bloques históricos nacionales ha sido completada con la anulación de los acuerdos históricos y las prerrogativas que obtuvieron las clases trabajadoras derivadas del Estado de bienestar por parte de las fracciones de clase transnacionales. No es casual, que en las formas institucionalizadas de las relaciones laborales estén siendo sustituidas por formas informales¹⁸ y por la flexibilización de los mercados laborales, es decir, por la aplicación de mecanismos que tienden a disminuir los montos salariales.

Las fracciones de clase transnacionales han estado ejerciendo su poder de clase a través de una intrincada red formada por los Estados nacionales y las instituciones multilaterales. Incluso los primeros, han jugado, cada vez más, el papel de vía de transmisión de los segundos, particularmente en los países subdesarrollados. El condicionamiento que hace el Fondo Monetario Internacional o el Banco Mundial a los

¹⁸ Ellos incluyen trabajo contratado o subcontratado, temporal o de tiempo parcial, a destajo, trabajo informal, en casa, el renacimiento de la organización patriarcal del trabajo, "sweatshops", y otras formas opresivas de relaciones de producción. "La nivelación hacia abajo", la "de-sindicalización", provisión de trabajo "ad hoc" y "al tiempo", la superexplotación de las comunidades inmigrantes como una contrapartida a la exportación de capital, la extensión de la jornada de trabajo, el ascenso de una nueva "subclase" de supernumerarios o "redundantes" sujetos a nuevas formas de control social. (Robinson, 2000).

países miembros que requieren de recursos financieros, contempla programas económicos con topes salariales y la flexibilización de las leyes laborales es una prueba de ello. Las medidas de desregulación, conservatismo fiscal, monetarismo, regresión en materia de impuestos, austeridad, etc., han dado otro vuelco en los ingresos y en la distribución del poder, desde el trabajo y a favor del capital.

1.1.8. La Comisión Trilateral y otros grupos de poder

Dos de los principales ejemplos de los agrupamientos de las fracciones de clase transnacionales que surgieron como parte del proceso de reestructuración del sistema hegemónico mundial, que se inició a principios de la década de los setentas del siglo pasado, fueron: la Comisión Trilateral (1973) y el Grupo Davos (1971).

La primera de ellas, al momento de su fundación significaba 65% de las firmas bancarias, comerciales e industriales más poderosas del mundo y el más grande conjunto de potencias financieras e intelectuales jamás antes reunido. De acuerdo con Stephen Gill (1990: 123), la Trilateral fue construida sobre una cadena de élites económicas, políticas e intelectuales preexistentes, particularmente de la norteamericana "The Council on Foreign Relations"¹⁹ y de la atlanticista "The European Bilderberg Group"²⁰.

Ideada por Zbignew Brzezinski²¹, y organizada por el poder de David Rockefeller,

¹⁹ "The Council on Foreign Relations", creado en 1921 como una especie de rama americana del "British Royal Institute on International Affairs", tiene su base de operaciones en Nueva York y sólo admite ciudadanos norteamericanos. Su principal publicación es "Foreign Affairs" y efectúa regularmente reuniones y seminarios. Sus reuniones son estrictamente confidenciales y sus miembros han ocupado puestos de gran importancia desde la administración del presidente Herbert Hoover sin importar que estén en el poder demócratas o republicanos. "The Council on Foreign Relations" es considerada en Estados Unidos, como la más influyente organización privada de estrategia política en asuntos externos (Kegley, 1982: 251)

²⁰ Por su parte, "The Bilderberg Group" tomó su nombre del hotel de Holanda donde celebró su primera reunión en 1954. Se caracteriza por realizar sus reuniones anuales en relativo secreto. Su membresía está compuesta por las élites de Estados Unidos y Europa Occidental (casi exclusivamente por países de la OTAN). La familia Rothschild lidera la fuerza europea del Bilderberg Group, mientras la fuerza norteamericana está representada por el imperio de los Rockefeller. En términos generales, esta organización mantiene un bajo perfil y ocasionalmente publica reporte o estudios bajo su propio nombre.

²¹ Profesor de la Universidad de Columbia, un verdadero intelectual orgánico, posteriormente Asesor de Seguridad Nacional durante el gobierno del presidente norteamericano James Carter.

cabeza del “Chase Manhattan Bank”, la Comisión Trilateral se presentó como una organización temporal (3 años) y con el propósito específico de contrarrestar las fricciones entre los gobiernos de los principales países desarrollados. Sin embargo, la Comisión pronto trascendió sus objetivos primarios renovando su permanencia en forma sucesiva cada tres años (hasta la fecha) y dotándose de proyecto de alcances mundiales.

La Trilateral no fue concebida como una organización secreta (como el Grupo Bilderberg), por el contrario ha estado abierta y dispuesta al debate e incorporó explícitamente a las élites japonesas a compartir el “liderazgo mundial” (en términos de la propia Trilateral). Sin duda, el carácter abierto y la incorporación japonesa a la Trilateral representaron un desafío a los grupos nacionalistas norteamericanos, que habían peleado dos guerras mundiales contra ellos, los nacionalistas sentían que en los hechos habían defendido a estos mismos grupos transnacionales que ahora estaban dispuestos a perdonar a los japoneses y a promover un proceso de integración más allá del interés nacional.

La Trilateral pasó a promover entre sus miembros una identidad de clase transnacional a través de romper los esquemas nacionales que prevalecieron entre su membresía y enfrentar los problemas mundiales con posiciones comunes, puestas en operación a través de su influencia en las esferas gubernamentales de la “tríada”. La pieza central de los esfuerzos de la Comisión ha sido internacionalizar la perspectiva de los elementos que rigen a los principales Estados de la Trilateral, y socavar la influencia de los nacionalistas o las perspectivas mercantilistas en los círculos políticos. En la práctica esto se ha traducido en intentar contener el unilateralismo de Estados Unidos y prolongar su compromiso con la integración y el manejo internacional del sistema; cambiar el mercantilismo japonés por un mayor compromiso en la política internacional; promover la unidad y vigor de Europa Occidental.

La base argumental de la fundación de la Comisión Trilateral giró en torno a tres ideas básicas: 1) Estados Unidos había dejado de ser la potencia hegemónica y se

encontraba en paridad con los países más desarrollados de Europa y Japón. 2) El mundo era cada vez más interdependiente (sobre la base de la idea de la interdependencia se finco la idea posterior de la globalización). 3) En estas condiciones resultaba necesario construir un nuevo orden mundial que favoreciera la paz y la estabilidad mundial para favorecer los negocios mundiales.

La Comisión reunió en su proceso de fundación a lo más representativo²² de las fracciones de clase transnacionales en ciernes de Estados Unidos, Europa Occidental y Japón. Entre sus miembros fundadores encontramos importantes figuras políticas como George Bush, Yasuhiro Nakasone y Valéry Giscard de Estaing (artífice de la Unión Europea), todos ellos ligados a empresas transnacionales y como sabemos, ocuparían años después, los más altos cargos políticos en sus respectivos países. A partir de entonces su influencia política se ha mantenido, particularmente en Estados Unidos. El gobierno del presidente Ford estuvo dominado por trilateralistas. El mismo George Bush, junto con James Carter y Bill Clinton han sido identificados como miembros de la trilateral. Y aunque Reagan no lo fue, contó en su gobierno con la presencia de Paul A. Volcker, uno de los personajes más influyentes de la Trilateral, el gobierno de George W. Bush ha contado y cuenta también con una fuerte presencia de trilateralistas. Por otra parte, la Trilateral ha hegemonizado a la burocracia (intelectuales orgánicos) encargada de la política exterior norteamericana. Esta ha sido una empresa fácil por el hecho de que ha existido una identificación de clase entre ambas. Tienen una formación política, experiencias y actitudes similares. Una caracterización (Kegley, 1982: 250) de esta burocracia presenta los siguientes rasgos: es un grupo más bien pequeño, muy perdurable y que ha cambiado poco en los últimos cuarenta años, los puestos más altos son ocupados por miembros de la clase más poderosa, son educados en las mejores escuelas (los mejores y los más brillantes), tienden a ser predominantemente blancos, anglo sajones y protestantes (WASP), predominantemente son abogados, muchos de ellos tienen amplia experiencia en los grandes negocios y sus vidas profesionales giran entre posiciones

²² Incluyen a banqueros y empresarios, funcionarios gubernamentales, académicos, dirigentes de medios de comunicación, representantes de sindicatos conservadores y sobre todo los jefes de las más grandes corporaciones transnacionales.

de poder en el gobierno, los grandes negocios y la academia de las principales universidades.

El desarrollo de la influencia de la Trilateral, por otra parte, se ha manifestado a través del aumento de su membresía, la cual pasó de sus 300 miembros originales distribuidos equitativamente entre Estados Unidos, Europa y Japón a 376 miembros. Europa ha incrementado su membresía a 160 incorporando a miembros de los países de Europa del Este; el grupo de América del Norte cuenta actualmente con 120, 87 de Estados Unidos, 20 de Canadá y 13 de México; y el grupo japonés, que se ha convertido en el grupo Asia – Pacífico cuenta con 96 miembros que incluyen 57 de Japón, 15 de Corea, 8 de Australia y Nueva Zelanda, 16 de los cinco países miembros del ASEAN e incluye también a participantes de la República Popular de China, Hong Kong y Taiwán (The Trilateral Commission, 2007).

La estructura organizativa de la Comisión Trilateral, actualmente está compuesta por tres presidentes, uno por cada región, presidentes diputados y directores, que junto con un comité ejecutivo conformado por 36 miembros constituye su dirección. En la instancia de dirección destaca la presencia de miembros de los países subdesarrollados como es el caso Lorenzo Zambrano (Presidente de CEMEX, Monterrey, México y Presidente Diputado de la región de América del Norte), lo cual muestra la intención de la Trilateral de conformar una verdadera élite mundial²³.

La perspectiva de la Comisión Trilateral, ha trabajado en pos de subordinar la política territorial a los objetivos económicos no territoriales de las corporaciones transnacionales financieras y no financieras. También ha constituido un modelo de manejo de la cooperación regional y global en una estructura que ellos consideran postnacional para proteger y expandir los intereses globales y regionales del capital transnacional.

²³ No se puede dejar de mencionar la participación de destacados políticos mexicanos como Fernando Elizondo Barragán, Eduardo Bours Castelo, Demetrio Sodi de la Tijera y Santiago Creel Miranda en la Tercera Reunión del Grupo de América del Norte, celebrada en Cancún entre el 12 y el 14 de noviembre de 2004 (The Trilateral Commission, 2004).

A pesar de su importancia, la Comisión Trilateral es sólo uno de los nudos más grandes de una densa red que ha venido integrando progresivamente a las fracciones de clase transnacionales de los principales países de la triada y de algunos países subdesarrollados. Otro de los grandes nudos de esta red lo constituye The Davos Group. Se trata de una organización privada fundada a instancias del profesor Klaus Schwab bajo el nombre de European Management Forum en 1971 y cuyo objetivo inicial fue el de constituirse como un centro de discusión donde los grandes capitalistas europeos definieran una estrategia coherente para enfrentar los desafíos del mercado mundial. A partir de entonces, el Foro se ha venido transformando en una compleja organización con múltiples objetivos y alcances mayores, tal y como lo refleja la denominación de "The World Economic Forum" que adquirió en 1987. Ha promovido la intensificación de las relaciones económicas entre Europa y las otras regiones del mundo así como la integración de la economía mundial. Ha jugado el papel de mediador entre empresarios, empresarios y gobiernos, entre empresarios y organizaciones económicas internacionales, entre empresarios y la Organización de las Naciones Unidas y de gobiernos entre sí. Ha jugado el rol de identificar y definir las nuevas tendencias económicas, políticas, sociales y culturales y crear estrategias y acciones para las corporaciones y países para que se integren a esos cambios y maximicen sus potenciales. Ha sido un referente clasificatorio de las principales corporaciones industriales del mundo que a su vez conforman la base de su membresía y de la competitividad de los países como mecanismo indispensable para la inversión de las corporaciones. Ha formado y organizado la reproducción mundial de las fracciones de clase transnacionales (líderes globales para el mañana) y favoreciendo una nueva cultura transnacional (the World Arts Forum). Ha promovido valores universales y la defensa del medio ambiente dotando de principios éticos al sistema hegemónico y su proyecto globalizador.

Otras agrupaciones importantes que forman parte de la red se pueden encontrar en: el **World Business Council on Sustainable Development**²⁴, el cual cuenta con cerca

²⁴ Fundado en 1990 como: "Business Council for Sustainable Development" por el industrial suizo Stephan Schmidheiny. En la "Cumbre de la Tierra" de Río de 1992 fungió como el principal vocero de la comunidad de los

de 125 miembros, todos empleados de las principales compañías transnacionales como BP, ICI, RTZ, Sony, Fiat, Cargill, Heineken, Unilever. El Consejo se ha descrito a sí mismo como la más influyente red de negocios del mundo y se ha dedicado a promover la protección del ambiente a través del crecimiento económico, la autorregulación y el libre comercio. Sin embargo, recientemente se ha mostrado más que como una poderosa organización que actúa en el ambiente político.

The European Round Table of Industrialists (Fundado en 1983) reúne 45 capitanes de las más grandes corporaciones transnacionales europeas como la BP, Daimler-Benz, Fiat, Shell, GKN y Siemens. Sus objetivos han consistido en remover todos los obstáculos al comercio dentro de la Comunidad Europea y "completar el mercado internacional". Cada uno de los miembros²⁵ del ERT es sumamente influyente y cuenta con fácil acceso a los dirigentes nacionales y europeos. Dentro de sus principales logros destacan su contribución en la "Single European Act" (1986), "European Monetary Union" (1999), "the Channel Tunnel", "the Trans-European Roads Programme and Network" y "the GATT Uruguay Round".

The US Council on International Business, fue fundada en 1945 con el objetivo de promover un sistema mundial abierto al comercio, la inversión y las finanzas. Contando con una membresía de más de 300 compañías multinacionales, firmas de abogados y asociaciones de hombres de negocios ha sido la representante norteamericana ante la ICC y el BIAC y promotora incansable ante el gobierno de Estados Unidos de la MIA (Multilateral Agreement on Investment). Desde su aparición, ha formulado posiciones políticas tendientes a facilitar el comercio internacional a través de armonización de prácticas comerciales.

Miles de compañías de todos los tamaños, dedicadas a la manufactura, el comercio y servicios financieros y profesionales, de más de 130 países están afiliados a la **International Chambers of Commerce**. A través de esta organización las compañías

negocios. En 1995, esta organización emergió como el "World Industry Council for the Environment", un proyecto de la ICC lo transformó en el World Business Council on Sustainable Development.

²⁵ Todos los miembros del ERT se reúnen dos veces por año en sesiones plenarias y junto con un comité ejecutivo planean sus actividades.

comparten reglas y políticas que estimulan el comercio y la inversión internacional y cuentan con el prestigio y la experiencia de la ICC para obtener un panorama de los negocios a través de las organizaciones gubernamentales e intergubernamentales, cuyas decisiones afectan a las corporaciones y sus operaciones al nivel mundial.

Dentro de los grupos de cabilderos y asesores destacan: **The Business Industry Advisory Committee**, el cuál funciona como Comité asesor de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE) constituye uno de los principales grupos de cabilderos a favor del MAI (Multilateral Agreement on Investment). Sus miembros están organizados como federaciones de negocios en cada uno de los países de la OCDE; y **The Business Roundtable**, grupo cabildero corporativo que reúne a las más grandes corporaciones de Estados Unidos, como Boeing, Procter and Gamble, Caterpillar, Chrysler and General Motors and TRW. Se considera que su influencia fue muy importante para la firma del NAFTA / TLCAN.

1.1.9. El Grupo de los Siete

Luego del derrumbe de Bretton Woods, la crisis petrolera y la gran crisis generalizada de 1974 – 75, el 17 de noviembre de 1975, y a iniciativa del presidente francés Valéry Giscard d' Estaing, prominente miembro de la Comisión Trilateral, se celebró en Francia, en el castillo de Rambouillet, la primera cumbre de los países más industrializados, no bajo la forma de una organización internacional legalmente constituida sino a manera de un encuentro informal. En esta primera reunión participaron seis jefes de Estado o de Gobierno: los del "Grupo de los 5"²⁶ y el italiano. Al año siguiente, con la participación de Canadá, el grupo pasó a ser el célebre G7.

Sin ser una institución internacional propiamente dicha, los jefes de Estado de los países más industrializados del mundo, desde entonces, se han venido reuniendo dos veces al año y sus delegaciones se han incrementado de menos de 10 personas hasta

²⁶ El G5 está conformado por Estados Unidos, Reino Unido, Francia, Alemania y Japón.

500, como fue el caso de la Delegación norteamericana en la cumbre de Halifax (Canadá) en 1995. El país sede de la cumbre ha mantenido la prerrogativa de fijar la orden del día previa consulta con los participantes y en la agenda, aunque el aspecto económico sigue siendo su principal tema, se ha venido ampliando progresivamente. Desde 1978 cada cumbre ha dado lugar a una declaración política que ha reflejado las preocupaciones del momento y los temas abordados por los jefes de Estado. Los Ministerios de Asuntos Exteriores y de Economía se han encargado de asegurar durante todo el año el seguimiento de las decisiones. Desde 1994 el jefe de Estado de Rusia ha sido invitado a participar en la segunda mitad de la cumbre y participar en la declaración política²⁷ hasta convertirse en lo que actualmente se reconoce como el G8. Este grupo, con el paso del tiempo se ha transformado en un verdadero órgano de dirección mundial bajo la dirección de Estados Unidos.

1.2. La era de la globalización

1.2.1. La versión hegemónica de la globalización

La consigna esencial del proyecto histórico encaminado a reestructurar el sistema hegemónico mundial consistió en favorecer las relaciones económicas internacionales. En la reunión de Rambouillet del Grupo de los Siete se estableció, como punto de partida y como uno de los elementos estratégicos del Grupo, impulsar el comercio mundial, no sólo entre los países del grupo sino también con los países socialistas y subdesarrollados (Grupo de los Siete, 1975). Es oportuno agregar, que dicha idea central coincidió plenamente con la demanda que venían impulsando las fracciones de clase transnacionalizadas de Estados Unidos, de los principales países desarrollados y que fue expuesta de manera clara por la Comisión Trilateral en su primera reunión. A partir de entonces, sobre la idea central de estimular las relaciones económicas internacionales, se fue tejiendo de manera pragmática una gama de estrategias de

²⁷ La reunión comienza siempre con una cena con siete cubiertos en la mesa. La jornada del día siguiente está esencialmente consagrada a temas económicos que serán objeto del comunicado final. Por la noche se añade un cubierto para el jefe de Estado ruso que se une para la cena. La segunda jornada está consagrada a las discusiones políticas, esta vez con ocho participantes. Estas serán objeto posteriormente de una declaración publicada por el país que ha presidido la cumbre. Los temas son muy diversos y cambian cada año. También cada año son algo más numerosos.

corte liberal, por parte de los gobiernos de los países desarrollados y las instituciones multilaterales, que se condensaron de manera culminante en la versión hegemónica de la globalización.

Llamamos versión hegemónica de la globalización al conjunto de rasgos que sobre ella han compartido las organizaciones multilaterales como el Fondo Monetario Internacional, el Banco Mundial, la Organización Mundial de Comercio y la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico, así como los gobiernos que conforman el Grupo de los Siete, particularmente Estados Unidos durante el gobierno del presidente William Clinton.

La importancia de esta versión no radicó tanto en la fortaleza de sus argumentos teóricos, como en el hecho de que constituyó el fundamento, la explicación y la justificación de prácticas políticas, económicas y culturales de la dirección económica y política mundial. No todos los actores de las relaciones internacionales han tenido el privilegio de conjugar ideas y práctica, de forjar su propia profecía, como ha sido el caso de los mencionados.

Aunque un análisis crítico de la versión hegemónica de la globalización podría iniciarse a partir de la exploración de los documentos y declaraciones de cualquiera de los actores internacionales, es relevante partir de la definición que enarbó el Fondo Monetario Internacional por varias razones. En primer lugar, el Fondo Monetario Internacional fue comisionado directamente por el Grupo de los Siete para impulsar el desarrollo de las relaciones económicas internacionales en los países subdesarrollados. En segundo lugar, el cambio estructural y el cambio sistémico, como estrategias de política económica orientadas a integrar a los países subdesarrollados y ex socialistas a la economía mundial representaron los antecedentes directos (revolución silenciosa) de la globalización. En tercer lugar, por razones de orden metodológico, a partir de la definición de la globalización del Fondo Monetario Internacional se responde adecuadamente al motivo central de esta investigación, pues ello permite establecer las ideas que han privado en dicha institución respecto al

medio en que se ha desenvuelto, su ubicación dentro de él y la evaluación de su comportamiento, además de ofrecer la pauta para desarrollar, en función de una perspectiva crítica, el perfil del carácter subordinado del FMI respecto a Estados Unidos.

El Fondo Monetario Internacional definió la globalización como: un proceso histórico, resultado de la innovación humana y el progreso tecnológico y referido a la creciente integración de las economías de todo el mundo, especialmente mediante el comercio y los flujos financieros. Este término lo extendió también al desplazamiento de personas y a la transferencia de conocimientos (tecnología) a través de las fronteras, abarcando además aspectos culturales, políticos y ambientales (Fondo Monetario Internacional, 2000). Aunque los alcances de esta definición resultaban sumamente amplios, el Fondo los acotó en su discurso a la integración económica, dejando de lado los otros aspectos, por considerar que se encontraban fuera de su esfera de actuación.

Para fundamentar su definición, el Fondo Monetario Internacional rescribió la historia conocida en función de la integración económica. El comportamiento histórico de la integración, nos dice, ha estado sujeto a flujos y reflujos e íntimamente asociada con la liberalización de los mercados y el crecimiento económico. Por lo tanto, el avance o retroceso del crecimiento económico ha dependido de que los países abran o cierren sus economías. Al respecto, señala que en los albores del siglo XX ya existían notables vínculos comerciales y de capital entre las economías nacionales; pero este panorama cambió conforme avanzó la primera mitad de este siglo, los países cerraron sus economías, adoptaron medidas proteccionistas y aplicaron un control generalizado de capitales obteniendo por resultado una reducción del ingreso per cápita (Fondo Monetario Internacional, 2000). Caso contrario ocurrió, según el Fondo, durante la segunda mitad del siglo XX cuando la mayor parte de los países se integró a la economía mundial²⁸ y abrió su economía, hasta alcanzar a finales del siglo un notable

²⁸ El avance de la economía, según el Fondo, se produce con la integración, porque con la liberalización de los mercados se promueve la eficacia a través de la competencia y la división del trabajo, es decir, a través de la especialización que permite a las personas y a las economías centrarse en lo que mejor saben hacer. Además, con la globalización es posible tener acceso a mercados cada vez más vastos en todo el mundo y a los flujos de capital,

grado de globalización²⁹, con mercados financieros más integrados. (Camdessus, 1998)

Al traducir esta interpretación de la historia al punto de vista normativo, el Fondo Monetario Internacional ha considerado a la globalización como altamente positiva. Es decir, benéfica para todos los países que se han adscrito a ella pues los ha conducido al progreso, y como prueba de ello, han dicho los funcionarios del Fondo, es que con la globalización se ha logrado un más rápido crecimiento económico³⁰, mejores estándares de vida³¹ y mayor esperanza de vida³², y sobre todo la mayor expansión de la democracia y libertad que en épocas anteriores en el mundo³³.

Con este esquema de argumentación el Fondo Monetario Internacional dio un carácter ético a la promoción de la globalización y una visión optimista respecto al futuro del mundo. Dicha visión optimista predominó hasta la crisis asiática. A partir de entonces se reconocieron algunos riesgos implicados con la globalización: a) la volatilidad de los flujos de capital y b) el deterioro de la situación social, económica y ambiental producto de la pobreza. Sin embargo, esto no bastó para que el Fondo revisara con profundidad su concepción de la globalización y sus políticas. Por el contrario, llamó a profundizarla. (Fondo Monetario Internacional, 2000)

El Fondo Monetario Internacional concluyó que la integración de la economía mundial era parte esencial de toda estrategia³⁴ con pretensiones de aumentar los niveles de

a la tecnología, y favorecerse de importaciones más baratas y mercados de exportación más amplios (Fondo Monetario Internacional, 2000).

²⁹ En este último período, se desglosan las tres últimas décadas de la manera siguiente: la de los años setenta como la de inestabilidad, tasas de cambio flotante y aumento de los precios del petróleo; a la de los años ochenta como la de la revolución silenciosa que transformó las políticas económicas del todo el mundo y a la de los noventa como la de la globalización (Sutherland, 2002).

³⁰ "... en esta presente era de globalización, muchos países han alcanzado tasas de crecimiento anual per cápita del 5 al 8%". (Krueger, 2002)

³¹ "... la mortalidad infantil ha declinado de 180 por cada 1000 nacimientos en 1950 a 60 por cada 1000. (Krueger, 2002).

³² ".Pero hoy, las expectativas de vida en el mundo en desarrollo promedian 65 años muy por encima de los 40 años que promediaban en 1950. (Krueger, 2002)

³³ De acuerdo a la Casa de la Libertad, la proporción de países con alguna forma de gobierno democrático aumento de un 28% en 1974 al 62% en el 2000. (Krueger, 2002)

³⁴ Este esquema que resume la concepción del Fondo Monetario Internacional sobre la globalización vino a dar coherencia ideológica y a justificar las políticas de estabilización y ajuste estructural que el Fondo aplicó en los años ochenta en los países subdesarrollados y más adelante las políticas de cambio sistémico en los países ex

vida en un país y afirmó en voz de Horst Köhler (ex Director Gerente del FMI) que “en un mundo globalizado, el FMI, con su alcance universal, es la piedra angular para el fomento del crecimiento y la estabilidad” (Fondo Monetario Internacional 2001).

El esquema de la globalización elaborado por el Fondo Monetario Internacional fue compartido, en términos generales por el Banco Mundial (2000), aunque éste ha distinguido dentro del período de auge de la globalización que arrancó a partir de la segunda mitad del siglo veinte, una fase de aceleración a partir de mediados de los años ochenta caracterizada por el desarrollo de la interdependencia económica entre los países del mundo y el impulso generado por factores como: 1) los avances tecnológicos que han reducido los costos del transporte y el desarrollo de las comunicaciones y la computación; y 2) la liberalización del comercio y los mercados de capitales.

En el caso de la Organización Mundial de Comercio la globalización ha sido identificada con el liberalismo económico y en consecuencia su aplicación histórica ha correspondido al ascenso que tuvo el liberalismo económico después de la Segunda Guerra Mundial, primero de manera lenta, con alcance limitado y a partir de la década de los ochenta de manera acelerada en todo el mundo, impulsado por los países ricos en general y en especial por Estados Unidos y Gran Bretaña. Dicho ascenso se debió, según la OMC, a que las políticas aplicadas por estos países fueron copiadas no sólo por otros países industrializados sino también por los países en desarrollo. Además, con el descrédito del comunismo y por extensión del estatismo, las políticas que estimulaban la apertura económica en todos los lugares se revaloraron (positivamente). Conforme los gobiernos se retiraban, los mercados combinados con nuevas tecnologías tejieron una red entre las economías nacionales. Así, surgió una nueva palabra, “la globalización”, acuñada para describir este proceso. La globalización se mostró como inevitable aún entre quienes abrigaban dudas acerca de

socialistas (los cuales trataremos con mayor profundidad en el Capítulo 3) y el financiamiento masivo a los países que cayeron en crisis (de alcances globales) durante la década de los noventa y principio del siglo XXI. Y también para sostener sus políticas actuales tendientes a impulsar Instituciones sólidas, una administración eficaz que propenda al buen gobierno y combata la corrupción y una mejor gestión de la deuda externa que garantice la disponibilidad de recursos suficientes para el desarrollo sostenible y fortalecer la posición de los países para enfrentar los problemas macroeconómicos y la pobreza.

ella (Moore, 2000). Como se puede apreciar, esta visión de la globalización aunque difiere respecto a la del Fondo Monetario Internacional en la medida en que pone un mayor énfasis en la política económica que en la existencia del fenómeno objetivo de la integración económica, resulta complementaria y por los resultados que aduce, equivalente.

En el caso de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE) la globalización ha estado vinculada a la formación de un mercado mundial liberalizado e integrado de bienes y capital y a la emergencia de un nuevo orden internacional institucionalizado que ha facilitado la expansión de la producción, del comercio y de los grupos financieros sobre una escala mundial (Kolodko, 2001: 10). Su aplicación histórica es similar a la del Fondo Monetario Internacional y advierte que la globalización ha sido adoptada consistentemente en los trabajos de la organización principalmente porque refleja los cambios ocurridos en la economía mundial. (Johnston, 2004: 12).

En suma, como se puede apreciar, las grandes organizaciones multilaterales, es decir, el Fondo Monetario Internacional, el Banco Mundial, la Organización Mundial de Comercio y la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico aunque difieren en el orden de los factores: integración, interdependencia, liberalismo económico, mercado mundial liberalizado, el resultado es el mismo: la promoción de políticas económicas en favor de la apertura económica, de la democracia y de la institucionalización del cambio económico. La explicación de tal coincidencia sobre los términos de la globalización nos puede conducir a tres hipótesis: 1) el esquema teórico que sustenta a la globalización es tan contundente e inobjetable (pensamiento único) que estas organizaciones no les queda más alternativa que asumirlo; 2) el esquema compartido tiene la misma base epistemológica y por lo tanto llegan a posiciones equivalentes de manera independiente sobre la globalización y las políticas que se derivan de ella, con algunas pequeñas diferencias; 3) todas estas organizaciones forman parte de un sistema hegemónico, por lo que de manera natural asumen la dirección ideológica que les es marcada por el sistema y lo expresan intelectualmente.

1.2.2. La globalización y la política económica exterior de Estados Unidos

En plena época imperialista, a finales del siglo XIX, el gobierno norteamericano ya propalaba la política de "puertas abiertas", es decir, de libre acceso de todos los países al comercio y a las fuentes de materias primas en igualdad de circunstancias. El Presidente Woodrow Wilson, al final de la Primera Guerra Mundial, reverdeció esta política en los famosos "Catorce Puntos" que expuso ante el Congreso el 8 de enero de 1918, en donde asociaba la paz a la eliminación de las barreras económicas y la igualdad en las condiciones comerciales. Roosevelt y Churchill en agosto de 1941, a propósito de la Conferencia Atlántica postularon en el Artículo IV del Capítulo Atlántico que todos los estados deberán disfrutar de acceso, sobre iguales términos, al comercio y las materias primas del mundo, los cuales eran necesarios para su prosperidad económica. Al final de la Segunda Guerra Mundial el gobierno norteamericano advertía que la única manera de evitar que se produjera una recesión económica era "sólo si el comercio mundial y las materias primas eran plenamente abiertos a todos los pueblos sobre la base de iguales oportunidades" (LaFeber, 1991: 9). Se pensaba que el mundo no podía regresar a los años 30 cuando las naciones trataron de escapar a la depresión creando altas barreras arancelarias y bloques comerciales que dañaron profundamente los flujos comerciales.

Esta línea en la política exterior de los Estados Unidos, está asociada a dos ideas complementarias que se derivaron de la Segunda Guerra Mundial: 1) una economía nacionalista tiende a la formación de bloques comerciales coloniales con altas barreras arancelarias, y conduce inevitablemente tanto a desvirtuar la competencia económica como a generar bloques políticos, que al interactuar entre sí provocan las guerras. Eso fue lo que ocurrió durante los años 30 cuando británicos, alemanes, japoneses y rusos, transformaron la lucha económica en lucha militar; 2) la prosperidad económica y la constante expansión del comercio internacional se encuentran indisolublemente ligados, pues el sistema capitalista es esencialmente un sistema internacional, y si no

podiese funcionar internacionalmente se vendrá abajo completamente (LaFeber, 1991: 9).

Por lo tanto, desde 1944, Estados Unidos se aseguró que el sistema de Bretton Woods, incluyeran su visión liberal de la economía mundial. Posteriormente, para consolidar este objetivo, no sólo enfrentaron al bloque socialista³⁵, antagonista natural de esta política; sino además (en otro nivel), exigieron a sus aliados, el Reino Unido y Francia la destrucción de sus bloques imperialistas. No fue casual que los préstamos norteamericanos, que resultaban imprescindibles para la economía de ambas naciones estuviesen condicionados al desmantelamiento de los bloques comerciales coloniales respectivos. Lo cierto es que, el poderío económico desarrollado por Estados Unidos, le aseguraba una posición altamente ventajosa en la carrera por "el acceso en iguales términos" al comercio mundial de la posguerra (LaFeber, 1991).

La derrota en Vietnam, la creciente competitividad de Europa y Japón en los mercados mundiales y el incremento sustancial de las relaciones económicas internacionales de Estados Unidos, a principios de la década de los setenta, marcaron cambios sustanciales en el proceso de elaboración de su política exterior. La creencia de que la construcción de la política exterior norteamericana correspondía a un proceso racional, estratégico, libre de presiones y políticas internas, en la cual el presidente descubría las amenazas en contra de los ideales o intereses de Estados Unidos, reunía hechos, formulaba y sopesaba opciones y deliberadamente seleccionaba una apropiada solución sirviendo al interés nacional (Deese, 1994: 2) quedó profundamente afectada a partir de las movilizaciones de la sociedad civil en contra de la guerra de Vietnam. La utilización de tácticas y estrategias basadas en la movilización social, heredadas de los movimientos en favor de los derechos civiles de las minorías afroamericanas, en contra de la guerra de Vietnam fueron un factor decisivo para que dicha guerra llegara a su fin. Esto generó a su vez el ambiente propicio para que las organizaciones civiles

³⁵ "El conflicto central en la definición de la economía política internacional desde la Segunda Guerra Mundial y hasta cerca de 1950 no fue entre las alternativas americana y soviética, entre capitalismo y comunismo"... "Considera la segunda mitad del siglo como un todo, los esfuerzos económicos internacionales americanos, de la era de la estabilización se centraron en superar las alternativas británica, japonesa y especialmente alemana por un pluralista y liberal economía de mercado". (Charles Mier citado por Ikenberry, 1992: 295)

aumentaran su influencia en la definición de la política exterior. Particularmente las organizaciones civiles, económicamente más poderosas, promotoras de la interdependencia económica, antecedente directo de la globalización, como era el caso de la influyente Comisión Trilateral. Ellas abrieron el camino para que la globalización se convirtiera en un objetivo estratégico. Zbigniew Brzezinski, creador de la Trilateral y asesor de seguridad nacional del presidente Carter caracterizó a Estados Unidos como la "primera sociedad global" (Kegley, 1982: 42).

En estas condiciones, la unificación de la clase dirigente en Estados Unidos en relación a la política exterior se volvió más compleja. No obstante, la clase política norteamericana, durante el gobierno de Ronald Reagan, al mismo tiempo que actualizó el discurso de la Guerra Fría introduciendo posiciones maniqueas tendientes a fortalecer al interior de Estados Unidos la imagen de la gran potencia, impulsaba la revolución silenciosa en los países subdesarrollados y fortalecía la integración de la economía norteamericana con la economía japonesa. Por otra parte, las élites con fuertes intereses materiales en el extranjero y favorables a la globalización, utilizando una estrategia gradualista se dedicaron a tomar posiciones, de manera progresiva, cooptando a los principales funcionarios tanto gubernamentales como civiles en las áreas económicas, políticas y culturales, la cual resultó mucho más efectiva que las de algunos grupos proteccionistas del medio Oeste, trabajadores de la industria manufacturera tradicional y grupos marginales de las grandes ciudades que se oponían a ella. (Deese, 1994: 2)

Conforme el gobierno de Estados Unidos fue convirtiendo a la globalización en eje de su política exterior, particularmente en el tema económico, de manera incipiente durante el gobierno de George Bush, de manera plena durante el gobierno de Clinton y con matices de retirada en lo que va del gobierno de George W. Bush, ésta se ha ido desarrollando como una política y un discurso que enfatiza cada vez más los valores y las formas de hacer política y negocios en la sociedad norteamericana. Es en este punto donde se encuentra la esencia de la versión hegemónica de la globalización, su base epistemológica y su importancia en la política exterior de Estados Unidos. En

otras palabras, constituye el esfuerzo de la clase política norteamericana de refrendar por diferentes medios la aceptación, por parte de la sociedad norteamericana, de la globalización.

Así, el presidente George W. Bush en sus discursos ha elevado a la globalización al nivel de fenómeno objetivo y le ha conferido el carácter de proceso inevitable, es decir, "que no puede ser detenido y por lo tanto, lo único que puede hacerse es facilitarlo o mejorarlo"³⁶. Y esto se logrará, de acuerdo al presidente, en la medida en que el mundo adopte los valores norteamericanos que nutren su política exterior: libertad, democracia e imperio de la ley. La libertad en estos términos, por supuesto no se refiere al derecho que tienen todos los pueblos del mundo de elegir su forma de organización económica y política de manera libre y soberana. Se refiere esencialmente a la libertad de comercio y de circulación de capitales. (Carother, 2000)

Cuando se habla de que la globalización debe ir acompañada del buen gobierno, se habla de un proceso de democratización que deben seguir los gobiernos del mundo, en los términos de la democracia norteamericana, es decir, se trata de un proceso de "modelado institucional" en el que el país en vías de democratización debe reproducir las formas de las instituciones de las democracias establecidas, a través de una secuencia de etapas naturales y ordenadas. La primera, orientada a las elecciones; la segunda, a las instituciones estatales; y la tercera, a la sociedad civil (Carother, 2000). Si se sostiene que la globalización favorece la paz, esto no se refiere al respeto al derecho ajeno, sino esencialmente, a que favorece las buenas relaciones entre las grandes potencias, la lucha contra los terroristas y tiranos, y el aliento a las sociedades libres y abiertas en cada continente.

A partir de todo esto, no es difícil identificar a la globalización como la extensión mundial de los valores de la política exterior de Estados Unidos, valores que son los mismos que promueven las organizaciones multilaterales, en especial el Fondo Monetario Internacional. Esto no es sorprendente, si tomamos en consideración (como

³⁶ Declaraciones del Presidente George W. Bush al Banco Mundial. Washington. Julio 17, 2001.

veremos con mayor profundidad en el capítulo siguiente) que el nacimiento de estas organizaciones partió del impulso que les brindó Estados Unidos convertido en potencia hegemónica en el contexto de la posguerra.

Finalmente, conviene tener en consideración la posición que al respecto guarda la Comisión Trilateral, esto con un doble objetivo: destacar el compromiso que la Comisión Trilateral tiene con la globalización al estilo norteamericano y advertir sobre quienes consideramos los verdaderos beneficiarios de la globalización, que por supuesto no son los países miembros subdesarrollados del Fondo Monetario Internacional. Así, aunque Joseph Nye (2004), distinguido profesor de la Universidad de Harvard, prominente miembro de la Comisión Trilateral y funcionario del gobierno norteamericano, advierte que caen en el error todos aquellos que identifican la globalización con la americanización (refiriéndose por supuesto a Estados Unidos) de las culturas del mundo. Y como prueba de tal error nos pone de ejemplo a Japón, quien a pesar de haber abrazado desde hace siglo y medio la globalización ha mantenido su singularidad cultural. Agregando, que incluso la cultura de Estados Unidos, como la de todos los países se ha visto influenciada por la globalización. Admite que existe cierto grado de americanización, pero advierte que esto se debe a que Estados Unidos está en el primer plano de la revolución de la información, y que esta situación disminuirá conforme los países asuman la modernización de acuerdo a su propia manera. Finalmente, no tiene más remedio que reconocer que Estados Unidos puede tener menos control en el futuro, pero puede encontrarse viviendo en un mundo algo más amable a sus valores básicos de democracia, mercado libre, libertades individuales y derechos humanos.

1.2.3. Una visión crítica del proceso histórico de integración

Ciertamente, el proceso de integración social ha estado presente en toda la historia conocida de la humanidad, aún más, se podría aceptar que la Historia Universal es la historia del proceso de integración, el cual tiende a conformar una totalidad social de alcances mundiales. Dicho proceso se refiere al avance significativo de las relaciones

económicas, políticas, ideológicas - culturales y migratorias entre sociedades particulares distintas. Sin embargo, el proceso histórico de integración ha distado mucho de ser armonioso e incluso pacífico; por lo contrario, se ha realizado a través de las formas más violentas de conquista, de dominación y de imposición de relaciones de explotación de unas sociedades por otras. Esta ha sido su característica fundamental.

La conquista, la esclavitud y el saqueo de los pueblos bárbaros por parte del imperio romano marcaron de manera distintiva la integración en el llamado mundo antiguo. También fue la conquista, el pago de tributos, la esclavitud de los llamados indios lo que caracterizó por más de trescientos años la dominación española y portuguesa de gran parte del nuevo mundo americano. También, la compra de territorios de aquellos que no conocían la institución de la propiedad privada, la esclavitud de los negros y el saqueo por parte de los ingleses y franceses fue lo que caracterizó la integración de África y Asia al llamado mundo moderno.

Por otra parte, si bien es cierto que durante la vigencia del capitalismo, es decir, durante los últimos trescientos años, la integración social se ha desarrollado más que en todas las épocas anteriores, esto no significa que ambos términos sean sinónimos o intercambiables en el análisis teórico. Cada uno corresponde a tiempos y espacios diferentes. El primero corresponde a un proceso histórico de carácter general que abarca toda la historia universal y da cuenta del establecimiento de lazos de manera progresiva entre las sociedades particularmente distintas; el segundo corresponde a un tipo de relaciones sociales históricamente determinadas, con formas propias de explotación y dominación. En otras palabras, el capitalismo ha establecido las formas sociales específicas en que la integración social se ha llevado a cabo en las tres últimas centurias a través de la acumulación de capital y una dialéctica interna que le otorgan su carácter distintivo.

Durante la vigencia del capitalismo han sido los países, donde se consolidó de manera temprana el proceso de acumulación de capital, los que han encabezado el proceso de

integración mundial. Esto lo han hecho a través de dos métodos que han operado simultáneamente: en longitud, englobando y subordinando a regiones hasta entonces ajenas al ciclo de la producción capitalista, dando lugar a un desarrollo extensivo hasta conformar un verdadero mercado mundial y una economía mundial capitalista; o bien, en profundidad, desarrollando las relaciones sociales capitalistas, reproduciéndolas y volviéndolas más estrechas, actualizándolas continuamente y volviéndolas más intensas. (Robinson, 2000).

Por lo que se refiere al desarrollo extensivo del capitalismo, es decir geográfico, la gran expansión de la segunda mitad del siglo XIX, fue precedida por un proceso intensivo que vivieron los países desarrollados entre los siglos XVIII y XIX que culminó con el establecimiento de un sistema de acumulación de capital autosostenido protegido del exterior por el Estado centralizado, fuerte y unitario. Las clases capitalistas nacionales en la mayoría de los casos se impusieron como dominantes a través de revoluciones en contra del orden feudal en Europa y el esclavista en Estados Unidos. Su objetivo fue eliminar las trabas a la libre movilidad de mercancías y capitales y la libre utilización de la fuerza de trabajo, unificar el sistema impositivo e imponer una moneda única. "Es decir, la "integración" nacional fue un proceso complejo, impulsado por las necesidades del desarrollo capitalista y, en ningún caso, fue un proceso consensuado y admitido por todos los que se integraban: por el contrario, en la generalidad de los casos fue un proceso impuesto por la fuerza y consolidado también por la fuerza de los Estados centralistas que se alumbraron en el curso de los conflictos: Estado inglés, francés, alemán, italiano, norteamericano y otros europeos" (Vidal, 2000).

Sobre la base de este proceso se desarrolló la política imperialista de finales del siglo XIX fundamentalmente por Inglaterra y los principales países europeos que convirtieron a Asia y África en colonias. Aquí, "el capitalismo se trasladó por vía coercitiva y violenta a territorios en los que no había aparecido de forma espontánea. "Se impuso el imperialismo y el capitalismo se extendió por todo el planeta, dando origen a un sistema deforme, integrado por economías con estructuras internas

diferentes: las propias de las metrópolis, desarrolladas y expansivas y las de las colonias, dependientes, subordinadas, subdesarrolladas y generadoras de pobreza". (Vidal, 2000).

El desarrollo extensivo del capitalismo, durante los últimos años, con la reincorporación del antiguo bloque socialista a las relaciones capitalistas de producción, parece haber quedado concluido.

Por lo que respecta al desarrollo intensivo del capitalismo, éste es un proceso que todavía se mantiene abierto, tiene que ver con la movilidad del capital y las mercancías a nivel global, que intensifica las relaciones comerciales y financieras en todos los ámbitos (internacionalización del capital), sustituyendo progresivamente no sólo a las relaciones precapitalistas y no capitalistas de producción remanentes en gran parte del mundo y convirtiendo en mercancías todos los productos de la actividad humana³⁷, sino además, actualizando continuamente las formas de la producción y reproducción del capital. Este proceso ha alcanzado su mayor nivel en las últimas décadas, durante la llamada era de la globalización, su última fase, la más reciente, la cual representa la era de mayor integración.

Esta fase inició en el marco de la crisis del sistema hegemónico de los años 70, y en esencia representa una reestructuración general de la economía mundial (caracterizado por el dominio del capital financiero y las empresas transnacionales), de la política (institucionalización de las relaciones transnacionales) y de la difusión de la ideología y la cultura (globalización neoliberal) con profundas implicaciones transnacionales civilizatorias. Una denominación con mayor énfasis en la producción e intercambio de bienes materiales nos diría que se trata de la fase de integración mayor

³⁷ La transformación en mercancía entraña la transferencia al capital de esferas antes públicas y de esferas privadas antes no capitalistas como son la familia y los dominios culturales. En todo el mundo, la esfera pública, desde los sistemas educacionales y de salud, las fuerzas policiales, las prisiones, los servicios, la infraestructura y los sistemas de transporte, se están privatizando y convirtiendo en mercancías. El monstruo destructivo del valor de cambio esta invadiendo también esferas privadas íntimas de la comunidad, la familia y la cultura. Ninguna de las antiguas esferas pre-mercancías brinda un escudo que proteja de la enajenación del capitalismo. En todos los aspectos de nuestra existencia social, interactuamos cada vez más con nuestros congéneres mediante deshumanizadas y competitivas relaciones de mercancías. (Robinson, 1996).

(atendiendo al grado de integración) o transnacional (atendiendo a su cualidad fundamental) del capitalismo mundial de esta época.

Efectivamente, el proceso de integración capitalista, como todo proceso de integración, no ha sido continuo, por el contrario, ha estado plagado de etapas donde ha predominado el estancamiento e incluso el retroceso y etapas en donde se han producido verdaderos saltos, revoluciones en el proceso de integración. En el primer caso, las guerras entre los principales promotores de la integración, las revoluciones socialistas y las revoluciones protagonizadas por los países subdesarrollados que se han revelado contra la integración (asociada a la explotación y dominación extranjera) y las crisis económicas generalizadas han sido los factores más importantes que han obrado en contra de la integración. Las calamidades naturales podrían ser consideradas también. Todos estos elementos causales han puesto y pueden poner fin a una oleada de integración. El proteccionismo ha sido sólo una manifestación de estas causas, no la causa fundamental.

El proceso de integración no suprime el desarrollo desigual, lo mantiene y en algunos casos como en la época actual lo amplía. No existen datos serios que contradigan que la brecha de desarrollo entre los países industrializados más ricos y los países subdesarrollados se ha ampliado, a pesar de la globalización. En otras palabras, a las formas tradicionales de integración, basada en la explotación de materias primas, se ha yuxtapuesto la explotación de fuerza de trabajo barata y la generalización de consumidores globales tanto de bienes como de capitales. Aquí esta la esencia de la nueva división internacional del trabajo y el significado de la globalización para el grueso de la población de los países subdesarrollados.

Finalmente, cabe señalar que el proceso no ha estado exento de contradicciones, al mismo tiempo que surgen nuevas formas de integración social las viejas formas tienden a desintegrarse sin que desaparezcan del todo e incluso se reeditan (Dávila, 2001). En otras palabras, su comportamiento histórico ha sido fluctuante, desigual y por momentos incierto. De ahí que por un lado, tengamos que estudiar el proceso de

integración social a través de la utilización metodológica de etapas históricas, fases en las cuales el fenómeno se muestra con mayor nitidez y donde es posible destacar otros procesos que contribuyen a su desarrollo; y por otro lado, desechar la idea de que la integración es un proceso continuo que está llegando a su fin.

1.2.4. Sobre el desarrollo tecnológico y la globalización

La versión hegemónica de la globalización sostiene que el motor de la integración social global se encuentra en el desarrollo de la tecnología. También sostiene que la globalización favorece la transferencia tecnológica beneficiando a los países subdesarrollados que la adoptan.

Si circunscribimos el análisis del avance tecnológico a la historia del capitalismo (como recurso metodológico), es necesario hacer una distinción entre dos procesos: por un lado, el desarrollo del conocimiento y la invención técnico – científica, derivados del trabajo intelectual ampliamente vinculado a una compleja interacción de factores, entre otros, la historia de la ciencia, la educación y la cultura; y por otro lado, su aplicación como innovación tecnológica en la estructura económica acorde a la lógica del funcionamiento de ésta y a los intereses capitalistas. Cuando estos dos momentos, el de la creación y el de la aplicación convergen históricamente en condiciones propicias y se desarrollan de manera acelerada contribuyen de manera determinante a la generación de las grandes revoluciones tecnológicas.

Aunque los aspectos técnicos asociados a las grandes revoluciones tecnológicas aparecen como sus principales manifestaciones, su impacto social es mucho más importante como verdaderos factores de cambio en las relaciones sociales tanto nacionales como internacionales y por supuesto, constituyen factores decisivos en el proceso histórico de integración social, por el estrecho nexo que ellos tienen sobre las estructuras de la producción (Dobb, 1981: 311), las comunicaciones, los transportes, la organización social, las instituciones, las prácticas culturales y sobre todo con la

demanda de fuerza de trabajo cada vez más calificada, entre otros aspectos notables (Smith, 1997).

En la historia del capitalismo podemos distinguir tres grandes revoluciones tecnológicas: 1) La Revolución Industrial de finales del siglo XVIII con su centro en Inglaterra; 2) la revolución tecnológica de principios del siglo XX en Estados Unidos y Alemania; y 3) la revolución tecnológica concomitante a la Segunda Guerra Mundial, la cual se inició en Estados Unidos y se extendió a la mayor parte de los países desarrollados. Cada una de estas revoluciones ha estado asociada a verdaderos saltos económicos en los países protagonistas y al desarrollo de la integración capitalista. El desenvolvimiento de las revoluciones tecnológicas se ha dado en tres tiempos: 1) el surgimiento y consolidación, 2) maduración y propagación y 3) el de su obsolescencia. Sin embargo, una de las características particulares de la tercera revolución tecnológica es que se ha mostrado hasta el momento como un fenómeno de carácter casi permanente.

El carácter permanente de la tercera revolución tecnológica se explica en primer lugar, por el hecho de que la guerra favoreció la organización sistematizada de la investigación científica en las grandes compañías, impulsadas por el Estado, acelerando la innovación tecnológica con fines militares. Durante la Guerra Fría, el vínculo entre la carrera armamentista y los intereses económicos y políticos que usufructuaban el presupuesto, demandaron continuas innovaciones tecnológicas, provocando que la organización de la producción de tecnología no sólo se mantuviera sino además se perfeccionara. En el seno de las grandes compañías la investigación y el desarrollo científico y técnico se convirtieron en una rama separada y especializada de la división interna del trabajo. También aparecieron laboratorios de investigación operados privadamente vendiendo sus inventos y descubrimientos al mejor postor. La tecnología se convirtió entonces en una mercancía sujeta a la lógica de la ganancia de las empresas, con lo cual su desarrollo adquirió una dinámica propia. (Mandel, 1979)

Sin embargo, no toda la tecnología quedó sujeta al libre mercado (salvo la madura, la obsoleta y la menos compleja). La parte más importante de la tecnología militar ha permanecido celosamente resguardada por las compañías productoras y los gobiernos de los países desarrollados. Por lo que se refiere a la tecnología civil, la competencia dictó que las grandes compañías mantuviesen bajo su control las principales innovaciones tecnológicas explotándolas directamente mediante la exportación de productos terminados aprovechando los avances del libre comercio.

El desarrollo tecnológico en la era de la globalización no ha sido autónomo ni incontrolable, por el contrario se encuentra altamente concentrado y en gran medida organizado. Estados Unidos, Europa Occidental y Japón han concentrado algo más del 90% de gastos mundiales en investigación y desarrollo (OCDE, 1992) que generalmente corresponden a estrategias bien definidas. No sólo eso, los gobiernos de los países desarrollados están desplegando políticas verdaderamente proteccionistas relativas a la alta tecnología. El ingreso de nuevos productores al mercado de tecnología ha quedado limitado por los enormes gastos implicados con el desarrollo de tecnologías cada vez más complejas y sofisticadas. Salvo las redes que forman las grandes empresas (sobre todo las de corte transnacional), las grandes universidades y los Estados (particularmente de los países desarrollados), no existen otros actores que se hayan mostrado capaces de desarrollar de manera independiente una invención técnica y científica y la hayan convertido en innovación tecnológica relevante sin que antes hayan sido cooptados por los actores principales. Por lo demás, las grandes empresas a través de los modelos interactivos de innovación han logrado integrar la investigación con la innovación tecnológica, generando no sólo la capacidad de fabricar un amplio abanico de productos (Kodama, 1992: 70) de alta calidad, sino convirtiendo a la innovación tecnológica en un flujo constante.

Dentro de los países desarrollados, las empresas transnacionales tienen cada vez más influencia y poder en el ámbito tecnológico. En Estados Unidos el sector privado financia la mayor parte de las actividades de investigación y desarrollo (UNESCO, 2001) y tres decenas de grandes empresas son las responsables de la mitad de esa

inversión. Además, la transferencia de tecnología a través de la proliferación de contratos conjuntos de investigación, las alianzas estratégicas (IBM, Toshiba y Siemens) y los modelos interactivos de integración se da fundamentalmente entre países desarrollados y entre grandes empresas transnacionales.

Por lo que se refiere a los países subdesarrollados, a pesar de que estos han adoptado la globalización y han aplicado el cambio estructural impulsados principalmente por sus compromisos financieros con el Fondo Monetario Internacional, salvo raras excepciones³⁸, esto no los ha conducido al desarrollo tecnológico autosostenido, ni ha disminuido la brecha en la materia respecto a las economías más desarrolladas, ni ha generado las bases tecnológicas para el desarrollo sustentable que dicha institución internacional dice promover en los países subdesarrollados. La incursión de las empresas transnacionales en estos países ha generado dos tendencias: por una parte, un aumento en la adquisición de licencias internacionales, diseños de productos y tecnologías de procesos de origen externo, generalmente provenientes de las empresas matrices ubicadas en el exterior y la adopción de leyes de propiedad intelectual semejantes a las de los países desarrollados para responder a los sistemas internacionales de producción integrada de estas empresas que requieren condiciones mundiales homogéneas tanto en la producción como en el consumo así como en el marco institucional³⁹; y por otra parte, una disminución de los esfuerzos de adaptación de tecnología extranjera y un aumento de la fragmentación de los sistemas de innovación tecnológica en estos países.

Muchas empresas tanto nacionales como extranjeras han preferido explotar los recursos naturales disponibles sin adquirir verdaderos compromisos con el desarrollo tecnológico. Incluso las empresas transnacionales que han adquirido empresas locales han suspendido la investigación y desarrollo que estas empresas venían realizando en apoyo a sus tareas productivas y de inversión en décadas anteriores. Finalmente, la participación del Estado en la investigación y desarrollo y en la innovación tecnológica

³⁸ Corea, India y Brasil.

³⁹ La cual se ha acelerado a raíz del Acuerdo sobre los Aspectos de los Derechos de Propiedad Intelectual relacionados con el Comercio (ADPIC) de la Ronda Uruguay de negociaciones comerciales.

que era fundamental en las estrategias de sustitución de importaciones, con la globalización ha perdido su razón de ser, en la medida en que las empresas estatales fueron privatizadas y los proyectos de industrialización nacional quedaron truncados.

1.2.5. Sobre los principales agentes y beneficiarios de la globalización

¿Es un desatino total considerar a los países desarrollados y a las grandes empresas transnacionales como los verdaderos beneficiarios de la globalización, como sostiene la versión hegemónica⁴⁰? Por supuesto que no. Desde nuestra perspectiva, es ahí donde se encuentra la base misma de la globalización.

El proceso de integración en el capitalismo es consustancial a los procesos de concentración y centralización de capital que dan origen y sustento a las empresas transnacionales y al capital financiero internacional. Las grandes masas de mercancías y capitales concentradas en sus manos, para su realización y reproducción dependen de su movilidad, es decir, de la búsqueda incesante de mercados para su colocación lucrativa, y por lo tanto, de la eliminación de los controles estatales que impidan su expansión más allá de las fronteras nacionales de su país de origen. Históricamente estos procesos se realizaron y reprodujeron sólo en aquellos países donde la acumulación de capital alcanzó niveles superiores, es decir, Europa Occidental, Estados Unidos y Japón.

Si tomamos el período histórico comprendido entre 1870 y 1913, mismo que la versión hegemónica de la globalización considera como de asenso de la integración, podemos constatar, que en los países desarrollados, junto con el avance de la tecnología y las ideas liberales se acentuaron los procesos de concentración y centralización de capital

⁴⁰ "El concepto de que los países ricos y las grandes empresas son los principales beneficiarios del comercio libre mundial es un desatino total", dicen Kevin Hassett, director de estudios de política económica del Instituto Norteamericano de la Empresa (AEI) y ex economista principal de la Junta de la Reserva Federal de Estados Unidos, y James Glassman, miembro de número del AEI y columnista financiero del Washington Post. En este artículo, ambos destacan que el 44 por ciento del déficit comercial de Estados Unidos se mantiene con países en desarrollo, y advierten que esos mismos países serían los más perjudicados por una desaceleración del comercio mundial." (Hassett, 2003: 12)

y el surgimiento de los grandes monopolios industriales y financieros. El mercado nacional fue pronto monopolizado obligándolos a expandir sus operaciones internacionales y a promover y beneficiarse del control mundial de las materias primas⁴¹, y de las exportaciones de bienes y capitales. Los propietarios y representantes del capital de las grandes empresas y bancos (oligarquía financiera) promovieron dentro y conjuntamente con el Estado las políticas imperialistas y la competencia interimperialista (Hobsbawn, 1998) y contribuyeron decisivamente para el estallamiento de la Primera Guerra Mundial (Lenin, 1961).

Cuando esta oleada terminó, junto con la contracción de la integración internacional del período entreguerras⁴², se produjo la contracción de la esfera de actuación del capital financiero internacional y de las empresas transnacionales. Sólo después de la Segunda Guerra Mundial fue que se inició un nuevo repunte de la integración y con ella el proceso de reconstitución del capital financiero internacional y de las empresas transnacionales. Primero, de manera paulatina, y luego de manera acelerada a partir de finales de los años setenta del siglo pasado. Un análisis por separado de ambas entidades internacionales nos puede brindar una mejor explicación de esto.

1.2.6. El repunte internacional del capital financiero

Desde la Segunda Guerra Mundial hasta la década de los setenta del siglo pasado, el capital financiero internacional, de carácter privado, mantuvo una participación discreta opacado por la transferencia de recursos oficiales de Estados Unidos (eslabonados sobre todo al plan Marshall) a Europa y el financiamiento multilateral. Fue sólo con la reestructuración de la economía mundial capitalista que se reconstituyó y se desarrolló aceleradamente, en medio de la era de mayor integración y el avance de los procesos

⁴¹ Esto ha quedado de manifiesto durante este período si tomamos en consideración que en 1913, el sector primario representaba el 55 por ciento de la inversión extranjera mundial a largo plazo, mientras que el transporte, el comercio y la distribución representaban otro 30 por ciento, el sector manufacturero representaba sólo el 10 por ciento y gran parte de este volumen se concentraba en América del Norte o Europa (Dunning, 1983)

⁴² Durante el período entre guerras, con la declinación de la Gran Bretaña y la desaparición del patrón oro y la consecuente inestabilidad de los tipos de cambio se acentuó la caída del financiamiento internacional. El centro financiero se trasladó de Londres a Nueva York. El auge impulsado desde Estados Unidos en la década de 1920 y su posterior colapso a partir de 1929, y las moratorias generalizadas que caracterizaron a la crisis de la década de 1930, dieron paso a la virtual desaparición del financiamiento internacional de largo plazo. A ello se sumarían posteriormente los efectos económicos de la Segunda Guerra Mundial.

de concentración y centralización de capital en los principales países desarrollados. El punto de partida bien lo podemos identificar históricamente con la caída del sistema de Bretton Woods y del sistema de paridades fijas que originó una profunda transformación en el sistema monetario internacional y la liberación formal del capital financiero de las regulaciones de las instituciones nacionales. El llamado sistema de paridades flotantes que le siguió, significó una "privatización del riesgo cambiario", pues impuso la necesidad de crear instrumentos financieros para cubrirlo y multiplicó las transacciones en divisas⁴³. El control de las divisas inició su traslado de los gobiernos centrales de los países más desarrollados a las manos de los bancos privados que incrementaban aceleradamente sus operaciones en el exterior. A esto podemos agregar la política deficitaria de Estados Unidos, el reciclaje de los petrodólares (1973-1979), la política anti - cíclica aplicada por los gobiernos de los países desarrollados en razón de enfrentar la crisis generalizada de 1974 - 1975; y sobre todo, la instauración de los euromercados (eurodólares), que en su conjunto favorecieron la creación de una gigantesca masa de capital monetario que quedó atrapada en los circuitos bancarios relativamente independientes del control de las autoridades monetarias y financieras nacionales. La formación de esta gigantesca masa de capital dio la pauta para que los bancos privados incrementaran de manera desproporcionada sus actividades en todo el mundo.

Este proceso de aumento explosivo de la actividad financiera internacional, en los últimos treinta años, ha conducido a la constitución de un verdadero mercado financiero mundial, incluso relativamente independiente del comportamiento de la economía productiva. En términos de magnitudes, las operaciones financieras han sobrepasado, de manera espectacular, al comercio y a la inversión extranjera directa mundial. Por otra parte, la sobreoferta de crédito permitió que se ofrecieran préstamos en condiciones altamente relajadas, sobre todo durante los años ochenta, mismos que propiciaron el endeudamiento generalizado⁴⁴ de gobiernos, empresas y particulares,

⁴³ La relación entre éstas y el valor del comercio internacional aumentó en forma explosiva: de 2:1 en 1973 a 10:1 en 1980 y 70:1 en 1995 (Cepal, 2002: 56).

⁴⁴ La expansión de la banca internacional también ha sido espectacular. Como proporción de la producción mundial, los préstamos netos de la banca internacional aumentaron del 0,7 por ciento en 1964 al 8,0 por ciento en 1980 y al 16,3 por ciento en 1991. Como proporción del comercio mundial, los préstamos de la banca internacional

que en muchos casos superaron por mucho las posibilidades reales de pago de los deudores. Tal fue el caso de los países subdesarrollados que cayeron en la insolvencia y condujeron a la crisis de la deuda en 1982 y a las constantes renegociaciones de la deuda desde entonces. En otras palabras, el capital financiero internacional integró aún más a los países subdesarrollados a la economía mundial, sólo que fue a través de la forma de países deudores. A esto debemos agregar la persistencia de una masa de capital especulativo que ha transitado libremente por el mundo, favorecido por la desregulación mundial dictada por los centros del poder político mundial, generando peligrosas perturbaciones financieras⁴⁵ en los países huéspedes (las cuales trataremos con mayor profundidad en el capítulo cuatro de esta tesis) y con graves repercusiones para la economía mundial e incluso para el proceso de integración

Ahora bien, mientras la expansión de las operaciones del capital financiero ha abarcado todo el mundo, la base de sus operaciones se ha mantenido altamente concentrada y centralizada en países desarrollados y en instituciones financieras cada vez más grandes y poderosas. La década de 1990 se caracterizó fundamentalmente por un intenso proceso de fusiones y adquisiciones entre las principales instituciones financieras privadas del mundo, que se aceleró a fines del decenio. Debido a esto, el número de instituciones bancarias disminuyó en casi todos los países y la concentración, calculada sobre la base de la proporción de depósitos controlados por los mayores bancos, tendió a aumentar. Si se pudiesen incluir en los cálculos las operaciones fuera de balance, la concentración sería aún más acentuada (Cepal, 2002: 59). En el mismo sentido, el proceso generalizado de desintermediación bancaria ha transformado a las instituciones bancarias tradicionales en conglomerados que prestan un conjunto cada vez más amplio de servicios financieros, haciendo más tenue la línea divisoria entre funciones bancarias y no bancarias. Dichas actividades se

aumentaron del 7,5 por ciento en 1964 al 42,6 por ciento en 1980 y al 104,6 por ciento en 1991. Deepak Nayyar. versión revisada de la Alocución Presidencial del autor a la Asociación Económica de India en su 78ª Conferencia Anual, el 28 de diciembre de 1995 en Chandigarh. Mimeo.

⁴⁵ "El auge del financiamiento recibido por América Latina y el Caribe en la década de 1970 y su contracción posterior, fenómeno que se dio exclusivamente en nuestra región, tuvieron como eje el financiamiento bancario, tanto de largo como de corto plazo" "En los años noventa, la región de Asia-Pacífico fue el epicentro del auge del crédito bancario de corto plazo y de su contracción posterior, mucho más severa y generalizada en el mundo en desarrollo que la crisis de la deuda en América Latina y el Caribe". (Cepal, 2002: 65).

vieron favorecidas además por múltiples factores, dentro de los cuales podemos destacar como los más importantes: la aparición de instrumentos financieros modernos ampliamente tecnologizados (contratos de derivados, compras apalancadas y bonos basura) y un proceso de desregulación financiera en la mayoría de los países del mundo. Los banqueros privados han impuesto transformaciones y ritmos a las operaciones financieras, utilizando la alta tecnología, dificultando la posible regulación por la autoridad política. (Strange, 1998)

¿Los mercados se han impuesto al Estado o al conjunto de Estados en el área financiera, en la era de la globalización (Strange, 1996: 4) o el Estado sigue siendo el mayor actor en los asuntos domésticos e internacionales (Gilpin, 2001: 362)? Desde nuestro punto de vista, la formulación de esta pregunta es equivocada, si lo que se quiere demostrar es el poderío del capital financiero de carácter privado, pues no existe tal disyuntiva. Los detentadores del gran capital financiero internacional, esta fracción de la clase dominante que es acreedora de países, empresas y particulares actúa y ejerce su poder en diferentes espacios y de diferentes maneras (desde la sociedad política pero también desde la sociedad civil). Los grandes financieros no sólo controlan los mercados también influyen decisivamente dentro de los Estados (en sentido ampliado) para cerrar las pinzas favorables a sus intereses (gremiales e históricos). Como instituciones financieras negocian con el Estado regulaciones y gravámenes benévolos. A través de sus representantes en las clases políticas nacionales impulsan leyes y proyectos propicios para la libre movilidad de capitales a nivel mundial, la desregulación financiera o regulaciones benignas para su actuación o el pago de sus acreedores. Incluso, se puede afirmar que los grandes banqueros imponen las normas y mecanismos bajo las cuales operan en los mercados y luego el Estado las legitima.

¿El intento por restablecer la gobernabilidad financiera significa el restablecimiento del equilibrio de poder entre los operadores privados de los mercados y los principales Estados del Sistema? Si partimos de que la era de la globalización se caracteriza por la existencia de un mercado financiero mundial, entonces los operadores privados

actúan desde una perspectiva mundial y por tanto el equilibrio sólo podría ser restablecido por una autoridad mundial. Desde el punto de vista de esta tesis, la autoridad mundial está representada por el sistema hegemónico y este no tiene ningún interés en restablecer el supuesto equilibrio. Pues el poder de los operadores privados de los mercados constituye parte de su esencia, de su razón de ser, de su propio poder. De lo que trata la gobernabilidad financiera es de evitar los riesgos implicados en los excesos en los que ya han incurrido los financieros y que han puesto en crisis al sistema mismo, se trata de salvarlos de ellos mismos y no sólo eso, también de estandarizar las relaciones entre los Estados y las instituciones financieras internacionales bajo un patrón similar al de Estados Unidos.

Por ejemplo, el Banco de Pagos Internacionales introdujo la estandarización de la adecuación del capital para los bancos sólo después del que se había iniciado la crisis de la deuda en 1980, y el centro de principios para la supervisión efectiva de los bancos en 1997 sólo después del que la crisis asiática se había materializado. También, fue después de la crisis asiática que el Fondo Monetario Internacional se propuso crear la Nueva Arquitectura Financiera, a pesar de que antes de la crisis resultaba evidente la sobre exposición de las empresas de la región acicateada por los grandes bancos internacionales (tema que trataremos en el cuarto capítulo de esta tesis).

1.2.7. Las empresas transnacionales

Después de la Segunda Guerra Mundial, Estados Unidos se convirtió en el vértice de la integración económica internacional y de los procesos de concentración y centralización de capital. Las empresas transnacionales⁴⁶ norteamericanas dominaron

⁴⁶ Aunque las empresas de este tipo tienen diferentes denominaciones como: empresas multinacionales, transnacionales, pluri nacionales, supranacionales, internacionales, globales, cosmopolitas, grandes unidades interterritoriales (Michalet, 1976: 19) en este trabajo utilizaré el término transnacional que corresponde a la denominación oficialmente aceptada por las Naciones Unidas. En relación al término multinacional, mayormente utilizado por la tradición académica anglosajona es declinada por dos razones principales: 1) el término empresas multinacionales se asigna exclusivamente a empresas de propiedad conjunta entre varios Estados. Estas empresas multinacionales pueden tener filiales en terceros Estados y operar, en ese carácter, como transnacionales propiamente dichas. 2) Decimos *transnacional* y no *multinacional* porque este último término trasmite la idea de la "firmeza" de las naciones, cuando en realidad estas empresas, en la era de la globalización tienden a debilitarlas.

la escena de la franca recuperación de la economía mundial (Gilpin, 1990: 254 y 255). Simultáneamente, las empresas transnacionales europeas y japonesas iniciaron y consolidaron su proceso de reconstitución hasta llegar a ser, a principios de la década de los setenta, tan competitivas como las norteamericanas y junto con ellas, representar el factor decisivo del proceso de integración mayor, es decir, de la globalización.

La influencia de las empresas transnacionales y la globalización fueron advertidas oportunamente por los estudiosos de las relaciones internacionales, Keohane y Nye (1971), desde su perspectiva teórica consideraron que con la revolución tecnológica en las comunicaciones y transportes, la política global estaba ahora caracterizada por la creciente interdependencia, la diseminación del transnacionalismo y la aparición de nuevos temas globales dentro de la economía, la cultura y la esfera tecnológica. Desafiando con su propuesta a la teoría realista clásica de las relaciones internacionales, en el marco del llamado segundo debate de la Teoría de las Relaciones Internacionales, clamaron por ampliar el esquema de los actores internacionales para incluir, entre otros, a las empresas transnacionales, las cuales junto con los bancos privados y otras organizaciones se habían convertido en una parte normal de las relaciones tanto extranjeras como domésticas. Más aún, las empresas transnacionales se convirtieron en la forma de producción más importante de la economía mundial, y según Gilpin (1990: 248) "la esfera de acción de sus operaciones y la amplitud del territorio sobre el cual se extienden, son más extensas geográficamente que cualquier imperio que jamás haya existido".

La década de los años noventa del siglo pasado fue la década de mayor crecimiento de las empresas transnacionales. Entre 1990 y 2000 las entradas de IED mundial tuvieron una tasa promedio de crecimiento anual de casi el 25%, y en el año 2000 alcanzaron su nivel máximo histórico con 1.4 billones de dólares y su número llegó a cerca de 63.000 empresas matrices con alrededor de 690.000 filiales extranjeras (Organización de las Naciones Unidas, 2000: 1).

Cuadro 1
Corriente de IED mundial
(en miles de millones de dólares y
porcentaje)

	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
IED Mundial (entradas)	200	211	158	170	208	226	317	338	400	690.9	1081.6	1409.4
Porcentaje		5.50	-25.12	7.59	22.35	8.65	40.27	6.62	18.34	72.73	56.55	30.31
IED Mundial (salidas)	218	243	199	191	208	222	339	347	475	649	1102.3	1244.5
Porcentaje		11.47	-18.11	-4.02	8.90	6.73	52.70	2.36	36.89	36.63	69.85	12.90

Fuente: UNCTAD varios números www.unctad.org

Cabe advertir, que si bien es cierto el número de estas empresas aumentó significativamente, su distribución se mantuvo profundamente desigual. Aunque en los países llamados de reciente industrialización aparecieron pequeñas y medianas empresas transnacionales o incluso grandes como Petróleos de Venezuela, Hutchison Whampoa (Hong Kong y China) y Cemex (de México), los flujos de capital mundial (IED principalmente), se siguieron realizando en un porcentaje superior al 80% entre los países desarrollados (Organización de las Naciones Unidas, 2000: 7). No surgió ningún signo de que la desigualdad de la producción internacional entre los dos tipos de países hubiese disminuido significativamente. Los procesos de concentración⁴⁷ y centralización de capital siguieron vigentes. Incluso, en los últimos años de la década, la centralización internacional de capitales cobró auge a través de las fusiones y adquisiciones⁴⁸. En 1999, las fusiones y adquisiciones movieron la astronómica suma de 800000 millones de dólares, y en el año 2000 superaron el billón de dólares. Las tres cuartas partes de estas operaciones se efectuaron en los países desarrollados, especialmente en el área de la Unión Europea y Estados Unidos⁴⁹-, en donde se

⁴⁷ Desde 1998 las 100 mayores empresas transnacionales no financieras del mundo (entre las que ocupa el primer lugar General Electric), casi todas ubicadas en los países desarrollados, junto con sus filiales concentraban aproximadamente la octava parte de los activos totales de todas las filiales extranjeras en el mundo (Unctad, 2000: 6). Y se encontraban, además, fuertemente posicionadas en las ramas más lucrativas de la industria, como es el caso del equipo electrónico y eléctrico, automóviles, petróleo, productos químicos y productos farmacéuticos.

⁴⁸ Los inversores prefieren este tipo de operaciones a las inversiones directas en nuevas instalaciones, pues les permite acceder a activos patrimoniales con rapidez y sin mayores riesgos. Su objetivo, si duda, es obtener las máximas ganancias en el menor tiempo posible. Altos ejecutivos de las ETN suelen decir: "en la nueva economía en que vivimos un año tiene 50 días" o "la rapidez es nuestro amigo, el tiempo nuestro enemigo". (Unctad, 2000: 6).

⁴⁹ Este proceso también ha abarcado a los países subdesarrollados, por ejemplo en Latinoamérica en 1999, las empresas extranjeras invirtieron en la región, 16 000 millones de dólares a través de fusiones y adquisiciones de empresas privadas y empresas privatizadas latinoamericanas, esto ha sido válido particularmente para Argentina,

comenzaron a formar las llamadas "supercorporaciones", como la proveniente de la mega-fusión entre las compañías petroleras estadounidenses Texaco y Chevron, luego de las también fusionadas Exxon-Mobil, Royal Dutch/ Shell, British Petroleum/ Amoco⁵⁰. Esta tendencia abarcó también los servicios⁵¹, sobre todo los comercializables (entre otros, la producción de programas de computación, el procesamiento de datos, los centros de llamadas y los servicios de apoyo a las empresas

Difícilmente se puede sostener la declaración de que en la economía mundial prevalece el libre mercado⁵², como lo suscribe la versión hegemónica de la globalización, sobre todo, cuando de acuerdo a Naciones Unidas (1998:2) las empresas transnacionales hacia finales de la década de los años noventa ya concentraban más de la mitad de la producción mundial y las ventas de sus filiales alcanzaban en 1992, 5.2 billones de dólares (Naciones Unidas (1995: 37), es decir, un valor equivalente al triple del monto total de exportaciones mundiales excluido el comercio intrafirma (US\$ 1,7 billones). Si agregamos el comercio intrafirma⁵³ relacionado con los sistemas de producción integrados que sirven de sustento a la cooperación entre empresas transnacionales tendríamos que agregar un 30% más⁵⁴. Incluso como afirma Gilpin (1990: 250), su dominio global obedece a la creciente

Brasil y en menor medida en Chile. Las áreas apetecidas por las transnacionales han sido los servicios públicos, el sector financiero, los productos del petróleo, el transporte, el almacenamiento y las comunicaciones.

⁵⁰ 2) El País 15-10-2000

⁵¹ Más de la mitad de la IED acumulada entre 1988 y 1999 se ha concentrado en este sector.

⁵² Cabe señalar de paso, que el comercio mundial al igual que los flujos de capital, se sigue concentrando, cada vez más en los países desarrollados (75%), los cuales junto con los países de reciente industrialización de Asia concentran cerca del 90% del comercio mundial (Cepal, 2002: 2). Por lo demás, las transformaciones de los patrones de comercio internacional han estado íntimamente ligadas, a la reestructuración de las empresas transnacionales y al auge de la inversión extranjera directa (IED). Los vínculos entre inversión directa y libre comercio se han visto facilitados también por el cambio en los marcos normativos del comercio y la inversión, así como por otros factores derivados de la revolución tecnológica y de gestión en curso.

⁵³ En este sentido debemos considerar que las empresas transnacionales verticalmente integradas, han venido ubicando los diversos estadios de la producción diseminados por todo el mundo favoreciendo la rápida expansión del comercio intrafirma. Una fracción sustancial del comercio global ha pasado a ser la importación y exportación de componentes y productos intermedios, controlados más que el comercio de productos terminados, el cual se asocia con una teoría más convencional del comercio. Facilitando además la transferencia de dividendos de las filiales a las matrices a través del manejo de los precios

⁵⁴ Una estimación global realizada por Naciones Unidas (1994, 143) indica que mientras a principios de 1970, se estimaba que el comercio intrafirma era un 20% del total, a principios de los años 90, el porcentaje había subido a un tercio. En Estados Unidos, en 1993 el porcentaje alcanzó al 34% de las exportaciones y al 41% de las importaciones (Unctad, 1995). Por su parte en Japón, para el año 1989, fue un 33% de las exportaciones y un 29% de las importaciones (Naciones Unidas, 1994). Si se considera sólo el comercio de las ET, una gran parte de él es intrafirma (Naciones Unidas, 1988: 93).

importancia de las economías de escala, la ventaja monopólica y las ventajas para entrar en un sector económico particular.

Una de las mayores ventajas que han obtenido las empresas transnacionales, en la era de globalización, ha sido el contar con el libre acceso a trabajadores de todo el mundo. De esta manera la expansión de las empresas transnacionales al mismo tiempo que ha contribuido significativamente a la integración mayor de la economía mundial, a través del comercio y del dinero, lo han hecho también de manera aún más significativa *a través de la expansión de las relaciones sociales de producción capitalista de corte transnacional*. Trabajadores de diferentes países del mundo son contratados, para laborar para un grupo reducido de capitalistas⁵⁵, de nacionalidad diferente a la suya transnacionalizando de esta manera las relaciones de producción y la lucha de clases.

Por otra parte, tal expansión y poderío económico de las empresas transnacionales ha sido posible no sólo por los altos niveles de acumulación de capital asociados al desarrollo de este tipo de empresas y por las fusiones y adquisiciones, acicateadas por la competencia capitalista y en cierta medida, por el auge tecnológico alcanzado en esferas de la producción como las telecomunicaciones y los transportes. A esto debemos agregar el franco y decidido apoyo de los gobiernos de los países desarrollados, con Estados Unidos a la cabeza e incluso los de los países subdesarrollados. Primero, a través de la aplicación de políticas neoliberales impulsadas por todo el mundo por las organizaciones multilaterales como el Fondo Monetario Internacional. Dichas políticas han asegurado entre otras cosas la libre movilidad de capitales incluyendo la repatriación de ganancias y han contribuido para que la mayoría de los gobiernos de los diferentes países del mundo les brinden una beneficiosa acogida; Segundo, creando un ambiente institucional mundial favorable⁵⁶; Tercero, compitiendo entre ellos, por atraer inversión extranjera directa.

⁵⁵ Las filiales extranjeras de las 100 primeras ETN emplean a más de 6 millones de personas. (Unctad, 2000: 2).

⁵⁶ De manera complementaria a los regímenes nacionales más favorables a las IED, se ha multiplicado el número de tratados bilaterales de inversión concluidos cada vez con mayor frecuencia entre países en desarrollo, los cuales han subido de 181 a finales de 1980 a 1856 a finales de 1999 (Unctad, 2000: 6).

El debate sobre si las empresas transnacionales constituyen nuevos actores internacionales y son relativamente independientes de los Estados o sí por el contrario, las empresas son sólo una extensión del poder del Estado, es una disyuntiva que sólo tiene fundamento aparente. El mismo argumento que aplicamos para el capital financiero es válido para las empresas transnacionales. Las fracciones de clase que controlan este tipo de empresas actúan y ejercen su poder dentro y fuera del Estado, de diferente manera, articulando negociaciones incluso contradictorias, dependiendo del espacio en el que se encuentren. Como entidades formales, negocian, cooperan o presionan a los gobiernos a favor de sus intereses. Sus representantes políticos disputan el control de los gobiernos promoviendo gobiernos favorables a sus intereses materiales e históricos. En la sociedad civil nacional e internacional fundan agrupamientos para promover la defensa de sus intereses comunes y para dar opinión sobre los asuntos nacionales y mundiales y difundir sus proyectos históricos.

En suma, a pesar de que la versión hegemónica de la globalización lo considere un desatino, lo característico de esta era de integración que se ha dado en llamarle globalización es el dominio de la economía mundial por el capital financiero y las grandes empresas, ambas de carácter transnacional y por tanto de las fracciones de clase que las detentan.

El carácter decisivo de las empresas transnacionales respecto a la globalización quedó de manifiesto con el descenso vertiginoso del ritmo de crecimiento de la IED mundial a partir de 2001 y a hasta 2003, incluso en 2004 cuando apenas creció en un 2% en relación al año anterior. La caída fue catastrófica para la Unión Europea y Estados Unidos tanto en la entrada como en la salida de IED. En la Unión Europea las entradas de IED pasaron de 696.1 mil millones de dólares en el año 2000 a 213,7 mil millones de dólares en 2004; mientras en Estados Unidos disminuyó de 314,0 mil millones de dólares en el año 2000 a 53.1 mil millones de dólares en 2003, es decir a casi la sexta parte. Por lo que se refiere a las salidas de IED en Europa pasaron de 813,1 mil millones de dólares a 265,8 mil millones de dólares en 2002 y en Estados Unidos, de 142,6 mil millones de dólares en el año 2000 a 124.9 mil millones de dólares en 2001.

La interpenetración en el bloque hegemónico se detuvo, primero por las turbulencias en la economía norteamericana, y se prolongó, por los signos de sobreproducción en el conjunto de los países más desarrollados y por las estrategias norteamericanas de lucha contra el terrorismo y de recuperación del crecimiento de su economía basado en la inversión interna, fundamentalmente en el sector inmobiliario y el sector productor de armamento.

Cuadro 2
Corriente de IED
(en miles de millones de dólares y porcentaje)

	2001	2002	2003	2004	2005
IED Mundial (entradas)	832.2	617.7	557.9	710.8	916.3
Porcentaje	-40.95	-25.78	-9.68	27.41	28.91
IED Mundial (salidas)	764.2	539.5	561.1	813.1	778.7
Porcentaje	-38.59	-29.40	4.00	44.91	-4.23

Fuente: UNCTAD varios números www.unctad.org

Sin embargo, a partir de 2005 se recuperó nuevamente el ritmo de crecimiento de la IED mundial, más en la Unión Europea menos en los Estados Unidos volvieron a crecer aceleradamente las entradas y las salidas de IED. También debe destacarse la creciente participación de los países subdesarrollados como receptores de IED, los cuales alcanzaron el más alto nivel jamás registrado con 334 mil millones de dólares. Esto se debió esencialmente a la búsqueda de disminución de costos por parte de las empresas transnacionales en un ambiente cada vez más competitivo y por el alza de los precios de los minerales y el petróleo y la recuperación de las fusiones y adquisiciones transfronterizas (Unctad, 2006: 9 y 10)

La caída de la IED no se le puede atribuir a un ambiente institucional desfavorable, por el contrario, éste ha seguido siendo cada vez más propicio para la expansión de las empresas transnacionales. Si consideramos que durante el período 1992-2005, de los 2267 cambios introducidos en todo el mundo en las leyes que rigen las inversiones extranjeras directas (IED) el 92% crearon un marco más favorable a las IED. Aunque,

debe advertirse que desde 2004 ha habido un aumento considerable de legislaciones desfavorables para la IED.

Cuadro 3

Cambios introducidos en la legislación nacional sobre IED, 1992-2005

Número de países que introdujeron cambios en su legislación sobre la inversión extranjera	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Número de cambios introducidos	77	100	110	112	114	150	145	139	150	207	246	242	270	205
Más favorables a la IED	77	99	108	106	98	134	136	130	147	193	234	218	234	164
Menos favorables a la IED	-	1	2	6	16	16	9	9	3	14	12	24	36	41

Fuente: UNCTAD, World Investment Report 2006: FDI from Developing and Transition Economies, cuadro I.11.

1.2.8. Sobre la Institucionalización Internacional

El proceso de integración se ha abierto paso de manera acelerada porque ha contado con una ambiente institucional favorable. Esto ha sido reconocido por la versión hegemónica de la globalización que considera que un nuevo orden internacional institucionalizado facilita la expansión de la producción, del comercio y de los grupos financieros sobre una escala más amplia.

El mejor ejemplo de la relación entre la integración y la creciente institucionalización internacional lo constituye la fundación de la Unión Europea⁵⁷, la cual es actualmente la forma más avanzada de integración en el mundo, donde a la libre movilidad de mercancías, capitales, personas y la creación de una moneda común, le corresponde la delegación progresiva (no ausente de dificultades) de aspectos centrales de la soberanía y autonomía de sus Estados miembros⁵⁸ a una institución política común⁵⁹

⁵⁷ El Tratado de la Unión Europea, se firmó en Maastricht el 7 de febrero de 1992 entró en vigor 1 de noviembre de 1993.

⁵⁸ Bélgica, Alemania, Francia, Italia, Luxemburgo, los Países Bajos, Dinamarca, Irlanda, el Reino Unido, Grecia, España, Portugal, Austria, Finlandia y Suecia.

⁵⁹ *Parlamento Europeo* (elegido por los ciudadanos de los Estados miembros); *Consejo de la Unión* (integrado por los Gobiernos de los Estados miembros); *Comisión Europea* (iniciativa y órgano ejecutivo); *Tribunal de Justicia* (garantiza el cumplimiento de la ley); *Tribunal de Cuentas* (gestión saneada y legal del presupuesto de la UE).

que representan los intereses de la Unión en su conjunto. Otros procesos de integración económica regional de menores alcances que el europeo, pero también relevantes⁶⁰ les ha correspondido también la formación de una basta red de tratados y acuerdos internacionales⁶¹, los cuales además de sancionar jurídicamente la formación de bloques regionales, están institucionalizando el libre comercio, la libre movilidad de capitales y la defensa de la propiedad intelectual de manera progresiva con todas sus implicaciones para los Estados participantes. Y no sólo eso, en años recientes se han introducido cláusulas políticas, "democráticas y de buen gobierno" como condicionantes para su celebración. Por lo que se refiere a las organizaciones multilaterales, sobre todo las de orden económico como es el caso del Fondo Monetario Internacional, se han reformado y ampliado su esfera de influencia para promover de manera más eficiente el proceso de integración. Su aportación fundamental al respecto, ha sido dirigir y favorecer la institucionalización del cambio estructural en la mayor parte de los países subdesarrollados y el cambio sistémico en los países ex socialistas y con ello, la liberación los flujos internacionales de mercancías y capitales sin graves conflictos (dada la magnitud de semejante empresa) dentro de dichos países.

En el mismo sentido, congruente a la mayor interpenetración económica entre los países capitalistas más desarrollados, se han establecido agrupamientos casi institucionalizados entre ellos (bajo la hegemonía norteamericana) tendientes no sólo a enfrentar de manera coordinada las crisis económicas generalizadas, problemas financieros y de otro orden que veremos con mayor amplitud en el tercer capítulo de esta tesis. Sino además, para fungir en la práctica como una instancia superior de política económica mundial, preocupada por mantener y profundizar la globalización.

⁶⁰ Destacan: el Acuerdo de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA), Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI), Asociación de Estados del Caribe (AEC), Association of South East Asian Nations (ASEAN), Comunidad de Estados del Caribe (CARICOM), Comunidad Andina (CAN), Foro de Cooperación Económica de Asia-Pacífico (APEC), Instituto de Relaciones Europeas Latinoamericanas (IRELA), Mercado Común del Sur (MERCOSUR), Secretaría de Integración Económica Centroamericana (SIECA).

⁶¹ Si a los acuerdos notificados a la OMC se les agregan aquellos que no han sido notificados, resulta que en los últimos cincuenta años se han firmado un total superior a los 280 acuerdos comerciales –de los cuales alrededor de la mitad están actualmente vigentes–, con más de 140 de ellos firmados solamente en los años noventa [OMC 1999 y 2000], de tal manera que en la actualidad todos los países miembros de la OMC son signatarios de al menos uno de esos acuerdos.

Ahora bien, si la globalización entendida como integración es concomitante a la institucionalización internacional. Esta es una cuestión que no ha sido fácilmente asimilada por la clase política norteamericana y por los intelectuales orgánicos tradicionales en el ámbito de las Relaciones Internacionales. De hecho, el avance del proceso de institucionalización internacional vino a romper el esquema básico del Realismo Clásico⁶², la teoría de las Relaciones Internacionales más influyente dentro del gobierno de los Estados Unidos. Paradójicamente, el primer impacto se produjo en el marco de una ruptura institucional con la crisis del sistema de Bretton Woods, la crisis del petróleo de 1973 y el aparente declive estadounidense a nivel global. Dos preguntas brotaron como piezas claves para las definiciones teóricas y estratégicas. ¿Cómo congeniar la integración y la institucionalización con la anarquía que caracteriza desde el punto de vista realista la política mundial? ¿Debía el gobierno norteamericano apoyar tanto a la institucionalización como a la globalización?

Un conjunto de autores desde diferentes posiciones se lanzaron contra la garganta del realismo. Los Estados podían vivir cooperando entre ellos, estableciendo instituciones, organizaciones, convenciones y regímenes en la mayor parte de las áreas temáticas de las relaciones internacionales sin necesidad de una autoridad central hegemónica, contrarrestando la anarquía y modificando el comportamiento de los Estados. Todo esto, en base a dos ideas centrales: el fin de la hegemonía norteamericana y el inicio de una era caracterizada por la interdependencia.

Evidentemente el realismo, tal y como estaba formulado en esos momentos no era capaz de ofrecer una respuesta satisfactoria, y tuvo que ser modificado por sus seguidores (neorrealismo) no sólo para responder de mejor manera a los cambios mundiales que se estaban operando, también para enfrentar el debate⁶³. Los realistas

⁶² No debemos perder de vista de que el realismo desde la inmediata posguerra hasta principios de los años setenta había convertido en la teoría predilecta del gobierno norteamericano, mientras el liberalismo se mantenía a la saga. La influencia alcanzada por el realismo se debió más a su congruencia respecto a las condiciones que privaban a nivel mundial caracterizadas por la guerra fría y la vigencia del tema de la seguridad en Estados Unidos, por un lado; y por otro, el papel estratégico del Estado en la estructura social norteamericana, que debido a la contundencia de sus argumentos en relación a las otras posturas teóricas. (Mesa, 1977: 88).

⁶³ Las críticas de Keohane al realismo en sus libros *Transnational Relations and World Politics* (1971) y *Power and Interdependence* (1977) y la reformulación del realismo por Kennet Waltz, *Theory of International Politics* (1979),

ampliaron su concepto de poder incluyendo los recursos económicos, incursionaron en temas de la economía política internacional y adoptaron el concepto de régimen internacional para explicar los avances de la cooperación internacional.

De hecho, los neorrealistas fueron los primeros en adoptar el concepto de régimen internacional a través de su teoría de la estabilidad hegemónica (Kindleberger, 1973) (Gilpin, 1990). Según esta teoría la cooperación y el orden eran resultado del ejercicio de la estabilidad hegemónica concebida en términos de preponderancia militar, económica y tecnológica. En uso de tal preponderancia, Estados Unidos, en el período de la posguerra construyó un orden económico internacional liberal compuesto de regímenes internacionales en las áreas más importantes. A su vez, los regímenes internacionales servían para mantener la dominación en la medida en que proveían bienes públicos en beneficio del sistema internacional en su conjunto, así como en beneficio del poder hegemónico. De acuerdo con esta teoría, la decadencia de la hegemonía de Estados Unidos iniciada desde la década de los sesenta era también la decadencia de los regímenes internacionales. Esta teoría lograba explicar la crisis del sistema de Bretton Woods o el creciente proteccionismo; pero evidentemente de su conclusión no se desprendían estrategias claras y precisas para que Estados Unidos, a través de las instituciones internacionales, enfrentase a los problemas en áreas tan importantes como la monetaria, la comercial y energética.

Cabe señalar, que la irrupción del concepto de régimen se dio en el marco en que Kenneth Waltz (1979), le asignaba un mayor peso explicativo a las características estructurales (constreñimiento) del sistema internacional en detrimento de las unidades estatales (atributos) (Waltz: 1979: 88-97). Además implícitamente impactado por la influencia de la integración económica, Waltz introdujo la metodología del comportamiento de los mercados (teoría microeconómica de las estructuras de mercado) al comportamiento de los Estados, dando al racionalismo político la lógica del racionalismo económico. Según esto, el sistema internacional funcionaba como un

dieron cause al llamado tercer debate en las Relaciones Internacionales entre neorrealistas y neoliberales (institucionalistas).

mercado "interpuesto entre los actores económicos y los resultados que producen. Ello condiciona sus cálculos, su comportamiento y sus interacciones" (Waltz, 1990: 90-91).

Para los neorrealistas, las relaciones de poder son relativas, lo que un Estado gana el otro lo pierde, la cooperación entre los Estados es vista como coyuntural, como un medio para mejorar sus posiciones relativas, para alcanzar una relación de superioridad frente al resto, y por lo tanto, entraña el riesgo de que se vuelva en contra de quien la promueve. Por lo tanto, de acuerdo con esta idea, la promoción de las instituciones para Estados Unidos sólo tenía sentido si esto repercutía en "las ganancias de poder", dijeran los economistas (baja política) convertidos en políticos (alta política).

Por otra parte, Robert Keohane junto con Joseph Nye y otros autores, que más tarde se identificaron como neoliberales institucionalistas, consideraron que el realismo, incluso bajo su versión neorrealista, resultaba incapaz de ofrecer una respuesta adecuada a las nuevas circunstancias internacionales caracterizadas por la emergencia de nuevos actores transnacionales, una creciente interdependencia entre los Estados (Keohane, 1988), el fin de la hegemonía norteamericana y la creciente institucionalización de las relaciones internacionales.

Keohane, sin embargo, no rompe con la idea realista de la anarquía, sólo le ensambla la institucionalización⁶⁴, de acuerdo con esto, parte del comportamiento de los Estados se podía explicar como un reflejo de reglas, normas y convenciones establecidas y entender los modelos de cooperación y discordia (Keohane, 1993:15) que operaban entre ellos. Equipara en influencia la distribución de capacidades con las expectativas y las convenciones en la política mundial bajo la noción de interdependencia compleja, la cual caracteriza las relaciones entre países industrializados democráticos. La característica clave de la interdependencia compleja es la bien fundada expectativa de la ineficacia del uso o la amenaza de la fuerza entre los estados, una expectativa que ayuda a crear apoyo para las convenciones o regímenes que deslegitiman la amenaza

⁶⁴ "Para entender la política mundial, debemos mantener en mente tanto la descentralización como la institucionalización". (Keohane, 1993: 15).

de fuerza. Europa Occidental, América del Norte y Japón forman una zona de interdependencia compleja: el poder es un elemento importante en las relaciones entre estos Estados (tanto como entre Estados y agentes no estatales), pero este poder no deriva del uso o de la amenaza de la fuerza entre sí (Keohane, 1993:15). Una comprensión adecuada de la acción del Estado en la política mundial depende de una evaluación de los aspectos fuertes y las debilidades de la institucionalización.

Keohane, por otra parte, en relación a la teoría de la estabilidad hegemónica asume que Estados Unidos ha perdido poder, que la hegemonía se ha erosionado, que ha palidecido, sin embargo, nos dice, la economía internacional no ha tenido una ruptura, la discordia no ha triunfado sobre la cooperación, en lugar de ello, ambas coexisten (Keohane, 1984: 184). El régimen de la segunda posguerra que fue construido sobre la base de la hegemonía de los Estados Unidos ha sobrevivido aún después de que la hegemonía palideció. Los regímenes produjeron la adquisición de fuertes derechos en cooperación facilitando el reconocimiento de intereses mutuos y proveyendo incentivos normativos para cooperar en la ausencia de un hegemón. Los regímenes facilitan la cooperación⁶⁵ entre los Estados porque reducen los temores de otros Estados a la defección, a través del aumento de la transparencia, recompensando una buena reputación y monitoreando su cumplimiento. Para Keohane, con la cooperación todos los participantes se pueden ver beneficiados.

En la medida en que el gobierno norteamericano terminó impulsando de manera pragmática tanto la globalización como la institucionalización, y que a pesar de sus diferencias ambas posturas teóricas comparten la misma base epistemológica racionalista, los principales intelectuales orgánicos se han empeñado en un diálogo cuyo principal producto ha sido el concepto de régimen internacional. Sobre esta base ha intentado reconceptualizar el sistema político de la Unión Europea como un régimen internacional o como una red basada en la convergencia de intereses de sus miembros, en particular de Alemania, Francia y el Reino Unido. Por otra parte, pero en el mismo sentido, a través del realismo estructural se pretende conciliar las posiciones.

⁶⁵ Keohane se diferencia de los liberales clásicos: "cooperación no equivale a armonía", la armonía exige identidad de intereses y la cooperación una mezcla de intereses en conflicto y complementarios

Se busca armonizar los presupuestos realistas modificados con la idea de los neoliberales institucionalistas de que la anarquía puede dar lugar a una cooperación sostenida. Se establece además, una definición de estructura menos rígida y aplicable a sectores diferentes que los estrictamente políticos. Se desagrega el concepto de poder (poder militar, poder económico, poder ideológico). Se propone un nuevo nivel de análisis (capacidad de interacción) entre las unidades.

Desde una perspectiva más alejada de los centros de poder, autores como John Ruggie, Oran Young, Ernst Haas and Peter Haas, han participado en el debate sobre la naturaleza de las instituciones internacionales, centrandose, sobre todo el primero, su atención en el concepto de régimen internacional, del cual fue pionero en su formulación y desarrollo (Ruggie, 1975).

Ruggie (reconocido como institucionalista, reflectivista y constructivista) reconoce la importancia social de las instituciones en la conducta humana. Considera que las instituciones internacionales son entidades que ocupan un espacio intermedio entre la estructura del sistema interestatal y los Estados que la componen, modificando los efectos del sistema y constriñendo, modificando y canalizando la acción estatal de diferentes maneras. Considera que los regímenes internacionales no son estructuras objetivas que existen independientemente de los Estados que las constituyen. Por el contrario, concibe a los regímenes internacionales como entidades intersubjetivas que dependen del significado compartido que los actores asignan a sus acciones y a las de los otros.

Wendt (1992:394), desde un punto de vista constructivista (modernista) se coloca en un plano intermedio desde donde piensa contribuir al diálogo entre realismo y liberalismo institucional, al mismo tiempo acercar las posiciones entre racionalistas y reflectivistas. Por lo que se refiere a la anarquía punto central del debate entre realistas y neoliberales institucionalistas él introduce una concepción sumamente interesante. La anarquía es lo que los estados hacen de ella (Wendt, 1992:391). Retoma la idea de que las estructuras sociales, incluyendo las de las relaciones

internacionales son construidas socialmente. La construcción de la anarquía depende de que tipo de concepción de seguridad tienen los actores y de como ellos interpretan su identidad en relación a los otros. Por lo tanto, la anarquía depende de cómo las identidades y por lo tanto los intereses son definidos. Las identidades de los actores no son creadas sino desarrolladas y sustentadas o transformadas en su interacción y el proceso de interacción crea y recrea el clima internacional. Es decir, el clima internacional es producto de la interacción entre los Estados.

Los constructivistas centran de manera particular su atención en el desarrollo de las normas internacionales, estructuras que por definición son expectativas colectivas sobre una conducta apropiada de una identidad determinada, las normas forman un consenso intersubjetivo entre los actores que, a su vez, constituye (o reconstituye) las identidades e intereses de éstos (Checkel, 1997: 473). Un argumento constructivista es que las ideas normativas se traducen en prácticas y estructuras solo después de que empresarios persuaden a los estados para adoptarlas. Las normas empresariales construyen un conveniente marco cognoscitivo para persuadir a los Estados para adoptar la idea normativa que ellos apoyan. (Payne, 2001)

Más allá del debate teórico, y en relación a la perspectiva de la versión hegemónica de la globalización, podemos agregar que ciertamente, el avance, desarrollo y consolidación de la integración económica ha sido resultado, en gran medida, de la actuación institucional. Los tratados, las organizaciones multilaterales, los regímenes y las convenciones internacionales han trabajado a favor de la globalización, liberando de trabas políticas a las fuerzas económicas. Históricamente han creado superestructuras que han permitido el desarrollo de la integración regional, en varios casos, de manera eficiente y duradera; han contribuido de manera sustancial para que los procesos de integración de la mayor parte de los países subdesarrollados y ex socialistas hayan sido relativamente pacíficos y no del todo inestables. Y operativamente han sido relativamente eficaces para que los gobiernos y otros actores internacionales puedan dirimir sus diferencias a partir de normas, leyes y procedimientos relativamente comunes.

Pero, desde un punto de vista crítico, el conjunto de instituciones han conformado una red cuyo objetivo fundamental ha sido evitar que el proceso de globalización pueda tener un retroceso (sin violar los acuerdos internacionales) hacia formas nacionalistas, o mercantilistas, tanto por motivos relacionados con las crisis económicas, como políticos, generados por las fuerzas globalifóbicas en los países desarrollados o por países disidentes o desertores en el tercer mundo respecto al proceso de globalización. Existe una tendencia inducida de que los principios sociales bajo los que operan las instituciones sean uniformes en torno a ciertas ideas básicas como: respeto a la propiedad privada, libre comercio, movilidad de factores, democracia y buen gobierno. Además, las instituciones internacionales han servido para disciplinar a los diferentes actores internacionales, para que interioricen las leyes normas y principios y hagan suyo cierto tipo de comportamiento, acorde con los intereses del sistema hegemónico en su conjunto.

Desde cierto punto de vista, la globalización favorece a los consumidores de bienes, capital y servicios de los países que participan de ella. Desde otro, son los empresarios que los producen los grandes beneficiarios, los que obtienen ganancias, los que las acumulan y aumentan su poder económico. Estos son los principales demandantes de instituciones, de reglas, normas y principios entre los Estados, para que brinden confianza a la inversión, a la producción, a las exportaciones e importaciones, al consumo extranjero, para que el ciclo del capital pueda efectuarse sin contratiempos. Esta es la esencia de las instituciones económicas internacionales, de los regímenes. Son creaciones sociales si identificamos por ellas a las clases sociales poseedoras. Un examen detallado de las instituciones (como los regímenes y las convenciones internacionales) nos permite encontrar en todas ellas, en el rubro de los principios, elementos que defienden el libre comercio, el libre flujo de capitales, la democracia, la defensa de la propiedad privada y la seguridad del sistema y otros elementos que garantiza o pretenden garantizar que el capitalismo se extenderá más allá del "fin de la historia".

El mundo desde el punto de vista formal no cuenta con un gobierno mundial, no hay duda. Como tampoco hay duda de que desde una perspectiva verdaderamente realista, el mundo es desigual y jerarquizado. Los grandes imperios como el inglés y la hegemonía norteamericana son prueba de que la política mundial está ordenada y jerarquizada. Nadie tiene el derecho a mandar ni la obligación de obedecer, sin embargo unos mandan mientras otros obedecen. La política mundial no se caracteriza por anarquía, sino por la desigualdad, por la dominación de unas sociedades por otras e incluso por la explotación. Donde la dominación y la explotación se materializan y cobran vida bajo la forma de la tasa de interés, la explotación de los recursos naturales y de la fuerza de trabajo. En el siglo XX, el de las dos guerras mundiales, europeos, japoneses y norteamericanos vivieron más años en paz que en guerra. Norteamericanos y soviéticos no blandieron armas dentro de sus territorios durante la guerra fría. Han sido los países subdesarrollados los que han vivido el mayor número de guerras, el mayor efecto destructivo de las bombas y los que han puesto el mayor número de muertos. A las guerras de liberación nacional, los medios de comunicación occidentales, les atribuyeron el desorden mundial, la anarquía y en nombre del orden los países desarrollados, particularmente Estados Unidos intervinieron para ponerlos en paz.

La hegemonía de Estados Unidos no pertenece al pasado. Por el contrario a partir de la crisis hegemónica de los años 70 del siglo pasado, sólo se modificó a través de la formación de un bloque histórico que incorporó a Europa y Japón a la dirección mundial. Las capacidades materiales no se diseminaron entre los países subdesarrollados, se concentraron aún más en el bloque dirigido por Estados Unidos. Pero, hablar de hegemonía de Estados Unidos, es hablar esencialmente de su clase dirigente la cual mantiene intereses estructurales y contingentes en todo el mundo y que han participado activamente en la formación de redes económicas, institucionales e ideológicas con sus pares japoneses y europeos, los cuales han decidido cooperar e institucionalizar la globalización porque en el sistema resultante convergen sus prácticas y expectativas en busca de mayores beneficios. La base de la fortaleza hegemónica, como veremos más adelante es su institucionalización, es decir, la

adopción de principios, normas y procedimientos por la mayor parte de los países del mundo absolutamente compatibles con el sistema económico transnacional y fuertemente integrados con los intereses de las clases dirigentes.

El mundo puede verse desde dos puntos de vista, desde el punto de vista de los fuertes que hacen lo que pueden; pero también desde el punto de vista de los débiles, que ven en las estructuras institucionales sólo formas de subordinación y que alimentan paulatinamente la creencia de que los débiles ya no están dispuestos a sufrir lo que deben.

1.2.9. Sobre el carácter ideológico de versión hegemónica de la globalización

Entendemos a la ideología como el sistema de ideas y representaciones que se manifiesta a través de la combinación de tres aspectos fundamentales: 1) como una concepción del mundo históricamente determinada, que pretende explicar a que principios obedece el funcionamiento del mundo y las prácticas sociales que le son concomitantes, desde una perspectiva particular; 2) como dirección ideológica de la clase dirigente, la cual se alimenta de la concepción del mundo antes señalada y en virtud de la cual finca estrategias y políticas tendientes a solucionar los problemas que se derivan del mundo material y de las relaciones sociales que le corresponden; 3) como una falsa conciencia, es decir, que oculta, disimula y justifica los aspectos negativos de la dirección ideológica de la sociedad.

Como concepción del mundo, la versión hegemónica de la globalización toma sus fundamentos filosóficos y su aparato conceptual del liberalismo, la ideología histórica del capitalismo forjada en su lucha contra la ideología del orden feudal, el marxismo y el nacionalismo y plenamente identificada con la integración mundial capitalista⁶⁶. Es decir, del orden inmutable de la naturaleza, del individualismo y sus valores como

⁶⁶ Históricamente, el liberalismo vivió su mejor época como explicación del mundo durante la era del imperialismo inglés, una era de avance de la integración, cuando de la mano de las cañoneras, los precios bajos, la libra esterlina y el poder financiero marchó a través del discurso del libre cambio por todo el mundo. También, la decadencia del imperialismo inglés fue la decadencia del liberalismo.

pilares de la sociedad: la libertad, la voluntad y el egoísmo. Sus objetivos: la armonía social, la prosperidad y la felicidad general, los cuales se consideran posibles no a través del sometimiento, sino a través de la persecución de los intereses de cada individuo en libre intercambio con otros. Es decir, bajo el gobierno de una mano invisible. Esa mano invisible es la del mercado⁶⁷, el cual surge espontáneamente y actúa de acuerdo al mecanismo de los precios, considerado como el medio más eficaz de organizar las relaciones económicas nacionales e internacionales. No ve conexión necesaria entre el proceso de crecimiento económico y acontecimientos políticos, tales como la guerra y el imperialismo; éstos últimos, según ellos, están determinados por acontecimientos políticos y no económicos. En el mismo sentido, consideran que la política pública debería limitarse a proteger la libertad, la seguridad, la justicia, individuales sin intervenir en la economía.

Con la gran depresión de 1929 las clases dirigentes norteamericanas dejarán de creer en lo que durante mucho tiempo creyeron⁶⁸ y buscaran alternativas para solucionar la crisis y reconstruir el capitalismo sobre nuevas bases. Lo extenso de la crisis y su profundidad, desprestigiaron al liberalismo en el momento en el que avanzaba, por un lado, la ideología nacionalista que había surgido en el marco de la Primera Guerra Mundial y que se había exacerbado con el fascismo; y por el otro, el marxismo convertido en la concepción del mundo oficial de la Unión Soviética. Ambas, a pesar de sus profundas diferencias, estaban caracterizadas por la intervención del Estado en la economía, la política y la sociedad en general. En tal situación de emergencia, y sólo así fue aceptado por los liberales que el presidente Franklin Delano Roosevelt en Estados Unidos, recurriera a las teorías económicas del británico Lord Keynes. La lógica de la llamada revolución keynesiana invertía los términos del liberalismo, la mano del burócrata sustituía la mano invisible del mercado, el Estado debía compensar los desequilibrios que generaba el mercado manejando el polo de la

⁶⁷. En un mercado verdaderamente competitivo, los términos de intercambio están determinados por la oferta y la demanda. El liberalismo nos dice que la economía de mercado tiene una poderosa tendencia hacia el equilibrio y la estabilidad, al menos en el largo plazo. Los liberales visualizan a la economía y la política como esferas separadas.

⁶⁸ Durante un tiempo el liberalismo asumió las crisis económicas como algo natural e incluso benéfico, pues favorecía la depuración económica de las empresas ineficientes, colocaban a la economía sobre bases sanas y anticipaba una nueva fase de crecimiento económico. Esta concepción resistió momentos verdaderamente graves en los países desarrollados en 1830, 1870 y 1890. No así a partir de la crisis de 1929, la cual se prolongó hasta la Segunda Guerra Mundial.

demanda, aspecto evidentemente contrario a los fundamentos del liberalismo. Sin embargo, esto no fue un obstáculo para que el keynesianismo quedase empotrado dentro de la ideología liberal, quien lo asimiló como una variante ideológica de emergencia, asociada a las crisis y a las guerras y a la búsqueda de la estabilidad social⁶⁹.

Esta forma de ver el funcionamiento de la sociedad y de cómo enfrentar los problemas, particularmente los de carácter económico privó de manera más o menos generalizada hasta los años setenta del siglo pasado; cuando, el inicio de una fase de crecimiento lento de la economía mundial, la reaparición de las crisis generalizadas, el desempleo masivo, la inflación y las estrategias económicas de orden nacionalistas, prepararon las condiciones para la crítica a la intervención estatal en los asuntos económicos y el ascenso y entrada en vigor del neoliberalismo. Desde entonces, se empezó a centrar más el análisis de las políticas públicas no en los fallos del mercado que pudiesen corregirse con las intervenciones del Estado, sino en los fallos del Estado, en el exceso de su intervención, en la burocratización, etc.⁷⁰

A partir de los años setentas, como parte del proceso de reestructuración del bloque histórico mundial y el ascenso hegemónico de las fracciones de clase con intereses económicos mundiales, el neoliberalismo, adoptado como su ideología, pasó abiertamente a desempotrar al keynesianismo del liberalismo, para ello se introdujeron los conceptos de deslocalización⁷¹, y desreglamentación. Sin embargo, fue a partir de las administraciones Thatcher (Gran Bretaña, 1979) y Reagan (EE.UU., 1980) y poco después por buena parte de los gobiernos de Europa Occidental que el neoliberalismo

⁶⁹ El manejo de la demanda generaba implícitamente una base de bienestar social. Los consecuentes salarios altos, el aumento del poder adquisitivo, una potente clase media compradora, segura y estable, base a su vez del equilibrio social y de la democracia política al mismo tiempo que dinamizaban el mercado generaban, las bases de la sociedad del bienestar. Todo ello sin destruir las relaciones económicas basadas en el capitalismo liberal, es decir, en la iniciativa individual, la propiedad privada y la actividad del mercado.

⁷⁰ Las escuelas monetaristas, de expectativas racionales y de la economía de la oferta, tres de las principales variantes del neoliberalismo cuestionaron la utilidad de la intervención del Estado en la consecución del pleno empleo, la eficiencia productiva del sector público en la producción de servicios sociales y sobre todo la utilización del gasto público orientado al bienestar social, pues según ellas, interfería con el proceso de crecimiento y distorsionaba el funcionamiento del mercado al eliminar los incentivos para la acción de los agentes individuales, considerados centrales en el sistema económico.

⁷¹ Es decir, la supresión de las legislaciones que impedían la libre acción de los capitales en los mercados tanto nacionales como internacionales.

además de concepción del mundo se impuso como la ideología de la clase dirigente. Se establecieron prácticas económicas y políticas apoyadas por una abrumadora propaganda en los medios de comunicación. Dichas prácticas pasaron a conformar un verdadero programa de política económica, relativamente uniforme y de alcance mundial, que omitió las peculiaridades nacionales y que en los países subdesarrollados se le conoció como cambio estructural y en Europa Oriental como cambio sistémico. Este programa que contó con el aval explícito del G7 fue relanzado por el consenso de Washington en 1989. El llamado consenso estuvo conformado por el Banco Mundial, el BID, altos ejecutivos del Gobierno de Estados Unidos, las agencias económicas de este mismo gobierno, el Comité de la Reserva Federal, el Fondo Monetario Internacional, miembros del Congreso interesados en temas latinoamericanos y los "think tanks" dedicados a la formulación de políticas económicas que apuntaban a forzar cambios estructurales. En dicho consenso se ratificaron y precisaron diez puntos de política macroeconómica de corte neoliberal. El punto central del acuerdo se ubicaba en el establecimiento de un consenso en torno a los términos en que se debía interpretar la ideología neoliberal, al momento que se había convertido en dirección de política económica, entre el gobierno de Estados Unidos y las instituciones internacionales que la promovían y la estaban imponiendo en la práctica. El consenso de Washington, por supuesto excluía a los sujetos de la transformación que tales medidas de política económica implicaban⁷².

⁷² Una síntesis de las medidas de política económica implicadas en el consenso de Washington es la siguiente: la disciplina fiscal que suprime el déficit a favor de los presupuestos balanceados fue ligada a la lucha contra la inflación como eje de la política macroeconómica y a la reducción del gasto público particularmente en materia de subsidios. Se estableció consenso en el sentido de que la reforma tributaria contemplase una base amplia con una tasa marginal moderada y que las tasas de interés fuesen fijadas por el mercado, aunque se aceptó la necesidad de tasas de interés reales fuesen positivas, para incentivar el ahorro, por un lado y desalentar la fuga de capitales, por el otro. Como en el caso de las tasas de interés se determinó que fuesen las fuerzas del mercado las que determinasen el tipo de cambio, aunque se admitió la posibilidad de tipos de cambio competitivos para promover las exportaciones, limitado por las presiones inflacionarias que se pudiesen generar. En todo caso, la filosofía del consenso de Washington fue que el equilibrio de la balanza de pagos es mejor servida por una política de expansión de las exportaciones en lugar de la sustitución de importaciones. En materia de política comercial la liberación de las importaciones constituyó el elemento esencial considerando a la política proteccionista en favor de la industria nacional y en contra de la competencia extranjera como una distorsión costosa que en última instancia termina por penalizar el esfuerzo exportador y por empobrecer la economía local. En materia de inversión extranjera, su liberación fue considerada como un aporte al desarrollo, la capacitación y al crecimiento tecnológico. Se recomendaron las privatizaciones como el medio para hacer más eficiente la economía liberando de tales responsabilidades al Estado. Finalmente, se estableció la desregulación como la mejor forma de promover la competencia y evitar la corrupción y la discriminación de las pequeñas y medianas empresas.

El neoliberalismo fundido con la globalización, y en su desenvolvimiento, ambos se vieron beneficiadas por factores tan importantes como la declinación vertical de las corrientes marxistas, profundamente dañadas por el derrumbe de la Unión Soviética y del llamado "bloque socialista" y el debilitamiento y transformismo de importantes sectores de la izquierda internacional. A esto, podemos agregar la incapacidad de las fuerzas políticas nacionalistas, afectadas por la globalización, para desarrollar proyectos ideológicos alternativos que no fuesen simples respuestas de fuerza, en algunos casos desmesurada, y de chantajes y de presión política.

En suma, la versión hegemónica de la globalización es la ideología del sistema hegemónico en restructuración. En otras palabras, constituye la ideología⁷³ que promueven los intelectuales orgánicos identificados con fracciones de la clase dirigente de los principales países desarrollados, especialmente de Estados Unidos, las cuales tienen intereses materiales en todo el mundo, se han venido consolidando como hegemónicas en la mayoría de los países y están en proceso de construcción (aún no de manera definitiva) como una fracción de clase global relativamente independiente de las clases capitalistas nacionales. Recapitulando, la ideología de la fracción transnacional que se ha convertido en la ideología de clase dirigente es congruente con el desarrollo del capital financiero y las empresas transnacionales, por un lado, y por otro, esto es congruente con las modificaciones políticas que han venido sufriendo los Estados nacionales y las instituciones internacionales asumiendo políticas tendientes a favorecer tanto la expansión económica transnacional como la ideología de la globalización neoliberal.

Los promotores de la versión hegemónica de la globalización tienen el objetivo de convertir a la globalización neoliberal en el pensamiento único mundial, aceptado por todos e interiorizado hasta normar el comportamiento económico, político y social, para ello han estado diseminado consistentemente y por todos los medios toda una serie de

⁷³ Entendemos por ideología "los sistemas de pensamiento y creencias por medio de los cuales (grupos o individuos) explican como funciona su sistema social y a que principios responde este". Heilbroner, (1985: 107) citado por Gilpin, (1990: 37). Edmundo Hernández Vela (2002: 548) nos dice que la ideología es la parte de la conciencia social constituida por las relaciones entre los hombres y grupos; sus ideas, valores, intereses y objetivos; que implican su percepción de la realidad y explica su posición en la sociedad.

sentencias y promesas tratando de movilizar ideológicamente el futuro contra el presente prometiendo una sociedad justa que librará a todos de las penurias e injusticias del presente.

La sentencia de la inevitabilidad que la ha elevado a la calidad de fenómeno objetivo, imposible de detener dejando a gobiernos y particulares la única opción de adaptarse a ella. La adaptación de los subalternos a la globalización se ha fincado en gran medida en el convencimiento que la edificación de la aldea global es más importante para ellos que su propia situación de subordinados. Se ha establecido la deferencia hacia los dirigentes de la globalización como los únicos que entienden el funcionamiento de la economía y las finanzas y que sin ellos no habría solución posible a las crisis económicas. De igual manera se ha difundido que los dirigentes de la globalización son los mejores representantes que velan por los intereses de los ciudadanos sin distinciones económicas y sociales. Se ha fomentado además el miedo en amplios sectores de la población y gobiernos a ser excluidos del proceso de globalización y con ello el quedar condenados al aislamiento social y económico, nacional e internacional, y por lo tanto, para no correr tal riesgo a la resignación que deriva en obediencia ante la imposibilidad de una alternativa mejor⁷⁴.

Por otra parte, los promotores de la versión hegemónica de la globalización han prometido a gobiernos y particulares que con la globalización se tendrían grandes oportunidades del alcanzar un desarrollo mundial, se beneficiarían todos los países que se adscribiesen a ella, se alcanzarían mayores índices de democracia y libertad que en épocas anteriores, disminuirían los índices de la pobreza, se estimularía el crecimiento y se alcanzaría la estabilidad y se superarían las crisis financieras. Todo esto, siempre y cuando los diferentes países fomentasen: la libertad económica, la libertad política, el imperio de la ley y los derechos humanos (reformas políticas y legales), es decir emulasen el modelo de Estados Unidos.

⁷⁴ En este punto consideramos las diferentes formas de dominación ideológica presentadas por Thernborn, (1987)

Capítulo 2. El Sistema de Bretton Woods

2.1. El papel de las organizaciones multilaterales en el sistema hegemónico de la posguerra

En el último año de la Segunda Guerra Mundial dos acontecimientos históricos trascendentales y casi simultáneos definieron el ejercicio del poder de Estados Unidos en el proceso de construcción del sistema hegemónico: para los aliados, la firma de la Carta de las Naciones Unidas el 26 de junio de 1945 y para los enemigos, el lanzamiento de las bombas atómicas sobre las ciudades de Hiroshima y Nagasaki los días 6 y 9 de agosto del mismo año. El primer hecho significaba el establecimiento de una superestructura jurídica - política internacional, basada en organizaciones multilaterales tendientes a trascender el aparato de coerción representado por sus ejércitos y a unificar en torno suyo los intereses de los Estados y clases dirigentes de los países desarrollados aliados. El segundo, en el colofón de la guerra, mostraba no sólo la capacidad del poderío militar de Estados Unidos, también representaba: a) la mayor advertencia a sus potenciales enemigos; b) la capacidad de brindar seguridad y con ella su hegemonía sobre los aliados y c) el castigo potencial que podrían sufrir los países subalternos que pretendiesen atentar contra el sistema hegemónico acorazado de coerción.

La creencia de los intelectuales orgánicos y dirigentes políticos, del proyecto histórico que dio forma a estas organizaciones - instituciones internacionales, era que con ellas se romperían las líneas de conducta y las acciones unilaterales, típicas de los gobiernos de los Estados nacionales más poderosos de la preguerra, a las cuales se les atribuían las crisis económicas, la guerra y la fragmentación de la economía y el mercado mundial, colocando en su lugar un nuevo tipo de relaciones internacionales basadas en la institución de la cooperación, que favoreciera una paz duradera, brindara seguridad contra las acciones unilaterales y trabajara en pos de la prosperidad. En otras palabras, esperaban que estas instituciones internacionales asentadas en organizaciones multilaterales jugaran idealmente un papel de alguna

forma de gobierno mundial que diera cumplimiento a estos objetivos.

Sin embargo, si analizamos este argumento desde una perspectiva crítica, tendríamos que considerar que al romper las organizaciones multilaterales las líneas de conducta y las acciones unilaterales (soberanas) en favor de la cooperación institucionalizada, se sometía a los Estados participantes a la lógica de un sistema, que por su propia naturaleza, reproducía y favorecía el desarrollo desigual mundial, tanto económico como político, jurídico y militar, en beneficio de los países desarrollados, y en desmedro de los países subdesarrollados. Convirtiendo a estas organizaciones – instituciones internacionales en verdaderos baluartes hegemónicos.

La misión esencial de las instituciones internacionales de signo económico no era la de garantizar el progreso, sino la de garantizar, en la medida de sus alcances y eficacia, a través del establecimiento de leyes, normas, principios y procedimientos, una superestructura congruente con la reproducción mundial del capital, es decir, que favoreciera la integración, la concentración de la producción, el control de los mercados y la acumulación de las ganancias privadas siempre que permitiese, al mismo tiempo, a la potencia y las clases hegemónicas quedarse con la parte del león. Esta fue la base de la cooperación y el consenso entre la potencia hegemónica y sus aliados.

Escudriñar sobre como se integraron estas organizaciones - instituciones en el sistema hegemónico no es tarea fácil, su imagen de instituciones universales, las sutilezas de los procedimientos burocráticos que les han sido propias, además de la abundante tinta que ha corrido para justificar sus acciones han oscurecido por momentos su relación con el poder hegemónico, con los intereses económicos de las clases capitalistas y con las concepciones del mundo dominantes. Hay todavía que distinguir entre las frases y las pretensiones de los intelectuales orgánicos que las formularon, que las han administrado y que creen en ellas en los términos que hemos citado, y la naturaleza real y los intereses ocultos de estas instituciones, o si se quiere, entre lo que se imaginan ser y lo que en realidad son.

No es el objetivo de esta tesis estudiar y analizar exhaustivamente cada una de las organizaciones multilaterales nacidas en el marco histórico del fin de la Segunda Guerra Mundial, de hecho el objetivo de estudio sólo se limita al Fondo Monetario Internacional. Sin embargo, a riesgo de ser sumamente escueto, resulta oportuno destacar a continuación algunos aspectos de ellas que intentan ilustrar lo arriba mencionado y que al mismo tiempo sirven para contextualizar el origen y el desarrollo del FMI.

En el caso de la Organización de las Naciones Unidas, la cual constituyó el elemento central del conjunto de organizaciones instituciones creadas en la posguerra, la lógica de su construcción suponía que sus funciones abarcarían todos los temas como: los sociales, económicos y humanitarios, así como la política y la seguridad. Sin embargo, en estos dos últimos temas la potencia hegemónica se reservó para sí y los aliados un espacio político exclusivo representado por el Consejo de Seguridad, con atribuciones relativamente independientes respecto a la Asamblea General y formalmente responsable del mantenimiento de la paz y la seguridad internacionales. Con ello obtuvo también una instancia legitimadora de sus despliegues militares en los países subdesarrollados que suponía pondrían en riesgo el sistema hegemónico. Además, el Consejo de Seguridad sirvió como un lugar donde el equilibrio político militar con la potencia contra – hegemónica podía ser alcanzado, entre otras cosas a través de la capacidad de veto.

Por otra parte, en una esfera crucial como es la economía, aunque la Carta asignó a las Naciones Unidas la función central para la formulación y guía de las orientaciones y estrategias macroeconómicas, que abarcarían a todos los organismos especializados, incluidos el Fondo Monetario Internacional y el Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento⁷⁵, esto no resultó así. Los Convenios Constitutivos del FMI y del BIRF

⁷⁵ El Artículo 57 de la Carta dispone que "los distintos organismos especializados... serán vinculados con la Organización". En el mismo Artículo (57.1), la Carta define a los organismos especializados como los "establecidos por acuerdos intergubernamentales, que tengan amplias atribuciones internacionales definidas en sus estatutos y relativas a materias de carácter económico, social...". El Artículo 58 dispone que "la Organización hará

fueron negociados y entraron en vigor con antelación a la fundación de la ONU, y los esfuerzos posteriores de ésta para lograr que dichas instituciones quedaran plenamente asociadas a ella, se vieron enfrentados a una enérgica resistencia por parte de la potencia hegemónica. Por tanto, los Convenios de Asociación que se firmaron con el Consejo Económico y Social (CES) al amparo de lo establecido por el artículo 63 de la Carta resultaron de carácter simbólico. Tanto el Banco Mundial como el FMI han funcionado como organizaciones internacionales independientes. No han estado sometidas a una coordinación de fondo por las Naciones Unidas, ni a nivel intergubernamental (es decir por el CES) ni a nivel de la Secretaría (es decir, por el Comité Administrativo sobre Coordinación). Tampoco, ambas instituciones han estado dispuestas a brindar información que la ONU pudiese solicitar, ni le han otorgado a ésta pleno acceso a sus reuniones, ni aceptado su participación en la elaboración de sus presupuestos. En suma, no se han sentido obligados por decisión alguna de las Naciones Unidas.

Por lo que se refiere a las organizaciones - instituciones económicas internacionales mencionadas, éstas no fueron creadas a partir de la convergencia de intereses de los países participantes, ni en función de sus expectativas, fueron creadas por la potencia hegemónica y sus aliados en el bloque histórico para dar respuesta al problema más acuciante de la economía mundial, la restauración de la reproducción capitalista a nivel mundial bajo la lógica del sistema hegemónico, la cual pasaba necesariamente por la reconstrucción de las economías de Europa Occidental y Japón, el mercado mundial y el sistema monetario internacional.

Bajo esta lógica, cada una de las organizaciones instituciones económicas estaba destinada a propósitos específicos. La creación del BIRF estaba encaminada a recuperar el espacio Europeo para la reproducción capitalista, que se encontraba fuertemente amenazado tanto por los efectos destructivos de la guerra como por la influencia del socialismo y el poderío del Ejército Rojo (Guerra Fría). La Organización Internacional de Comercio, por su parte, dentro de esta lógica institucional estaría

recomendaciones con el objeto de coordinar las normas de acción y las actividades de los organismos especializados".

encargada de regular las relaciones comerciales internacionales que garantizaran el libre flujo de mercancías por todo el mundo, contribuyendo así a la reconstrucción del mercado mundial. El Fondo Monetario Internacional como puntal del sistema monetario internacional debería jugar el papel estratégico en la reproducción creando un sistema monetario estable que favoreciera el comercio y las transacciones internacionales de capitales.

La reproducción mundial del capital durante el período entre las dos guerras mundiales había sido profundamente dañada, sobre todo a partir de la gran depresión de 1929. La disminución de las tasas de crecimiento de la producción, la inestabilidad de precios (sobre todo de materias primas) y las constantes interrupciones del comercio mundial (Cepal, 2002: 3) aunado a la ruptura del sistema de pagos, la inestabilidad de los tipos de cambio, el derrumbe del financiamiento internacional de largo plazo y la incapacidad de restablecer el patrón oro (Cepal, 2002: 55) impedían que el ciclo del capital se completara sin sobresaltos, impactando fuertemente las ganancias capitalistas. Los gobiernos al tratar de enfrentar la situación a través del predominio de políticas proteccionistas y controles administrativos estatales envueltos en ideologías nacionalistas y beligerantes sólo lograron empeorar las condiciones para la reproducción. Existía una verdadera anarquía macroeconómica internacional y una profunda inestabilidad política. Estas condiciones desfavorables para la reproducción mundial del capital se exacerbaban aún más durante la Segunda Guerra Mundial, al momento que las ganancias quedaron subordinadas a los sobresaltos de la contienda y la lógica militar.

De ahí que al terminar la Segunda Guerra Mundial la reconstrucción de las condiciones adecuadas para la estabilización de la reproducción internacional del capital resultara una necesidad insoslayable. El que ésta se diera a través del desarrollo de la nueva institucionalidad internacional, promovida a partir de las organizaciones multilaterales económicas, sin duda representó un brusco giro en la historia comercial y financiera del mundo, en la medida en que por primera vez se pretendía capear la feroz competencia entre los grupos capitalistas más poderosos y

sus Estados a través de la cooperación y legalidad jurídica internacional y al mismo tiempo se realizaban los negocios y transacciones financieras con buenas ganancias.

Cabe señalar sin embargo, que esta solución ya había sido ensayada en parte, a nivel nacional, en Estados Unidos, cuando para enfrentar la crisis de 1929 el gobierno recurrió a instituciones derivadas de la lógica keynesiana, con relativo éxito. Sólo que en el marco de la posguerra estas instituciones se aplicarían en un escenario más vasto y con resultados inciertos.

El desenvolvimiento de cada una de estas organizaciones - instituciones internacionales durante los primeros veinte años de su existencia fue diferente. No todas pudieron cumplir con las tareas que les fueron encomendadas.

El Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento, al igual que el Fondo Monetario Internacional, fue creado en la Conferencia Monetaria y Financiera de las Naciones Unidas, en Bretton Woods (julio de 1944). Desde la perspectiva del sistema hegemónico, el objetivo de su creación fue esencialmente la reconstrucción europea. Sin embargo, la situación de penuria que azotaba a los países europeos en la inmediata posguerra, impidió que sus dispositivos operaran adecuadamente. Como vimos en el capítulo anterior fue el Plan Marshall el encargado de realizar la tarea. La participación del Banco en ella quedó seriamente restringida. Sólo proveyó para tal efecto cuatro préstamos destinados a Francia, Holanda, Dinamarca y Luxemburgo y a partir de entonces quedó relegado a un plano secundario. No fue sino hasta la segunda mitad de la década de los cincuenta que el Banco creó toda una serie de instituciones⁷⁶ para el desarrollo y su influencia en los países subdesarrollados aumentó considerablemente.

La Organización Internacional de Comercio, que debía encargarse de la institucionalización los mecanismos que regularían las fuerzas del mercado mundial

⁷⁶ En la actualidad el Banco Mundial está integrado por varias instituciones: el Banco Internacional para la Reconstrucción y el Desarrollo (BIRD), la Asociación Internacional para el Desarrollo (AID), la Corporación Financiera Internacional (CFI) y la Agencia Multilateral de Garantías de Inversiones (AMGI). Por extensión, y debido a ser el principal organismo de este grupo de organizaciones, generalmente se habla del Banco Mundial.

fue propuesta para su construcción en la Conferencia de Bretton Woods. Sin embargo, en virtud de las divergencias entre las delegaciones de Estados Unidos y el Reino Unido y la previsión de que las negociaciones se prolongarían por bastante tiempo no se avanzó en ello. Por lo tanto, Estados Unidos decidió y encausó sus esfuerzos para que esta organización fuese creada por las Naciones Unidas. En esta línea, el Consejo Económico y Social de las Naciones Unidas convocó (el 18 de febrero de 1946) a la Conferencia Internacional sobre Comercio y Empleo y se reunió en sesiones preparatorias del proyecto original en Londres (1946) y Ginebra (1947) previas a la Conferencia de la Habana en 1948. Al tratado resultante se le denominó "Carta de la Habana, para una Organización Internacional de Comercio", documento constituyente de la OIC y cuya Acta fue suscrita por 53 países en total. Su entrada en vigor quedó condicionada a la ratificación de por lo menos un número de países que en su conjunto representara el 85% del comercio mundial. El Acta sólo fue ratificada por dos países, Australia y Líbano (Díaz Mier, 1996).

Estados Unidos, que había sido el país que había impulsado la creación de la OIC a partir de las Naciones Unidas se negó a ratificarla, provocando con ello que los otros países tampoco lo hicieran. Poco caso tendría crear una organización internacional donde el socio comercial de prácticamente todos los países signatarios estuviese ausente.

El resultado que se había alcanzado en la Carta de la Habana no correspondía a los intereses de las fracciones de las clases sociales unificadas en el Congreso y el Senado norteamericanos. De hecho, al gobierno y en especial a las empresas privadas de Estados Unidos sólo les interesaba que la futura organización se ocupara de favorecer el libre comercio y no de la preocupación del pleno empleo y la participación activa del Estado, de inspiración keynesiana, que habían impulsado los ingleses y en general los países de Europa Occidental. Tampoco era de su agrado que la toma de decisiones en la OIC fuese con igualdad de voto para todos los países miembros. Además Estados Unidos no estaba dispuesto a hacer más concesiones

cuando su objetivo fundamental ya había quedado plasmado en el Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (AGAAC / GATT).

Simultáneamente a las negociaciones de la Carta de la Habana, el gobierno de Truman, amparado por la Ley de Acuerdos Comerciales Recíprocos que lo facultaba reducir los aranceles norteamericanos a cambio de concesiones equivalentes de otros países, realizó negociaciones paralelas con 23 países⁷⁷ durante 1947, que dieron origen al Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (30 de octubre de 1948) el cual fue concebido como transitorio, mientras se implementaba la OIC, y como uno más de los acuerdos que debían negociarse bajo los auspicios de la OIC. Al fracasar ésta, el Acuerdo General se constituyó en la base de una nueva instancia internacional de negociación comercial, asumiendo algunos de los roles asignados a la OIC. Pero a diferencia de ésta, el Acuerdo General no era una organización ni contaba con una estructura institucional similar a la del FMI. Los participantes no eran países miembros sólo partes contratantes. (Tussie, 1987).

Con sede permanente en Ginebra, el AGAAC / GATT se construyó entonces como un sistema satelital que giraba en torno a Estados Unidos, aunque formalmente se proclamara como un acuerdo general. Por su propia naturaleza representaba una institución "sui generis", que en su desarrollo fue sumando otros acuerdos, protocolos y modificaciones y negociaciones entre la potencia hegemónica y sus aliados que se realizaron periódicamente a través de rondas⁷⁸, las cuales terminaron por constituirse como la base de su funcionamiento. Así, progresivamente fue adoptando las formas y el reconocimiento de una organización económica internacional aunque, eso sí, con una naturaleza jurídica muy compleja (Díaz Mier, 1996).

⁷⁷ Los países que originalmente suscriben el GATT son: Australia, Reino de Bélgica, Birmania, Estados Unidos del Brasil, Canadá, Ceilán, República de Cuba, República Checoslovaca, República de Chile, República de China, Estados Unidos de América, República Francesa, India, Líbano, Gran Ducado de Luxemburgo, Reino de Noruega, Nueva Zelandia, Reino de los Países Bajos, Paquistán, Reino Unido de Gran Bretaña e Irlanda del Norte, Rhodesia del Sur, Siria y Unión Sudafricana.

⁷⁸ Las ocho rondas de negociación del GATT fueron: Ginebra (1947), Annecy (1949), Torquay (1951), Ginebra (1956), Dillon (1960 – 1961), Kennedy (1964 – 1967), Tokio (1973 – 1979) y Uruguay (1986 – 1993).

Los principios del AGAAC / GATT reflejaban la visión liberal prevaleciente que argumentaba sobre los beneficios del libre comercio y los efectos perniciosos del proteccionismo de los años treinta y que estaba fuertemente influida por la percepción norteamericana de que las concesiones debían ser recíprocas y equivalentes. Otro de los principios fundamentales se refería a la no discriminación, expresada en la cláusula de la Nación Más Favorecida (NMF).

El Fondo Monetario Internacional, como ya mencionamos, tenía la tarea de resolver a favor de la potencia hegemónica uno de los problemas más acuciantes y estratégicos de las relaciones económicas internacionales de la posguerra: la construcción de un nuevo sistema monetario internacional. El viejo sistema monetario internacional basado en el patrón oro había entrado en crisis terminal desde la Primera Guerra Mundial, particularmente con la suspensión de la convertibilidad de las monedas participantes. Sin embargo, esto no quiere decir que la guerra fuese la causa de su crisis, sólo agravó los problemas que venía arrastrando. Los desajustes mundiales que condujeron a la crisis del libre comercio, basado en el patrón oro y la confrontación en los mercados que llevaron a no sólo a la Primera sino también a la Segunda Guerra Mundial además de la Gran Depresión, pusieron en evidencia que el mercado no producía de manera automática el equilibrio (mercado autorregulado) y que era necesaria la participación del Estado para recuperar el crecimiento. (Aguirre; 2004: 111). A esto debemos agregar, la pérdida de influencia y poder de Inglaterra como un factor decisivo para la crisis del patrón oro, pues su declinación repercutió implacablemente sobre la libra, que ya era una moneda fiduciaria, generando una mayor desconfianza sobre su papel de eje del sistema monetario. Según Keohane (1988: 100), aún sin la guerra, el patrón oro, a la larga habría llegado a una situación de colapso o se habría transformado⁷⁹.

⁷⁹ "Por consiguiente, en la práctica el patrón oro de la preguerra fue de corta vida, administrado (aunque con orientaciones nacionales antes que con sentido internacional) y altamente sometido al cambio. Se basaba en el dominio político, el predominio de las clases opulentas británicas sobre los grupos sociales menos prósperos y el predominio de Gran Bretaña, Francia y Alemania sobre los países periféricos. De este modo la realidad se apartaba sustancialmente del mito de un sistema externo, automático, estable y puro que sólo podía ser perjudicado por el manipuleo de los políticos. Pero, en los últimos años el mito fue mucho más poderoso en sus efectos sobre los comportamientos que la propia realidad. Las normas del viejo régimen dejaron de ser acatadas - aunque, por otra parte nunca fueron seguidas tan estrictamente como la gente imagina -, pero continuaron siendo modelos de

A partir de la crisis del patrón oro predominó el caos monetario internacional, las monedas europeas y de Estados Unidos fluctuaron en sus paridades, libres de intervenciones oficiales y ajenas a toda reglamentación, favoreciendo la especulación desenfrenada. Todos los intentos por restablecer el patrón oro fracasaron. A través de la Conferencia de Génova de 1922 las grandes potencias pretendieron resolver la situación acordando establecer un patrón de cambios oro. Sin embargo a finales de ese mismo año, el incumplimiento de Alemania de sus obligaciones indemnizatorias colapsó al marco y a las pretensiones de la Conferencia.

El Reino Unido, presionado internacionalmente, sobre todo por Estados Unidos (principal acreedor mundial) y Suecia e internamente por sus propios banqueros, retornó al patrón oro en 1925. Este hecho constituyó un paso crítico para alcanzar la estabilidad monetaria. De manera unilateral, cada una de las potencias fue alineando sus tipos de cambio. Sin embargo, resultaba evidente que la adopción del patrón oro a la paridad de la preguerra (4.86) resultaba imposible de sostener por un país económicamente debilitado. Así, el Reino Unido abandonó nuevamente el patrón oro en 1931 y Estados Unidos que contaba con los recursos suficientes no hizo nada por asumir el liderazgo monetario. (Keohane, 1988: 105)

Las fluctuaciones monetarias predominaron aún más por los efectos de la "gran depresión" de 1929, el caos monetario se generalizó en medio de la deflación y la consecuente manipulación de las monedas nacionales con fines competitivos. Los gobiernos de los principales países capitalistas intentaron solucionar sus problemas a través de políticas de "empobrecer al vecino", lo cual más que resolver el problema favoreció la guerra.

El Acuerdo Monetario Tripartito firmado entre Estados Unidos, Reino Unido y Francia de septiembre de 1936, al que posteriormente se adhirieron Bélgica, Holanda y Suiza, tendiente a evitar las devaluaciones competitivas, se vio pronto rebasado por el

conducta para estadistas y banqueros, particularmente en países centrales como Gran Bretaña". (Keohane, 1988: 101)

nacionalismo económico y la manipulación de los tipos de cambio. Por tanto, resultó un mero acto simbólico de cooperación en una época de colapso y desintegración económica y política mundial, donde lo sorprendente hubiese sido que las relaciones monetarias internacionales se estabilizaran.

El comienzo y desarrollo de la Segunda Guerra Mundial trajo cambios en las relaciones monetarias internacionales a través de acuerdos intergubernamentales sin que constituyeran un régimen monetario propiamente dicho. Antes de la creación de la Conferencia Monetaria y Financiera de las Naciones Unidas, en Bretton Woods donde se creó el Fondo Monetario Internacional no existían normas de derecho internacional público destinadas a regir en forma general, o al menos con efectos amplios, las relaciones monetarias internacionales.

2.2. La Conferencia Monetaria y Financiera de las Naciones Unidas en Bretton Woods

Sólo el debilitamiento y la dependencia económica y militar de los aliados respecto a Estados Unidos, durante la Segunda Guerra Mundial, hizo posible que otorgaran su consentimiento para participar en la conferencia monetaria y financiera que convocó el Presidente Roosevelt para considerar y decidir sobre los problemas que habría de enfrentar la economía mundial después de la guerra, donde la cuestión de construir un nuevo sistema monetario internacional resultaba crucial. Sobre todo, porque el momento histórico de la celebración de Conferencia Monetaria y Financiera de las Naciones Unidas, en Bretton Woods, New Hampshire, Estados Unidos la inscribía dentro de una estrategia político-militar, además de económica. Mientras la Conferencia se llevaba a cabo entre el 1 y el 22 de Julio de 1944, reuniendo a 44 países⁸⁰ "unidos para ganar la Segunda Guerra Mundial", en ese mismo mes, el día 6, con el llamado día "D", se iniciaba el desembarco en Normandía que inauguraba el

⁸⁰ De 44 países que asistieron a Bretton Woods, 19 fueron de América Latina (Bolivia, Brasil, Colombia, Costa Rica, Cuba, Chile, Ecuador, El Salvador, Guatemala, Haití, Honduras, México, Nicaragua, Panamá, Paraguay, Perú, República Dominicana, Uruguay y Venezuela), 12 de Europa (Bélgica, comité Francés de Liberación Nacional, Checoslovaquia, Grecia, Islandia, Luxemburgo, Noruega, Países Bajos, Polonia, Reino Unido, URSS, y Yugoslavia), 5 de Asia (Filipinas, China, India, Irán e Irak), 4 del Continente Africano (Egipto, Etiopía, Liberia y Sudáfrica), 2 de Oceanía (Australia y Nueva Zelanda) y Estados Unidos y Canadá.

“Segundo Frente”. Por otra parte, al ofrecer la Conferencia una alternativa para las relaciones monetarias internacionales en tiempos de paz, formalmente condensada, organizada y coherente, contribuía al aislamiento a las "Potencias del Eje" al mismo tiempo que los ejércitos aliados les propinaban un duro golpe militar.

A la postre, la fundación del Fondo Monetario Internacional durante la Conferencia no sólo contribuyó al aislamiento del fascismo en tiempos de la Segunda Guerra Mundial, también contribuyó al aislamiento de los países “comunistas” en tiempos de la Guerra Fría. Si bien es cierto, la URSS participó en la Conferencia Monetaria y Financiera de las Naciones Unidas, en Bretton Woods y en algunas reuniones previas, no llegó a ser parte formal del FMI. Otros países como Checoslovaquia y Polonia sí llegaron a ser miembros, aunque salieron de él ulteriormente. Polonia se retiró en 1950 y Checoslovaquia fue expulsada en 1954. Los pagos de estos países con los países capitalistas se basaron en sistemas bilaterales o simplemente a través del oro o de divisas convertibles.

Con la conferencia, dada la relevancia del tema monetario y los objetivos estratégico - militares, el Presidente Roosevelt no sólo logró fortalecer el bloque aliado sino incluso el consenso nacional interno. Simultáneamente a la Conferencia de Bretton Woods se celebró la convención del partido demócrata que designó al entonces Presidente Roosevelt como candidato presidencial para una cuarta reelección y a Truman como Vicepresidente, misma que se consiguió en noviembre del mismo año.

2.2.1. Las negociaciones durante el proceso de construcción del Fondo Monetario Internacional

El proceso de construcción del Fondo Monetario Internacional se inició con bastante antelación a la Conferencia Monetaria y Financiera de las Naciones Unidas en Bretton Woods y estuvo caracterizado por una controversia y un cúmulo de negociaciones de múltiples significados entre el gobierno inglés y el norteamericano. La controversia partía de dos proyectos alternativos para la construcción del Fondo, el proyecto

norteamericano presentado por Harry Dexter White (Fondo de Estabilización Internacional) y el proyecto británico presentado por John M. Keynes (La Unión Internacional de Compensaciones) ambos realizados por sus respectivos equipos de intelectuales orgánicos⁸¹. Debe mencionarse que también se presentaron en la Conferencia planes elaborados por el gobierno francés y el canadiense; sin embargo, estos tuvieron poca influencia en los planteamientos finales.

La primera versión del Plan White acerca del Fondo de Estabilización, circuló desde abril de 1942, fue consensuado a través de discusiones informales celebradas en Washington, en mayo de 1943 con representantes de 46 países y en junio con representantes de 18 países, y su versión final fue publicada por el Departamento del Tesoro Norteamericano en 1943. Por su parte, el primer borrador del Plan Keynes acerca de la Unión de Pagos circuló internamente en el tesoro británico desde septiembre de 1941⁸², en febrero del siguiente año ya iba en su cuarta versión y el gobierno británico publicó una versión depurada del Plan en abril de 1943⁸³.

Aunque cada uno de los proyectos proclamaba principios universales, evidenciaba al mismo tiempo, en su contenido, los intereses de sus propias clases dirigentes nacionales y la realidad que la Segunda Guerra Mundial había traído para cada uno de ellas: la emergencia de la hegemonía norteamericana y la franca decadencia del imperialismo inglés⁸⁴. La controversia entre ambos proyectos, como veremos más

⁸¹ "El acuerdo de Bretton Woods se ve a menudo como el resultado de las ideas y diplomacia de John Maynard Keynes y Harry Dexter White. De hecho, estos economistas fueron las figuras esenciales ideando los planes monetarios, y ellos dirigieron sus delegaciones en las célebres negociaciones Anglo - americanas durante la guerra. Pero ellos también eran parte de una colección más grande de economistas y especialistas de la política quienes estaban localizados en los Departamentos del Tesoro Británico y Americano, en otras oficinas gubernamentales, y en las universidades e instituciones políticas." (Ikenberry, 1992: 297).

⁸² Sus biógrafos coinciden en que a mediados de 1941, siendo ya consejero del Banco de Inglaterra, terminó su primer trabajo sobre la política monetaria internacional de la posguerra, consistente en dos trabajos: Postwar Currency Policy y Proposals for an International Currency Union, y que fueron la base de la primera versión del llamado Plan Keynes. (Aguirre, 2004: 140).

⁸³ Los dos planes fueron dados a conocer a la opinión pública en abril de 1943. (Aguirre, 2004: 151).

⁸⁴ La Conferencia de Bretton Woods expresaba el predominio de Estados Unidos, iniciado a comienzos del siglo XX y que ya se había afianzado claramente: sus reservas de oro en 1938 representaban el 55% de las registradas a nivel mundial, luego de la guerra poseía el 70%; era de hecho el principal país que podía mantener su moneda convertible a oro. Tenía la tasa la tasa de crecimiento y productividad más alta; producía poco más del 51% de la producción manufacturera mundial, en tanto que el Reino Unido sólo generaba el 9%, y tenía una balanza comercial superavitaria con el resto del mundo, excepto Oceanía. (Aguirre, 2004: 161).

adelante, reflejaba de cierta manera los términos del relevo en la dirección mundial y las estrategias para la construcción del sistema hegemónico.

En la perspectiva del fin de la guerra, la principal preocupación económica norteamericana era conseguir los mercados externos suficientes para sus cuantiosos excedentes de mercancías y de capitales⁸⁵ para evitar la recesión. Mientras los ingleses, que habían agotado sus reservas de oro, disminuido sus exportaciones, perdido gran parte de sus inversiones en el exterior de manera definitiva y se encontraban agobiados por las deudas, requerían de todos los medios para salvar la libra esterlina sin que ello implicase su completa subordinación respecto al capital norteamericano.

Por lo tanto, si Keynes abogaba por erigir una Cámara Internacional de Compensaciones donde todos los países tuviesen cuotas proporcionales a su comercio exterior, expresadas en términos de una unidad puramente nominal bautizada como Bancor, buscaba claramente favorecer a economías como la de la Gran Bretaña, que presentaban un elevado coeficiente de apertura comercial y con ello generar la posibilidad de que el poder del voto del área de la libra esterlina y europea fuese más alto y decisivo que el de Estados Unidos.

En el mismo sentido, al proponer al Bancor⁸⁶ como una especie de dinero mundial que debería sustituir al oro, sin dejar de ser convertible a él, en una relación fija pero corregible y que serviría como eje para que en torno suyo girasen los tipos de cambio de las diversas monedas como múltiplos o submúltiplos, buscaba evitar que una moneda nacional se convirtiese en la base del sistema monetario internacional, o de manera más específica, evitar que el sistema monetario quedase sujeto al dólar, y con

⁸⁵ Debemos tener en consideración, que durante la conflagración bélica, en sólo cuatro años, Estados Unidos había duplicado su PIB, intensificado su comercio exterior y aumentado considerablemente el volumen de sus inversiones en el extranjero y sus reservas de oro.

⁸⁶ La propuesta de la Unión Internacional de Compensación contemplaba la creación de una especie de banco central para los bancos centrales, en el que éstos últimos tendrían cuentas al igual que los bancos comerciales tienen con sus bancos centrales, tales cuentas estarían denominadas en "bancor", cuyo valor sería definido en oro, y sólo podría ser alterado por decisión de la Unión.

ello a las políticas internas y de proyección mundial de los Estados Unidos de Norteamérica, como finalmente sucedió.

Por otra parte, si el Plan White, restablecía al oro como base del sistema monetario internacional y de toda moneda que fuese convertible a él, obedecía a que Estados Unidos era el mayor poseedor de oro en el mundo y contaba con un comercio exterior fuertemente superavitario y no podía aceptar que el metal amarillo quedase relegado a la categoría de "rareza de museo " justo cuando las condiciones existentes determinaban que su moneda era la única que podía ser convertible en oro, y de esa manera, en dinero mundial, es decir, en la divisa clave y la moneda de reserva obligada.

Por lo que se refiere al equilibrio de la balanza de pagos, si los ingleses propugnaban porque los países superavitarios, como era el caso de Estados Unidos también fuesen sujetos del ajuste económico⁸⁷, intentaban favorecer a su país que era deficitario⁸⁸; mientras los norteamericanos, de acuerdo a su proyecto limitaban el ajuste obligatorio sólo a los países deficitarios y con ello evitaban rendir cuentas al seno de la institución de sus políticas económicas.

Si los ingleses se oponían a que el Fondo condicionara su ayuda a la aplicación de políticas de ajuste por parte del país demandante, se debía a que estaban ciertos que el Reino Unido sería un candidato inevitable de las ingerencias del Fondo. Por eso, insistían que las recomendaciones del Fondo sobre la política económica sólo fuesen eso, recomendaciones y se resistían a conceder al Fondo amplias facultades discrecionales de fijación de políticas económicas y de control sobre los bancos centrales de los países miembros. Manifestaban, además, la inconveniencia de

⁸⁷ Los países miembros de la Unión podrían cambiar oro por bancor, pero no viceversa. Los países en su compensación con la Unión podrían sobregirarse, pero éstos no se convertían en préstamos. La Unión de Compensación cargaría intereses a los saldos netos, tanto acreedores como deudores, a fin de desincentivarlos y como parte de la intención de Keynes de que los países superavitarios absorbieran parte de la carga de ajuste de la balanza de pagos. http://www.leonelvidales.com/b_woods.htm. 20 de Enero de 2004.

⁸⁸ "El Plan Keynes tenía muy presente los problemas derivados del déficit exterior de Gran Bretaña en los años de posguerra, la necesidad de estimular el ajuste de los países con superávit y el poder efectuar correcciones en el desequilibrio exterior mediante modificaciones del tipo de cambio sin recurrir a una cadena de devaluaciones competitivas". (Aguirre, 2004: 150).

concederle de partida tanta autoridad a una institución tan nueva, y alegaban que en tiempos normales el Fondo debería de mantener una actitud pasiva, y que su iniciativa y discreción sólo debía circunscribirse a los casos en que hubiese riesgo de que se violaran las normas y finalidades de la institución, reservándose el derecho de iniciativa para los bancos centrales de los países miembros. Los norteamericanos, por su parte, sabían que los ajustes, tan dolorosos para los pueblos, sólo podían ser impuestos, y por lo tanto deberían quedar condicionados a la obtención de apoyos financieros.

Sin embargo, más allá de la contraposición de los intereses nacionales de la potencia hegemónica emergente y la potencia imperialista declinante, privaban las necesidades de un sistema capitalista mundial que exigía condiciones adecuadas para su desenvolvimiento. Por lo tanto, las bases del acuerdo, capaces de conciliar los intereses nacionales con las necesidades sistémicas partían de los objetivos comunes de la economía liberal: a) Impulsar la expansión del comercio y las finanzas internacionales sobre una base multilateral; b) estabilizar los tipos de cambio eliminando las restricciones cambiarias y c) crear las condiciones para un libre movimiento internacional de capitales.

Desde esta perspectiva, un plan podía ser substituido por el otro con ciertos matices. Si Keynes tenía el proyecto de crear un organismo verdaderamente mundial, para fines mundiales, controlado por una organización de muchos países. Mr. White también abogaba por un organismo mundial pero controlado por Estados Unidos. El banco central de Keynes era para Mr. White la Reserva Federal de Estados Unidos; y el Bancor ya estaba creado, era el dólar (Tamames, 1991: 285).

Finalmente, una vez concluidas las negociaciones entre ambas potencias con la: "Declaración Conjunta de los Expertos sobre las Instituciones del Fondo Monetario Internacional de las Naciones Unidas y Asociados" que recogía en lo esencial los postulados norteamericanos, se iniciaron los preparativos para la Conferencia, y se emprendió el proceso de información para aquellos países que podrían asistir,

proporcionándoles documentación acerca de los temas más importantes y de controversia que se mantenían pendiente como eran el tamaño de las cuotas del Fondo, el acceso a sus recursos, las contribuciones en oro, la localización de las oficinas centrales del Fondo y del Banco, y el poder de voto de los países miembros. Esta documentación se sometió a la consideración de especialistas de un grupo limitado de países, en junio de 1944, en Atlantic City, Estados Unidos. En esa reunión previa a la Conferencia de Bretton Woods participaron expertos de 17 países⁸⁹.

Con base en el documento pactado se aprobó el Convenio Constitutivo del Fondo Monetario Internacional en julio de 1944 por representantes de 44 gobiernos, fundando así el Fondo Monetario Internacional junto con el Banco Internacional para la Reconstrucción y el Fomento. La mayoría de los puntos controvertidos se resolvieron a favor (más bien se impusieron por parte) de la Delegación norteamericana durante la Conferencia y los que quedaron pendientes como era el caso de la sede del Fondo Monetario Internacional y el Banco de Reconstrucción y Fomento se resolvieron a favor de los norteamericanos como parte de un paquete de concesiones que tuvieron que aceptar los británicos en las negociaciones iniciadas en septiembre de 1945 para obtener un préstamo considerado como vital⁹⁰ para sus intereses por parte de Estados Unidos.

Dicho paquete contenía entre otras cosas, el abandono del sistema de preferencias imperiales, la libre convertibilidad de la libra, la utilización de los créditos para reactivar la economía mundial y la ratificación de los acuerdos de Bretton Woods. El paquete de concesiones también contenía implícitamente algo aparentemente menos tangible, la aceptación británica de manera definitiva de la hegemonía norteamericana y su incorporación subordinada al bloque histórico mundial dirigido desde Washington.

⁸⁹ Australia, Bélgica Brasil, Canadá, Chile, China, Cuba, Checoslovaquia, Estados Unidos, Francia, Grecia, Holanda, India, México, Noruega, Reino Unido y la URSS.

⁹⁰ "... las promesas de pago de Gran Bretaña ascendían a poco más de 4, 000 millones de libras -16000 millones de dólares-. Su capacidad de exportación era de sólo un tercio comparado con 1939 y su participación en el comercio mundial era de apenas el 9%. También debía lograrse la sobrevivencia pacífica, aún cuando las demandas sociales se incrementaban. El futuro económico del Reino Unido dependía de que lograra una rápida expansión de las exportaciones y el apoyo norteamericano era imprescindible hasta que se restableciera el equilibrio de la balanza de pagos. (Aguirre, 2004: 169).

Luego de que la guerra terminó, el 27 de diciembre de 1945, 29 de los 44 países fundadores aprobaron el Convenio Constitutivo y en Savannah, Estados Unidos, del 8 al 18 de marzo de 1946, con la reunión inaugural de la Junta de Gobernadores se constituyó formalmente el Fondo Monetario Internacional y el Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento como las principales instituciones financieras internacionales. La primera reunión del Directorio Ejecutivo tuvo lugar en la sede del Fondo en Washington el 6 de mayo de 1946. Y el Fondo dio comienzo a sus operaciones financieras el 1o de marzo de 1947.

2.2.2. Los principios del Fondo Monetario Internacional. El Liberalismo empotrado de Keynesianismo

En los principios⁹¹ del Fondo (Artículo Primero de su Convenio Constitutivo) se plasmaron los propósitos de la institución y aunque en su conjunto correspondían a una concepción económica de corte liberal, absolutamente congruente con la filosofía económica internacional de Estados Unidos y con su visión respecto al modo de funcionamiento del sistema global, les fueron empotrados ciertos rasgos de keynesianismo (Feinberg, 1984: 347-348).

La inclusión de tales rasgos no sólo se derivó del resultado de la polémica en torno a la construcción del Fondo, ya tratada en el punto anterior. También correspondió a una concesión hecha a una alianza transgubernamental de intelectuales de ambos lados del Atlántico, ubicados en el gabinete de guerra británico y el Departamento del Tesoro

⁹¹ 1. Promover la cooperación monetaria internacional a través de una institución permanente que proporcionara un mecanismo de consulta y colaboración en materia de problemas monetarios internacionales;
2. facilitar la expansión y crecimiento equilibrado del comercio internacional y contribuir con ello a promover y mantener altos niveles de empleo e ingresos reales y desarrollar los recursos productivos de todos los países asociados como objetivos primordiales de la política económica;
3. promover la estabilidad de los cambios, asegurar que las relaciones cambiarias entre sus miembros fueran ordenadas y evitar las depreciaciones con fines de competencia;
4. ayudar a establecer un sistema multilateral de pagos para las operaciones de cuenta corriente efectuadas entre los países y eliminar las restricciones cambiarias que dificulten el crecimiento del comercio mundial;
5. infundir confianza a los países miembros al poner a su disposición los recursos del Fondo en condiciones que los protegieran, dándoles así ocasión de corregir los desajustes de sus balanzas de pagos sin recurrir a medidas que destruyeran la prosperidad nacional o internacional.
6. de acuerdo con lo anterior, reducir la duración e intensidad del desequilibrio de las balanzas de pagos nacionales. (Artículo I. Convenio Constitutivo del Fondo Monetario Internacional. <http://www.imf.org/external/pubs/ft/aa/spa/index.htm>)

(verdadero bastión del New Deal) de Estados Unidos que defendían los principios keynesianos en contra de los liberales agrupados fundamentalmente en el Departamento de Estado y fuertemente respaldados por Wall Street y la City Londinense que sostenían la visión tradicionalista (Ikenberry, 1992: 304).

Aunque el resultado final favoreció al liberalismo (Cox, 1987: 214), pues el diseño del Fondo se realizó en función de los cánones liberales, la inclusión de los rasgos del keynesianismo tenía significados particulares. Era un reconocimiento a la política económica más influyente del momento, que se aplicaba exitosamente en Estados Unidos y la Gran Bretaña, y que posteriormente sería aplicada a casi toda Europa Occidental. Además, constituía la base del consenso social nacional representado por el pleno empleo y el Estado de bienestar, y sobre todo, era el arma emergente que hasta ese momento había mostrado una mayor eficacia contra la temible crisis económica.

Por lo tanto, la redacción de los principios del Fondo sintetizó una mezcla de *laissez-faire* e intervencionismo, de intereses privados controlados por los gobiernos, de multilateralismo liberal y estado de bienestar, que más allá del Fondo permitió el funcionamiento de un sistema relativamente abierto de comercio y pagos así como los arreglos para apoyar el pleno empleo doméstico y el bienestar social. Esta síntesis o compromiso entre las élites gobernantes John Ruggie la plasmó en su noción de "embedded liberalism" (Ikenberry (1992: 294).

Así, los seis principios del FMI partían en su lógica interna de una idea análoga. Si los países miembros se apegaban a estos principios en sus relaciones financieras internacionales, se generaría un alto nivel de comercio e inversión. Más específicamente, los propósitos del Fondo implicarían que la estabilidad de los tipos de cambio, la liberalización de las restricciones cambiarias, del comercio exterior y la adopción de un sistema de pagos multilaterales sería la mejor base para la cooperación financiera internacional y para la promoción del comercio internacional y la inversión; los cuales, se suponía, eran elementos esenciales para el logro del pleno

empleo y el desarrollo económico de los países miembros. En el pasado, las políticas económicas nacionales habían estado frecuentemente guiadas a medidas restrictivas en el campo internacional y por tanto al conflicto económico internacional. El propósito de la nueva cooperación a ser lograda, era reconciliar los objetivos domésticos e internacionales (Garritsen de Vries, 1986: 15-16), nacionales y hegemónicos.

Aquellos que estaban procediendo al establecimiento y operación del Fondo tenían la visión de que estos objetivos no sólo eran compatibles sino incluso se reforzaban mutuamente. Para ello, dotaron al Fondo de un carácter de institución permanente, donde la cooperación internacional remplazaba la exclusiva autoridad de los gobiernos en los campos en los cuales las decisiones habían sido previamente tomadas con base en soberano interés nacional y diseñaron todo un mecanismo donde la continua consulta, la colaboración entre los países miembros y la institución, la condicionalidad y la asistencia financiera se conformaron como sus elementos fundamentales, aunque todo esto beneficiara a las estrategias de Estados Unidos⁹².

2.2.3. La supremacía de Estados Unidos en la estructura del Fondo Monetario Internacional

La estructura del Fondo Monetario Internacional estuvo muy lejos de construirse sobre bases igualitarias entre Estados soberanos. A pesar de que en términos formales la fundación de esta organización multilateral se proclamó como producto de la concurrencia de ellos, de sus expectativas de crear una institución internacional a la cual cederían parte de su soberanía en aras de crear un sistema monetario internacional, que favoreciera el buen funcionamiento de las relaciones económicas internacionales. La organización del Fondo Monetario Internacional al construirse con base en un sistema de cuotas jerarquizó la membresía, otorgando un peso mayor dentro de la organización y sus decisiones a aquellos países miembros que

⁹² En marzo de 1944 ante el Parlamento Keynes explicó que el objetivo fundamental de Estados Unidos era construir un orden económico internacional basado en el libre comercio, y que los planes de cooperación en el ámbito monetario iban encaminados al logro de ese objetivo. "La ventaja de limitar la soberanía de otros sólo se puede adquirir mediante un compromiso de limitación de la nuestra". El esquema de preferencias imperiales sólo se salvaría aceptando la convertibilidad de la libra, era el precio que tenía que pagar Inglaterra a cambio de que Estados Unidos no forzara a la deflación al resto de los países. (Aguirre, 2004: 156 y 157).

detentaban la supremacía en la economía mundial, específicamente a Estados Unidos⁹³.

Paradójicamente, en los hechos, las cuotas de los países fundadores no fueron asignadas ni por la Conferencia ni con base en criterios de orden exclusivamente económico. Sino fundamentalmente por criterios de orden político y por la delegación de Estados Unidos. Durante la Conferencia de Bretton Woods, antes de que se iniciaran las negociaciones propiamente dichas, la delegación norteamericana ya había desechado toda formulación para una asignación automática y se había reservado criterios específicos para la asignación de la cuota de los tres grandes: para Estados Unidos la cuota mayor (2750 millones de dólares); para el Imperio Británico en su totalidad un poco menos que para Estados Unidos y la Unión Soviética ocuparía el tercer lugar con aproximadamente el 10% de las cuotas. Había dispuesto, además, que las cuotas en su conjunto no serían superiores a 8300 millones de dólares, fijando con ello la participación norteamericana respecto al total y prescribiendo que todo aumento en la cuota de un país sólo sería posible a costa de otro. Las negociaciones serían entonces un forcejeo entre países, "una lucha entre perros y gatos", como diría White, jugando la delegación norteamericana el papel de último árbitro. En este tenor, la delegación norteamericana promovió la creación de un comité encargado de fijar las cuotas y se reservó la presidencia, evitó que este comité sesionara y en la práctica las cuotas se negociaron directamente y por separado entre las delegaciones de los países miembros y la de Estados Unidos.

Fijados así los términos de negociación sobre el llamado sistema de cuotas, los británicos pujaron aún para aumentar las cuotas de los países de la Commonwealth y en especial apoyaron las demandas de cuotas mayores de Australia e India. Los soviéticos no aceptaron tener una cuota inferior a los británicos. Los franceses, demandaban ser cuarto lugar en la jerarquía del Fondo por encima de China con la expectativa de ser incluidos como miembros del Directorio Ejecutivo del Fondo y con la idea de contar con una cuota superior a Holanda, Bélgica y Luxemburgo que habían

firmado recientemente el acuerdo de Benelux. Los negociadores norteamericanos por su parte contuvieron estas demandas utilizando en ciertos momentos como cuña a Brasil, México y Cuba, promoviendo para ellos cuotas mayores, al igual que para Chile y Colombia. No sólo eso, se vieron obligados a presionar a Venezuela, Uruguay y Bolivia para que aceptaran las cuotas que se les habían asignado luego de que las delegaciones de estos países manifestasen sus deseos de contar con cuotas menores⁹⁴, pues como la mayoría de los países subdesarrollados tenían resistencia a pagar parte de su cuota en oro.

Al final de las negociaciones, las cuotas quedaron muy cerca de las previsiones norteamericanas. La suma total ciertamente sufrió un incremento hasta 8800 millones de dólares. Estados Unidos, por supuesto obtuvo la cuota más alta con 2750 millones de dólares, le siguieron los británicos con quien los norteamericanos alcanzaron un acuerdo entre bastidores, los soviéticos quedaron en tercer lugar, China en cuarto y los franceses ocuparon el quinto sitio en la jerarquía del Fondo.

Los voceros del Fondo Monetario Internacional han justificado el predominio sobre el organismo internacional de los países que tienen las cuotas más altas, como es el caso de Estados Unidos, argumentando que es necesario proteger los intereses de aquellos países que hacen posible el funcionamiento del FMI.

Así, a pesar de que sobre la Junta de Gobernadores recaen estatutariamente todos los poderes del Fondo (Artículo XII, Sección 2, a) y cada uno de los países miembros tiene un representante, esto no significa que tengan el mismo peso al momento de tomar las decisiones. Su capacidad de voto dependerá evidentemente del tamaño de la cuota del país miembro de que se trate. De acuerdo con el Convenio Constitutivo, cada país posee 250 votos más 1 voto por cada cien mil dólares de Estados Unidos de su cuota. (Artículo XII, sección 5). Por lo tanto, en 1946 Estados Unidos retuvo cerca del 33% de

⁹⁴ "Vinson recordó que se había considerado importante no reducir las cuotas a los latinoamericanos: 'Brasil, cien millones. Pero se aumentó a ciento y cincuenta millones... la cuota mexicana debe estar en la relación apropiada con la cuota brasileña. . . . Claro, nosotros teníamos en mente la fuerza de la votación de los latinoamericanos.' Diputado Spence quiso saber por qué algunos países quisieron una reducción, y White explicó que era debido a su oro y posición del intercambio. 'Lo hace demasiado caro para ellos.' Venezuela, de hecho, no estaba muy interesado y tendría que ser convencido." (Van Dormael, 1978)

la capacidad de voto y Reino Unido casi el 16%. Estas proporciones se han modificado con el correr de los años, pero hasta nuestros días la capacidad de voto de Estados Unidos ha sido suficiente para que mantenga su derecho de veto sobre las más importantes decisiones del Fondo.

En consecuencia a través de su poderosa influencia en la Junta de Gobernadores, Estados Unidos obtuvo, en virtud del Convenio Constitutivo una posición privilegiada en asuntos como: la facultad de admisión; la revisión de las cuotas y formas de pago de las mismas; la aprobación de las modificaciones uniformes de las paridades monetarias de los países miembros; la concertación de acuerdos con otros organismos internacionales; la distribución de los ingresos netos del Fondo; el retiro de un país miembro; las resoluciones sobre apelaciones e interpretaciones; la revisión de las condiciones para la recompra de moneda y las transferencias de las reservas generales.⁹⁵

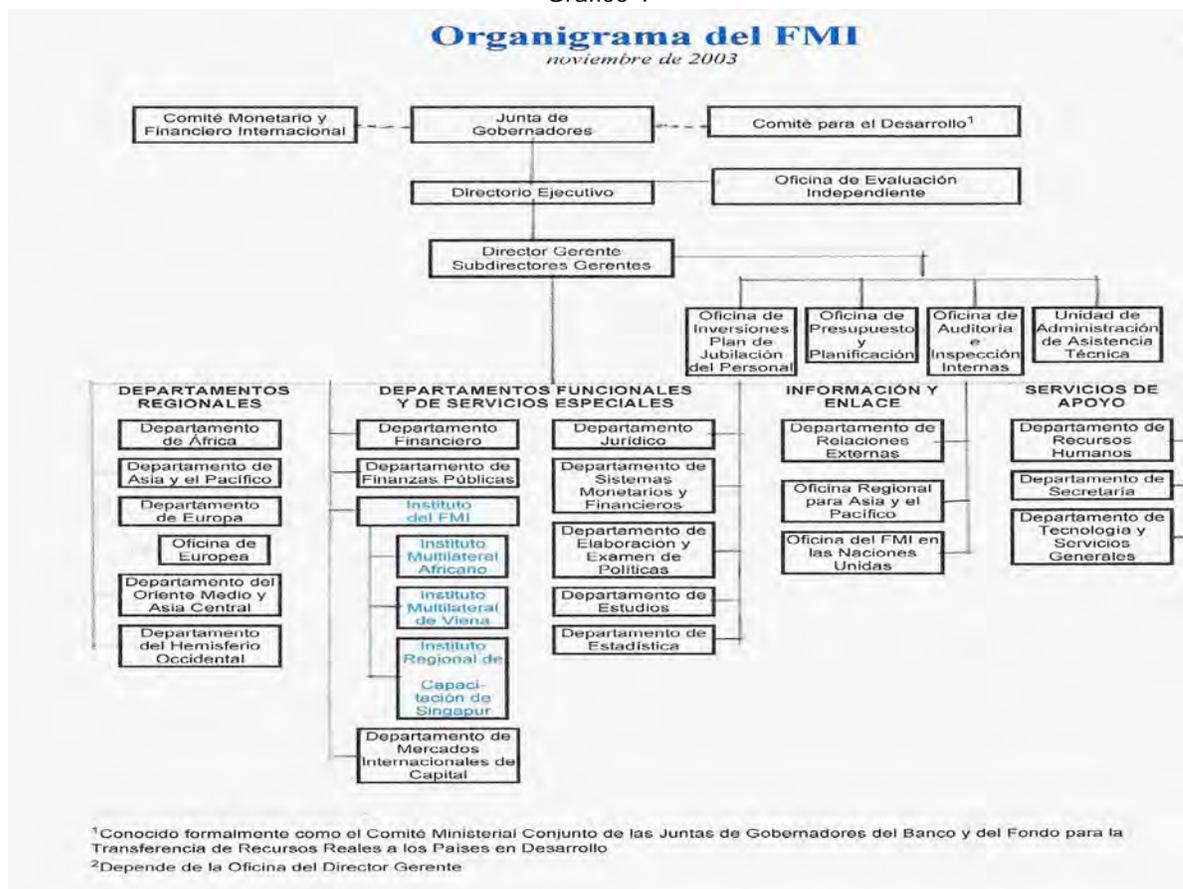
Situación similar se dio en el Directorio Ejecutivo⁹⁶, donde ha pesado de igual manera el poder de votación de Estados Unidos en la toma de decisiones. Cabe señalar que esta instancia de gobierno se convirtió de hecho en el órgano directivo del Fondo en la medida en que, de acuerdo con el Convenio Constitutivo la Junta de Gobernadores delegó en ella, (Capítulo XXII, sección 3), el resto de sus facultades. Esta instancia, crucial para el desempeño del Fondo se vio reforzada a favor de Estados Unidos luego de la salida de la Unión Soviética y China y la incorporación de Alemania Federal, Japón y Arabia Saudita como miembros del selecto grupo de las cuotas más altas. Además, todos ellos en el marco de la Guerra Fría, fueron afines o hasta incondicionales de las políticas norteamericanas en el seno de la Institución.

⁹⁵ Funciones de la Junta de Gobernadores que se derivan del Convenio Constitutivo del Fondo Monetario Internacional.

⁹⁶ En la actualidad el Directorio Ejecutivo cuenta con 22 miembros, de los cuales seis son nombrados directamente por corresponder a los países que tienen las mayores cuotas y 16 son elegidos, uno por cada una de las jurisdicciones formadas por un conjunto de países que no tienen derecho a nombrar un director ejecutivo. Actualmente, los países que nombran director ejecutivo son: Estados Unidos, Reino Unido, República Federal de Alemania, Francia, Japón y Arabia Saudita. Es decir, los principales países desarrollados (con excepción de Arabia Saudita). Aliada casi incondicional de Estados Unidos.

En el caso del Director Gerente⁹⁷, aunque ha existido la tradición de que este puesto sea desempeñado por un ciudadano de los países miembros europeos del Fondo; también en cierta medida, por tradición, el Subdirector Gerente (Deputy Managing Director) ha sido ciudadano de Estados Unidos. Además, ello no ha significado hasta la fecha el menor obstáculo para el ejercicio de la influencia norteamericana sobre la organización y la institucionalidad que de ella ha emanado.

Gráfico 1



Fuente: <http://www.imf.org/external/np/obp/esl/orgchts.htm>

⁹⁷ El cual es nombrado por el Directorio Ejecutivo, dura en su cargo cinco años o hasta que el Directorio determine lo contrario, preside las reuniones del Directorio Ejecutivo y participa en las reuniones de la Junta de Gobernadores, sólo tiene voto de calidad en caso de empate en las votaciones de los Directores Ejecutivos, es el jefe del personal del Fondo, y con la orientación del Directorio Ejecutivo, dirige los asuntos cotidianos del organismo. Igualmente, con sujeción al control general del Directorio Ejecutivo tiene también a su cargo la organización, nombramiento y destitución de los funcionarios del Fondo. Se dice en el Convenio Constitutivo que ningún país miembro debe ejercer influencia sobre el Director Gerente o el personal del Fondo.

Finalmente, el Personal del Fondo, el cuál es designado por el Director Gerente atendiendo a criterios que tienen que ver con un rango geográfico lo más amplio posible y con el logro máximo de eficiencia y competencia técnica, constituye una verdadera burocracia internacional, económicamente privilegiada e identificada plenamente con la institución, que domina ampliamente la información sobre la economía mundial y las economías de los países miembros lo cual le sirve de base para el diseño de las políticas económicas del Fondo, así como de los programas de estabilización que el organismo internacional impone a los países que solicitan su apoyo financiero. Esta burocracia ha ejercido además las funciones (Artículo IV) *in situ* de asesoramiento, supervisión y consulta sobre los países miembros y califica de hecho la viabilidad de la estabilización y el otorgamiento de recursos. Por lo demás, conforma todo un cuerpo de administración y difusión de la ideología del Fondo, que es la ideología hegemónica, la cual se encarga de hacerla llegar a todos los centros de decisión política de los países a través de sus publicaciones.

Cuadro 4
Directores Gerentes del Fondo Monetario Internacional

Nombre	Período	Nacionalidad
Camille Gutt	1946 -1951	Bélgica
Ivar Rooth	1951- 1956	Suecia
Per Jacobsson	1956- 1963	Suecia
Pierre-Paul Schweitzer	1963- 1973	Francia
H. Johannes Witteveen	1973- 1978	Países Bajos
Jacques de Larosière	1978- 1987	Francia
Michel Camdessus	1987 - 2000	Francia
Horst Köhler	2000 - 2004	Alemania
Rodrigo Rato	2004	España

En suma, al otorgarse Estados Unidos la cuota más alta⁹⁸, se otorgó al mismo tiempo el vértice de todas las cuestiones fundamentales de la institución, como las ya

⁹⁸ Desde la fundación del Fondo hasta nuestros días, Estados Unidos ha mantenido la cuota más alta y con ello la supremacía en la estructura del FMI, incluso a pesar de la disminución de su participación relativa y de la aplicación de nuevas fórmulas para determinar la magnitud de su cuota. Ver, Métodos y Fórmulas Múltiples que Facilitan el Cálculo de las Cuotas de los Países". (Boletín del FMI, 1978: 167) y (Fondo Monetario Internacional 1982: 12).

mencionadas. Además, la magnitud de la cuota de Estados Unidos le permitió obtener otras importantes prerrogativas como la de ser la sede del FMI de acuerdo con el Convenio Constitutivo (Artículo XIII, sección 1); ser el depositario principal⁹⁹ de los recursos; contar con capacidad de veto sobre posibles expulsiones de países miembros¹⁰⁰ y sobre cualquier resolución que emanase de la Junta de Gobernadores como instancia de apelación para dirimir las controversias en torno a la interpretación del articulado

2.2.4. Los objetivos del Fondo Monetario Internacional

La fundación del Fondo Monetario Internacional estuvo ligada a tres objetivos hegemónicos fundamentales que se reforzaban mutuamente. El primero consistía en proclamar institucionalmente al patrón oro- dólar como eje del sistema monetario internacional en construcción (Artículo IV, Sección 1, inciso a). El segundo, institucionalizar las paridades fijas (aunque flexibles) como base de las relaciones monetarias internacionales, que evitaran que los países miembros implementaran devaluaciones competitivas (Artículo IV, Sección 4) y al mismo tiempo reforzaba el status quo monetario erigido sobre el predominio del dólar. El tercero, consistió en establecer un fondo financiero común para que los países con problemas de balanza de pagos los resolvieran sin tener que recurrir a devaluaciones que afectaran el sistema de paridades fijas.

El primer objetivo se cumplió cuando la Conferencia de Bretton Woods sancionó la convertibilidad fija del dólar respecto a la onza troy de oro a razón de 35 dólares la onza; con esto, institucionalmente el dólar se convirtió en el eje del sistema monetario internacional y posteriormente en la práctica, todas las monedas pasarían a girar a su

⁹⁹ La mitad de las tenencias del Fondo se mantienen en el país depositario designado por el país sede, es decir, Estados Unidos. Y por lo menos un 40%, en los países de mayores cuotas antes mencionados (Artículo XIII, sección 2, inciso b). El resto de la cuota se deposita en moneda nacional en una cuenta (cuenta número uno) abierta en el banco central del país miembro. En esta cuenta se registran todas las operaciones relacionadas con el FMI (Artículo XIII, sección 1, inciso a).

¹⁰⁰ La separación de un país miembro (expulsión), de acuerdo con el Convenio Constitutivo (Artículo XIV) del FMI, un país miembro podrá ser declarado inhabilitado para utilizar los recursos del Fondo si deja de cumplir cualquiera de sus obligaciones establecidas en el Convenio Constitutivo, y si en un período razonable persiste en el incumplimiento se le pedirá que se retire del Fondo por decisión de la Junta de Gobernadores adoptada por mayoría de votos (Artículo XV, sección 2).

alrededor a través del sistema de paridades fijas, el cual constituyó hasta 1971 el aspecto más importante del sistema monetario internacional.

No obstante, el objetivo de institucionalizar al dólar como el eje de sistema monetario internacional no nació como una expresión espontánea, una elección racional o del convencimiento de todos los participantes durante la Conferencia de Bretton Woods. De hecho, se trató de una tarea previamente asignada a la delegación norteamericana, que era congruente con: a) una alternativa de solución viable a un problema sistémico, b) la promoción que el mismo Harry Dexter White venía haciendo desde antes que cualquier plan sobre el Fondo Monetario Internacional fuese formulado, que veía al dólar como la piedra angular de una estructura de monedas estables de la postguerra y que en los primeros esbozos de su plan lo consideró explícitamente, resaltando que esto daría ventajas al país tanto en prestigio como en el comercio internacional; y c) los deseos de la mayoría de los banqueros internacionales, y por supuesto, de manera particular, de los banqueros norteamericanos y de personajes tan influyentes como Henry Ford, quien sostenía sin ambages que él siempre había favorecido una moneda universal. "Esa moneda", debe ser nuestro propio dólar." (Van Dormael, 1978). Para que la delegación norteamericana pudiese cumplir su tarea de institucionalizar el dólar durante la Conferencia, tuvo que librar la oposición de Keynes respecto a tal medida y recurrir a subterfugios y estratagemas hasta que tal objetivo quedó plasmado en el Acta final de la Conferencia (Van Dormael, 1978).

Más allá de la circunstancia institucional, de hecho, como dinero mundial el dólar en el marco del final de la guerra y la inmediata posguerra se venía introduciendo rápidamente en las economías nacionales a través de diversas formas: como inversiones directas, concesión de créditos, ayuda económica, compra de acciones de empresas foráneas y acciones cotizables en el mercado, mediante depósitos en bancos extranjeros, etc. En otras palabras, en la práctica el dólar como dinero mundial llenó los circuitos monetarios de todo el mundo que en esos momentos tenía hambre insaciable del billete verde por la falta de liquidez.

La institucionalización de las paridades fijas, por su parte, implicó que los países miembros fueran "comprometidos" a establecer el tipo de cambio de sus monedas en función de una paridad fija respecto al oro directamente, o bien indirectamente a través del dólar de Estados Unidos de 1944, sin que pudieran apartarse en más o menos el 1% de la paridad declarada en las transacciones corrientes (Artículo IV, Sección 3, sub inciso i).

De acuerdo con el Convenio Constitutivo, todo cambio de paridad debía ajustarse a una previa consulta con el FMI (Artículo IV, sección 5, inciso b). El cambio de paridad podría hacerse hasta en un 10% sin que el FMI realizase objeciones (Artículo IV, sección 5, inciso c). Pero, si la variación era superior, el país en cuestión debía comunicarlo al FMI, demostrando que no se encontraba en dificultades simplemente transitorias, sino que se enfrentaba a la necesidad de corregir un desequilibrio fundamental de su balanza de pagos (Artículo IV, sección 5, inciso f).

Aunque el desequilibrio fundamental nunca fue formalmente definido, se distinguía del desequilibrio temporal de la balanza de pagos generalmente asociado a temporadas de especulación o de pequeñas crisis de carácter cíclico, por su persistencia. Si bien es cierto toda iniciativa de cambio en la paridad de una moneda establecida estaba reservada para el país miembro, éste tenía que solicitar al Fondo su aprobación, el cual determinaba si era necesario y suficiente para corregir un desequilibrio fundamental. Si un país miembro cambiaba la paridad de su moneda a despecho de las objeciones del Fondo corría el riesgo de ser declarado inelegible para el uso de los recursos del Fondo, y subsecuentemente podía ser requerido a que retirara su membresía (Artículo IV, Sección 6). El propósito del Fondo, en todo esto, era poner fuera de la ley la depreciación competitiva.

Por otra parte, el sistema de paridades fijas quedó ligado al sistema multilateral de pagos. Este se concibió con la finalidad de garantizar que los pagos por transacciones comerciales, servicios y otras transacciones corrientes pudieran realizarse libremente y que los saldos resultantes pudiesen utilizarse para efectuar otros pagos o ser

convertidos por el destinatario en su propia moneda. Los países tenían que evitar los acuerdos bilaterales y regionales de pagos restrictivos y mantener con respecto a su moneda un tipo de cambio uniforme. Todo esto, de acuerdo con el Artículo VIII del Convenio Constitutivo del FMI (Obligaciones Generales de los Países Miembros). El objetivo de esta medida era que las restricciones cambiarias fueran minimizadas e incluso eliminadas, sobre la convicción de que eran dañinas para el crecimiento del comercio mundial y generaban distorsiones en las economías domésticas, las cuales desalentaban el máximo crecimiento económico y el crecimiento de los niveles de vida (Garritsen de Vries, 1986: 18).

Sin embargo, dado que muchos países no estaban en condiciones ni de fijar inmediatamente una paridad estable respecto al dólar ni de cumplir las normas del Artículo VIII, se concedió autorización para un período de transición durante el cual no serían aplicadas de lleno las obligaciones del régimen (Keohane, 1998: 109). Los países miembros debieron comprometerse por un lado, a sostener sus tipos de cambio dentro de los márgenes admitidos y garantizar los principios de convertibilidad entre monedas lo más pronto posible y, por otro lado, acogerse al régimen del período transitorio, que los dispensaba de las obligaciones de cumplir los compromisos del Artículo VIII, con base en la existencia de desequilibrios en la balanza de pagos.

Los países que invocaron el Artículo XIV quedaron obligados a adoptar progresivamente las medidas necesarias que los colocaría más adelante en el régimen definitivo del Artículo VIII. Con el fin de que no fuese evadida esta responsabilidad, el país en cuestión quedaba obligado a recibir periódicamente a las misiones de consulta del FMI para que examinaran su política económica¹⁰¹ (Introducción al Fondo 1982: 26).

¹⁰¹ En la actualidad, aún cuando en términos generales se ha superado el régimen transitorio que establece el Artículo XIV, la supervisión del sistema monetario internacional sigue siendo, junto con la supervisión de las políticas económicas de los países miembros (mediante las consultas que establece el Artículo IV) y el examen periódico de la Economía Mundial, algunas de las principales actividades de la Institución.

Finalmente, con el objetivo de evitar que los países miembros tuviesen que recurrir a devaluaciones¹⁰² para solucionar problemas temporales de balanza de pagos y a restricciones cambiarias que retuviesen el flujo del comercio y los pagos (Garritsen de Vries 1986: 19) y con ello afectasen el sistema de paridades fijas, el FMI creó un fondo de asistencia financiera. Los países miembros podrían realizar giros sobre él siempre y cuando fuesen destinados a los propósitos del Fondo (Artículo I, inciso v) y cumplieran con las condiciones establecidas por la institución (Artículo V, Sección 3).

Girar sobre los recursos del Fondo significaba que un país miembro podría comprar al Fondo la moneda de otro país miembro a cambio de la suya propia, la cual pasaba a formar parte de las tenencias del Fondo y que tenía que recomprar en tiempos especificados. Tales transacciones eran análogas al otorgamiento de crédito y su respectivo pago. Los Artículos del convenio constitutivo original preveían que el Fondo debería ser un fondo revolvente, esto es, cualquier venta de moneda extranjera del Fondo a sus miembros, más pronto que tarde retornaría a él. Los giros sobre el tramo de reserva (25% de la cuota del país miembro era incondicional) el giro sobre el restante 75 % de la cuota del país miembro que correspondía a los llamados tramos de crédito estaba condicionado a la autorización del Fondo y la implementación de un programa de ajuste. Las medidas para las recompras y los cargos sobre los giros también indicaban la naturaleza temporal de la asistencia del Fondo.

Sin embargo, durante los siguientes doce años posteriores al inicio de operaciones del Fondo el objetivo del Fondo Monetario Internacional de institucionalizar las relaciones monetarias y financieras internacionales basadas en las paridades fijas no se cumplió. A tal grado, que podría afirmarse que esta institución prácticamente no funcionó en sus primeros años vida. Autores como Kindleberger (1972: 43) nos dice que "los principios sobre los que se basaba el Fondo no se cumplen en el mundo de la posguerra", y Triffin (1961: 111) incluso llegó a referirse al fracaso de los planes monetarios internacionales en la inmediata posguerra.

¹⁰² Las cuales estaban reservadas por los artículos originales del Fondo para el déficit de balanza de pagos de carácter fundamental.

No sólo eso, durante este período se produjeron: prácticas e ideas contrarias al sistema de paridades fijas.

Ante la inconvertibilidad de las monedas en términos oficiales se extendió un mercado libre “broken cross rates”, principalmente entre la libra y el dólar donde las monedas se cotizaban de acuerdo a las condiciones del mercado. En enero de 1948, Francia propuso al Fondo modificar su paridad junto con medidas en favor de un mercado libre provisional para ciertas monedas y transacciones, las cuales aplicó a pesar de las objeciones del Fondo, que lo declaró en respuesta inelegible para el uso de sus recursos. En 1949, Reino Unido y la mayor parte de los países europeos se vieron obligados a devaluar sus monedas en un 30.5%, sin que los préstamos extraordinarios concedidos por Estados Unidos y los solicitados al Fondo pudieran evitarlo. En 1950, Canadá suspendió su tasa fija y anunció que el tipo de cambio de su moneda fluctuaría en respuesta a las fuerzas del mercado. Con Canadá sumada a Francia y Perú eran tres miembros del Fondo que habían decidido temporalmente abandonar el sistema de paridades fijas a favor de tasas fluctuantes. En adición, Italia y Tailandia no habían establecido sus paridades respecto al dólar y estaban usando tasas fluctuantes.

Por otra parte, algunos economistas como el profesor Milton Friedman, James Meade y Gottfried Haberler comenzaron a abogar por el uso de tipos de cambio fluctuantes no sólo para algunas monedas en particular sino para la mayoría de las monedas. Ellos argumentaban en favor de sustituir el sistema de paridades fijas por otro de tasas generales flexibles.

Los tipos de cambio múltiple eran otro problema. Concretamente, hacia 1952, fecha en que se revisarían las restricciones transitoriamente admitidas (Artículo XIV, Sección 4), éstas aún no habían sido eliminadas y proliferaban los controles de cambio, los acuerdos bilaterales y los tipos de cambio múltiple. En 1946, 13 de los 40 miembros del Fondo tenían tipos de cambio múltiple y para 1955, eran 36 de 58. Dentro de estos países predominaban los latinoamericanos, pero existía también un importante número

de países asiáticos y europeos. Por lo que se refiere a las restricciones cambiarias éstas eran generalizadas sobre todo en Europa (Garritsen de Vries, 1986).

Las causas de incumplimiento por parte de los europeos y japoneses provinieron inicialmente por la falta de recursos y posteriormente de estrategias de política económica vinculadas a objetivos nacionales, relacionadas con la reconstitución de sus procesos productivos internos y de su comercio exterior, así como de sus reservas monetarias internacionales, que se lograba, en cierta medida merced a las políticas bilaterales y el manejo monetario. En el caso de los países latinoamericanos y en general de los productores de materias primas, el incumplimiento estaba relacionado con situaciones de orden estructural y políticas de fomento al desarrollo. Cabe hacer notar que la mayoría de las medidas restrictivas aplicadas por los europeos estaban dirigidas contra el área natural de influencia del dólar, Canadá, Estados Unidos y Latinoamérica.

En suma, el Fondo Monetario Internacional durante sus primeros 12 años de vida no había mostrado la eficacia que de él se esperaba en el cumplimiento de sus objetivos, pues si bien es cierto logró instituir al dólar como la moneda hegemónica, no logró construir el concomitante sistema de paridades fijas y los giros sobre sus recursos por parte de los países miembros no fueron significativos para aliviar los problemas de balanza de pagos. Y es que una cosa era el establecimiento de una institución internacional a partir de los dictados hegemónicos y otra muy diferente la congruencia entre esta institución y el comportamiento real de la economía que pretendía regular. El período de transición duró más de lo previsto y dejó en claro que el diseño del FMI no había valorado adecuadamente las dificultades relacionadas a la reconstrucción de los países que participaron en la guerra.

2. 3. El auge de la economía mundial

La hegemonía de Estados Unidos se mostró plenamente entre 1955 y 1965 en el marco de una fase de crecimiento acelerado de la economía mundial. Por tanto, el

exitoso comportamiento de la reproducción mundial del capital en este período lo debemos buscar en las interconexiones entre el sistema hegemónico y la lógica del desarrollo de la economía mundial que permitieron una congruencia relativa entre ambas, sin contradicciones graves es decir, que definieron el bloque histórico internacional de la posguerra, en el que se desarrollaron los objetivos del Fondo Monetario Internacional.

Dicho crecimiento acelerado, de carácter desigual, se concentró fundamentalmente en los países desarrollados y dentro de estos, con mayor acento en Alemania Federal y Japón (países que fueron incorporados a la alianza hegemónica y sobre los cuales Estados Unidos tenía mayor control), y en menor medida en Estados Unidos, como lo muestra el siguiente cuadro estadístico.

Cuadro 5
Tasas de Crecimiento.
(Cambio porcentual promedio anual, excepto para la proporción Inversión / PIB)

PAIS	PIB	PIB/Hora	Stock de	Stock	Inversión Bruta
	1950/1973	1950/1973	Capital	Bruto/Hora	de Capital/PIB
			1950/1973	1950/1973	1950/1973
Estados Unidos	3.6	2.5	3.2	1.7	13.2
Alemania Federal	5.9	4.9	6.6	5.5	17.2
Japón	9.3	8	9.1	7.3	23.7

Este cuadro fue elaborado a partir de datos presentados por Brenner, 1999: 60.

En este proceso, el plan Marshall jugó un papel fundamental para la reconstrucción y el repunte europeo. Este plan no podemos considerarlo como un elemento puramente económico. Corresponde a la conexión natural entre: a) la voluntad hegemónica de Estados Unidos de ayudar a sus rivales para evitar que cayeran bajo la influencia soviética y solidificar con ellos la alianza hegemónica en el marco de la Guerra Fría y b) los flujos de capital que cruzaron el Atlántico favoreciendo la integración económica y restituyendo la acumulación mundial de capital. Este apoyo estuvo acompañado por la construcción de un conjunto de nuevas instituciones (de las cuales ya hemos dado

cuenta en el capítulo anterior) mucho más congruentes con el fortalecimiento de los lazos entre los miembros de la alianza y más adecuadas a las condiciones históricas concretas, mientras el BIRF y el FMI tuvieron que mantenerse temporalmente al margen (Keohane, 1988: 110).

Es oportuno advertir que los indicadores que muestran el desempeño económico de Europa Occidental y Japón pueden resultar más espectaculares por el hecho de que su punto de partida es bastante bajo por los efectos destructivos de la guerra sobre su estructura económica.

Pero, más allá de esto, para efectos de la reproducción del capital, la destrucción de Europa y Japón representó una condición inmejorable para que la reposición del capital fijo se hiciera sobre una base tecnológica significativamente superior. Para ello se contó con la inversión extranjera directa norteamericana y la innovación tecnológica de la llamada "tercera revolución tecnológica" conectada a su vez de manera natural, tanto con una base tecnológica no explotada propia de la Segunda Guerra Mundial, como con la "carrera armamentista" derivada de la Guerra Fría. (Mandel, 1971: 13)

Europeos y japoneses no sólo copiaron las nuevas tecnologías, también las transformaron, y conforme avanzó el proceso de su recuperación económica, aumentaron los gastos en investigación y desarrollo, así como en entrenamiento y educación, lo cual les permitió desarrollar nuevas ramas de la producción y mejorar las tecnológicas en algunas "antiguas" ramas como la textil, acero, automóviles, máquinas herramientas y electrónica. Mientras en Estados Unidos se observaba una combinación de estancamiento en las industrias "viejas" (como la siderurgia, la del carbón y la industria textil) y un acelerado crecimiento en industrias como la química, la electrónica y la energía eléctrica (Mandel, 1971: 14).

Por otra parte, el crecimiento acelerado se nutrió de fuerza de trabajo barata y calificada y por la subordinación de los trabajadores a los bloques históricos nacionales, en especial en Alemania Federal, Japón e Italia. Los tres contaron con

abundante mano de obra y por lo tanto, bajos niveles de salarios¹⁰³ que, acompañados de altos niveles de productividad¹⁰⁴ les permitieron altas tasas de ganancia y de acumulación. En Italia, el subdesarrollo del Sur, lo convirtió en una vasta reserva de oferta de trabajo para el norte; en Japón fue la combinación de un sector "moderno" y un sector "arcaico" (tradicional) que proporcionó al primero, amplias reservas de fuerza de trabajo; y en Alemania Occidental tuvo lugar un flujo de más de 10 millones de refugiados. Por otra parte, la capacidad de negociación salarial de los trabajadores ya había sido mermada ostensiblemente desde antes de la guerra por los regímenes fascistas y aunque, al terminar la guerra las fuerzas de ocupación inicialmente alentaron políticas pro sindicalistas, con la llegada de la Guerra Fría cambiaron su postura¹⁰⁵ y pasaron incluso a la represión directa de los obreros¹⁰⁶. Los salarios bajos permitieron además a los empresarios utilizar los incrementos progresivos de los mismos como mecanismo de negociación para conseguir la "estabilidad social", sin que ello afectase significativamente la tasa de ganancia.¹⁰⁷ Este anillo de consenso y coerción fue tan efectivo, que resistió la prueba del pleno empleo en Alemania de 1961, cuando los obreros alemanes no obtuvieron ninguna ventaja de ello.

Como ya mencionamos, Estados Unidos contribuyó poderosamente al crecimiento europeo, sobre todo a través del enorme flujo de capitales (públicos y privados) destinado a Europa, la apertura de su mercado y a través de la institucionalización del dólar, producto de la conferencia de Bretton Woods. Dichos factores, además de que facilitaron el proceso de crecimiento, favorecieron la consolidación del consenso de los aliados en torno al liderazgo económico norteamericano.

¹⁰³ Los salarios en Alemania representaban la quinta parte de los norteamericanos. (Brenner, 1999: 95). Los salarios en Japón eran equivalentes al 6% de los norteamericanos y al 33% de los alemanes. (Brenner 1999: 114).

¹⁰⁴ Los altos y rápidamente crecientes niveles de productividad alcanzados por el sector manufacturero alemán desde los primeros años de la posguerra fueron posibles, en último término, por la fuerza laboral altamente capacitada de Alemania, producto de tradiciones industriales largamente establecidas. (Brenner 1999: 98).

¹⁰⁵ "Sin embargo, al igual que en Alemania, con el comienzo de la Guerra Fría en 1946-47 las fuerzas de ocupación de EE.UU. cambiaron de dirección e hicieron lo posible por dominar la creciente marea de resistencia obrera". (Brenner 1999: 114)

¹⁰⁶ "... el 1 de febrero de 1947 el general Douglas MacArthur invocó los plenos poderes de la Ocupación para detener una huelga de empleados gubernamentales (japoneses) donde se esperaba la participación de 2,6 millones de personas". (Brenner, 1999: 114)

¹⁰⁷ Como sabemos, el ritmo alto de acumulación de capital se explica por una elevada tasa de ganancia, que a su vez depende de un nivel mucho más bajo de salarios comparado con los otros países capitalistas. (Mandel, 1971: 16).

Junto con los capitales del plan Marshall, las empresas transnacionales norteamericanas incursionaron en Europa en una aventura triunfante. Estas empresas y los bancos norteamericanos encontraron por parte del gobierno norteamericano apoyo a través de las políticas de libre intercambio de bienes y fondos de inversión y fueron acogidas por lo gobiernos europeos por su contribución al proceso de reconstrucción y absorción del empleo. Por otra parte, respaldadas por sus incomparables ventajas tecnológicas y de recursos se ubicaron rápidamente en los mercados europeos, llegando a controlar algunas de las ramas más importantes de la producción y participaron activamente en la formación bruta del capital en los países del Mercado Común (Braun, 1967: 189). De igual manera controlaron a un buen número de las empresas europeas a través de fusiones o absorciones completas y mantuvieron las decisiones estratégicas centralizadas y enfocadas al mercado mundial.

El naciente Mercado Común Europeo, con sus 160 millones de consumidores potenciales y su acelerado crecimiento económico, superior incluso al de Estados Unidos, generó que las filiales norteamericanas en Europa se expandieran con mayor rapidez que sus matrices en Estados Unidos y que las mismas empresas competidoras europeas. Estos elementos contribuyeron para que la inversión directa pasara de 637 millones en 1952 a 5398 millones de dólares en 1964 (Fajnzilber, 1976: 22).

El proceso expansivo de las empresas transnacionales norteamericanas ocasionó un proceso de desnacionalización en las economías europeas, las cuales acosadas en sus mercados respondieron al reto con una política más competitiva: se fusionaron y elevaron su eficiencia tecnológica y administrativa. No sólo eso, favorecieron acuerdos institucionales, sobre todo en Alemania Federal y Japón entre el sector financiero y el manufacturero, entre sindicatos, empresarios y gobierno, asegurándose un apoyo desconocido en Estados Unidos. Y sobre todo, diseñaron estrategias para aprovechar una mayor apertura del mercado de Estados Unidos, de los países socialistas y los propios países europeos. Esto último fue especialmente cierto para la República

Federal Alemana, que logró saldos positivos considerables en su comercio con los países del Mercado Común Europeo.

En Japón, la incursión de las empresas transnacionales norteamericanas no fue tan afortunada. Las grandes empresas japonesas reconstruyeron y controlaron rápidamente su sistema productivo a través de la creación de redes estrechamente interrelacionadas de grandes empresas con grandes bancos profundamente involucrados con la industria (*keiretsu*), y un Estado altamente intervencionista. Además, brindaron a sus trabajadores incrementos salariales y trabajo de por vida, lo cual les ganó estabilidad y productividad. Sobre esta base, aplicaron una política restrictiva respecto a la inversión extranjera en el sector manufacturero y financiero, protegieron su mercado interno con barreras arancelarias más altas que las europeas, procesaron la tecnología occidental para efectuar innovaciones en aquellos sectores de mayor dinamismo en el comercio mundial. Además, el control sobre el mercado interno les brindó una particular fortaleza para abrirse paso en los mercados internacionales que hicieron efectiva en plazos muy breves. En 1952, las exportaciones de Japón representaban el 1% de las exportaciones mundiales; para 1970 esa proporción había aumentado al 6%.

De tal manera que, cuando Japón se vio forzado a liberalizar su economía a finales de la década de los sesentas presionado por las empresas norteamericanas y europeas y obedeciendo a un cambio de actitud del gobierno japonés y de las propias empresas de ese país pudieron, gracias a su competitividad, resistir el creciente empuje del capital extranjero¹⁰⁸ (procedente en orden de importancia de Estados Unidos, Alemania Occidental, Suiza, Inglaterra, Francia y Canadá). (Fajnzilber, 1976: 23).

Para la segunda mitad de la década de los sesentas la recuperación de las empresas europeas y japonesas era una realidad y su expansión internacional resultaba más dinámica que la de las transnacionales norteamericanas. Entre 1966 y 1971 las

¹⁰⁸ A mediados de 1972 existían en el Japón 1176 empresas extranjeras. Alrededor de un 70% de las filiales se establecieron a partir de 1970. Sin embargo, es interesante subrayar que en 1971 las ventas de las empresas extranjeras en el Japón, representaban apenas el 1.7% de las ventas totales de las empresas japonesas (Fajnzilber, 1976: 23).

empresas japonesas crecieron al 30.4% anual, las alemanas al 24.2%, en tanto las norteamericanas lo hicieron al 9.5% anual. Sin embargo, las empresas norteamericanas todavía mantenían la supremacía apoyadas por el respaldo financiero que les daba la hegemonía del dólar, se expandían y actuaban de manera mucho más decisiva en los mercados en donde se ubicaban, utilizando incluso de manera abundante los propios recursos financieros del país huésped.

Un elemento estratégico para el crecimiento acelerado de la economía mundial lo constituyó la institucionalización del dólar como dinero mundial en la conferencia de Bretton Woods. La supremacía del dólar hizo posible que operara el plan Marshall y con él la transferencia de recursos de Estados Unidos que inició la recuperación económica de los aliados. La moneda norteamericana convertida en dinero mundial brindó la suficiente confianza tanto a empresarios como a gobiernos para la realización de sus transacciones económicas internacionales. Sobre la base del dólar se dio la recuperación y estabilización de las operaciones financieras mundiales y utilizado como activo de reserva generó estabilidad monetaria apoyada por el sistema de paridades fijas. Y sobre todo, anclada su expansión al déficit de la balanza de pagos de Estados Unidos, derivada a su vez del financiamiento de sus bases militares en el extranjero, estimuló el crecimiento económico, la ofensiva exportadora de sus aliados rivales y proveyó de ingresos adicionales a los países ocupados. No menos importante, fue el papel que jugó el dólar para la expansión de las empresas transnacionales norteamericanas.

En este punto, es importante subrayar el papel tan importante que jugó el dólar para favorecer el bloque histórico y el sistema hegemónico. Como ya mencionamos, el dólar fue un factor decisivo para la recuperación y el desarrollo de la economía de los aliados y por tanto fuente de consentimiento de la dirección norteamericana, al mismo tiempo que factor de negociación, al seno del bloque histórico. Además, la expansión del dólar se constituyó en el eslabón que unió y dio congruencia a la relación entre el desarrollo de la economía mundial con el esquema de seguridad que brindaba

Estados Unidos para sí y para los estados y clases capitalistas aliadas en contra del socialismo representado por la Unión Soviética.

En materia de política económica, difícilmente se le puede atribuir al keynesianismo todo el éxito económico de la posguerra. Por lo menos para Alemania Federal y Japón, no fue la demanda doméstica el motor del crecimiento económico sino sus políticas exportadoras¹⁰⁹ basadas en salarios bajos y alta productividad, que les reditaron superávit en la balanza de cuenta corriente y una moneda cada vez más fuerte, que incluso, en el caso alemán tuvo que ser refrenada por Estados Unidos a través de la revaluación de 1961 para que no rompiera el sistema de paridades fijas y sobre todo para que disminuyera su competitividad. En todo caso, el mayor mérito del keynesianismo lo encontramos en los estímulos a la demanda por parte del gobierno norteamericano que junto con sus enfoques de libre comercio y libre inversión en la economía mundial favorecieron las exportaciones de sus competidores.

En suma, sólo con las políticas económicas orientadas a la exportación fue posible el crecimiento europeo y japonés. Las escalas de la producción que alcanzaron no hubiesen sido posibles únicamente con los mercados nacionales e incluso regionales. Si los europeos y japoneses fueron capaces de arrebatárles a los norteamericanos porciones cada vez mayores del mercado mundial fue con la complacencia del gobierno de Estados Unidos, quien toleró no sólo la amplia apertura de su economía a la penetración de ultramar sino también una cierta declinación de su competitividad manufacturera, a favor de su hegemonía militar y política y la estabilidad económica internacional y la rápida expansión en el extranjero de los bancos y corporaciones de Estados Unidos.

Obstinado en reforzar la alianza contra el comunismo, el gobierno norteamericano privilegió sus relaciones económicas con los países derrotados y ocupados, es decir, Alemania y Japón, a los cuales les abrió su mercado interno y los incorporó al poco

¹⁰⁹ El éxito exportador no fue sólo una expresión de la fortaleza inmediata de la economía sino también fue un asunto de implementación de políticas. En vez de adoptar un enfoque keynesiano, el gobierno restringió el crecimiento de la demanda interna mediante el manejo de superávits presupuestarios y la restricción del crédito que llevó a altas tasas de interés. (Brenner 1999: 101)

tiempo al bloque histórico. Al igual que a los aliados históricos, también a estos países les solapó su proteccionismo y sus restricciones a la movilidad externa e interna del capital que impusieron y se abstuvo de presionarlos para que establecieran las paridades fijas de sus monedas, pactadas en Bretton Woods. (Brenner, 1999: 66)

La ausencia de crisis económicas relevantes, el buen funcionamiento de los negocios, la competencia capitalista todavía no exacerbada así como algunas concesiones (de manera desigual) otorgadas a la clase obrera (casi pleno empleo y aumento de los salarios reales) contribuyeron a la consolidación del bloque histórico. Los bloques formados por las clases capitalistas nacionales y las clases subalternas en los países desarrollados, hasta mediados de los años sesenta parecían no mostrar fisuras de consideración¹¹⁰. Estados Unidos se esforzó en mantener la alianza mientras trabajaba por crear un entorno internacional favorable a sus empresas transnacionales y a sus bancos que estaban operando internacionalmente, mientras internamente favorecía a sus productores con un déficit presupuestal de corte keynesiano orientado al aspecto militar.

2.4. Auge del Fondo Monetario Internacional. Aumento de su esfera de actuación y del uso de sus recursos

Con la recuperación económica de Europa y Japón, auspiciada por Estados Unidos, los esfuerzos del FMI por cumplir sus objetivos se volvieron fructíferos. Los profusos flujos de capital norteamericano comprometidos de diversas maneras con europeos y japoneses le imprimieron vigor al dólar como dinero e instrumento de pago internacionales y con ello dieron vigencia a la institucionalización de la moneda norteamericana como eje del sistema monetario internacional, sancionado en la Conferencia de Bretton Woods.

Por lo que se refiere al sistema de paridades fijas, en la segunda mitad de la década de los años cincuenta, alcanzó grandes avances en su implementación. A finales de

¹¹⁰ Algunas evidencias al respecto las encontramos en la aprobación abrumadora de la Constitución de la V República en Francia y el dominio del Partido Conservador entre 1955 y 1963 en la Gran Bretaña;

1958, el problema del "broken cross rates" de las monedas de Europa Occidental no existía más. Los países miembros que habían tenido dificultades para implementar sus paridades las introducían gradualmente. Francia lo hizo en 1958 e Italia después de 13 años de membresía del Fondo y Grecia un miembro original, acordó una paridad inicial en 1960 y 1961, respectivamente. En mayo de 1962, después de cerca de 12 años con una tasa fluctuante, Canadá retornó al sistema de paridades fijas con una nueva paridad de 92.5 centavos de dólar por dólar canadiense. La mayoría de las paridades reajustadas por las devaluaciones de 1949 se habían mantenido hasta el fin de 1966.

Aún cuando el franco sufrió una nueva devaluación casi inmediatamente después de fijar su paridad en un 14.9% y se produjeron las revaluaciones del marco alemán y la guirnalda de los Países Bajos en 1961 los tipos de cambio hasta 1966 habían sido generalmente estables. Esta estabilidad además, fue un importante factor para la expansión del dólar y colocó las bases para la restauración de la convertibilidad de las monedas de Europa occidental. Más aún la mitad de los 44 nuevos miembros que se habían unido al Fondo Monetario Internacional entre 1957 y 1966 también habían establecido ya su nueva paridad.

Por lo que se refiere al uso generalizado de tipos múltiples, "En su séptimo informe anual sobre restricciones cambiarias, de 1956 el Fondo reportó grandes progresos en un sólo año. Un marcado y generalizado mejoramiento en la situación internacional de pagos a mediados de los cincuenta fue la principal causa de la inesperada tendencia hacia la reducción del uso de tipos múltiples" (Garritsen de Vries, 1986: 25).

Algunos de los países que abolieron las tasas múltiples como Finlandia e Israel España y Turquía devaluaron sus monedas y establecieron una nueva y única paridad. Otros países como Costa Rica, la República Islámica de Irán, Jordania, Nicaragua, las Filipinas, Arabia Saudita, Tailandia y Yugoslavia procedieron por etapas, algunos primero establecieron tasas fluctuantes unitarias y luego establecieron su paridad.

Con el objetivo de favorecer el establecimiento de las paridades y que éstas fueran realistas, el Fondo permitió a sus nuevos miembros el acceso a sus recursos previamente a que ellos establecieran su paridad inicial. Para ello, en junio de 1964 la Junta de gobernadores aprobó la enmienda respectiva.

Así, durante la década de los años 60 las operaciones de asistencia financiera del FMI alcanzaban ya un total de 16,320.3 millones de dólares. La mayor parte de los recursos fueron canalizados hacia los países desarrollados o industriales. La magnitud de las cuotas de estos países, en relación a los servicios basados en los tramos de reserva y de crédito, les brindó un alto acceso a los recursos del FMI por 2, 019.8 millones de dólares durante los años de 1947-1959, y 11, 544.1 millones de dólares en el período de 1960-1969. Cifras que contrastan con las de los países subdesarrollados que en su conjunto utilizaron 1,305 millones de dólares y 4,776.3 millones de dólares en los mismos períodos.

Los países que recibieron la mayor parte de la asistencia del FMI, por orden de importancia fueron los aliados en el bloque histórico: Reino Unido (861.5 millones de dólares entre 1947 - 1959 y 6272.6 millones de dólares entre 1960 - 1969); Estados Unidos (1840 millones de dólares entre 1960 y 1969; Francia (518,8 millones de dólares entre 1947 y 1959 y 1245,8 entre 1960 - 1969); y luego Italia (225 millones de dólares entre 1960-1969) y Portugal. (Lichtensztejn, 1987)

En la medida en que los recursos obtenidos por los países desarrollados correspondieron al tramo de reserva (sólo un 40% del total estuvo relacionado con tramos de crédito) no estuvieron sujetos a la "condicionalidad". Tal fue el caso de Estados Unidos, que a pesar de que realizó el giro más grande de la época, siempre operó en el tramo de reserva, y por lo tanto, evitó todo eventual intento del FMI de interferir en sus lineamientos de política económica. En el caso del Reino Unido (que operó un derecho de giro, el segundo mayor giro de la época, en 1967), los términos de las negociaciones fueron tan benignos, que muchos representantes de los países subdesarrollados protestaron por tal motivo. Ello llevó incluso a que el Directorio

Ejecutivo adoptara pautas, en septiembre de 1968, para asegurar la uniformidad y equidad de los acuerdos de derecho de giro para todos los países miembros.

Por lo que respecta a los países subdesarrollados, éstos también aumentaron substancialmente su demanda de asistencia financiera; sobre todo los países de mediano desarrollo ubicados en las regiones de Asia y América Latina, como la India y Filipinas en la primera, y Brasil, Argentina y Chile, en la segunda. Esto obedeció al hecho de que a fines de los años 50, estos países relativamente más avanzados en sus procesos de industrialización se vieron sometidos a fuertes restricciones externas. En estas regiones del mundo, las condiciones del FMI se volvieron más ostensibles y rígidas justamente en aquellos campos donde su gestión había sido indulgente con Europa; o sea, en el ámbito de la apertura cambiaria y comercial y en la implantación de los programas de estabilización.

Con todo esto, a finales de la década de los sesentas el crecimiento físico y de influencia del Fondo Monetario Internacional era innegable. A principios de la década de los setenta del siglo pasado, los países miembros cubrían sus cuotas regularmente, y no sólo eso, también resistieron los incrementos, a tal grado que las cuotas alcanzaban casi 29 mil millones de dólares, que a su vez, permitieron poner en operación 9500 millones de DEG y aprobar 200 "stand by" para más de 40 países.

Por otra parte, en el seno del Fondo se crearon dos nuevos servicios financieros: el Servicio de Financiamiento Compensatorio y para Contingencias (1963) y el Servicio de Financiamiento de Existencias Reguladoras (1969). Ambos estuvieron orientados a resolver problemas relacionados con el mercado de materias primas, y por tanto, estuvieron dirigidos a los países subdesarrollados.

El éxito alcanzado por los objetivos del Fondo Monetario Internacional, el cual quedó demostrado sobre todo con los avances del sistema de paridades fijas y la convertibilidad de las más importantes monedas europeas, hacia diciembre de 1958 definió el pleno desarrollo de la institucionalidad de Bretton Woods y el más alto nivel

de congruencia institucional en el área monetaria y el desarrollo de la economía mundial que se prolongaría hasta 1971.

2.5. Creación de los Derechos Especiales de Giro

Sin embargo, durante el mejor momento del Fondo Monetario Internacional, aparecieron importantes avisos que pusieron en duda la estabilidad monetaria mundial y años después formaría parte del conjunto de antecedentes de la crisis del sistema de Bretton Woods.

La economía norteamericana, que arrastraba al conjunto de la economía mundial comenzó a crecer lentamente (2.3% en promedio anual) entre 1955 y 1961, en relación al 6.5% entre 1938 y 1950 (Brenner, 1999: 74). El aumento de los costos salariales y de materias primas vinculados al fin de los efectos de la guerra de Corea y de las luchas sindicales¹¹¹ estaban afectando las ganancias, y con ello a la inversión, al crecimiento y a la competitividad norteamericana en el extranjero¹¹², sobre todo en el sector manufacturero. (Brenner, 1999: 79)

Sólo a través de una embestida por parte del gobierno y los patrones contra los sindicatos,¹¹³ en medio del ambiente reaccionario de las secuelas del "macartismo" y el desempleo de la recesión de 1958, se lograron controlar los costos y la economía logró elevar su tasa de crecimiento en los siguientes cinco años a un promedio anual del 4.5% (Brenner: 1999: 86) y un nuevo auge de las exportaciones en términos

¹¹¹ Entre 1955 y 1960 la United Auto Workers gana beneficios suplementarios por desempleo en sus negociaciones con la Ford, Estallan huelgas importantes como la huelga en Southern Telephone, East Coast Longshoremen's, Steel, General Electric, Seamen's. Se inicia el movimiento de los derechos civiles y se funda el Negro American Labor Council.

¹¹² Durante la década de los cincuenta sus importaciones crecieron en promedio por encima del 10% mientras sus exportaciones se estancaron, incluso para 1959 el superávit de su balanza comercial se terminó particularmente respecto a Alemania Federal.

¹¹³ La Landrum-Griffin Act, de 1959, oficialmente conocida como, the Labor-Management Reporting and Disclosure Act. Con el objetivo de garantizar la democracia sindical y evitar que las acciones sindicales afectaran el comercio permitió la intervención del gobierno en la vida de los sindicatos incluyendo la regulación y control de los fondos. Impidió a los comunistas participar en los sindicatos y limitó su participación política y sus formas de lucha. Los trabajadores organizados se opusieron a esta ley por fortalecer lo que ellos consideraban las medidas antilaborales de la Taft-Hartley Labor Act.

absolutos, no así en términos relativos. A causa de la competencia internacional su participación en las exportaciones mundiales descendió hasta el 15%.

Simultáneamente a esta turbulencia en la economía norteamericana, el dólar, poco tiempo después del inicio de su reinado, ya sufría dificultades para enfrentar, ante el auge de las economías de Europa y Japón, los problemas: a) de liquidez, relacionados con el aumento progresivo de las transacciones comerciales; b) de confianza, como activo de reserva que se acumulaba espectacularmente en las economías de Europa (sobre todo Alemania Federal) y Japón y c) de recursos, para enfrentar los problemas de ajuste, derivados de la inflexibilidad de los tipos de cambio.

Por otra parte, entre 1960 y 1961 se desató una crisis especulativa contra el dólar. En el otoño de 1960 el precio del oro subió en Londres ante la falta de confianza de que Estados Unidos continuara sosteniendo el dólar a 1/35 de la onza de oro y con ello el sistema de paridades fijas se tambaleó momentáneamente. Estados Unidos para mantener el sistema intacto tuvo que recurrir a niveles mayores de cooperación con sus aliados a través del establecimiento de acuerdos como el firmado con el Reino Unido para mantener la cotización oficial y con Francia para la creación de un pool internacional del oro. Así como a la formación de instancias como el Grupo de los Diez, que bajo el pacto de los Acuerdos Generales de Préstamo, se comprometieron a aportar recursos al Fondo cuando fuese necesario a fin de impedir o superar cualquier deterioro del sistema monetario internacional (Hernández –Vela, 2002: 502). No sólo eso, a través del Grupo de los Diez y la Organización de Cooperación y Desarrollo Económico se establecieron lazos entre los bancos centrales para respaldar el sistema. Además, para incrementar la liquidez mundial, en 1967 se acordó crear los Derechos Especiales de Giro como activos de reserva. (Keohane, 1988: 111)

Después de que se manifestaron estos signos de debilidad de la economía norteamericana y del dólar, el gobierno de Estados Unidos decidió que el Fondo Monetario Internacional buscara un activo de reserva suplementario. El Presidente John F. Kennedy anunció ante la Junta de Gobernadores en su Décima Octava

Reunión Anual (Septiembre 30 de 1963) que Estados Unidos estaba listo para apoyar las medidas necesarias para incrementar la liquidez internacional, declaración que fue respaldada inmediatamente por el Grupo de los Diez y el Director Gerente del Fondo, Pierre – Paul Schweitzer. Abriéndose la discusión oficial sobre las reformas al sistema monetario internacional, orientadas a crear un nuevo activo de reserva. Dentro de los diferentes proyectos que presentaron los intelectuales oficiales y "oficiosos" para tal efecto, se distinguieron los de carácter supranacional¹¹⁴ y los que aspiraban simplemente a un mayor grado de cooperación¹¹⁵.

No obstante, las verdaderas discusiones y negociaciones sobre la creación del nuevo activo de reserva, no se dieron en las instancias directivas del FMI, sino en el Grupo de los Diez. En ellas, los países de la Comunidad Europea demandaron, más que la creación de un activo de reserva, que Estados Unidos y el Reino Unido solucionaran su déficit de balanza de pagos que estaba afectando la confianza en el dólar y la libra esterlina que eran tenidas como reservas en grandes cantidades. El acuerdo no fue fácil, sólo hasta 1965 apenas se logró un acuerdo para la elaboración de un plan destinado a la creación del nuevo activo de reserva y para ello, comisionaron a un equipo de expertos presidido por el economista Ossola del Banco de Italia.

Las discusiones en torno al diseño y método de asignación de los Derechos Especiales de Giro¹¹⁶ duraron otros dos años. Estados Unidos y el Reino Unido

¹¹⁴ De los proyectos supranacionales destacaron los trabajos de Robert Triffin y el Maxwell Stamp. El proyecto de Triffin, seguía las propuestas de Kennedy y planteaba la transformación del FMI en un auténtico Banco Central Supranacional en el que se centralizarían las reservas de todos los países y con capacidad de crear dinero. La propuesta resultaba muy ambiciosa, y a pesar de su interesante contenido teórico (y práctico a largo plazo) no fue tomada en cuenta. Otro tanto sucedió con la propuesta de Maxwell Stamp; según la cual, el FMI debía pasar a conceder crédito a los países de mediano desarrollo, con base en certificados oro, colocables entre los países miembros del Fondo con monedas más estables.

¹¹⁵ De las propuestas no supranacionales destacaron la de X. Zolotas, Gobernador del Banco de Grecia, que proponía la existencia de una multiplicidad de monedas de reserva (aparte la esterlina y sobre todo el dólar) que tuviesen una super garantía de valor constante en términos de oro. En esa misma dirección pero con diversos matices en los planteamientos, se presentaron las propuestas de R. V. Rossa, ex Subsecretario del Tesoro de Estados Unidos y la de S. Posthuma dirigidas fundamentalmente a los bancos centrales de los países de la CEE. Otra propuesta de interés fue la formulada por E. Bernstein que lanzó la idea de una URC, "Unidad de Reserva Compuesta", que estaría apoyada en las tenencias de oro de los países industriales, serviría como medio de intercambio entre las autoridades monetarias y progresivamente iría sustituyendo a las tradicionales monedas de reserva.

¹¹⁶ Los DEG fueron creados como partidas contables de una cuenta especial llevada por el FMI, que asignó a cada país afiliado a su cuota y como activo de reserva, con la peculiaridad de que no podían ser utilizados en la compra de bienes y servicios, y su utilidad estribaba en que mediante ellos los países con escasa liquidez podían conseguir

deseaban que los DEG fuesen sólo un activo de reserva que sería aceptado en lugar del oro. Los franceses por su parte mantenían su postura de que el oro siguiese siendo la base del sistema monetario internacional y esperaban que los DEG fuesen más un crédito que dinero. Finalmente, el acuerdo que emergió sobre los Derechos Especiales de Giro fue un compromiso en el Grupo de los Diez que los consideró una especie de mezcla de activo de reserva y un crédito. Por otra parte, como prueba de la importancia que el Grupo de los Diez estaba alcanzando al interior del FMI baste señalar que el Director Gerente Pierre – Paul Schweitzer consideró como uno de sus máximos logros el haber defendido ante tan poderoso grupo que los DEG fuesen aplicados de manera generalizada y no exclusivamente entre los países desarrollados, como se pretendía. (Garritsen de Vries 1986: 77).

Los DEG fueron autorizados oficialmente en ocasión de la Asamblea Anual de 1967 de la Junta de Gobernadores, celebrada en Río de Janeiro en el mes de septiembre. La primera enmienda al articulado (13 nuevos Artículos y 4 nuevas Secciones) del Fondo se aprobó hasta el 31 de mayo de 1968 y tomó efecto el 28 de julio de 1969¹¹⁷, aunque no fue sino hasta el 6 de agosto de ese mismo año, cuando los países miembros depositaron los instrumentos necesarios de participación en la Cuenta Especial de Giros, que los Derechos Especiales de Giro existieron realmente.

El surgimiento del poderoso e influyente "Grupo de los Diez" (Bélgica, Canadá, Francia, República Federal de Alemania, Italia, Japón, los Países Bajos, Suecia, Reino Unido y Estados Unidos) y su participación en cuestiones tan importantes como la creación de los DEG, pusieron de manifiesto, entre otras cosas, que se creaba una primera fórmula de negociación entre los principales países desarrollados que atenuaba la intervención directa de Estados Unidos en la institución, una especie de antesala para las propuestas antes de que fuesen legitimadas por el Fondo Monetario Internacional, al cual de paso se le imponían ciertos límites como foro de resolución de

divisas utilizables transfiriéndolos a otros países miembros del FMI. El primero de enero de 1971 se hizo la primera aplicación de DEG por un valor de 9500 millones de dólares.

¹¹⁷ "...Los cambios envueltos en esta reforma fueron pocos: introdujeron la demanda de una mayoría especial del 85% de la fuerza de votación antes de que ciertas decisiones pudiesen ser tomadas (decisiones pertinentes al ajuste de cuotas o los pagos derivados del incremento de las cuotas resultantes de una revisión general) y alteraron algunas provisiones aplicables al uso de los recursos del Fondo". (Garritsen de Vries 1986: 89)

ciertos problemas monetarios internacionales.

En otras palabras, con la conformación del Grupo de los Diez, de lo que se trataba era de crear una base más amplia, en donde luego de los primeros signos de debilidad de la hegemonía estadounidense pudiera sustentarse de manera más firme en el FMI, a partir de las condiciones cambiantes que ofrecía el capitalismo de la tardía posguerra.

2.6. La Crisis del Sistema de Bretton Woods en el marco de la crisis hegemónica

A finales de los años sesenta del siglo pasado el concepto de crisis económica en el medio académico se encontraba muy devaluado. Los economistas Robert Solow y Paul Samuelson, ganadores del premio Nobel, pronunciaron jubilosas necrologías sobre la destructiva inestabilidad económica capitalista. "La vieja noción de un... "ciclo de negocios" ya no tiene mayor interés". Por su parte, los artífices de las políticas económicas ubicados en la OCDE advertían a los gobiernos sobre un crecimiento económico incontenible hasta finales de siglo. Más aún, El milagro del mercado, supervisado por el Estado, podía virtualmente garantizar un crecimiento perpetuo. (Brenner, 1999: 9)

2.6.1. Fin de la fase expansiva del capitalismo

Paradójica y sorpresivamente, en el momento que se hacían estas declaraciones, la economía mundial entraba en una fase descendente de larga duración (Mandel 1971, 1974, 1979 y 1980) caracterizada esencialmente por la reducción de la tasa de ganancia¹¹⁸ (Brenner 1999: 136). Los principales factores que generaron este quiebre fueron: la disminución del ejército industrial de reserva, particularmente en Europa Occidental; la tendencia acelerada hacia la sobreproducción; y sobre todo, el resurgimiento de la competencia internacional y la inflación (Mandel, 1971: 11-25).

¹¹⁸ La reducción de la tasa de ganancia, originó con cierto retraso la caída de la inversión, llevando a severas reducciones del crecimiento de la producción, de la productividad, del salario real así como a tasas de desempleo notoriamente más altas y a recesiones mucho más serias.

Como vimos anteriormente el desarrollo acelerado de la producción había ocasionado un aumento en los niveles de ocupación, a tal grado que el ejército industrial de reserva tendió a disminuir y los costos de la fuerza de trabajo tendieron a aumentar. Alemania alcanzó el pleno empleo en 1961 y Japón en 1970. Hacia finales de los años 60, los gobiernos de los principales países capitalistas, depusieron la estrategia de pleno empleo y respondieron con una estrategia de largo plazo que lo socavaba, a través de: 1) estímulos a la automatización con el objetivo de disminuir la demanda de trabajo y elevar los niveles de productividad; 2) el traslado al exterior (países subdesarrollados) de las fases de la producción consumidoras de gran cantidad de fuerza de trabajo; 3) abatimiento de los salarios nominales a través del solapamiento de un proceso inflacionario¹¹⁹; y 4) en el plano político, una posición más dura hacia los sindicatos.

Con estas políticas se deterioró el consenso interno y se generaron explosiones sociales que llegaron a poner en jaque a los gobiernos, como fue el caso del “mayo francés” en 1968 y el “otoño italiano” en 1969. Aunque en el corto plazo, estas políticas lograron una disminución de los montos salariales, paradójicamente se convirtieron en un elemento adicional que empujó más hacia la sobreproducción que al restablecimiento de las tasas elevadas de ganancia.

La tendencia a la sobreproducción se mostraba ya en la mayoría de los países desarrollados en la década de los sesentas, a través de los altos índices de la capacidad instalada excedente en las principales ramas de la producción (Mandel 1971: 21) y el estancamiento de los precios e incluso su declinación. Todavía durante aquellos años ocurrieron inversiones crecientes, sobre todo con el objetivo de disminuir los costos, lo que agravó la sobreproducción, acicateada al mismo tiempo por la competencia internacional que reducía drásticamente los precios de exportación.

¹¹⁹ Que corregía en el mercado a favor de los empresarios las negociaciones favorables a los trabajadores en las revisiones contractuales.

Las agresivas políticas exportadoras de Europa y Japón que había favorecido Estados Unidos se volvieron en su contra. Se habían convertido en serios contendientes de Estados Unidos en el mercado mundial incluso en las ramas más complejas de la producción industrial, como la producción de maquinaria. Europeos y japoneses podían ofrecer en el mercado mundial producto de similar calidad a los norteamericanos pero a precios más bajos (Brenner, 1999: 155). Las corporaciones de Estados Unidos para aprovechar la competitividad de Europa y Japón incrementaron sus inversiones en una proporción de uno de cada tres dólares invertido nacionalmente, afectando la propia competitividad de su país de origen.

Ya desde principios de la década de los sesenta, las autoridades estadounidenses habían adoptado una serie de medidas¹²⁰ para desacelerar la salida de capitales del país a través de los bancos y las empresas transnacionales, mientras preparaban un programa de estímulos keynesianos para restablecer el dinamismo económico. A pesar de dichos controles los bancos norteamericanos siguieron prestando dinero a través de sus sedes en el extranjero y el mercado del eurodólar y las corporaciones contaron con el crédito suficiente para sus inversiones de ultramar. Por otra parte, el incremento de la demanda provocado por el aumento del déficit gubernamental era previsiblemente incapaz de estimular un alza correspondiente de la oferta e impulsaba, en cambio, un aumento más rápido de los precios y las importaciones.

Dentro de la clase dirigente norteamericana venían surgiendo diferencias de cómo enfrentar la creciente competencia, sobre todo de Alemania y Japón. Mientras algunos grupos se inclinaban en favorecer soluciones de carácter nacional como la que aplicaría en 1971 Richard Nixon, otros, como Rockefeller favorecerían la cooptación de

120 Las medidas gubernamentales para restringir la inversión en el extranjero incluían la "Operación Twist", que consistía en mantener relativamente altas las tasas de interés a corto plazo para atraer capitales a corto plazo del extranjero pero relativamente bajas las tasas de interés a largo plazo para estimular los gastos de inversión y mitigar el desempleo; el Impuesto de Compensación del Interés estaba destinado a desalentar la inversión en carteras accionarias en el extranjero mediante la imposición de un impuesto por la compra de valores extranjeros por parte de residentes de EE.UU.; el Programa de Restricción Voluntaria del Crédito Exterior y el Programa de Inversión Exterior Directa que, respectivamente, imponían límites a los préstamos a los extranjeros por parte de las instituciones financieras de EE.UU. y restringían la disponibilidad de fondos de las corporaciones no financieras de EE.UU., especialmente las corporaciones multinacionales, a sus filiales de ultramar. Argy, *Postwar International Money Crisis*, pp. 39-40. Citado por Brenner, 1999: 170.

élites en un proyecto universal apenas delineado con la fundación de la Comisión Trilateral.

2. 6. 2. El proceso de deterioro del dólar y su inconvertibilidad

La crisis del dólar y por ende del sistema monetario internacional, por el contrario, no fue sorpresiva. Como ya mencionamos, la turbulencia de 1960 – 1961 representó el primer antecedente de que el sistema de paridades fijas estaba en peligro, cuando la onza de oro alcanzó los 40 dólares en la bolsa de valores de Londres. El gobierno de Estados Unidos tuvo que forzar un acuerdo con los gobiernos de los países que tenían las mayores reservas del metal, particularmente Francia, para crear el "pool del oro"¹²¹ en octubre de ese mismo año y restablecer la paridad.

No obstante su compromiso, la Francia nacionalista de De Gaulle, uno de los principales aliados de Estados Unidos, ya había dado muestras palpables de su desconfianza respecto al dólar y siguió comprando oro de acuerdo con las tesis de Jackes Rueff así como la de exigir el improcedente retorno del patrón oro (Mandel, 1974: 42- 49) y en junio de 1967 a propósito de su antagonismo con la política exterior norteamericana en China y Vietnam acabó por abandonar el "pool". Su participación la absorbió Estados Unidos.

El Reino Unido, por su parte, co-patrocinador del sistema de Bretton Woods fue incapaz, ante problemas históricos y contingentes, de evitar la devaluación de la libra esterlina (1967), puntal secundario del sistema monetario internacional. (Mandel, 1974: 49- 56). El sistema de paridades fijas era cada vez más difícil de mantener, en tanto los movimientos de capital especulativo agujoneados por el mercado de eurodólares cruzaban el Atlántico sin que los gobiernos de Estados Unidos y los países europeos los pudiesen contener.

¹²¹ El propósito del pool consistía en vender oro en el mercado libre cuando los precios superaran los 35 dólares la onza y comprarlo cuando los precios cayeran por debajo de esa cotización. Como es lógico suponer, con la tendencia alcista que presentaba el oro en el mercado, esto difícilmente sucedería.

Tras la retirada francesa, el "Pool" sobrevivió sólo nueve meses (el 17 de marzo de 1968 fue suprimido). En su lugar, se estableció un doble mercado internacional para el oro. Por un lado, se mantuvo un precio oficial de 35 dólares la onza para las transacciones entre bancos centrales; por el otro, el resto del mercado quedó completamente libre, con una incontrolable tendencia de los precios al alza. De hecho, la decisión del mercado doble equivalía a la no convertibilidad del dólar, pues resultaba absurdo pensar que Estados Unidos vendería oro a los bancos centrales cuando en el mercado libre se situaba a precios muy superiores. Finalmente, para favorecer el mercado libre, Estados Unidos levantó el compromiso de Sudáfrica (principal productor del metal) de vender oro sólo a 35 dólares la onza.

La reevaluación del marco alemán (9.3%), a finales de 1969, fue un acontecimiento lleno de significados (Mandel, 1974: 99 - 105). En primer lugar, no se derivó la de las leyes ciegas del mercado; sino de presiones diplomáticas de Estados Unidos. La medida resultaba contraria a toda lógica económica y a los estatutos de Fondo Monetario Internacional. En lugar de que el país con déficit en la balanza de pagos devaluase, se obligaba a un país superavitario a revaluar. En lugar de que se devaluara el dólar se revaluaba el marco. El objetivo era forzar al principal competidor de Estados Unidos a elevar sus precios en los mercados internacionales. Los efectos alcanzados sólo fueron de corto plazo con el encarecimiento de las mercancías alemanas. Aún con la reevaluación, en el largo plazo, quedó demostrado que la capacidad productiva de la industria alemana y el inferior costo de la fuerza de trabajo (respecto a Estados Unidos) eran lo suficientemente fuertes para resistir más embates como éste. Por lo demás, la reevaluación del marco se revirtió contra Estados Unidos. Ante el fortalecimiento de marco se acentuó la ola especulativa contra el dólar al mismo tiempo que se encarecían los créditos y aumentaban los costos de las bases militares norteamericanas en el Viejo Mundo. Japón también recibiría una fuerte presión de Estados Unidos para que revaluara su moneda. Sin embargo, el gobierno japonés no cedió y mantuvo el cambio de 360 yenes por dólar, el nivel fijado desde fines de los años 40.

Por otra parte, al llegar Nixon a la presidencia de Estados Unidos aplicó medidas antiinflacionarias y con ello favoreció la crisis de sobreproducción de 1970 (Mandel 1974). Espantado por las consecuencias de la recesión y la derrota de los republicanos en las elecciones para el Congreso en noviembre de 1970 el gobierno retornó a las medidas keynesianas. La política inflacionaria logró paliar la recesión a través de un gasto deficitario sin precedentes en la historia norteamericana. Sin embargo, el torbellino inflacionario¹²² que se expandió por todo el mundo aceleró aún más el deterioro del sistema monetario internacional. Europeos y japoneses no podían exigir a Washington la aplicación de una política ortodoxa para controlar la inflación, pues afectaría la política anti- recesiva de la fortaleza central de la hegemonía mundial, que a su vez, traería graves repercusiones a los demás países. El mercado interior de Estados Unidos era el elemento clave del mercado mundial para las demás potencias capitalistas.

2.6.3. Las devaluaciones del dólar y la crisis del Sistema de Bretton Woods

El sistema de Bretton Woods sólo funcionó mientras el mundo estuvo sediento de dólares para la adquisición de las mercancías norteamericanas. Con la recuperación y repunte de las economías de Europa y Japón que lanzaban al mercado mundial cantidades crecientes de mercancías y acumulaban grandes cantidades de reservas; la masa de dólares que arrojaba Estados Unidos a los circuitos financieros dejó de corresponder a la demanda de sus mercancías. Por lo tanto, el respaldo de la masa de dólares pasó a depender mayormente de su base aurífera.

"...entre 1949 y 1968, los dólares en billetes en el exterior de Estados Unidos, pasaron de 6 400 a 35 700, y durante el mismo lapso, las enormes reservas de oro en poder de Estados Unidos, se contrajeron de 246 000 a 10 400 millones de dólares" (Tamames, 1984: 73).

122 "Las reservas mundiales en esos años crecieron no menos del 18 y el 32 por ciento, respectivamente, sentando la base para una inflación internacional incontrolable. Para 1971 las reservas en oro de EE.UU. representaban menos de un cuarto de sus deudas oficiales. En 1971, a medida que el déficit fiscal alcanzaba su nivel más alto de posguerra hasta ese momento". (Brenner, 1999:176).

Por otra parte, Estados Unidos perdía oro debido al déficit de la balanza de pagos relacionado con los costos materiales del sistema hegemónico, como la ayuda económica y el sostenimiento y construcción de las bases militares (Mandel, 1974: 58) y sobre todo por la guerra de Vietnam. En 1967 el déficit se debió a este motivo en sus tres cuartas partes, además de ser una de las causas de la inflación¹²³.

Con esta situación resultaba evidente que una devaluación del dólar sería inevitable. El gobierno de Washington parecía tener sólo dos alternativas: 1) elevaba el precio del oro, aumentando con ello el valor nominal de sus reservas, para afianzar de esta manera la convertibilidad del dólar; 2) eliminaba el déficit de su balanza de pagos, con lo cual podía recuperar su reserva física de oro, sin incrementar su precio. La última solución resultaba imposible, pues exigía que Estados Unidos restringiera de manera drástica sus inversiones exteriores y variara su política exterior de signo belicista, es decir, exigía la renuncia a su papel de potencia hegemónica mundial. La otra alternativa resultaba igualmente imposible, debido a que disminuiría su capacidad de importación, así como la de exportación de capitales, es decir, exigía la renuncia de su política exterior de penetración económica.

Como ya mencionamos, Estados Unidos ante los primeros indicios del deterioro del dólar, venía trabajando a favor de una salida institucional. El Fondo Monetario Internacional fue reforzado con los "Derechos Especiales de Giro" (DEG). Con este mecanismo se intentó instaurar un medio para transformar paulatinamente el sistema monetario internacional en un patrón fiduciario internacional con base en el dólar. Sin embargo, el sistema descansaba en el dólar de manera tan determinante, que incluso el uso de los DEG resultaba poco práctico. Estados Unidos buscó, también, que los aliados pagaran la "factura" del dólar, a través de su renuncia a reclamar la convertibilidad de sus reservas en dólares (Tamames, 1984: 73). Esta medida, si bien

¹²³ Durante la primera mitad de la década del 60, los precios al consumidor en EE.UU. no habían subido más de 1,7 por ciento anual. Pero con los crecientes gastos originados por la guerra de Vietnam a partir de la segunda mitad de 1965, repentinamente se duplicaron y en 1966 llegaron al 3,4 por ciento. En 1967 y 1968, después de los déficits más grandes desde la guerra de Corea, la inflación se aceleró todavía más, llegando a un 4,2 y 5,4, por ciento en 1968 y 1969. (Brenner, 1999: 172).

permitió mantener, momentáneamente, la estabilidad del dólar; mantuvo también, en buena medida, la fuerte penetración norteamericana en todo el mundo capitalista, la inflación, el déficit de la balanza de pagos norteamericana; la inestabilidad del sistema y el descontento de los aliados.

A pesar de todo, el 15 de agosto de 1971, bajo "La nueva política económica" el gobierno del presidente Nixon declaró la inconvertibilidad y la flotación del dólar junto a una serie de medidas proteccionistas que constituían una verdadera declaración de guerra a sus rivales económicos.¹²⁴ El sistema de paridades fijas entró en un verdadero caos. Las paridades de las monedas flotaron entre sí en medio de un desacuerdo general sobre las tasas de cambio que deberían prevalecer¹²⁵. Con esto, se derrumbaron los dos pilares del sistema de Bretton Woods: el sistema de paridades fijas y la convertibilidad del dólar en oro. Todos los intentos que le siguieron para restablecer el sistema terminaron en fracasos.

La realineación de las monedas del "Grupo de los Diez" respecto al dólar¹²⁶, en diciembre de 1971 (Smithsonian Institution) fue de corta duración. En junio de 1972, producto de la especulación, el Reino Unido puso a flotar a la libra esterlina; y con ello, flotaron también otras 16 monedas. A principios de 1973, la mayoría de las principales monedas, en cascada, volvió a "flotar" y se produjo la segunda devaluación del dólar.

El intento de los seis países, que entonces conformaban la Comunidad Europea, por mantener tipos de cambio fijos entre ellos ("snake in the tunnel") y tipos de cambio flotantes respecto al dólar, también fracasó. En enero de 1974, Francia abandonó esta política y con ello se restringió considerablemente el funcionamiento de los tipos de

¹²⁴ "impuso un gravamen del 10 por ciento sobre las importaciones mientras, aunque no en forma coincidente, establecía nuevos estímulos fiscales en la economía bajo la forma de un aumento del crédito fiscal sobre la inversión, la revocación de los impuestos internos sobre los autos y camiones y reducciones sobre el impuesto a la renta de las personas". (Brenner, 1999: 177).

¹²⁵ Estados Unidos deseaba una fuerte devaluación del dólar, superior a la que los países superavitarios estaban dispuestos a conceder. Por su parte, estos últimos temían que las revaluaciones de sus monedas frente al dólar no fueran simétricas, y en consecuencia se viera afectada su competitividad.

¹²⁶ Un acuerdo se logró en la reunión celebrada el 18 de diciembre de 1971, en la Smithsonian Institution, con la concurrencia de los ministros y directores de los bancos centrales del "Grupo de los Diez" (Villarreal, 1984: 156) el gobierno estadounidense logró una realineación de las monedas de los países participantes con revaluaciones en el caso del marco (13.6%), del yen (16.9%) y del florín holandés, incluyendo la primera devaluación del dólar en más de 35 años en un 7.89%.

cambio fijos. La mayoría de los países subdesarrollados, miembros del Fondo, mantuvieron su paridad respecto a una sola moneda, principalmente el dólar, y en algunos casos, respecto al franco o la libra esterlina. Por tanto, compartieron la suerte de la moneda en torno a la cual había fijado su paridad.

No obstante, las medidas adoptadas no representaron una solución definitiva. La demanda de una reforma del sistema monetario internacional se generalizó. Mientras tanto, los países de la Comunidad Económica Europea, Estados Unidos, Japón, Suiza, y Noruega decidieron reunirse en marzo de 1973, en París, donde decidieron implementar "un sistema ordenado de flotación conjunta", mismo que finalmente sería legalizado por el FMI en Jamaica en enero de 1976.

Hacia septiembre de 1974, la flotación de los tipos de cambio parecía funcionar a satisfacción de Estados Unidos. No fue casual que el Secretario del Tesoro de Estados Unidos, considerado el principal arquitecto del nuevo régimen, lo asumiera, como el más grande logro de su carrera (Garritsen de Vries, 1986: 95).

Con la caída del sistema de Bretton Woods el Fondo Monetario Internacional entró en crisis. Sus pretensiones institucionales de regular el sistema monetario internacional quedaron suprimidas. El comportamiento de las monedas había pasado a depender de las fuerzas "ciegas" del mercado. La utilidad del Fondo fue profundamente cuestionada; e incluso, su existencia misma. El FMI no tenía más alternativa que redefinir sus funciones en el marco de una necesaria reforma. El proceso de reforma del Fondo, sin embargo, no sería fácil, por el contrario, bastante complicado, prolongado y sus resultados nunca le volvieron a dar el carácter de protagonista del sistema monetario internacional.

Además, el bloque histórico internacional también había entrado en crisis, la competencia capitalista había no sólo colocado frente a frente a Estados Unidos y sus aliados en la lucha por los mercados mundiales, también había destruido el sistema monetario internacional basado en la cooperación institucionalizada entre Estados

nacionales. El Fondo Monetario Internacional, en los términos institucionales en que fue construido ya no sólo era incapaz de contribuir a garantizar la reproducción del capital mundial, sino incluso, de acuerdo a sus propios creadores, representaba un obstáculo. Estados Unidos había perdido consenso en relación a su conducción económica del mundo, pues había privilegiado sus intereses económicos nacionales sobre sus compromisos hegemónicos.

Sin embargo, la crisis, fue ciertamente parcial y limitada. Estados Unidos todavía tenía el consenso suficiente para forzar la reestructuración del bloque histórico internacional, que en términos sucintos, consistió en crear instancias organizativas más propicias para una mayor participación de los miembros de la alianza en la conducción de los asuntos mundiales y una mayor cooperación entre ellos, aunque menos institucionalizada.

2.7. La pesadilla continúa

El derrumbe del sistema de Bretton Woods no era sólo el final de una época, también el principio de otra. A partir de 1970 se inició lo que sería la larga noche de la economía norteamericana y de la economía mundial caracterizada por el crecimiento lento. Durante la década de los años 70 Estados Unidos experimentó uno de los períodos más críticos de su historia económica. En 1970 se produjo la primera recesión importante, en 1971 se devaluó el dólar y se produjo la crisis de Bretton Woods, en 1973 se dio la primera crisis petrolera y la segunda devaluación del dólar, que ocasionó que el abandono del sistema de paridades fijas fuese irreversible. En 1974-75 se experimentó la peor crisis económica desde la Gran Depresión y hacia 1978 se dio otro choque petrolero. Además, durante la mayor parte de la década se experimentó un fenómeno nuevo en la economía norteamericana, la "estanflación", es decir, estancamiento con inflación (la cual alcanzó niveles de dos dígitos), para concluir con una crisis aún más intensa, la de 1980-82 que estuvo acompañada de la crisis de la deuda en los países subdesarrollados.

2.7.1. La "Crisis petrolera"

La llamada crisis petrolera, es decir, el desmesurado aumento de los precios del petróleo que estalló entre octubre y diciembre de 1973, fue producto de las decisiones de la Organización de Países Exportadores de Petróleo (OPEP), impulsada fundamentalmente por los países árabes¹²⁷, en un contexto caracterizado por una combinación compleja de factores que operaban en la misma dirección¹²⁸ incluyendo los intereses de las llamadas "siete hermanas".

La asonada de este grupo de países subalternos, trajo serias consecuencias para la economía mundial, siendo los más afectados los países subdesarrollados no exportadores de petróleo. Si bien es cierto, los países industrializados sufrieron con el aumento de los precios, se beneficiaron del reciclaje de los ingresos de los países exportadores a través de compras adicionales de mercancías y del aumento de las inversiones (Mandel, 1980). Por su parte, los países subdesarrollados exportadores de petróleo, a través de los ingresos considerables que obtuvieron, se protegieron de manera más o menos eficaz ante los efectos directos e indirectos de la recesión generalizada de la economía capitalista de 1974-75. Evidentemente, no sucedió lo mismo con los países subdesarrollados no exportadores de petróleo. La conjunción del aumento de los precios del petróleo y la recesión económica general los condujo a una penuria económica y alimentaria, además de agudos desequilibrios en sus balanzas de pagos, que persistieron mucho más allá de 1974. Según el Fondo Monetario Internacional, el déficit de la balanza de pagos de los países subdesarrollados no exportadores de petróleo ascendió a 30 000 millones de dólares en 1975 y a 25 000 millones de dólares en 1976.

¹²⁷ La decisión del aumento de los precios se debió fundamentalmente a una represalia de los países árabes en contra de los países industrializados por haber apoyado a Israel en la guerra contra ellos. Así, el 16 de octubre de 1973 el precio del petróleo pasó de 3.5 a 5.5 dólares el barril y en enero de 1974 alcanzó los 11 dólares. A las alzas en los precios se agregó el embargo a Estados Unidos y Holanda, entre otros.

¹²⁸ Entre los que podemos citar a los siguientes: a) la profunda dependencia mundial de los hidrocarburos como fuente de energía (62% del total de los energéticos (Tamames, 1984); b) cambios importantes en la composición geográfica de la oferta mundial del petróleo, particularmente en favor de los países árabes; c) la caída de las reservas petroleras de Estados Unidos que lo convirtió incontrolable de petróleo, agravando de paso las tendencias alcistas de los precios del producto y d) el aumento general del precio de las materias primas y la segunda devaluación del dólar.

2.7.2. La recesión generalizada (1974-1975)

Casi simultáneamente a la "crisis petrolera" se produjo la recesión generalizada de 1974-75 producto de la sobreproducción y resultado directo de una fase típica de descenso de la tasa de ganancia (Caputo, 1987: 155 y 156). Su profundidad se le atribuyó a la acumulación de problemas desde la crisis de Bretton Woods y su carácter generalizado (abarcó simultáneamente a los principales países capitalistas) al acentuado proceso de integración¹²⁹ que se había generado durante el período de expansión capitalista.

Para enfrentar la recesión, los gobiernos de los principales países capitalistas recurrieron nuevamente al expediente de las políticas económicas anticrisis basadas en la expansión del crédito y la masa monetaria. Lo singular del caso es que lo hicieron en el momento mismo que aplicaban una política deflacionaria¹³⁰ para contrarrestar la inflación acumulada. Los gobiernos tenían que escoger entre inflación y crisis, cuando esta última ya había estallado. Así, los gobiernos de Estados Unidos, Alemania Occidental y Japón, sorprendidos por la magnitud de la recesión decidieron desde el segundo semestre de 1975 tomar medidas de reactivación económica¹³¹. Para el año de 1976 existían no menos de 175 mil millones de dólares de poder adquisitivo suplementario inyectados en el circuito económico por el déficit de los principales países capitalistas.

La política inflacionaria aplicada limitó la recesión¹³² y ésta tocó a su fin en 1975; primero en Estados Unidos, más tarde en Alemania Federal, en Japón y los demás países capitalistas. El precio que pagaron los países capitalistas por la aplicación de la política económica inflacionaria fue muy grande: a) se generó la progresiva

¹²⁹ Crecimiento del comercio mundial, la expansión de las empresas transnacionales y del sistema de crédito internacional, entre otros factores.

¹³⁰ En la Asamblea del FMI en Nairobi (septiembre de 1973) la Comunidad Económica Europea, de una parte, Estados Unidos de la otra y en general todos los miembros de la OCDE, llegaron a la conclusión de que era necesario, acordar una serie de medidas para desacelerar la economía y frenar la fase ascendente del ciclo, a fin de lograr un nuevo equilibrio, con cierta estabilidad. (Tamames, 1984: 371).

¹³¹ En Estados Unidos la reactivación consistió en un déficit del presupuesto del orden de 80 mil millones de dólares para el año fiscal de julio de 1975 a julio de 1976. En Alemania Federal el déficit presupuestal de 30 mil millones de dólares y en Japón de 20 mil millones de dólares. (Mandel 1980: 77).

¹³² La eliminación de sus causas escapa al control de toda política económica (Mandel, 1980: 78)

desvalorización de las monedas y por lo tanto la retroalimentación de la inflación; b) la desvalorización de las monedas combinada con la vigencia de los cambios flotantes afectaron de manera incidental la competencia entre los principales países capitalistas, sobre todo en el comercio internacional; c) los altos niveles de inflación alcanzados por algunos países desarrollados pusieron en peligro la solvencia económica del Estado (Mandel, 1980).

Por otra parte, la reactivación económica a través de la inflación generó un desarreglo generalizado del sistema de crédito. Entre otras cosas, surgieron ciclos de crédito (nacionales) parcialmente autónomos respecto a los ciclos industriales. Los bancos asumieron una actitud más agresiva, extendiendo y acelerando sus operaciones, los depósitos a corto plazo se utilizaron para el otorgamiento de créditos a largo plazo y para la especulación. Los bancos confiaban ciegamente en el apoyo que les brindaría la banca central en caso de quiebra (Mandel, 1980: 92).

2.7.3. El segundo choque petrolero

A finales de la década de los años 70 se produjo otro incremento sorpresivo de los precios del petróleo. Si bien es cierto que los países productores tenían considerados aumentos escalonados del precio, los acontecimientos revolucionarios en Irán aceleraron el alza. En abril de 1979 se marcó un precio mínimo de 14.74 dólares el barril y para noviembre de 1981 el precio oficial del barril era de 34 dólares. Los efectos del llamado segundo choque petrolero fueron aún más desastrosos para los países consumidores, particularmente para los subdesarrollados. Por lo que se refiere a los ingresos de los países productores, la guerra entre Irak (apoyado por Arabia Saudita, Kuwait y los Emiratos para frenar la revolución de Jomeni) e Irán, absorbieron gran parte de ellos, en beneficio de los países exportadores de armamento: Estados Unidos y la URSS.

2.7.4. La Crisis de 1980-82

Nuevamente, entre 1980 - 1982, se produjo otra crisis de sobreproducción generalizada que abarcó a todos los países y productos¹³³. Esta crisis, que se explica también por la caída de la tasa de ganancia. Fue mucho más profunda que la anterior de 1974-75 y con mayores efectos negativos en las relaciones económicas internacionales, particularmente en el comercio mundial y afectó de manera aún más grave a los países subdesarrollados. Esta crisis que veremos con mayor profundidad en el siguiente capítulo estuvo acompañada por la crisis de la deuda externa de en los países subdesarrollados. Punto nodal en el proceso de integración de estos países y centro de atención del Fondo Monetario Internacional.

2.8. La reforma del FMI

En este ambiente de crisis económica fue que se dio la Segunda Enmienda que reformaba al Fondo Monetario Internacional. La reforma, a diferencia del proceso de fundación del Fondo careció de un proyecto definido que fortaleciera la organización multilateral y la institucionalidad. Difícilmente se hubiesen podido tomar medidas al respecto en un clima económico tan incierto como el que prevalecía. Aunque los acuerdos fueron formalmente aprobados por la Junta de gobernadores el proceso fue dominado por Estados Unidos a través de negociaciones directas con los otros países industrializados al seno del Grupo de los Diez. Los países subdesarrollados participaron de manera muy limitada, casi como espectadores, aunque recibieron algunas concesiones relativas a los préstamos y utilidades provenientes de la venta del oro. El elemento clave de la Reforma consistió en la separación real del sistema monetario internacional de la institucionalidad del Fondo Monetario Internacional a través de la sanción del sistema de paridades flotantes, el cual quedaba sujeto a las leyes del mercado.

¹³³ La sobreproducción generalizada de mercancías fue reconocida por las agencias internacionales especializadas en asuntos económicos, que la consideraron como "un problema mundial que empeora, y que se manifiesta palmariamente en "demasiadas industrias", entre ellas: la de automóviles, acero, computación, semiconductores eléctricos, equipos pesados, textiles, así como la producción de alimentos", y una serie de otras ramas, como son: la industria farmacéutica, la industria química, la petroquímica y en la construcción de barcos, etc. (Caputo, 1986: 155-58).

2.8.1. El Comité de los Veinte

Para encauzar los esfuerzos de reforma del sistema monetario internacional, la Junta de Gobernadores creó el "Comité de la Junta de Gobernadores sobre la Reforma del Sistema Monetario Internacional y Temas Relacionados" (26 de julio de 1972), mejor conocido como el "Comité de los Veinte"¹³⁴.

Sin embargo, particularmente durante la Reunión de Nairobi, Kenia en 1973, dicho comité, no pudo poner de acuerdo a Francia y Estados Unidos y más tarde convencer a los llamados países en desarrollo¹³⁵ sobre un proyecto de reforma que modificara inmediatamente y por completo el sistema monetario internacional. Por tanto, optó por un "Outline of Reform" que indicaría el rumbo al que se dirigiría el sistema monetario internacional, y contendría una lista de medidas internas que de ser adoptadas inmediatamente servirían a la evolución del nuevo sistema. En otras palabras, el curso de los acontecimientos iría definiendo la nueva institucionalidad del FMI.

Evidentemente, en esta lógica, las decisiones contingentes resultaban trascendentales. Por tal motivo el Comité de los Veinte propuso la creación de un comité con mayores funciones y responsabilidades (el Comité de los Veinte sólo tenía funciones de asesor y autoridad informal), para que ayudara a las autoridades del Fondo a reformar el desenvolvimiento mismo del sistema.

El proyecto de enmienda del Convenio Constitutivo presentado por el Comité de los Veinte contemplaba la creación de un "Consejo de Gobernadores" que ostentaría poder dentro de lo que sería la nueva estructura del Fondo. Inspirada en ello, a iniciativa de Witteveen, la Junta de Gobernadores acordó la creación (el 2 de octubre

¹³⁴ Este Comité fue integrado por representantes de cada país o grupo de países que tenía derecho a nombrar un Director Ejecutivo y fue el encargado de realizar las negociaciones necesarias en la lógica de un proyecto de reforma. El Comité tuvo su primera reunión coincidiendo con la Asamblea del Fondo (28 de septiembre de 1972) y fue presidido por Alí Wardhana, Ministro de Hacienda de Indonesia.

¹³⁵ Ver, "Comunicado del Grupo Intergubernamental de los Veinticuatro, al Término de su Reunión Celebrada en Washington, D. C., el 28 de Septiembre de 1974". (Relaciones Internacionales, 1974: 122 – 123).

de 1974) de un Comité Interino o Provisional¹³⁶ en tanto la enmienda que contemplaba la creación del "Consejo" entraba en vigor. En realidad, este Comité, al igual que el de los "Veinte" sólo tuvo funciones de asesoramiento. Cuando entró en vigor la Segunda Enmienda, el 1 de abril de 1978, aún existía controversia sobre la creación del "Consejo de Gobernadores", como una nueva instancia de poder. En esta circunstancia, las autoridades del Fondo aplazaron indefinidamente su formación y el Comité Interino "por su utilidad y efectividad" siguió en funciones.

A través del asesoramiento a la Junta de Gobernadores, sobre las medidas a tomar en relación a los problemas monetarios y financieros; y al proponerse, como un foro más amplio para encarar los problemas del sistema, el Comité Interino trató de restar protagonismo al "Grupo de los Diez" sin éxito. De cualquier manera, jugó un papel importante en las negociaciones sobre la Segunda Enmienda, tarea que finalmente hizo posible el "Acuerdo de Jamaica" de 1976.

2.8.2. Los puntos controvertidos

La controversia y las negociaciones para la Reforma del Fondo Monetario Internacional se dieron fundamentalmente dentro del Grupo de los Diez. Algunos Organismos como la OCDE y el Banco de Pagos Internacionales de Basilea, también influyeron, aunque ambos eran prácticamente extensiones de dicho grupo. (Keohane, 1988: 200)

Durante el transcurso de las negociaciones para reformar el sistema, quedó de manifiesto que no se trataba de una tarea sencilla, y que existían puntos muy controvertidos sobre la naturaleza misma de la reforma del sistema monetario internacional, de los cuales podemos mencionar tres: el sistema cambiario, la liquidez internacional y los activos de reserva.

¹³⁶ Al igual que el Comité de los Veinte, la composición del Comité Interino se derivaba del Directorio Ejecutivo, con la salvedad respecto a éste, de que cada uno de sus miembros era un "gobernador", es decir, funcionario de alto rango. Hasta diciembre de 1985, el Comité Interino tuvo 20 miembros, luego fueron 22 con la inclusión de los representantes de Arabia Saudita y China Popular, país que había pasado a ocupar el papel de China.

Inicialmente, sobre el sistema cambiario existían dos posiciones: 1) la propuesta avalada por el Comité de los Veinte, el Directorio Ejecutivo y el personal del Fondo que consistía en un mecanismo de "paridades estables pero ajustables"; que era la misma que la de Estados Unidos, sólo que éste ponía mayor énfasis en las garantías que aseguran la flexibilidad del sistema, pues consideraba que la rigidez del sistema anterior había sido una de las principales causas de su derrumbe; y 2) la de la Comunidad Europea, sobre todo Francia, quienes propugnaban por algo más cercano a un sistema de paridades fijas.

Estados Unidos, hacia 1975, juzgaba que el régimen de flotación era la mejor alternativa para el sistema monetario internacional. Gran parte de sus argumentos los basaba en la experiencia inmediata de los tipos de cambio flotantes y en el hecho de que no se habían presentado los supuestos peligros asociados con la naturaleza del nuevo "sistema". Consideraban expresamente, los funcionarios norteamericanos, que un sistema de paridades fijas, por la problemática de la economía mundial de esos años, hubiera sido imposible y que el nuevo "sistema", además de prevenir las crisis monetarias, había sido muy útil para reciclar las ganancias petroleras de los países exportadores del hidrocarburo. Podemos agregar al respecto que, desde el 15 de agosto de 1971 hasta el 1 de abril de 1978, ninguno de los países miembros manejó sus tipos de cambio de acuerdo al articulado vigente del Fondo.

No obstante, Francia mantuvo su oposición a que se sancionara a través de la Segunda Enmienda la permanencia de los tipos de cambio flotantes. Los funcionarios franceses argumentaban que este "sistema" era una fuente y un mecanismo de propagación de la inflación y que ésta sólo podría ser controlada a través de un sistema de paridades fijas. Además expresaban que el "nuevo sistema" poco había contribuido a solucionar los problemas de ajuste de los países miembros. Igualmente se debatía, entre los mismos países sobre la legalidad o no del "sistema" que se estaba aplicando ya a nivel mundial.

La solución al debate sólo se pudo dar a través de negociaciones directas entre Estados Unidos y Francia en la cumbre de Rambouillet, donde se reunieron los países más industrializados. El acuerdo final fue un híbrido que en los hechos favorecía a la posición norteamericana: los países miembros quedaban en libertad de elegir su régimen cambiario, aunque éste a su vez, formalmente quedaba sujeto a colaborar y aceptar la vigilancia del Fondo Monetario Internacional.

Sobre esto último, consideramos oportuno mencionar, la poca capacidad que ya había mostrado el Fondo, al intentar regular tipos de cambio flotante en 1974 y 1977. Y en torno a la crisis monetaria que se presentó en 1977-78, puso de manifiesto que sólo a través de las negociaciones directas entre los principales países capitalistas en relación a la coordinación de sus respectivas políticas monetarias era posible ejercer influencia sobre el mal llamado "sistema".

Por otra parte, un factor adicional que jugó un importante papel para la adopción de las paridades flotantes fue la gigantesca masa de capital líquido en manos de las empresas transnacionales (258 000 millones de dólares) que fluían profusamente por todo el mundo, lo que hacía virtualmente imposible el sostenimiento de las paridades fijas. (Keohane, 1988: 189.)

Por lo que se refiere a los temas relacionados con la liquidez y los activos de reserva, surgió una fuerte oposición para mantener el dólar (moneda nacional) como base del sistema; a pesar de ello no cristalizó en un acuerdo para sustituirlo. Esto se debió, entre otros factores a que los circuitos monetarios mundiales estaban todavía llenos de dólares y otras monedas eran usadas ya, simultáneamente, aunque en mucha menor medida, como dinero internacional y activo de reserva. Mientras tanto, las autoridades del Fondo, incluyendo el Comité de los Veinte, se inclinaron decididamente por establecer los DEG como principal activo de reserva. Incluso, el Fondo tomó algunas medidas entre 1972 y 1978 para aumentar las cualidades del DEG a fin de que pudiera desempeñar adecuadamente esa función, toda vez que se encontraba en desventaja respecto al oro y el dólar. Por tanto, se convirtió al DEG en unidad de cuenta del

Fondo para sus propias transacciones y reportes (1972), se le dio una nueva valoración con base en una cesta de 16 monedas (Hernández Vela, 2000: 299) en lugar del valor oficial del oro en junio de 1974, se aumentaron las tasas de interés para los pagos en DEG a niveles más cercanos a los que privaban en el mercado, se obligó a los miembros a reconstruir sus tenencias en DEG, se aumentaron las emisiones de DEG y se suprimió la parte de la cuota de los países miembros que se pagaba en oro.

En el mismo sentido, el FMI inició un proceso para reducir el papel del oro en el sistema monetario internacional. Lo cual se convirtió en otra fuente de debate entre Estados Unidos y Francia. Las autoridades monetarias norteamericanas estaban empeñadas en sacar al oro del sistema, mientras que las francesas pugnaban por situarlo nuevamente como eje del mismo. No debemos perder de vista que Francia, con base en las tesis de Rueff, se había convertido en uno de los principales tenedores de oro a nivel mundial.

Por su parte, el Comité Interino, hacia 1975, influyó lo suficiente, incluso mientras se desarrollaban las negociaciones, para que se redujera el rol del oro, se aboliera su precio oficial y no se usara más en las relaciones entre el Fondo y los países miembros. Se suprimió definitivamente la intervención de los bancos centrales en el mercado del oro y la cotización se dejó a merced de las libres fuerzas del mercado. Cabe señalar que esta medida para algunos significó un reforzamiento del oro como patrón efectivo, pero en términos generales tal decisión se entendió como el primer paso serio para la desmonetización del oro. Simultáneamente a estas medidas, se reajustaron las reservas de oro propiedad del FMI (918 millones de onzas), con tres medidas: devolución de 1/6 a los países que aportaron metal al formalizar su cuota; venta de otra sexta parte al mercado libre para formar con su valor el "Fondo Fiduciario", destinado a ayudar a los países menos desarrollados, y se conservó el resto como garantía de las operaciones del Fondo y para los fines que en lo sucesivo habrían de irse fijando.

2.8.3. La Segunda Enmienda

La reforma del articulado del Convenio Constitutivo del Fondo Monetario Internacional, correspondió a un proceso prolongado (1974- 1978) y lleno de discusiones (146 sesiones) que concluyó con la entrada en vigor de la Segunda Enmienda, el 1 de abril de 1978. De hecho en 1976, en Jamaica, ya se había aprobado la reforma al FMI; sin embargo, fue hasta 1978 cuando se lograron las cuatro quintas partes de la votación para que la reforma entrara en vigor¹³⁷.

La Segunda Enmienda sólo vino a sancionar la pérdida de influencia del FMI en el sistema monetario internacional, al permitir que los países miembros aplicaran el régimen cambiario de su elección, con la salvedad de que el Fondo, por mayoría de un 85% de votos, podía establecer regímenes cambiarios generales; y a sancionar la reducción del rol del oro en el sistema monetario internacional. Esto significaba la legalización del reajuste de las reservas de oro propiedad del FMI y la sanción de la flotación de las monedas. Con esto, se ponía definitivamente fin a todo posible intento de restituir un sistema de paridades fijas regulado por el Fondo.

Por otra parte, se instituyó al DEG como el principal activo de reserva del sistema. Como era lógico, con la desmonetización del oro y la consiguiente supresión del sistema de paridades, se determinó que la parte de la cuota correspondiente al pago en oro se realizara en DEG, y que el monto de los servicios financieros que prestaba el fondo también se contabilizaran en DEG.

Nueve meses después de Jamaica, en la XXXII Asamblea del FMI celebrada en Washington en septiembre de 1976, se estableció que las nuevas reglas flexibles adoptadas en Jamaica eran las únicas aplicables para el sistema monetario internacional. Todo intento de rigidez monetaria había fracasado.

¹³⁷ La revisión de las reglas de Bretton Woods sobre las que venía trabajando el Comité de los Veinte, se sometió a la consideración de la conferencia Especial celebrada en Jamaica en enero de 1976 de donde surgió el nuevo texto del Convenio, mismo que se aprobó mediante el voto por correo de los Gobernadores del Fondo el 30 de abril de 1976. Ratificado el Convenio entró en vigor el 1° de abril de 1978.

Finalmente cabe hacer mención que a pesar de la Segunda Enmienda y toda la importancia que pudieron alcanzar los DEG o la mayor consistencia que pudiesen haber logrado las llamadas monedas duras, durante la década de los 70, el dólar siguió siendo el medio de pago universal, -simplemente por la misma fuerza de los hechos, porque había en circulación fuera de Estados Unidos más de 500 000 millones de dólares (marzo de 1982).

2.8.4. El giro prestamista del Fondo Monetario Internacional

Al quedar limitado el papel protagónico del Fondo Monetario Internacional en el funcionamiento del sistema monetario internacional, hacia mediados de la década de los setenta del siglo pasado, el otorgamiento de asistencia financiera a los países miembros se convirtió, de hecho, en su principal actividad, sólo que bajo nuevos lineamientos y objetivos políticos.

Hasta la crisis de Bretton Woods, el uso de los recursos financieros y los ajustes correspondientes de los países miembros del Fondo estuvieron fundamentalmente destinados a mantener la vigencia del sistema de paridades fijas. Por tanto, el mayor monto de los recursos se dirigió hacia los países desarrollados. Incluso para cumplir este cometido es que se instituyó el "Acuerdo General de Préstamos". Otra cosa muy diferente ocurrió con el giro prestamista que tuvo el FMI a mediados de los años setenta. Ahora de lo que se trataba era de intervenir directamente en los acuciantes problemas de balanza de pagos en que estaban inmersos, particularmente los países subdesarrollados.

Estatutariamente, el Fondo Monetario Internacional contaba con la prerrogativa de contratar préstamos sin limitación de fuente, que para efectos prácticos significaba que podía contratar con bancos comerciales y en la moneda que considerase pertinente. Bajo este tenor, el Fondo recurrió a préstamos para financiar servicios como el "del petróleo" y el "servicio de financiamiento suplementario" (Fondo Monetario Internacional. 1982: 33) y concluyó acuerdos bilaterales de préstamo con el Instituto

Monetario de Arabia Saudita, con los bancos centrales y organismos oficiales de determinados países industriales y en desarrollo para financiar la "política de mayor acceso a los recursos del Fondo". La creciente obtención de préstamos por parte del Fondo Monetario Internacional, reveló dos cosas: 1) una relación cada vez más estrecha entre los centros financieros internacionales, a través, como es el caso de la intermediación entre prestatarios y prestamistas; 2) una tendencia para convertir a la institución en cuestión en administrador y garante de recursos financieros ajenos. Esto, más otros elementos que analizaremos en los siguientes capítulos rebelan que más allá de la reforma "oficial" de la segunda enmienda, al seno del Fondo Monetario Internacional se venían produciendo todo un conjunto de transformaciones que definirían la actuación del Fondo Monetario Internacional durante la era de la llamada "globalización". La cual distaba mucho de la Reforma aprobada en Jamaica.

Capítulo 3. El retorno protagónico del Fondo Monetario Internacional (La Revolución Silenciosa)

Con el derrumbe del Sistema de Bretton Woods se dio fin al sistema monetario internacional, basado en el dólar y las paridades fijas, institucionalizado a través del Fondo Monetario Internacional. El conjunto de reglas establecidas en el Convenio Constitutivo destinados a influir en el comportamiento en los asuntos monetarios de los Estados dejaron de estar vigentes. Con el derrumbe del sistema de Bretton Woods se puso de manifiesto que la institución ya no era congruente con las nuevas condiciones de la economía mundial y los intereses particulares del poder hegemónico. Estados Unidos ya no tenía ni los recursos ni la voluntad para que el sistema monetario internacional descansara casi de manera exclusiva sobre su moneda nacional, descartando con ello la posibilidad de que bajo su hegemonía se restableciera el FMI o se creara otro organismo como base institucional de un nuevo sistema monetario internacional.

El llamado sistema de paridades flotantes que le siguió, con mayor sustento en el mercado, vino a expresar de mejor manera, el ascenso en la economía mundial de Europa y Japón y la concomitante intensificación de la competencia capitalista internacional en un escenario caracterizado por el crecimiento lento de la economía mundial, la creciente inflación, el descenso de la tasa de ganancia, la sobreproducción y la crisis económica generalizada. En estas condiciones, el corolario lógico parecía ser la pérdida de la cooperación económica entre los principales países capitalistas y el retorno a la manipulación monetaria como parte de las estrategias de sus gobiernos, en su lucha por ganar espacios en el mercado mundial. Se esperaba que en cada país desarrollado prevalecieran los intereses económicos nacionales y los de sus clases dominantes y por tanto que se rompiera el bloque histórico internacional y con ello empeorara la situación de la economía mundial

Sin embargo, a despecho de los malos augurios la situación no se tornó catastrófica. El fortalecimiento del proceso de integración de la economía mundial, impulsada por

las empresas transnacionales y el capital financiero internacional, de los países desarrollados no sólo crearon las condiciones también fijaron el rumbo para que las clases dirigentes y gobiernos de estos países capitalistas bajo la dirección de Estados Unidos se avocaran a la reestructuración del bloque histórico y del sistema hegemónico en su conjunto y con ello, entre otras cosas, se favoreciera la cooperación internacional.

La forma concreta de la política hegemónica para la reestructuración se fincó en la creación y fortalecimiento de agrupamientos de los gobiernos de los principales países capitalistas. Agrupamientos de carácter relativamente informal, sin el peso institucional de los organismos multilaterales, en donde las negociaciones se celebran de manera directa y continua tendientes a favorecer la cooperación entre ellos, inicialmente en los asuntos monetarios y de coordinación de la política económica hasta alcanzar los temas relativos a la seguridad y la política internacional. En la práctica, en el proceso de reestructuración del sistema hegemónico estos agrupamientos tendieron a convertirse en una especie de dirección económica mundial estableciendo pautas estratégicas orientadas a intensificar las relaciones económicas internacionales, a debilitar la participación de los Estados en la economía de los países, a dismantelar progresivamente los obstáculos a la libre movilidad de los factores productivos y a redistribuir los ingresos en beneficio de los detentadores del capital.

Por lo que se refiere al Fondo Monetario Internacional, a pesar de su reforma, éste había entrado en un período de pérdida progresiva de protagonismo en los asuntos trascendentales de la economía mundial. Pero esto terminó cuando le fue asignada, - luego de la crisis de la deuda de los países subdesarrollados en 1982 y la posterior bancarrota del bloque socialista -, la conducción de la transformación estructural de los países subdesarrollados y la reforma sistémica de los países ex – socialistas (que más tarde fue caracterizada como la revolución silenciosa), en el marco de la intensificación del proceso de integración mundial, correspondiente a la llamada era de la globalización y de la reestructuración del sistema hegemónico, tema que abarca este capítulo 3.

3.1. La reestructuración del sistema hegemónico

3.1.1. El desarrollo desigual. Estados Unidos. ¿Primero entre iguales? El liderazgo económico

En la década de los años setenta la preponderancia relativa de la economía norteamericana ya había mostrado signos de marcado deterioro. El desarrollo desigual y combinado se estaba revirtiendo en su contra y a favor de Europa Occidental y Japón. En los volúmenes globales de la producción, el producto de EUA en relación al del total de los países desarrollados descendió del 53% en 1960 al 47% en 1970 y al 45% en 1980. En los flujos internacionales de exportación, la participación norteamericana en el total mundial cayó de 16.6% en 1960 al 14.8% en 1970 y al 11.9% en 1980. Alemania, por primera vez desde la posguerra alcanzó la supremacía como exportador mundial a finales de los años 80¹³⁸. Por su parte, Japón se colocó muy cerca de los niveles de Estados Unidos. En el campo de los servicios financieros mundiales, Japón ascendió al tercer lugar atrás de Estados Unidos e Inglaterra (a quienes desplazó momentáneamente en 1987) como oferente de crédito internacional. Los bancos japoneses desplazaron también de los primeros lugares de la clasificación mundial a los bancos norteamericanos. En la esfera monetaria, el marco y el yen pasaron a jugar un papel cada vez más importante como monedas internacionales en franca competencia con el dólar. En términos generales, Estados Unidos, Alemania y Japón aparecieron en el mercado mundial en un aparente equilibrio de fuerzas. (F. M. I. 1990)

Ante la presencia de estos signos de la pérdida relativa de las capacidades económicas de Estados Unidos, los intelectuales orgánicos norteamericanos dedicados al estudio de las relaciones Internacionales, tanto realistas como neoliberales iniciaron una serie de investigaciones académicas para explicar el hecho, creando o reformulando teorías en virtud de la nueva situación, de las cuales se desprendieran lineamientos estratégicos que iluminaran y respaldaran ideológicamente

¹³⁸ Aunque sólo fue por poco tiempo, pues la perdió a consecuencia de la unificación alemana.

las acciones y discursos de los gobernantes en aras de la reestructuración hegemónica.

El esquema realista respondió en términos generales con una visión cíclica de la historia, caracterizada por el encumbramiento y declinación inevitable de las hegemonías. Algunos consideraron sólo a la hegemonía norteamericana y la británica como su predecesora y parámetro, otros incluyeron a la holandesa y a la portuguesa, apuntando que cada fase hegemónica nacía de una guerra. La hegemonía fue definida en términos de parámetro relacionado a la preponderancia de capacidades económicas y militares de un Estado respecto a los otros. A la potencia hegemónica le atribuyeron la cualidad de proporcionar al mundo el bien público de la estabilidad Internacional, la cual estaría dada esencialmente por la fundación, sostenimiento y permanencia de un orden económico liberal. Dicho orden garantizaría el libre acceso de todos los Estados a las materias primas, la libre movilidad de capital y mercancías, los mercados abiertos a los bienes escasos, el financiamiento a los países con problemas o para enfrentar las crisis cíclicas (el hegemón como el prestamista en última instancia). Además, la hegemonía se desagregaría a través de regímenes que institucionalizarían el orden liberal.

La defensa del orden liberal desde esta perspectiva quedaba anclada a la existencia de la potencia hegemónica. Gilpin, (1981) estableció una paradoja: el sistema liberal de mercado al difundir el poder económico favorece a los países capitalistas rivales que crecen más rápido y toman ventajas de la innovación militar y económica, socavan al poder hegemónico (la declinación económica hace que los costos de la dominación sean mayores que los beneficios, acumulando déficit) y con ello, crecen las posibilidades de que estallen las crisis financieras, aumente la inestabilidad e incluso se produzcan guerras.

Por lo tanto, las implicaciones políticas derivadas de este esquema resultaban claras para los gobernantes norteamericanos, si lo que se quería era que prevaleciera la estabilidad y el orden económico liberal la potencia hegemónica debería mantenerse

en su sitio. Es decir, Estados Unidos debía responder rápidamente a su declinación económica para evitar el deterioro del orden económico, pues de no hacerlo se retornaría al Estado de naturaleza, al proteccionismo y al conflicto.

Una ruptura respecto al enfoque tradicional fue presentado por Robert Keohane (1984) y Joseph Nye (1988) (frecuente coautor de Keohane y miembro de la Comisión Trilateral) ambos sumamente influyentes entre los gobernantes norteamericanos. Keohane sentenció que Estados Unidos había dejado de ser hegemónico, aunque se mantenía como el primero entre iguales (en relación a los otros países capitalistas desarrollados) y que se había desarrollado la interdependencia entre todos los países del mundo (aunque en diferentes gradaciones). En el caso de los países desarrollados la definió como interdependencia compleja, la cual hacía difícil que Estados Unidos ejerciera su poder en contra de ellos o que evitara que incursionaran en ciertas actividades económicas en otros momentos reservadas para él. Contrario a las predicciones de la teoría realista, consideraba que a pesar de la desaparición de la hegemonía, ni el orden liberal ni la cooperación internacional habían llegado a su fin, incluso tomando en consideración el incremento del potencial desorden. Los regímenes internacionales habían adquirido fuertes derechos para hacer posible la cooperación y el reconocimiento de intereses mutuos en ausencia del hegemón.

De este esquema se derivaban conclusiones políticas diversas para Estados Unidos en relación al enfoque tradicional. Keohane argumentaba que la política de EE.UU. en los años ochenta debía reflejar los límites de la interdependencia y su relativa pérdida de autonomía internacional, aceptando una plural distribución del poder y una mayor cooperación respecto a los aliados, con el objetivo de mantener un centro duro de capitalismo colectivo capaz de sostener el orden mundial y evitar las políticas unilaterales. Esta estrategia partía, además, de que los intereses comunes de los principales Estados capitalistas, estimulados por los regímenes internacionales existentes, eran suficientemente fuertes para hacer posible, aunque no inevitable, una cooperación sostenida. La estrategia se complementaba con una política más flexible y que promovería el cambio de los países del llamado tercer mundo hacia el régimen

liberal y el reforzamiento de las reglas internacionales y los regímenes. Es sobre esta estrategia que se consideraba que Estados Unidos podría mantener su posición de primacía¹³⁹.

Mas allá de las disquisiciones sobre el debate que prevaleció entre los intelectuales orgánicos norteamericanos sobre la declinación hegemónica, es oportuno señalar en relación a sus implicaciones políticas que ambos esquemas reflejaban una progresiva división de perspectivas e intereses reconocibles con las principales fracciones de la clase dominante. La fracción identificada con el llamado complejo industrial militar pugnaba por la recomposición económica y militar (nacional) de Estados Unidos. Mientras, la fracción identificada con el capital industrial y financiero transnacional, pasaba a promover enfáticamente una reestructuración del sistema hegemónico privilegiando la globalización, el libre flujo de capitales y mercancías y el fortalecimiento de los regímenes económicos con lineamientos específicos favorables a los negocios internacionales de sus firmas.

El proceso de unificación de los intereses de las clases dominantes en el Estado ampliado norteamericano respecto a la reestructuración hegemónica, dio por resultado una política mixta, que empotraba ideas realistas y liberales, intereses nacionales y globales, estrategias multilaterales con unilaterales. Que al mismo tiempo que buscaba recomponer el aparato militar a costa del presupuesto, impulsaba y forzaba la apertura global de los mercados a favor de sus firmas transnacionales tanto industriales como financieras para mantenerse a tono con las tendencias de la economía mundial. La

¹³⁹ Ciertamente se puede notar cierta dosis de exageración de ambos esquemas al referirse a la pérdida relativa de las capacidades económicas de Estados Unidos, las cuales los llevaron a concluir que la hegemonía se encontraba en un riesgo fatal o que simplemente había dejado de existir. Autores como Bruce Russett (1985) o Susan Strange (1987) vinieron a equilibrar bajo otras perspectivas las exageraciones teóricas de estos esquemas. Por otra parte, el hecho de que ni Alemania ni Japón arrebataron a Estados Unidos la preponderancia económica reafirmaba aún más el argumento en cuestión. Un conjunto de hipótesis podrían explicar el énfasis en la declinación hegemónica de los esquemas presentados: el impacto que sobre ellos tuvieron los problemas económicos y militares continuos que experimentó Estados Unidos durante la década de los setenta y parte de los ochenta; una subestimación de la capacidad de respuesta del gobierno de Estados Unidos para reestructurar el sistema hegemónico; la intención de justificar acciones unilaterales de Estados Unidos deslindándolo teóricamente de sus responsabilidades hegemónicas; la intención de sensibilizar y convencer al resto de los intelectuales y sobre todo a la clase política dentro y fuera de los Estados Unidos de que el cambio de estrategia hegemónica era necesaria. En todo caso, lo que resultaba innegable, era que una mayor participación de las economías europeas y japonesa para la coordinación de política económica internacional resulta imprescindible para la reestructuración hegemónica y que la supremacía económica norteamericana había cruzado el umbral que indicaba que ya no era suficiente para dirigir por sí sola la economía mundial capitalista y el sistema hegemónico.

política de la administración Reagan puede ser interpretada como el mejor ejemplo de un intento de reconstituir el poder nacional de los Estados Unidos bajo un régimen de acumulación transnacional cualitativamente diferente.

3.1.2. En busca de la hegemonía perdida. "La Revolución Conservadora"

La determinación de devolver a Estados Unidos la hegemonía perdida y satisfacer simultáneamente las principales demandas de la clase dirigente estadounidense, provino del ala derecha de la clase política norteamericana a través del gobierno de Ronald Reagan. La estrategia del gobierno de Reagan descansó en tres puntos principales: 1) replanteó las relaciones con la Unión Soviética con una mayor hostilidad, detuvo las negociaciones sobre control de armamento y para beneplácito del complejo industrial - militar estadounidense e inició una escalada armamentista a partir de 1983 con la Iniciativa de Defensa Estratégica y a costa del aumento del déficit presupuestal; 2) adoptó al neoliberalismo como base ideológica de su proyecto económico, particularmente en su variante ofertista, cuyo objetivo principal fue el de estimular la ganancia capitalista y con ello el crecimiento de la economía de Estados Unidos; 3) exportó la estrategia neoliberal a todo el mundo, sobre todo a los países subdesarrollados, por la vía de las instituciones internacionales respondiendo de esa manera, a las demandas de las fracciones de clase con intereses materiales mundiales e identificadas con la interdependencia económica, antecedente directo de la globalización.

Las corrientes económicas neoliberales se convirtieron en la dirección ideológica del gobierno de Estados Unidos cuando el presidente Ronald Reagan las adoptó como el elemento sustancial de la elaboración de su proyecto económico bajo el signo de la "Revolución conservadora". El Objetivo central del proyecto económico consistió en restablecer el crecimiento de las ganancias capitalistas a través de un conjunto de posiciones estratégicas: 1) el manejo restrictivo del crédito que destruyera la carga que representaban las empresas de altos costos y bajas utilidades; 2) la liberalización de los flujos internacionales de capitales y mercancías como palancas antiinflacionarias;

3) la disminución de la intervención gubernamental (particularmente a través de la disminución del gasto público dedicado a la asistencia social), acompañada de una retórica antikeynesiana que desacreditaba la política de bienestar social, la cual según esto, desestimulaba el trabajo, fomentaba el ocio y resultaba sumamente cara para la sociedad; 4) la aplicación de un programa económico del lado de la oferta ("supply-siders") tendiente a remover los "gravámenes que pesaban sobre el capital, es decir, los sindicatos excesivamente poderosos, los salarios sumamente altos y los impuestos agobiantes" (Brenner, 1999: 257), para incentivar, las ganancias, la inversión y el ahorro; lo cual, traería una mayor producción y con ello, mayor empleo, mayores ingresos, mayor consumo y mayor crecimiento económico, todo sin la intervención del gobierno en la economía. A esta estrategia, Reagan le empotró además un gigantesco gasto militar justificado con su campaña de hacer retroceder al comunismo y encuadrada en la lógica del esquema neoliberal que asignaba al gobierno las funciones específicas de guardián del orden interno y de la seguridad nacional como tareas ineludibles.

Para los intelectuales orgánicos identificados como ofertistas, -una de las tres vertientes del pensamiento neoliberal, las otras son el monetarismo y la nueva macroeconomía clásica,- y principales creadores del proyecto económico, la estanflación y la disminución relativa en la productividad que había venido experimentando la economía norteamericana, eran consecuencia de un Estado benefactor que gastaba demasiado en los pobres, subsidiando su flojera y pereza y con ello desalentando el trabajo, la producción y el empleo y dando por resultado una contracción de la economía y un incremento de los precios. Por lo tanto, para volver a sentar a la economía norteamericana sobre bases firmes y sanas, proponían fundamentalmente tres cosas: 1) reducir los gastos sociales eliminando al Estado benefactor, 2) reducir las elevadas tasas impositivas, esto es, restringir al Estado recaudador, y 3) eliminar todos los controles y regulaciones del mercado, esto es, eliminar al Estado controlador y regulador.

El avance del neoliberalismo como base del nuevo enfoque del gobierno norteamericano se fincó en su ataque en contra de la intervención del Estado en la economía y a favor de la liberación de los mercados. El ataque se fundamentaba en la idea de que el Estado obstaculizaba el equilibrio automático al que tendían los mercados generando perturbaciones sobre todo de carácter inflacionario. Sólo con su retracción sería posible alcanzar el funcionamiento sano de la economía y el progreso material de los pueblos. Sin embargo, este ataque frontal contra el Estado keynesiano tenía un destinatario específico, las conquistas sociales alcanzadas por medio del Estado benefactor (en los países desarrollados) y el Estado promotor y planificador del desarrollo que surgió con la rebelión estructuralista en los países subdesarrollados (Villarreal 1986:16). En otras palabras, con el neoliberalismo las clases dirigentes trataban de recuperar lo que sentían habían perdido (disminución de la tasa de ganancia) a través de las concesiones a las clases subalternas (altos salarios y pleno empleo) en aras de mantener la estabilidad que brindaba el bloque histórico nacional.

Por otra parte, argumentaban que el incremento del poder laboral generado por arreglos institucionales y políticas gubernamentales keynesianas que volvían más rígido el mercado del trabajo afectaban las ganancias y con ello favorecían la tendencia del crecimiento lento de la economía¹⁴⁰. Por lo tanto, la conclusión lógica para la reestructuración hegemónica consistía en restablecer el equilibrio en el mercado laboral, a través de una estrategia que tomase en cuenta tanto posiciones económicas como políticas y legislativas. El objetivo era "flexibilizar" el mercado laboral a través de incrementar la exportación de capitales por medio de la inversión extranjera directa a países con menores costos salariales, solapar la inmigración, hostilizar a los sindicatos y cambiar las leyes en perjuicio de los trabajadores, entre otras medidas. Esta ideología unificó sustancialmente a las clases capitalistas dentro y fuera de la potencia hegemónica; es decir, en la mayor parte de los países desarrollados y subdesarrollados. Pues ofrecía incrementar de manera directa las

¹⁴⁰ Aunque estas teorías aceptaban que el aumento de la demanda impulsado por el ascenso laboral apoyado por el gobierno que perseguía el pleno empleo, posibilitaron el boom de la posguerra; sostenían que en los años setentas y principios de los ochenta habían generado la larga fase descendente de la economía mundial, al inclinar el equilibrio del mercado y del poder socio-político a favor del trabajo y en términos generales de la ciudadanía, contra el capital. (Brenner, 1999: 27)

ganancias a costa de los trabajadores y minar el supuesto poder institucional y político que ellos poseían. Evidentemente poco valieron para las clases dominantes los argumentos contrarios que sostenían que las ganancias se recuperaban a pesar de los altos costos salariales, lo hacían a través del aumento de la demanda en el mercado, producto del incremento de la capacidad de compra de los trabajadores, facilitando la rotación del capital, la valoración de las mercancías y la realización de las ganancias.

En la práctica, poco tiempo tuvieron las recetas neoliberales para mostrar su efectividad. Las políticas neoliberales restrictivas se aplicaron en momentos en que la sobreproducción manufacturera se encontraba a niveles sumamente altos. El resultado inmediato fue la compresión de la demanda y una espiral deflacionaria que contribuyó de manera importante, en 1980-82, a la peor crisis generalizada desde la de 1930. Todos los indicadores económicos cayeron a niveles desesperantemente bajos. Reagan aseguró a los ciudadanos norteamericanos que ese era el costo que se tenía que pagar por un futuro lleno de prosperidad. No obstante la retórica, el gobierno norteamericano, ante el colapso de la economía, tuvo que retroceder en sus políticas originales ablandando su política crediticia y aplicando el mayor déficit presupuestal de la historia mundial (Brenner, 1999:258). Fue esta estrategia renovada con medidas keynesianas la que rindió frutos y a partir de 1983 y durante ocho años consecutivos la economía norteamericana mantuvo el crecimiento económico. El PIB real creció a una tasa promedio anual de 2.8% entre 1981 y 1990; no sólo eso, la mayor parte de los indicadores mostraron resultados positivos.¹⁴¹

Ciertamente, el crecimiento se debió, en parte, al saneamiento de la economía que produjo la crisis de 1980-82. Muchas de las empresas menos productivas cerraron y se produjeron despidos masivos de trabajadores. Las empresas más grandes que

¹⁴¹ La inversión privada interna neta registró una tasa de crecimiento promedio anual de 18.5% entre 1983 y 1989, y en particular la inversión en equipo tuvo un crecimiento promedio anual de 25% para este período; se creó la mayor cantidad de empleos a nivel mundial (más de 18 millones de nuevos puestos de trabajo en términos netos), la productividad manufacturera mantuvo una tendencia de crecimiento relativamente fuerte comparada con otros sectores en el interior de la economía norteamericana; se registró una tasa de desempleo decreciente, con niveles comparativamente reducidos en relación a los demás países de la OCDE; los niveles inflacionarios permanecieron relativamente bajos, en comparación con la tasa de inflación registrada en ese país durante la década de los setenta y en relación con los niveles prevalecientes al interior de los países desarrollados durante los ochenta.(Estay, 1991: 21)

sobrevivieron fortalecieron su posición en el mercado y aumentaron la productividad del trabajo y la concentración de capital. Sin embargo tal depuración fue insuficiente para solucionar el problema de la sobreproducción del sector manufacturero y su dinámica no fue el principal factor para estimular la recuperación económica. La recuperación se fincó, como en el pasado, en un crecimiento sostenido del endeudamiento del gobierno norteamericano, las empresas y las familias, pero ahora, a niveles nunca antes vistos¹⁴². Este proceso no fue privativo de los Estados Unidos, tuvo alcances mundiales y representó un vértice en el comportamiento de la economía norteamericana, al igual que de los países desarrollados y en general de la economía mundial. El enorme déficit fiscal y la demanda generalizada de créditos elevó y mantuvo las tasas de interés a niveles record y por tiempo prolongado. Ello estimuló poderosamente al sector financiero tanto nacional como internacional y se convirtió en una fuente de atracción de capitales de otras ramas de la producción desviando recursos del sector productivo al rentismo y la especulación y la atracción de capitales extranjeros.

El endeudamiento sobre el que se fincó la recuperación de la economía norteamericana provino en gran medida del exterior y cambió la circunstancia financiera de los Estados Unidos. Desde 1985, Estados Unidos se convirtió en deudor neto y para 1990 era ya el principal deudor internacional con más de 600 mil millones de dólares (Survey of Current Business, junio de 1990). Gran parte de los recursos para financiar el déficit de Estados Unidos fluyeron desde Japón¹⁴³, que había acumulado grandes excedentes de capital durante su prolongado período superavitario, y de los países árabes exportadores de petróleo. En el primer caso se fortaleció la integración económica que reforzaba el bloque histórico. El déficit norteamericano impulsaba el auge japonés y a su vez, lo primero sólo era posible por

¹⁴² En sólo 9 años se duplicó la deuda federal; el porcentaje de la deuda en relación al PNB pasó del 147% en 1982 al 191% en 1990; la deuda de las familias pasó de 1,254 miles de millones de dólares en 1980 a 3,295 miles de millones de dólares en 1990 y el aumento relativo de la deuda como proporción del ingreso personal disponible en 1990 llegó a representar el 83.5% de dicho ingreso, casi 20 puntos más que al comienzo de la década; las deudas hipotecarias de las familias rebasaron la frontera del 50% del ingreso personal disponible durante 1986 (Federal Reserve Bulletin, 1991, 1.21, y A13) y (Economic Report of the President, 1991).

¹⁴³ "Fue sólo la entrada fortuita e inesperada de los japoneses al mercado del dinero lo que salvó al gobierno e impidió un crash del mercado de bonos. Los acreedores japoneses financiaron tal vez un tercio de la deuda federal durante los 80". (Brenner, 1999: 273).

los créditos japoneses. Por otro lado, el dólar sobrevaluado para atraer capitales extranjeros y combatir la inflación e impulsado al alza por la demanda de dólares por parte de los inversionistas extranjeros favoreció las exportaciones japonesas, europeas y de algunos países subdesarrollados hacia los Estados Unidos. Pero con ello, el déficit de las cuentas externas de Estados Unidos aumentó, mientras las importaciones crecieron en un 100% las exportaciones aumentaron sólo un 12% en la década de los años ochenta. El crecimiento de las importaciones por su parte socavó la producción norteamericana e incrementó el déficit externo de Estados Unidos presionando al dólar a la baja.

A mediados de los años ochenta, el déficit comercial se convirtió en uno de los principales problemas del gobierno de Estados Unidos, y por lo que inició una serie de presiones sobre los otros miembros del bloque histórico para que revaluaran sus monedas, sobre todo Japón, cuyos superávit comercial y de pagos con respecto a los Estados Unidos y al resto del mundo eran enormes. En 1985 (22 de noviembre), con el Acuerdo Plaza el agrupamiento de los principales países desarrollados rindió sus frutos ante los excesos de Washington. Los países capitalistas más desarrollados, presionados por Estados Unidos, acordaron acciones comunes para el descenso del dólar. Sin embargo, a pesar de la apreciación del yen (endaka) en aproximadamente el 30%, la cual tuvo profundas repercusiones negativas en economía japonesa (principal acreedor de Estados Unidos), no tuvo el efecto esperado en parte porque Estados Unidos no cumplió su compromiso de eliminar el enorme déficit fiscal federal. Esto condujo a una conferencia internacional en el Louvre, en París en febrero de 1987, en busca de tipos de cambio que pudiesen ser aceptados por los participantes. Se acordó estabilizar al dólar lo cual implicó que los bancos centrales de Alemania y Japón compraran grandes cantidades de dólares, y esto ocasionó consecuencias negativas para ambas economías. Además, se esperaba que Japón y Alemania aplicaran medidas tendientes a estimular sus economías. Sin embargo ni Estados Unidos fue capaz de reducir su déficit fiscal ni Alemania y Japón estimularon adecuadamente sus economías. Para octubre de ese mismo año, el acuerdo había comenzado a resquebrajarse. Las fuertes recriminaciones entre los miembros del bloque histórico

por el fracaso, tuvo como respuesta a la caída del mercado de valores. Sin embargo, la fuerza del bloque se mantuvo y a comienzos de 1991 los bancos centrales de las principales economías comenzaron a coordinar sus intervenciones en el mercado para restringir las fluctuaciones del tipo de cambio y mantener las divisas dentro de una franja consensuada. Así nació el nivel de referencia del régimen monetario internacional. (Gilpin, 2003)

A juzgar por los resultados, podemos afirmar que "The Reaganomics", como se conoce a la política económica conservadora, no solucionó de manera definitiva los graves problemas de la economía norteamericana. Sólo los pospuso y de paso creó problemas nuevos (Sawyer, 1987). Si bien la inflación disminuyó; la restauración del ahorro y los niveles de inversión se lograron no a causa de la política económica de Reagan sino gracias los altos niveles de endeudamiento generalizado; la productividad no superó los niveles de décadas anteriores (Sawyer, 1987) y la competitividad, por lo menos hasta 1990, en el plano internacional no se recuperó del todo. Por lo que se refiere a la tasa de ganancia, variable estratégica en la economía capitalista, la política "conservadora" no logró revertir su tendencia desde principios de los años setenta, siguió declinando desde un máximo del 15.8% en 1977 a 9.5 en 1990. (Estay, 1991: 22). En suma, la restauración hegemónica a partir del fortalecimiento de la economía norteamericana no se logró en la medida en que se esperaba.

Pero, durante el gobierno de Reagan se culminó un proceso económico en contra de los trabajadores norteamericanos que se había iniciado desde finales de los años cincuenta¹⁴⁴. A pesar de que Reagan había forjado de manera importante su vida política dentro de un sindicato, los trabajadores lo identificaron plenamente como su virtual enemigo¹⁴⁵. Los salarios de los trabajadores fueron duramente golpeados¹⁴⁶

¹⁴⁴ El número de elecciones de reconocimiento de sindicatos se desmoronó llegando a casi la mitad del promedio anual entre 1975 y 1981. Un tercio de las empresas se negó a firmar contratos colectivos, revocando en la práctica las elecciones legales y uno de cada siete trabajadores fueron despedidos al final de las campañas de reconocimiento de los sindicatos. (Brenner, 1999: 270 - 271). El número de huelgas disminuyó ostensiblemente así como el número de trabajadores sindicalizados. La representación sindical pasó del 29% en 1975 al 18% diez años después. (Bowles, 1990: 84)

¹⁴⁵ "La AFL-CIO declaró en 1983 que la administración Reagan ha alentado la idea de que la negociación colectiva y los sindicatos son una reliquia inútil del pasado que interfiere en su forma de concebir el juego económico. Esto no

durante su gobierno. Por otra parte, aunque en la década de los 80 se crearon cerca de 20 millones de empleos, cabe mencionar que la mitad de ellos fue de baja calificación (limpieza y servicios poco calificados) y de poco sustento en el aparato productivo. Entre 1990 y 1992 se perdieron 2 millones de empleos. La desigualdad social se incrementó. La clase media se encogió (Steve Rose, 1985). El ingreso medio de las familias norteamericanas, en dólares constantes de 1984, fue el mismo que en 1970 y por lo que se refiere a los ciudadanos raza negra, el índice disminuyó en un 9%. Entre 1979 y 1984 el número de familias americanas que vivían bajo la línea de la pobreza aumentó en un tercio y para las familias de la de raza negra significó un aumento del 24%.

Mientras se estimulaba la ganancia y con ella la reproducción del capital desde abajo, es decir afectando a los trabajadores, se estimulaba simultáneamente desde arriba favoreciendo a los grandes capitalistas a través de formas diversas¹⁴⁷. Gran parte de la lucrativa deuda gubernamental se concentró en pocas manos. El 10% de personas más ricas tenía cerca de un 80% de la deuda federal total de EE.UU., que se encontraba en propiedad de particulares, y al 1% más rico le pertenecía casi un tercio (Brenner 1999: 294). En suma, el gran mérito de la Revolución conservadora fue fortalecer a la fracción de la clase capitalista identificada con las grandes empresas industriales y financieras, generando a través de la política económica neoliberal las condiciones para que incrementaran sus beneficios y consolidaran su confianza en su proyecto expansivo de alcances globales que venían desarrollando.

ha pasado desapercibido a quienes están tratando de destruir a los sindicatos ni a los empresarios" (Bowles, 1990: 82).

¹⁴⁶ La represión de los controladores aéreos y la destrucción de su sindicato (PATCO), marcó el punto de inflexión en contra de los trabajadores que habían gozado de salarios relativamente altos como los transportistas y los trabajadores de las telecomunicaciones. Entre 1979 y 1990, en el sector privado de la economía, las compensaciones reales por hora aumentaron en una tasa promedio anual de 0.1%. En esos años, la tendencia de variación de sólo los sueldos y salarios (sin beneficios) fue bastante peor, cayendo a una tasa promedio anual del 1%. En ningún momento antes en el siglo XX, el incremento salarial real había sido cercanamente tan bajo para un período de tiempo cercanamente tan largo. (Brenner, 1999: 272).

¹⁴⁷ El gobierno intervino para salvar a grandes empresas como la Chrysler en 1980 a costa de los contribuyentes. Desde el punto de vista fiscal según la Ley de Recuperación Económica de 1981, los impuestos de los particulares se redujeron en un 20% en el transcurso de tres años, reduciéndose el tramo tope de ingresos no devengados - rentas e intereses- de 70 a 50%. La ley de Reforma Tributaria de 1986 redujo esta tasa aún más, al 28%. El impuesto a las utilidades que ya había bajado de 49% a 28% bajo Carter, cayó a un 20%. (Brenner, 1999: 293)

3.1.3. El Grupo de los Siete (La reestructuración del bloque histórico)

Luego de la crisis, el bloque histórico mundial se restituyó paulatinamente a través del agrupamiento de los gobiernos de los principales países capitalistas, es decir, con ellos se restableció, la congruencia relativa, sin contradicciones graves, entre el desarrollo de la economía mundial y el sistema hegemónico, entre la dirección económica y la dirección política mundial. Los países que habían alcanzado una mayor participación en la economía mundial pasaron a jugar un papel de mayor jerarquía en las estrategias y decisiones mundiales. Las instituciones multilaterales que caracterizaron el período hegemónico anterior quedaron al margen de las negociaciones entre ellos y subordinadas a las decisiones grupales.

La primera experiencia de estos agrupamientos se dio con la creación del Grupo de los Diez el 24 de octubre de 1962, cuando los diez países capitalistas más importantes (Bélgica, Canadá, Estados Unidos, Francia, Holanda, Italia, Japón, Reino Unido, Alemania y Suecia) subscribieron los Acuerdos Generales para la obtención de Préstamos (AGP) del Fondo Monetario Internacional, poniendo a su disposición un límite de crédito por un período determinado, inicialmente de cuatro años, que la institución podría usar para intervenir en caso de que alguno de los países integrantes del grupo enfrentara dificultades en su balanza de pagos de tal importancia que amenazara causar u ocasionara una desestabilización del sistema monetario internacional, y no tuviera la liquidez necesaria para ello. (Hernández Vela, 2002: 502 - 503). Este grupo se diferenció inmediatamente del resto de países miembros demostrando una especie de autonomía financiera respecto a la estructura formal de financiamiento de la institución y en los años posteriores a su fundación, el Grupo de los Diez, con más del 50% de las cuotas, fungió como una dirección de facto del FMI, poniendo en predicamento a los órganos de dirección estatutariamente establecidos, particularmente al Directorio Ejecutivo, que en ocasiones tuvo que sancionar acuerdos previamente tomados por el G10. No sólo eso, el G10 amplió su rango de intervención sobre la Organización para la Cooperación Económica y el Desarrollo y el Banco Internacional de Pagos.

El Grupo de los Cinco que le siguió, también surgió del Fondo Monetario Internacional. Sus integrantes correspondían a las unidades monetarias que conformaban la valoración del derecho especial de giro (DEG). La ocasión de su creación se dio en el marco de la segunda reunión del Comité de los Veinte del FMI en 1973, cuando el Secretario del Tesoro de Estados Unidos George Shultz invitó a sus pares de Alemania, Francia y Reino Unido a un encuentro informal, para celebrarse el 25 de marzo, en la biblioteca de la Casa Blanca (por tal motivo se le conoció inicialmente como "Library Group") con el objetivo de discutir opciones que les permitieran enfrentar de manera conjunta la crisis de los mercados cambiarios. El grupo se encontró nuevamente en Kenia en septiembre de ese mismo año, donde se incorporó Japón constituyendo así el G5 (Shultz, 1993: 147–48). A partir de entonces, sus reuniones regulares (2 veces por año) coincidieron con las reuniones conjuntas de primavera y otoño del Fondo Monetario Internacional y el Banco Mundial.

El G5 absorbió la experiencia del G10 y promovió la creación del G7 (jefes de Estado) respecto al cual se desarrolló de manera concomitante y subordinada dado su menor nivel (ministerial) dentro de la jerarquía política. Durante la mayor parte de su existencia el G5 se propuso tratar de manera directa los asuntos monetarios internacionales al margen del Fondo Monetario Internacional y actuar respecto a él como una dirección externa, imponiendo sus determinaciones a través de la viabilidad que le ofrecía la estructura basada en el sistema de cuotas. Las reuniones del grupo, hasta mediados de los años ochenta, fueron altamente confidenciales y no se emitió comunicado alguno sobre sus resoluciones. Sus integrantes consideraban que las tasas de cambio y la coordinación política eran temas muy delicados para discutirse en un foro amplio.

El reto inicial del G5 fue intentar coordinar la lucha contra los procesos inflacionarios que se habían desatado en los países desarrollados durante la segunda mitad de la década de los años setenta, promoviendo la aplicación de políticas recesivas que elevaron las tasas de interés a niveles históricos mientras debilitaban el crecimiento de

la producción. Estas políticas detonaron la crisis de 1982, particularmente en Estados Unidos. Ronald Reagan respondió manteniendo una política monetaria restrictiva acompañada de una política fiscal expansiva y altas tasas de interés que atrajeron poderosamente a los inversionistas del exterior generando una apreciación continua del dólar, respaldada por el gobierno de Estados Unidos. Evidentemente esto contribuyó a generar nuevas oleadas inflacionarias y la desestabilización en los mercados monetarios. A partir de entonces, el reto más importante dentro del G5 fue el convencer a Estados Unidos de que tomase medidas para detener la continua apreciación del dólar. Los franceses (representados por Camdessus) siguiendo su tradición demandaron la intervención coordinada de los gobiernos particularmente de Estados Unidos, Alemania y Japón en los mercados monetarios. Mientras los norteamericanos (representados por Beryl Sprinkel) argumentaban que sólo la aplicación de políticas similares entre los miembros del grupo, acordes con el funcionamiento de los mercados, daría cauce a la estabilidad monetaria.

El G5 por otra parte enfrentó inmediatamente un problema de hegemonía: la falta de representatividad. El esquema multilateral del Fondo Monetario Internacional, su institucionalidad y el cuidado de las formas de relación con el poder de facto, resultaba incompatible con esta suplantación del Comité Interino por cinco de sus miembros coaligados y reunidos en secreto para tomar decisiones sobre la esencia misma del quehacer institucionalizado del FMI. Resultaba contradictorio que por un lado los miembros del grupo pertenecieran a una institución internacional y que por el otro la socavaran con acciones evidentemente conspirativas en los momentos en que se necesitaba el más amplio consenso posible para la reestructuración del sistema hegemónico mundial. Para resolver tal situación, el Director Gerente del Fondo fue invitado en 1982, en la reunión de Versalles, a participar pero en condiciones de una palpable subordinación envuelta en un verdadero malabarismo político. De Larosière participó a título personal sin representar la voz oficial del Fondo pero colocando la estructura de la institución al servicio de la reunión. Lo primero lo salvaba de romper la confidencialidad que exigía el G5, pues no tenía que informar de las discusiones a las otras instancias de gobierno del FMI. Por lo demás, esto perdía relevancia si tomamos

en consideración que sólo participó en los temas de supervisión y debió abandonar la reunión al momento de tratar las resoluciones o acuerdos del G5 (tal como se acordó con él previamente a su invitación).

El mayor éxito que se le ha atribuido al G5 fue el llamado Acuerdo Plaza de 1985, del cual escribimos brevemente en el punto anterior. La apreciación del dólar se había convertido en un proceso continuo de cuatro años sin que pudiese ser explicada su durabilidad a través de los fundamentos macroeconómicos, sobretodo a partir de 1984 cuando alcanzó su punto más alto¹⁴⁸ a finales de febrero. Si bien es cierto el tipo de cambio tan elevado del dólar había favorecido las exportaciones de los socios norteamericanos, también es cierto que estaba generando perturbaciones monetarias y financieras cada vez más difíciles de controlar mientras en Estados Unidos se fortalecían los grupos proteccionistas en plena época electoral. En ese trance, el 17 de enero Regan (secretario del tesoro de Estados Unidos) convocó a una reunión del G5 en Washington. Durante ese día se apreciaron movimientos tácticos entre los participantes. Stoltenberg representante de Alemania, Pierre Bérégovoy de Francia y Nigel Lawson del Reino Unido se reunieron previamente con el objetivo de persuadir a Estados Unidos para que aceptase una intervención gubernamental para detener el alza del dólar. El gobierno norteamericano respondió al movimiento con un cambio de piezas en su representación ante el G5, James A. Baker III por Donald Regan (aunque este todavía participó en lo que sería su última reunión del G5). Se trataba de un cambio que remplazaba la dureza de Regan, empeñado en que sus pares adoptasen el "supply side", por un negociador mucho más flexible y preocupado por detener la apreciación del dólar. Esta vez se le permitió al director gerente del Fondo Monetario Internacional asistir a toda la reunión, también se hizo público el compromiso del grupo para trabajar en favor de una mayor estabilidad de los tipos de cambio. Finalmente, la carga del ajuste recayó sobre los socios de Estados Unidos, de los 10 mil millones de dólares comprometidos por los bancos centrales del G7, Estados Unidos sólo aportó 660 millones de dólares y a finales de febrero el dólar detuvo su marcha ascendente.

¹⁴⁸ De septiembre de 1984 a finales de febrero de 1985 el marco alemán se deprecia respecto al dólar en un 15%, a un nivel récord de 3.47 marcos por dólar; el yen japonés por más de 7%, para alcanzar 263 yenes por dólar; y la libra esterlina por cerca del 20%, llegando a su nivel histórico de 1.04 dólares por libra. (Boughton, 2001: 202)

En abril, el activismo de Baker, estimulado por el retroceso del dólar lo llevó a plantear en instancias como el Comité Interino del FMI (18 de abril), la posibilidad de reforzar el sistema monetario internacional a través del Fondo Monetario Internacional considerando el llamado a una nueva conferencia mundial similar a la de Bretton Woods. Sin embargo, pronto desistió de esta idea, en junio en la reunión del G10 en Tokio abandonó el plan de la conferencia general a favor de una estrategia dirigida por el G5 para manejar los tipos de cambio. En ese tenor se fue preparando un nuevo programa para una depreciación más fuerte del dólar. Si bien es cierto el dólar ya se había depreciado un 8.5% de febrero a septiembre, su tendencia descendente había terminado a finales de Agosto y en la primera quincena de septiembre estaba ascendiendo nuevamente. En completo sigilo, utilizando funcionarios de menor nivel y a espaldas de los gobernadores de los bancos centrales, se fue planeando la intervención gubernamental sobre los mercados monetarios. Según Volcker, reconocido "trilateralista" y presidente de la Reserva Federal de Estados Unidos durante los gobiernos de Carter y Reagan, sólo él, Baker y Camdessus estaban informados desde Agosto de la reunión, el presidente Reagan sólo fue informado dos días antes. (Boughton, 2001: 207). Estados Unidos asumía finalmente la estrategia francesa de Camdessus a cambio del pálido compromiso de los gobiernos del G5 de que perseguirían unas políticas monetarias y fiscales apropiadas.

La reunión del domingo 22 de septiembre de 1985 en el Hotel Plaza de Nueva York, constituyó en esencia la formal determinación de Estados Unidos y sus aliados en el G5 de depreciar el dólar, política que se venía aplicando desde principios de año. Sin embargo, el proceso de realización pareció, si se puede utilizar la expresión, un golpe de mano en contra de los mercados. Los ministros de finanzas europeos reunidos en Luxemburgo un día antes, la prensa notificada sólo unas horas antes y el vuelo en el Concorde a Nueva York el mismo domingo justificarían la expresión.

A pesar del éxito del G5, éste no se constituyó como el único foro de coordinación de política económica. Si bien es cierto en el G5 se había logrado coordinar el descenso

del dólar, en la reunión de Londres de enero de 1986 resultó un fracaso la reducción de las tasas de interés, una de las principales causas de la desalineación monetaria. Fue a través de una reunión directa y privada entre Volcker y Karl Otto Pöhl (presidente del Bundesbank) durante la reunión mensual del Banco Internacional de Pagos en Suiza, en donde acordaron proponer una reducción de la tasa de interés a sus respectivas juntas de gobierno que se logró avanzar en el tema. Durante este proceso, Italia, que había sido excluida del G5, participó activamente durante la intervención, Bettino Craxi se ganó la voluntad norteamericana al prohibir la venta de armas a Libia y permitir bases de misiles en Sicilia. Esto favoreció las condiciones para el que presidente Reagan apoyara la creación del G7 a nivel de ministros finanzas con la inclusión de Italia y Canadá, lo cual fue formalmente anunciado durante la conferencia cumbre de Tokio en mayo de 1986.

El Grupo de los Siete nació cuando el presidente francés Valéry Giscard d'Estaing, prominente miembro fundador de la Comisión Trilateral, recibió a sus pares de los países que conformaban el G5 para una reunión cumbre en el Castillo de Rambouillet. Esta no sería una reunión ocasional o fortuita, sería la primera de una serie de reuniones anuales convertida en tradición. Mientras el G5 estuvo dedicado a la coordinación de políticas económicas ante problemas contingentes, al igual que sucesor el G7 finanzas, el G7 conformado por jefes de Estado ha dedicado su atención a dictar líneas programáticas y de acción que lo han identificado como el centro dirigente de la economía y la política mundiales.

En la histórica reunión cumbre en Rambouillet (1975), Estados Unidos retrocedió respecto a las acciones unilaterales que venía ejerciendo, como la suspensión de la convertibilidad del dólar de 1971 y suscribió junto con los otros cinco miembros¹⁴⁹ una estrategia común. La existencia del agrupamiento se justificó ideológicamente por sus fundadores de dos maneras:1) El G7 se proclamó como una entidad identificada con

¹⁴⁹ Al momento de su fundación en el castillo de Rambouillet en París del 15 al 17 de noviembre de 1975 eran seis países representados, y a partir de la segunda reunión en Puerto Rico se agregó Canadá para construirse el Grupo de los Siete. Asimismo, desde entonces asisten a estas reuniones anuales el Presidente del Consejo de Ministros de la Comunidad Europea, cuando no ocupa ese cargo un país integrante del Grupo de los Siete. (Hernández Vela, 2002: 520)

los valores del capitalismo y con una posición política "centrista", esto es, como un agrupamiento de gobiernos de sociedades democráticas y abiertas, dedicadas al avance de la libertad individual y social. Incluso, consideraron que el éxito de sus reuniones reforzaría a las sociedades democráticas en cualquier lugar del mundo. 2) Establecieron a la cooperación entre ellos, en un mundo caracterizado por una creciente interdependencia, como el medio indispensable para lograr prosperidad económica mundial, pues consideraban que si ellos lograban el crecimiento y la estabilidad de sus economías, esto beneficiaría también al resto del mundo (spill over). Más aún, en esta lógica, proclamaron que la cooperación debería extenderse también tanto a los países subdesarrollados como a los socialistas.

La cooperación, en términos de política económica para lograr la recuperación económica, el crecimiento sostenido y la restauración de la confianza de los empresarios, significaba identificar a la inflación como el enemigo a vencer. Llegando incluso a la temeraria declaración de que no se aceptarían otro acceso de inflación por parte de alguno de sus países miembros. Otro elemento estratégico contemplado fue el libre comercio, en contraposición al ambiente que predominaba proclive al proteccionismo, proponiéndose alcanzar en la Ronda Tokio del AGAAC / GATT sustanciales reducciones en los aranceles y la eliminación de las barreras no arancelarias para que aumentara crecimiento del volumen del comercio mundial. En la esfera monetaria, el factor clave fue definido por la estabilidad, que pensaban se lograría a través del acuerdo entre Estados Unidos y Francia, en relación a la reforma del Fondo Monetario Internacional.

Desde el punto de vista estratégico visualizaron el incremento de las relaciones económicas con los países socialistas como un elemento importante para el progreso de la "detente", y no sólo eso, también para el crecimiento de la economía mundial, para ello se propusieron concluir negociaciones concernientes al otorgamiento de créditos y ampliar las relaciones económicas.

Por lo que se refiere a los países subdesarrollados se consideró que el crecimiento de estos era significativo para la salud de las economías de los principales países desarrollados. Ubicaron el problema crítico en el déficit de la cuenta corriente y se propusieron intervenir a través del Fondo Monetario Internacional y otros foros internacionales para que estos países contaran con acuerdos internacionales que favorecieran sus exportaciones y recibieran mayor asistencia financiera.

En el plano de las fuentes de energía, el Grupo eslabonó el crecimiento de sus economías a la disponibilidad de estas. Por ello determinó tres líneas estratégicas: 1) el aseguramiento de dichas fuentes, 2) la reducción de su dependencia de la energía importada y el desarrollo de fuentes alternativas y 3) la cooperación con los productores para equilibrar el mercado de los energéticos.

A partir de la reunión cumbre¹⁵⁰ de Rambouillet el proyecto histórico se fue conformando paulatinamente, en las sucesivas reuniones cumbre¹⁵¹ del G7, entremezclado con problemas de orden contingente. La agenda se volvió más densa. No sólo se profundizó en los temas concernientes a la coordinación de política económica, también se incorporaron nuevos temas, incluso tan importantes como la globalización y la seguridad mundial. El G7 dirigió el cambio hacia la globalización durante los años ochenta del siglo pasado a través de lo que se dio en llamar años después como la revolución silenciosa.

Desde la cumbre de Rambouillet hasta la de Bonn (1985), la estrategia para enfrentar la inflación estuvo basada en políticas restrictivas tanto monetarias como fiscales. En el discurso se eslabonó el desempleo a la inflación. Sin embargo, esta idea quedó desacreditada cuando la inflación disminuyó en la segunda mitad de los años ochenta, mientras el desempleo se mantuvo e incluso aumentó. A partir de la cumbre de Tokio (1986) el centro de preocupación de la política económica del G7 cambió al ámbito de

¹⁵⁰ Por su parte, el Grupo de los Siete tiene dos versiones el de jefes de estado o de gobierno y otra de ministros de finanzas o hacienda. La primera se derivó de una petición del grupo de los cinco, la segunda se conformó agregando a Italia y Canadá al Grupo de los cinco.

¹⁵¹ Todas las referencias a las reuniones cumbre del G7 y G8 fueron tomadas del "G8 Information Centre". <http://www.g8.utoronto.ca/summit/index.htm>

funcionamiento de la economía mundial, en especial a los desequilibrios externos, llamando para tal efecto a todos los países a efectuar ajustes estructurales efectivos que incluían la Agricultura. Además, asignó al Fondo Monetario Internacional la supervisión de su cumplimiento. Con el cambio estructural la política económica se orientó de manera creciente a favorecer al sector privado y en detrimento del sector público (Venecia 1987). En la cumbre de Toronto (1988) se habló por primera vez de la globalización de los mercados, de una mayor interdependencia y de la necesidad de enfrentar los desequilibrios externos reforzando la política de ajuste estructural. Aunque la inflación se consideró contenida (París, 1989) se mantuvo la estrategia restrictiva para Canadá y Estados Unidos y expansiva para Japón y Alemania, solo que ahora bajo el argumento del ajuste estructural y políticas macroeconómicas apropiadas. Por primera vez se llamó a los países recientemente industrializados a contribuir al ajuste y se insistió en ello en la cumbre de Houston (1990).

En materia de política energética la estrategia de la cumbre de Rambouillet se mantuvo hasta la cumbre de Houston (1990), orientada a garantizar el abastecimiento de energéticos para los países más industrializados del mundo. Aunque cabe mencionar que en la cumbre de Bonn (1978) se decidió mejorar la asistencia a los países subdesarrollados con problemas energéticos. En la cumbre de Tokio (1979) se relacionó a los energéticos con la protección al medio ambiente, aunque fue hasta la cumbre de París cuando esta relación no sólo se hizo ostensible sino que se comprometió con medidas prácticas. De cualquier manera, ya desde la cumbre de Londres (1984) los miembros del G7 se habían declarado satisfechos con los logros alcanzados en la materia energética y llamaban a sus miembros a cooperar para mantener la situación.

Por lo que se refiere a la reestructuración del comercio internacional se consideró un logro del G7 la conclusión de la Ronda Tokio del GATT, así como la propuesta de una nueva ronda (Williamburg 1983, Londres 1984, Bonn 1985, Tokio 1986) la cual se materializó en la Ronda Uruguay, misma que se consideró por el G7, como máxima prioridad en la agenda económica internacional (Houston 1990). La relevancia de la

Ronda Uruguay radicó en que en ella se introdujeron temas relacionados con el fortalecimiento institucional del GATT, mismo que a la larga daría origen a la OMC; el comercio de servicios, el comercio relacionado a la inversión y los derechos a la propiedad intelectual. Además del pronunciamiento del G7 en contra de los subsidios agrícolas (Venecia 1987 y Toronto 1988), un espinoso asunto que enfrentaba los intereses de Estados Unidos con los países europeos en dicha Ronda. Otra línea estratégica importante, consistió en la insistencia en que los países subdesarrollados abrieran sus mercados (Bonn 1978, Venecia 1980, Ottawa 1981, Williamburg 1983 y Tokio 1986), asumieran los compromisos implicados en la reforma del GATT y se integraran plenamente en los mercados globalizados. El tratado de libre comercio entre Estados Unidos y Canadá, así como el acercamiento entre la Comunidad Europea y la Asociación Europea de Libre Comercio, al igual que el Mercado Único Europeo, fueron vistos por el G7 como elementos que debían favorecer y complementar el proceso de liberalización multilateral (Toronto y París 1989). Un elemento adicional que se convirtió en un objetivo estratégico fue la incorporación de los países ex socialistas de manera plena a los mercados globalizados (Houston 1990).

En la esfera monetaria se estableció como objetivo estabilizar y mejorar el sistema de cambios (San Juan de Puerto Rico 1976, Bonn 1978, Tokio 1979, Versalles 1982, Williamburg 1983, Bonn 1985, París 1989 y Houston 1990) a través de medidas macroeconómicas, cooperación y reforzando la supervisión del sistema monetario internacional por parte del FMI, más que a través del manejo del tipo de cambio. Para que pudiera cumplir este objetivo, el G7 se comprometió a incrementar los recursos del Fondo a través de las revisiones de cuotas a fin de que el FMI contara con los medios suficientes para apoyar el ajuste estructural que supuestamente redundaría en la estabilidad monetaria. Los mayores éxitos en la esfera monetaria se consiguieron en las reuniones Plaza¹⁵² y Louvre del Grupo de los Cinco. Sobre todo porque se logró una devaluación negociada del dólar, la cual terminó con una situación monetaria insostenible.

¹⁵² El Acuerdo Plaza como se conoce a su declaración emitida el 22 de septiembre de 1985, al término de su reunión celebrada en el Hotel Plaza, de Nueva York.

Por lo que se refiere al papel de los países subdesarrollados dentro de la reestructuración del sistema hegemónico. El grupo de los siete estableció como una constante desde la Cumbre de Rambouillet (1975) hasta la de Houston una clara intención de proporcionar financiamiento a los países subdesarrollados, ya fuese a través de ayuda oficial, financiamiento multilateral o financiamiento privado con el objetivo de que solucionasen el déficit de sus cuentas externas, incluso llamaron a los países socialistas y exportadores de petróleo para que participaran en esta cruzada. Este apoyo financiero no estuvo ausente de ciertas obligaciones para los países subdesarrollados, dentro de estas se dio particular importancia a la de crear un clima de mayor seguridad para las inversiones privadas (Londres 1977, Bonn 1978, Tokio 1979, Ottawa 1981). Luego de la crisis de la deuda y a partir de la cumbre de Williamburg (1983) se estableció que se reforzaría al Fondo Monetario Internacional para que "restaurara" el crecimiento de estos países al mismo tiempo que impulsaba la apertura de sus mercados a través de procesos de ajuste negociados caso por caso (Londres 1984). A partir de la cumbre de Venecia (1987) se determinó el ajuste y el cambio estructural para todos los países deudores, incluso los más pobres como era el caso de los africanos. El ajuste estructural, como veremos más adelante implicaba la subordinación de las decisiones de las principales variables de la política económica a la apertura de los mercados tanto para los bienes como para los capitales extranjeros, lo que en términos del G7 se entendía como trabajar a favor de la salud de la economía mundial (Toronto 1988). Podemos afirmar que fue en la instancia decisiva del G7 liderada por Estados Unidos en donde se decidió el rumbo de los países subdesarrollados en la era de la globalización, el cual se fue fincando con la intervención decisiva del Fondo Monetario Internacional (Williamburg 1983, Londres 1984, Bonn 1985, Tokio 1986, Venecia 1987, Toronto 1989 y Houston 1990).

En el caso de los países socialistas, la estrategia definida en Rambouillet se mantuvo hasta la cumbre de Ottawa (1981) en la cual las relaciones económicas del G7 con estos países quedaron subordinadas a los objetivos políticos y de seguridad y se establecieron controles para los bienes estratégicos y tecnológicos. Fue hasta la

cumbre de Venecia (1987) que la estrategia del G7 cambió definiendo una política de seguimiento de los acontecimientos en la URSS y su disposición para la reducción verificable de armamento nuclear, el retiro de sus tropas de Afganistán y mejoras en los derechos humanos. En la cumbre de Ottawa (1988) el G7 se congratulaba del retiro de las tropas de Afganistán y del acuerdo de reducción de armamento nuclear. Ahora exigía la disminución de armas convencionales en Europa e invitaba a las economías de Europa del Este a abrir sus economías particularmente a la Comunidad Europea. En la cumbre de París (1989), sin levantar la estrategia de disuasión el G7 llamó a la URSS a asumir acciones concretas. Celebró el proceso de reforma en Polonia y Hungría y se pronunció a favor de las negociaciones entre el FMI con Polonia. Sin embargo, fue hasta la Cumbre de Houston (1990) en el marco del derrumbe del bloque socialista que celebró eufóricamente los cambios en la URSS. "Nosotros damos la bienvenida a los esfuerzos de la Unión Soviética para liberalizar y crear una sociedad soviética más abierta, democrática, y pluralista, y para acercarse a una economía orientada al mercado" y tomó la decisión para que el FMI, el Banco Mundial y la OCDE emprendiesen, una consulta cercana con la Comisión de las Comunidades europeas para un estudio detallado de la economía soviética que permitiera hacer las recomendaciones para su reforma y establecer el criterio bajo el cual la ayuda económica Occidental podría apoyar estas reformas eficazmente. Esta tarea, sentenciaron, debía ser emplazada a través del FMI.

La agenda del G7 se fue politizando e ideologizando en la lógica de la reestructuración del bloque histórico. En la cumbre de Bonn (1978) se incluyó el tema del combate al terrorismo internacional, en Tokio (1979) el tema de los refugiados de Kampuchea y a partir de la cumbre de Ottawa (1981), las reuniones cumbre del G7 se politizaron aceleradamente, además de los temas anteriores se incluyeron temas como el conflicto árabe – israelí, la guerra civil en Líbano, la condena a la URSS por su intervención en Afganistán. En Williamsburg (1983) se presentó una declaración sobre seguridad y se incluyó el tema del medio ambiente. En Londres se emitió una declaración sobre los valores de la democracia y se advirtió que la década por venir era la década de la democracia. Además de los temas anteriores se realizó una

declaración sobre la guerra entre Irak e Irán. En Tokio (1986) se incluyó el tema de la tecnología y una declaración sobre el accidente de Chernóbil. En Toronto se incluyó el tema del narcotráfico y el lavado de dinero, entre otros.

3.1.4. La transnacionalización del sistema hegemónico

Para mantener el bloque histórico, la reestructuración del sistema hegemónico mundial tenía que responder necesariamente a los cambios que se estaban operando dentro de la estructura de la economía mundial, de tal manera que pudiese garantizar su reproducción sin graves problemas. Si el factor más importante para tenerse en cuenta se encontraba en las empresas transnacionales las cuales ya eran decisivas en la economía mundial hacia 1970¹⁵³ y era previsible que su poder económico siguiera aumentando en los años venideros¹⁵⁴. Si los flujos de capital se concentraban en los países que constituían el bloque histórico con una presencia cada vez mayor de los inversionistas europeos y japoneses en los Estados Unidos¹⁵⁵. Si las empresas transnacionales en la década de los ochenta ya controlaban el 70% del comercio mundial¹⁵⁶. Si a esto agregamos el casi monopolio que mantenían estas empresas en los productos de amplio contenido tecnológico y superiores niveles de productividad catalogadas como "productos de ingeniería" y la ampliación del comercio intrafirma e intraindustria que les permitía a las transnacionales maximizar sus beneficios.

¹⁵³ En 1971, las ventas de General Motors eran casi iguales al PNB de Bélgica y superaban al de Suiza. El PNB de Canadá era menor que la suma de las ventas de las siete principales empresas. La suma de las primeras 21 empresas arrojaban un total que superaba en PNB francés. Las primeras 46 superaban el PNB de Japón y la República Federal Alemana las cuales ocupaban ya el segundo y el tercer puesto en él por su PNB considerando únicamente a los países capitalistas (Chapoy, 1975: 22 – 24). Más aún, la tercera unidad productora más grande del mundo después de Estados Unidos y la Unión Soviética, era precisamente la economía de las subsidiarias estadounidenses en el exterior (Chapoy, 1975: 22).

¹⁵⁴ Debemos tener en consideración el comportamiento relacionado al crecimiento constante de los flujos totales de IED mundial, los cuales se multiplicaron por 27 (lo que equivale al 14 por ciento de crecimiento anual) entre 1973 y 1998. OMC http://www.wto.org/spanish/thewto_s/minist_s/min99_s/spanish/about_s/22fact_s.htm. 28 de agosto de 2004.

¹⁵⁵ En 1988, por ejemplo, las inversiones que ingresaron en los Estados Unidos fueron casi tres veces y media superiores a las inversiones norteamericanas enviadas al exterior. Los capitales japoneses de representar un 7.7% del total de inversión extranjera directa acumulada en la economía norteamericana en 1982, pasaron a representar un 17.4% de ese total en 1989, siendo para este último año sólo superados en importancia por el Reino Unido, al cual desplazaron al año siguiente, cuando la economía del Reino Unido experimentó una caída estrepitosa (Graham. 1991: 22)

¹⁵⁶ En términos monetarios, la participación de las transnacionales en la producción mundial resultó tan importante como la circulación de mercancías a nivel mundial. En el área del comercio internacional, los datos disponibles indican que ellas lograron controlar casi el 70% del comercio mundial, a pesar de la disminución de las tasas de crecimiento del comercio mundial a partir de 1982 (desde la recesión de 1974-75 hasta este año habían crecido aceleradamente. (Estay, 1991: 7).

Entonces, la reestructuración del bloque histórico y por ende del sistema hegemónico sólo podía realizarse sobre la base de los intereses de las empresas transnacionales y el capital financiero internacional y una mayor presencia tanto en el contenido del proyecto histórico como en la dirección política de sus detentadores y sus intelectuales, es decir, fracciones de la clase capitalista nacional¹⁵⁷ de un rango de países que tenían intereses materiales comprometidos en el libre flujo de capitales, bienes y servicios dentro de la economía mundial y que esperaban obtener altos beneficios de ella.

Estas fracciones de las clases capitalistas de los principales países desarrollados con intereses mundiales según Kees van der Pijl (1984: 35 – 75) ya habían iniciado un proceso embrionario de unificación mundial durante el período entreguerras de carácter trasatlántico, el cual se vio limitado por la segunda Guerra Mundial. Durante la posguerra, estas fracciones de clase con intereses mundiales se desarrollaron envueltas en el compromiso que las varias fracciones de la clase capitalista habían establecido con las del trabajo en el contexto ideológico de la economía mixta empotrada en una economía internacional liberalizada. Las ideas keynesianas, sin embargo, desacreditaron al mercado como mecanismo de dirección para el sistema capitalista y estuvieron directamente vinculadas a los capitales nacionales por separado y a un patrón de acumulación fordista, es decir, a un sistema de producción en masa y un consumo en masa que recompensaba e incorporaba al trabajo organizado. Todo esto estaba comprometido además con una estructura de seguridad centrada en EE.UU. con su ideología de anticomunismo y la defensa del mundo libre. (Gill, 2003: 88)

Sin embargo, con la intensificación de las relaciones económicas en la economía mundial y ante el peligro que estas se viesan afectadas por decisiones unilaterales de los gobiernos de los países más desarrollados acicateados por la competencia, el proceso de formación de una clase transnacional se aceleró y las bases atlánticas de

¹⁵⁷ Conformada por los más grandes propietarios y managers de las corporaciones transnacionales; los bancos centrales y otros banqueros internacionales; sus intelectuales orgánicos y muchos, aunque no todos, de los principales políticos y servidores civiles en la mayoría de los países capitalistas avanzados, e incluso en algunos de los países menos desarrollados.

la clase transnacional se estrecharon y se ampliaron para incluir a las fracciones de Japón, y más adelante a fracciones del Este de Asia y otros países subdesarrollados¹⁵⁸. No sólo eso, las fracciones de la clase capitalista con intereses mundiales en proceso de unificación aceleraron las tendencias económicas, políticas e ideológicas para socavar el sistema hegemónico tal como había prevalecido desde que terminó la Segunda Guerra Mundial, promoviendo movimientos para una reestructuración que tuviese un fuerte contenido transnacional y liberal. Esto incluía un cambio que desacreditaba las ideas keynesianas e impulsaba a las ideas neoliberales favorables a la primacía del mercado y a la sustitución paulatina del patrón de acumulación fordista por un patrón de acumulación transnacional. Estas fracciones confiaban más en la dominación indirecta que les brindaba el mercado porque de ese ámbito, que conocían muy bien, habían obtenido los recursos materiales que sustentaban su creciente fuerza ideológica y política.

Por tanto, comenzaron a revalorar su actuación en la sociedad civil internacional, es decir en las organizaciones privadas o no gubernamentales, desarrollando fortalezas, trincheras y baluartes que les permitieran cobrar mayor influencia en el proceso de unificación de las diferentes fracciones de las clases dominantes en el Estado ampliado. Tal fue el caso del nacimiento y fortalecimiento de la Comisión Trilateral y el Foro de Davos, entre otros, donde se intentaron procedimientos para una identificación transnacional tendientes a consolidar la conciencia de una clase en proceso de formación.

El proceso de formación de una clase transnacional con pretensiones hegemónicas,¹⁵⁹ que reunió a estas fracciones de clase como un virtual bloque histórico transnacional, vio acrecentada su influencia por la adopción de ideas y políticas neoliberales por los

158 Por ejemplo, en su reunión anual del año 2000 en Tokio, la Comisión Trilateral se propuso convertir el Grupo Japonés en el Grupo de Asia Pacífico que incluyese representantes de Corea del Sur, Indonesia, Malasia, Singapur, Taiwán, Hong Kong e incluso China. Ampliar el Grupo Europeo incorporando representantes de Europa del Este, incluyendo Rusia. En incorporar al Grupo de América del Norte a representantes de México. Cabe mencionar que Lorenzo Zambrano, Presidente de CEMEX es actualmente el vicepresidente del Grupo de América del Norte. Además en esa reunión se contempló la inclusión de representantes de Latinoamérica. Ver, Chairmen's Memorandum to the Members. Yotaro Kobayashi, Otto Graf Lambsdorff, Paul A. Volcker. Abril 10, 2000. www.trilateral.org.

159 La hegemonía se torna en la base de la supremacía de una clase, o fracción de una clase y es manifestada tanto en dominación material y cultural como intelectual y liderazgo moral.

gobiernos del Grupo de los Siete y las organizaciones multilaterales como el Fondo Monetario Internacional, las cuales dieron prioridad en su actuación a la eficiencia del mercado, el libre comercio, la inversión extranjera, el control de la inflación y el gasto público y las privatizaciones del sector público y a las virtudes de la flexibilidad del mercado de trabajo, es decir, el debilitamiento de los sindicatos y los salarios reales, mismas que beneficiaron el crecimiento de las corporaciones transnacionales y a los grupos financieros. Como sabemos la hegemonía de una clase particular, o fracción de una clase, requiere continuo éxito en persuadir la actuación de los gobiernos y a otras clases y grupos en la sociedad civil para aceptar su dirección así como la mayoría de sus valores claves.

En el caso de Estados Unidos, la economía se transnacionalizó aceleradamente, entre 1970 y 1985, las transacciones internacionales contabilizaron un cuarto del total del PIB norteamericano y el proceso de internacionalización creció más rápido que el PIB. Durante este período la actividad internacional creció en promedio anual en un 14%. Si bien es cierto que esto puede ser interpretado como la aparición de mayores limitantes para el Estado norteamericano, también puede ser considerado como la preponderancia de los objetivos gubernamentales de largo plazo comprometidos con la globalización de la economía, mucho más congruente con los elementos más dinámicos y competitivos dentro de las estructuras domésticas del capitalismo de Estados Unidos, sus corporaciones transnacionales y sus bancos gigantes. (Gill, 2003: 88)

3.1.5. El capital financiero Internacional y la deuda externa de los países subdesarrollados

Hacia mediados de los años setenta del siglo pasado, los bancos privados de los principales países desarrollados, con sus circuitos de capital repletos¹⁶⁰, e incluso

¹⁶⁰ Varios procesos contribuyeron a generar una sobreacumulación de capital en los países más desarrollados y con ello la exportación de capitales y la intensificación de la integración económica mundial durante la segunda mitad de los años 70 del siglo pasado. La caída del sistema de paridades fijas y la implementación de las paridades flotantes dio a la banca privada internacional una parte muy importante del lucrativo mercado de divisas. "La acumulación de eurodólares" (Edelman, 1990: 42), el crecimiento lento de la economía mundial, el reciclaje de los

incapaces de reciclar los volúmenes de capital por si solos¹⁶¹, es decir atendiendo exclusivamente a las condiciones del mercado, estaban urgidos de colocar créditos en donde fuese, para ello desarrollaron agresivas políticas (intereses bajos y préstamos de largo plazo) y reconocieron a los países subdesarrollados que mostraban cierto dinamismo en sus economías como sus clientes potenciales. Los bancos privados concedieron créditos a países cuya situación económica no era recomendable al "buen juicio de los banqueros" y se otorgaron créditos para fines meramente especulativos (Uruguay y Argentina, entre otros). Junto con los oferentes de créditos oficiales y multilaterales el monto de los créditos otorgados a los países subdesarrollados, previsiblemente, pronto sobrepasó su capacidad de pago. En otras palabras, los grandes banqueros actuaron como verdaderos endeudadores de los países subdesarrollados a pesar de que sabían de antemano que estos no podrían pagar¹⁶². Los bancos privados corrieron los riesgos del impago porque estaban seguros que sus gobiernos y el Fondo Monetario Internacional jugarían el papel de prestamistas en última instancia y los salvaría cualquiera que fuese la circunstancia.

Este comportamiento se engarza a la política del Grupo de los Siete, quien por su parte, desde su cumbre de Rambouillet (1975) hasta la de Tokio (1979) mantuvo su decisión de aumentar los recursos financieros a los países subdesarrollados, tanto públicos como privados, bilaterales y multilaterales. Incluso puso particularmente énfasis en estimular la inversión privada para estos países en la cumbre de Londres (1977) y el gobierno norteamericano ya había levantado los controles de capital que limitaban la salida de capitales de los bancos comerciales privados a clientes en el extranjero desde 1974.¹⁶³

petrodólares y los eurodólares, la crisis de 1974-75 y la reactivación inflacionaria engendraron una gigantesca masa de capital dinero atrapada en los circuitos bancarios de los países desarrollados, particularmente en Estados Unidos, que no encontró el suficiente espacio rentable en las esferas productivas de los países desarrollados (por la sobreproducción industrial), y por tanto, fue canalizada al crédito internacional, a partir sobre todo, de la segunda mitad de los años 70.

¹⁶¹ Para que se pudiesen reciclar los petrodólares "se necesitaban iniciativas especiales del gobierno o nuevas facilidades internacionales". (Kapstein, 1994: 64)

¹⁶² David Rockefeller del Chase Manhattan Bank y fundador de la Comisión trilateral, consideraba que muchos de los países en vías de desarrollo "no estaban en la posición ideal para pedir prestado." (Sapiro, 1999: 41).

¹⁶³ "a principios de 1974, tuve el *placer* de escribir el comunicado de prensa que anunciaba el final de los controles de capitales, haciendo notar que bajo las circunstancias del momento, el acceso al mercado de capitales de Nueva York por parte de los países extranjeros, sería muy útil" (Volcker, 1992: 125)

Por su parte, los países subdesarrollados tenían sus propias razones para endeudarse. Gran parte de ellas provenían de la dependencia estructural y el endémico desequilibrio externo de sus economías, a las que se agregaron otras de carácter contingente (Miller, 1989: 40). Los organismos financieros multilaterales tradicionales proveedores de crédito a estos países¹⁶⁴ y encargados oficialmente de ayudarlos a solucionar sus problemas de balanzas de pagos, resultaron incapaces de resolver la demanda de créditos, primero porque parecían no contar con los recursos financieros suficientes, luego de que Estados Unidos disminuyera su participación¹⁶⁵ y paradójicamente porque entre 1974 y 1976 los países desarrollados hicieron uso de los recursos de esta institución en un porcentaje del 60% y segundo, porque parecía no existir voluntad política por parte de la potencia hegemónica para hacerlo, pues veía al FMI como un competidor de los bancos privados en los mercados subdesarrollados (Spiro, 1999: 96). Por otra parte, los créditos de la banca internacional privada resultaban más atractivos o si se quiere competitivos (abundantes y a su disposición), no estaban condicionados a "ajustes" como era el caso de los organismos multilaterales y ofrecían recursos en cantidades infinitamente superiores.¹⁶⁶ Muchos de los países subdesarrollados habían decidido financiar su política de sustitución de importaciones a través de los créditos internacionales.

El ritmo de endeudamiento fue verdaderamente frenético. La deuda externa de los países en desarrollo se duplicó entre 1971 y 1975, volvió a hacerlo entre 1975 y 1979.

¹⁶⁴ Latinoamérica, por ejemplo se ha caracterizado en términos generales por ser una región "permanentemente endeudada" (Schatan, 1985: 307).

¹⁶⁵ A partir de 1971, en el marco del desenvolvimiento de la crisis del sistema hegemónico, Estados Unidos decidió reducir su ayuda externa total y años después disminuir su contribución tanto absoluta como relativa a las instituciones multilaterales, período durante el cual, el capital financiero privado internacional se reconstituyó aceleradamente y se expandió hasta adquirir nuevamente, desde el punto de vista histórico, su primacía en los flujos internacionales de capital. Este hecho, se sucedió simultáneamente con el endeudamiento generalizado de gobiernos y particulares en todo el mundo, como parte de una política hegemónica orientada a reestructurar la economía mundial a partir del desarrollo del capital financiero internacional privado.

¹⁶⁶ La mayor participación de la banca internacional privada en el proceso de endeudamiento se dio a despecho de los organismos internacionales y de los créditos gubernamentales (en 1971, los gobiernos de los países desarrollados eran acreedores de casi el 80% de la deuda acumulada de los países subdesarrollados. Ver, Correa, 1984: 198). Algunas regiones y países mantuvieron una mayor participación de fuentes oficiales (Asia Meridional, África al Sur del Sahara), mientras en otras regiones como Latinoamérica y Asia Oriental (incluyendo la zona del pacífico) disminuyó la participación de las fuentes oficiales en favor de una acelerada participación de las fuentes privadas (64.3% de la deuda pública de la región latinoamericana en 1981, según el Banco Mundial, World Debt Tables, 1982-83). Cabe mencionar que un importante número de países latinoamericanos, particularmente los de menor tamaño, conservaron un importante componente de deuda contratada con fuentes oficiales (República Dominicana 72%, El Salvador 99%, Guatemala 99%, Haití 80%, entre otros).

Subió otro 50% entre 1979 y 1982 cuando llegó a 620 000 millones de dólares. Hacia 1984 la deuda sobrepasó los 800 000 millones de dólares. La región que mostró un mayor ritmo de endeudamiento fue Latinoamérica¹⁶⁷, cuyo crecimiento promedio anual fue del 18.8%, seguida por Asia Oriental y el Pacífico que promediaron 18.1% y el Norte de África y Oriente Medio con un 18.0%. (Correa, 1984: 192-194).

El dinero fácil que provenía de los stocks acumulados en los bancos de los países desarrollados, también estimuló el derroche, la corrupción y la fuga de capitales, la cual alcanzó para América Latina un monto de 130 mil millones de dólares (cifra que representa un tercio de la deuda total contraída por esta región). (Excélsior de México, 4 de julio de 1984).

Mención especial merecen los países exportadores de petróleo en el proceso de endeudamiento. Si bien es cierto, los ingresos obtenidos por la exportación de hidrocarburos les permitió momentáneamente resolver sus problemas del sector externo, también es cierto, que un importante número de estos países fueron incapaces de utilizar dichos recursos para crear una reproducción de capital autosostenida y evitar su dependencia de importaciones de bienes de consumo y aumentar excesivamente el gasto público (México, Venezuela y Ecuador). Además, varios países petroleros, al mantener obcecadamente una política librecambista, permitieron a las élites autóctonas acumular activos en el exterior financiados con recursos de los gobiernos y propiciaron las condiciones para la fuga de capitales. Por lo tanto, pronto se creó el contexto para que varios países exportadores de petróleo pasaran de ser de superavitarios a deficitarios y que tuvieran que recurrir al crédito internacional con el fin de saldar sus balanzas de pagos.

En contrapartida, el vertiginoso crecimiento de los precios petroleros (desde 1973) obligó a los países subdesarrollados no exportadores de petróleo, a destinar mayores

¹⁶⁷ Latinoamérica se mantuvo, durante los 70, como la región más endeudada del conjunto de países subdesarrollados (seguida por Asia). Y dentro de esta región, México y Brasil centralizaron la mayor parte de la deuda (41% en 1971 y 58% en 1981 de la deuda pública externa total de los países latinoamericanos). Si a esto agregamos la participación de países como Argentina, Colombia y Chile, podemos constatar que en sólo estos cinco países se centralizaron tres cuartas partes de la deuda total de la región (Correa, 1984: 193).

sumas para el pago de las importaciones petroleras¹⁶⁸, sobre todo a partir del "segundo choque petrolero" de 1979, gran parte de la factura petrolera fue pagado con créditos otorgados desde el exterior. Estos países seguían tal comportamiento en base al hecho de que las tasas de interés eran bajas y a la idea de que el precio de petróleo continuaría aumentando.

Simultáneamente al proceso de endeudamiento se desarrolló una ideología y una política económica en favor del endeudamiento (neoliberalismo) en los países desarrollados y subdesarrollados: Los banqueros, funcionarios del gobierno e intelectuales orgánicos norteamericanos visualizaron el fenómeno como un impresionante ejemplo del funcionamiento de la mano invisible del mercado¹⁶⁹. Los dirigentes políticos de los países subdesarrollados, todavía anclados en los problemas del desarrollo difundieron la idea de que se trataba de un "fenómeno positivo inmanente al desarrollo económico", "fenómeno transitorio que estimula el crecimiento económico y que en el futuro lo hará innecesario", "mecanismo para optimizar recursos que se ven obstaculizados por la falta de capital nacional", "fenómeno natural que hace que los recursos financieros fluyan de los países excedentarios a las regiones donde existen oportunidades para su colocación". La banca internacional y nacional de los países subdesarrollados fueron fuertes impulsores de verdaderos intelectuales orgánicos, creadores de la ideología de la deuda.

Pero esta ideología no contempló que para que los gobiernos de los países subdesarrollados pudiesen actuar en los mercados libremente, tenían que ser liberados previamente. De ello se encargó Estados Unidos, quien apoyó decididamente a gobiernos que aplicaron medidas de corte neoliberal en los países subdesarrollados que favorecieron el endeudamiento. Los gobiernos militares latinoamericanos abrieron las puertas sin cortapisas a los créditos extranjeros,

¹⁶⁸ El pago de los países latinoamericanos importadores de petróleo se elevó de 1610 millones de dólares en 1973 a 5065 millones de dólares en 1974 hasta alcanzar los 14 714 millones de dólares en 1980. es decir, la cuenta petrolera se multiplicó diez veces durante ese período; lo que elevó su participación en el total de importaciones de 10% en 1973 a casi una tercera parte del total en 1980. (Durán, 1987: 66).

¹⁶⁹ Paul Volcker en su libro *Changing Fortunes* (1992: 139), expresaba que "los mercados financieros internacionales, actuando por su propia cuenta, parecían estar haciendo un trabajo efectivo reciclando los excedentes de los países petroleros".

mientras violaban sin miramientos los derechos humanos y masacraban a sectores de la población de sus países.

Los grandes beneficiarios del proceso de endeudamiento de los países subdesarrollados fueron los principales países desarrollados. No sólo porque lograron reciclar una buena parte de sus excedentes que se habían acumulado en sus sistemas financieros y porque obtenían el pago regular del servicio implicado con la deuda, sino además, porque la mayor parte de la deuda que contrajeron los países subdesarrollados significó para ellos un aumento en sus exportaciones.

Gran parte de los créditos estuvieron anclados a las exportaciones de los países desarrollados. Si en 1974 los siete países industrializados tenían un déficit en cuenta comercial de 3000 millones de dólares, entre 1974 y 1982 manejaron excedentes acumulados de 227,3 mil millones de dólares. En el caso de Estados Unidos, con excepción de Europa Occidental, América Latina se había convertido en el principal destinatario de sus productos y México, por si sólo se convirtió en el tercer comprador más grande de Estados Unidos.

Pero, para 1979 la crisis de la deuda era ya inminente. Los problemas derivados del pago del servicio de la deuda en los países subdesarrollados se generalizaron. Los créditos contratados a corto plazo y a tasas flotantes se revirtieron contra los prestatarios cuando producto del aumento de la tasa de interés en los centros financieros internacionales se vieron obligados a utilizar créditos nuevos sólo para solventar el servicio de los anteriores, creando así un círculo vicioso. La tasa de interés del mercado de euromonedas pasó de 5.46% en 1972 al 16.38% en 1981, y la preferencial de Estados Unidos de 5,23% a 18.92% en ese mismo período (Durán, 1987: 66). El incremento tan acelerado de las tasas de interés, por arriba incluso de sus niveles históricos, contribuyó a crear además una espiral incontenible de financiamiento, deuda que creaba más deuda. Por otra parte, los bancos privados norteamericanos se encontraban sumamente expuestos. El total de los préstamos otorgados a los países subdesarrollados de la mayoría de los bancos privados que

habían intervenido en estas operaciones superaban el 150% de sus capitales. A pesar de ello ninguna de las agencias reguladoras del sistema financiero de los Estados Unidos hizo algo por detener la vorágine (Volcker, 1992: 195).

La causa no sólo del aumento de las tasas de interés, sino de la detonación de la crisis generalizada de 1980-82 fue la política económica contraccionista aplicada por Paul Volcker, presidente del Sistema de la Reserva Federal de los Estados Unidos (y prominente miembro de la Comisión Trilateral), la cual adquirió proporciones mundiales desde que fue presentada en la Reunión Anual en Belgrado en el FMI (Interim Committee. Septiembre de 1979). Esta tenía como pieza central, el aumento de las tasas nominales y reales de interés y el fortalecimiento del dólar (Miller, 1989: 44). Su objetivo era controlar la inflación como un requisito previo para estimular el crecimiento y el empleo (problemas arrastrados desde la crisis de 1974-75). Ciertamente la tasa de inflación en los países industrializados cayó al 7% en 1982 y las tasas de interés se establecieron a niveles positivos (por encima de las tasas de inflación y tasas de interés nominales previas)

La recesión económica de 1980-82, dio lugar a una caída estrepitosa de los precios de las materias primas de los países subdesarrollados, en el momento en que las cargas financieras por el aumento de las tasas de interés se hicieron más pesadas y cuando comenzaba a debilitarse la corriente de capitales. En 1977 América Latina destinaba una octava parte de sus ingresos de exportación de bienes y servicios al pago de intereses, en 1983 tuvo que destinar más de un tercio. Incluso se dieron casos como el argentino que en el mismo año tuvo que destinar el 50% de sus exportaciones al pago de intereses.

Así, el proceso de endeudamiento generalizado de los países subdesarrollados y los problemas que se derivaron de él, aunado a la crisis mundial de 1980-82 condujeron inevitablemente a la "crisis de la deuda externa" que estalló el verano de 1982 cuando México se declaró (sin eufemismos) insolvente. A los pocos meses le siguió Brasil. Luego la crisis se extendió a todos los países subdesarrollados.

Ante el peligro de la moratoria o la negociación en bloque por parte de los deudores, y dada la exposición que tenían los grandes bancos de los Estados Unidos y Europa y con el fin de evitar la cesación de pagos, el gobierno de Estados Unidos, a través del Departamento del Tesoro y El Banco Internacional de Pagos y los bancos norteamericanos agrupados, junto con los gobiernos de la OCDE, el "Club de París" y el Fondo Monetario Internacional establecieron todo un proceso de negociaciones con los deudores. Fue un procedimiento "caso por caso", con el fin de escalonar los pagos de la deuda, refinanciar la deuda vencida e impulsar programas de ajuste en los países deudores (Devlin, 1989).

Las expectativas de la estrategia basada en las negociaciones "caso por caso" se cifraban en una aparente solución transitoria, mientras se esperaba que un repunte de las economías de los países de la OCDE estimulara las exportaciones de los países deudores y que de esta manera pudieran hacer frente a sus compromisos. En palabras de Larosiere, entonces director gerente del Fondo Monetario Internacional, se expresaban las expectativas de esta manera: "... con una tasa de crecimiento entre los países de la OCDE de 3% durante los próximos 3 años, los problemas financieros de los países en desarrollo son manejables siempre y cuando se realicen esfuerzos de ajuste a nivel mundial" (Miller, 1989: 66).

3.2. Las transformaciones del Fondo Monetario Internacional

A partir de la crisis del sistema de Bretton Woods se fueron definiendo los lineamientos de reforma del Fondo Monetario Internacional, mismos que quedaron plasmados en gran medida en la Reunión de Jamaica. Sin embargo, más allá de la reforma oficial, es decir, de los principios, normas y procedimientos, se introdujeron paulatinamente cambios en el contenido de sus estrategias financieras, en la creación y nuevas modalidades de sus servicios financieros y en la redefinición de su concepto de "condicionalidad", para convertirse en su conjunto en un instrumento útil para la estrategia hegemónica orientada a la globalización, a la integración. Además, capaz de

contribuir decisivamente a la transformación de las economías de los países subdesarrollados en economías abiertas (cambio estructural), lo más compatibles con las condiciones que privaban en un mundo capitalista cada vez más integrado y más permisivo a las fuerzas económicas y políticas que se levantaban sobre las alas de las empresas transnacionales y el capital financiero por todo el orbe.

3.2.1. Reformulación de las estrategias de política económica

Si bien es cierto, difícilmente se pueden encontrar "versiones oficiales" de los fundamentos teóricos que sustenten las estrategias financieras del Fondo Monetario Internacional, es posible dar cuenta de ellos a partir de los aportes de prestigiosos economistas plenamente identificados con el Fondo e incluso auspiciados por él, aunque sus posturas no sean reconocidas institucionalmente. Siguiendo a Lichtensztejn (1987), hasta finales de la década de los ochenta, podemos distinguir tres momentos en el desenvolvimiento de los fundamentos teóricos que guiaron la política del Fondo Monetario Internacional:

El primer momento lo encontramos en la inmediata posguerra, cuando la reactivación del comercio de mercancías y de capitales se convirtió en el objetivo primordial del sistema capitalista al nivel mundial. Entonces el FMI adoptó una concepción del comercio internacional basada en la teoría de los costos comparativos y una teoría complementaria de "la dotación relativa de factores o recursos"¹⁷⁰. Ambas teorías, compatibles con el sistema de paridades fijas y el sistema multilateral prevaleciente, se derivaban del pensamiento económico liberal, y exigían como requisito para optimizar las ventajas, la libre movilización de los productos y capitales entre países, sin restricciones de pagos ni prácticas cambiarias discrecionales.

¹⁷⁰ Según la primera, se esgrime que la división internacional del trabajo funciona dinamizada por los diferenciales de productividad entre los diferentes países. Y en base a la segunda se sostiene que la elaboración de todo producto requiere la intervención del capital, trabajo y recursos naturales, los que pueden combinarse de distintas maneras. Entre todas las posibles combinaciones, la producción óptima; o sea, aquella con posibilidades de competir externamente, será la que se emplee en forma predominante los recursos disponibles, y por ende, con costos relativamente más bajos.

De acuerdo con esta concepción, tanto el funcionamiento de las economías nacionales como el de la economía internacional tendían al equilibrio. Por tanto, los desequilibrios eran considerados como situaciones anormales generalmente provocadas por la intervención gubernamental, mismas que se debían corregir. Para evitar que el gobierno de un país en problemas de balanza de pagos corrigiese este desequilibrio a través de la adopción de políticas proteccionistas o discriminatorias, contrarias a las tendencias normales antes aludidas y acarrease una retracción del comercio internacional, el papel del Fondo era, entonces, el de colaborar para compensar el déficit de la balanza de pagos en el corto plazo,

Aunque lo más conveniente en estos casos era la devaluación para favorecer las exportaciones y desalentar las importaciones, en tiempos del sistema de paridades fijas no era lo más deseable, sobre todo porque se trataba de evitar las devaluaciones competitivas, salvo que la situación entrañase un desequilibrio fundamental. Entonces el Fondo insistiría en actuar de manera inmediata sobre el circuito de ingresos internos, pues se suponía que las importaciones de un país estaban en relación al ingreso nacional, y cuando este último decrecía y el tipo de cambio era realista, debería producirse una baja de importaciones más que proporcional al descenso de las exportaciones. Esto eventualmente acompañaría al decrecimiento de la producción contribuyendo así al restablecimiento del equilibrio.

Entonces, la devaluación sólo podía llevar a buen fin una política de equilibrio externo, si se ajustaba la desproporción que se establecía entre el ingreso nacional y el saldo de cuenta corriente de la balanza de pagos. Dado el ingreso nacional en el corto plazo, el déficit en cuenta corriente sólo podía corregirse; por lo tanto, disminuyendo la demanda interna o sea, disminuyendo relativamente la absorción del ingreso nacional (consumo, inversión, gastos de gobierno, o sea, contrayendo el gasto nacional). Esta concepción vinculaba el desequilibrio externo reflejado en la balanza de pagos (fruto de una inadecuada política del tipo de cambio) con el desequilibrio interno, entendido como un exceso de demanda. Vale decir, combinaba los enfoques de precios e ingresos.

Esta clase de análisis permitió más tarde al FMI establecer un puente entre el ajuste del desequilibrio externo de pagos y el ajuste de las presiones inflacionarias, como parte de un mismo programa de estabilización. "Los problemas de balanza de pagos están asociados con causas inflacionarias" confirmaría posteriormente J.J. Polak. En consecuencia, las bases de un sistema de relaciones económicas internacionales equilibradas, radicaría en definitiva, según esto, en el equilibrio interno de cada uno de los países, basado en un control de la demanda agregada al que se incorporaría el ajuste cambiario. Sobre esa premisa fue que el FMI se orientó al tratar los desequilibrios financieros y de pagos con el exterior, y pasó a incursionar en la búsqueda de soluciones al proceso inflacionario, cuestión no contemplada expresamente entre las funciones que se le asignaron en Bretton Woods.

Un segundo momento, se dio a partir del desarrollo de los procesos inflacionarios en los principales países desarrollados. Con ello, la concepción de la estabilización pasó a ser una lucha integral contra la inflación y el déficit de la balanza de pagos, es decir, de tipo monetario. Evidentemente, esta definición no era un corolario lógico ni totalmente adecuado a la explicación basada en los enfoques de elasticidad-precio y absorción-ingreso antes comentados. Se trataba más bien de un enfoque ecléctico que recogía todas aquellas ideas sobre la necesidad de corregir la sobrevaluación del tipo de cambio y contraer la demanda agregada y las combinaba con el enfoque de J. J. Polack. Dicho enfoque rehabilitaba la teoría cuantitativa del dinero y proponía un análisis monetario de la formación del ingreso y los problemas de balanza de pagos. Esta teoría atribuía a la expansión del crédito los problemas de la balanza de pagos. Un incremento en la tasa de crédito que no se derivase del ahorro interno propendería a incrementar, en igual proporción, la masa monetaria y las importaciones y disminuiría las reservas monetarias internacionales. En consecuencia, la "moderación en la expansión del crédito era generalmente prescrita para prevenir o curar las dificultades de la balanza de pagos". Esta versión monetaria del control del crédito, influyó ciertamente en la instrumentación de las políticas de estabilización del FMI.

El resultado final podría sintetizarse en los siguientes términos: el déficit en la balanza de pagos y la inflación eran desequilibrios generados por una demanda (deseo de comprar apoyado con dinero y crédito) superior a las posibilidades inmediatas de la oferta interna y la capacidad para importar, que inducían a descensos de las reservas monetarias internacionales. La responsabilidad en el origen de esas distorsiones monetarias, que se expresaban en una sobrevaluación cambiaria, un exceso de demanda global y una excesiva expansión crediticia, se adjudicaban en definitiva al erróneo manejo de las políticas económicas que impedía el libre funcionamiento de los mercados. Por tanto, para combatir los desequilibrios generados de esta manera, la política económica impulsada por el Fondo actuaría en cuatro esferas diferentes: la cambiaria, monetario-crediticia, fiscal y salarial, que encauzarían el proceso de estabilización. Veamos:

En la esfera cambiaria se actuaría contra la sobrevaluación de la moneda nacional¹⁷¹, proponiendo la devaluación en aquella proporción que hiciese posible, en primer lugar, el equilibrio entre ingresos y egresos corrientes de divisas; y en segundo lugar, que enfrentase los eventuales egresos en capital de corto plazo.

En la esfera monetaria crediticia, se buscaría que el gobierno buscase contrarrestar tanto el desequilibrio externo (déficit de la balanza de pagos) como el desequilibrio interno (inflación por exceso de demanda). Los instrumentos recomendados en este campo serían el establecimiento de "techos" o topes cuantitativos a la expansión del crédito (sobre todo al sector público) de acuerdo a las metas de contracción del crecimiento de la cantidad de dinero, y el aumento promedio de la tasa de interés a niveles positivos para limitar la demanda privada de préstamos.

Por lo que se refiere a la esfera fiscal se cuestionó el crecimiento desproporcionado de los gastos públicos respecto a los ingresos, déficit que impulsaba el crédito y la masa monetaria. Por otra parte, se consideró que el mercado de bienes y servicios públicos

¹⁷¹ Es decir, la política que alienta la adquisición desproporcionada de divisas para la importación de bienes y servicios, así como el atesoramiento o formación de reservas en divisas por parte de personas o empresas: fomentando de este modo, adicionalmente la especulación financiera, limitando el crecimiento exportador y deteriorando la posición de reservas internacionales del banco central.

se distorsionaba profundamente por el predominio de subsidios y transferencias al sector privado contribuyendo significativamente al déficit fiscal. Por lo que se recomendó, reducir el déficit a niveles aceptables, desapareciendo subsidios y aumentando los precios y tarifas. Así, simultáneamente se evitaba el excesivo consumo interno de productos subsidiados (que muchas veces presionaban al alza a las importaciones o restringían eventuales posibilidades de exportación).

Finalmente, en la esfera salarial, el FMI se opuso a las regulaciones gubernamentales que, entre otras cosas, podían crear o dar continuidad al proceso inflacionario. Esto es, cuando los niveles fijados a los salarios prescindían de una estrecha relación con la productividad del trabajo y buscaban su ajuste a la par o por encima de la marcha de los precios. Las propuestas al respecto, sugirieron la necesidad de restringir el exceso de demanda que pudiese originarse por un desproporcionado ajuste de salarios. Una fórmula más bien basada en una concepción de la inflación impulsada por costos y expectativas, fue considerar que los ajustes de estos tipos de ingresos debían ser tomados como referencia las metas futuras del nivel general de precios y no los índices de la inflación precedente, o proceder a desvincular o desfasar los salarios de una indexación plena respecto a la marcha de los precios.

Un tercer momento, lo encontramos en los últimos años de la década de los años 70 y primeros de los años 80 del siglo pasado, cuando se dio una serie de redefiniciones en el marco conceptual del FMI, estrechamente vinculadas a la gravedad que alcanzó la crisis mundial en esos años. Se introdujeron, cada vez con mayor fuerza al modelo convencional de estabilización, dos elementos que tendieron a convertirse en fundamentales: el moderno enfoque monetarista de balanza de pagos y el "ajuste estructural" desde el ángulo de la oferta. Ambos fueron expropiados: el primero a los economistas norteamericanos de las universidades de Chicago y el segundo de planteamientos elaborados por otro organismo financiero internacional: el Banco Mundial.

El enfoque monetarista de la balanza de pagos cobró fuerza a partir de los modelos de las llamadas "economías abiertas" aplicados en el sudeste asiático y en el "Cono Sur" latinoamericano. Autores como Milton Friedman, Harld C. Harberger, Harry G. Johnson, Ronald I. Mackinnon, Robert Mundell y Eduard S. Shaw, entre los más divulgados, aparecieron asociados a este movimiento que alcanzó su apogeo desde mediados de la década de los años 70 y cuya influencia no ha dejado de sentirse hasta nuestros días.

El enfoque teórico correspondiente atribuía a los fenómenos monetarios un papel determinante en la evolución de la balanza de pagos. Incluso se afirmó que todos los desequilibrios en balanza de pagos eran, en esencia, un fenómeno monetario (Johnson, 1977: 251-268). El desequilibrio, de acuerdo con esta interpretación, se producía cuando surgía un exceso de oferta monetaria que se canalizaba a la compra de bienes y servicios o activos internacionales; lo cual implicaba una presión adicional de demanda de moneda extranjera para importaciones. Si partiésemos de un tipo de cambio fijo, el banco central vendería divisas (con lo que recogería el exceso de oferta monetaria doméstica), restableciendo el equilibrio. La cantidad de dinero se ajustaría finalmente a través de la balanza de pagos y más precisamente, con el movimiento automático de las reservas facilitado por la libertad y estabilidad cambiaria.

Bajo estas premisas, cuanto más rígida fuese la política cambiaria admitida, los precios y las tasas de interés internas tenderían a equilibrarse con sus magnitudes internacionales. Si las reservas monetarias internacionales resultasen insuficientes, la política indicada para acelerar, el proceso "natural" de ajuste, sería realizar de manera deliberada una política monetaria contraccionista. En caso de flexibilidad limitada, como el que se expresaría en un sistema de mini - devaluaciones o "crawling peg", el mecanismo de ajuste operaría a través del movimiento de reservas internacionales; pero contendría un cierto ajuste de tipo inflacionario, tanto menor cuanto más pasivas y retrasadas fuesen las variaciones cambiarias respecto a la marcha del nivel de precios. El manejo de tipos de cambio fijos o con sobrevaluación programada disminuiría el riesgo en el cálculo de la rentabilidad de las colocaciones financieras

externas y favorecería el ingreso de capitales. La devaluación sólo estaba contemplada en el caso de errores en la instrumentación de la política monetaria, y se advertía que, de llevarse a cabo, sería inefectiva si era acompañada de una política de crédito expansionista. Por lo que se recomendaba la utilización de tasas de interés positivas.

El enfoque monetario de balanza de pagos establecía un estrecho nexo entre la creación de dinero y la variación de las reservas monetarias internacionales. Esta última, a su vez, quedaba subordinada a los movimientos de capitales con el exterior. Por tanto, se pugnaba porque la inflación interna tendiera a un valor equivalente a la tasa de crecimiento de los precios internacionales más la tasa de devaluación cambiaria. Y se agregaba la recomendación de eliminar las restricciones a la entrada en el negocio bancario privado, las que pesaban sobre la concentración de actividades en una misma entidad financiera y las que limitaban excesivamente el multiplicador del crédito (encajes).

Si tuviéramos que resumir las implicaciones que este enfoque monetarista tenía sobre la política económica, diríamos que: 1) el control inflacionario pasa a girar en torno al tipo de cambio sobrevaluado (permite importaciones baratas) y los movimientos de capitales con el exterior; 2) el equilibrio de la balanza de pagos, cualquiera que sea el déficit de la cuenta corriente, pasa a depender de la capacidad de financiamiento externo; 3) la tasa de interés positiva se constituye en un instrumento activo de atracción del crédito internacional y de restricción del crédito interno. Podemos mencionar que este enfoque se convirtió en el fundamento de la promoción de la internacionalización de los sistemas financieros nacionales. Aún cuando, -como sucedió en la realidad-, no se hubiesen cumplido todas, sino algunas de las expectativas del enfoque en cuestión. Por su parte, el FMI concedió una importancia secundaria e introdujo tardíamente en su modelo de estabilización, el papel de los flujos financieros internacionales de capital y su influencia sobre la política monetaria interna.

El rígido modelo ortodoxo del FMI no concordaba en muchos aspectos conceptuales e instrumentales con el nuevo monetarismo. Por ejemplo, su lectura de la balanza de pagos durante mucho tiempo se había adherido a la visión tradicional de los desequilibrios comerciales y de la cuenta corriente. Su corrección basada en el realismo cambiario (en los últimos, años acicateada por la flotación de las principales monedas internacionales) era contraria, en principio, a toda política de sobrevaluación. Por lo tanto, voltear o invertir la balanza de pagos, conceder importancia determinante en su equilibrio a los flujos internacionales de capital y, consecuentemente, sustentar tipos de cambio fijos o mini devaluaciones por debajo del ritmo inflacionario fueron descubrimientos relativamente tardíos del FMI. Lo cual no fue obstáculo para que el Fondo los integrara y los volviera un puntal de su esquema de ajuste en los países subdesarrollados frente a la problemática de la deuda externa y la contracción del crédito internacional.

El cambio estructural que empezó a promover el Fondo Monetario Internacional en los años ochenta, por supuesto no tenía que ver con la utilización del mismo término por la CEPAL (Lichtesztejn, 1987: 79) quien lo utilizó para reconocer toda una serie de desequilibrios, inestabilidades o desigualdad del funcionamiento del sistema capitalista que habría que superar y que incluso llegó a convertirse, dicho término; convirtió en uno de sus elementos distintivos. Para el FMI, por el contrario, el cambio estructural significaba volver a la economía de mercado sin la influencia del Estado, recobrar la estabilidad de precios internos, el equilibrio de las relaciones internacionales y la asignación óptima de los recursos. Su carácter estructural se derivaba de la persistencia histórica de las distorsiones que debían corregirse y de la necesidad de afectar aspectos de la dirección y organización económica que, por lo común, no eran tan sensibles a los instrumentos convencionales o cuantitativos de corto plazo. Para el FMI, el cambio estructural implicaba:

En primer lugar, tomar al mercado internacional como un hilo conductor que relacionaba varios fines (y recomendaciones), como la asignación y movilización de recursos; las políticas comerciales, de precios, de inversiones y las políticas

designadas como institucionales. Es fácil advertir, tras ese principio, la fe que se tenía en las leyes de mercado y el precio único, en las ventajas comparativas y un apoyo declarado a las estrategias de exportación o de producción de bienes comerciables internacionalmente.

En segundo lugar, limitar el espacio y las funciones que ocupaba el Estado. De acuerdo con esto, la iniciativa privada, nacional y extranjera debía tomar a su cargo ciertos segmentos en la producción y servicios en actividades nacionalizadas desplazando al Estado. De igual manera, el Estado debía vincular a objetivos de productividad el gasto y la producción y apoyar en tal proceso a la iniciativa privada en desmedro de los objetivos básicos de bienestar social.

En tercer lugar, que el FMI se reservara para sí la supervisión, sobre los países que debían sufrir una reforma estructural.

Estos tres momentos históricos que han marcado la evolución de los fundamentos teóricos en los cuales se ha sustentado la política del Fondo Monetario Internacional incluso hasta mediados de los años noventa del siglo pasado. No se distinguen fácilmente. Aparentemente, no han existido diferencias significativas en sus explicaciones, en sus objetivos y en sus instrumentos dirigidos a restablecer el equilibrio de la balanza de pagos. Las innumerables cartas de intención y memoranda que han sido acordadas entre los países miembros y el Fondo han mantenido en su redacción cuestiones similares como: mayor realismo y uniformidad en los tipos de cambio; reducción del déficit fiscal y de los subsidios; liberalización de los precios y de los capitales privados; límites de endeudamiento externo, de creación monetaria y de crédito interno; y restricciones salariales, entre los principales aspectos.

Sin embargo, una observación de su política de ajuste más atenta nos permite distinguir a mediados de los años setenta un primer quiebre marcado por un mayor énfasis en sus medidas antiinflacionarias y pocos años después, sobre todo a partir de la crisis financiera de los países subdesarrollados de 1982, un segundo quiebre

caracterizado por su alineamiento al moderno pensamiento neoliberal, a su visión financiera del equilibrio de la balanza de pagos, a su ajuste altamente recesivo y la necesidad de consolidar la estabilización mediante la reducción del espacio estatal y la redefinición de su participación en la economía. Así como la reasignación de los recursos de las economías conforme a un patrón más exportador y un financiamiento más apegado a las pautas dictadas por los mercados y la circulación de capitales internacionales acordes a una visión que contemplaba progresivamente el ascenso de la globalización.

3.2.2. La estructura financiera y las principales tendencias de los servicios financieros del Fondo Monetario Internacional

Las transacciones financieras y las operaciones del Fondo Monetario Internacional, incluyendo las que se refieren al uso de sus recursos financieros por parte de sus países miembros se realizan a través de su estructura financiera, dentro de la cual podemos distinguir tres grandes apartados administrativos: el departamento general donde se localizan los principales servicios financieros con el objetivo explícito de apoyar a los países miembros con dificultades de balanza de pagos; las cuentas administradas por el FMI y las operaciones realizadas a través del Departamento de los Derechos Especiales de Giro. De acuerdo con el Convenio Constitutivo, el Departamento General del Fondo Monetario Internacional está compuesto por la Cuenta de Recursos Generales, la Cuenta Especial de Desembolsos y la Cuenta de Inversión (la cual ha estado inactiva desde 1998). En este departamento se encuentran también las Cuentas Suspensivas de Recursos Ajenos, las cuales fueron establecidas por una decisión del Directorio Ejecutivo en mayo de 1981 pero han quedado inactivas desde 1991 cuando los recursos remanentes derivados de la política de mayor acceso fueron distribuidos a los países miembros.

La mayor parte de las transacciones entre los países miembros y el Fondo Monetario Internacional tienen lugar a través de la Cuenta de Recursos Generales. Esta cuenta maneja, entre otras transacciones y operaciones, la recepción de la cuota de

inscripción, compras y recompras, recibo y reembolso de cargos, pago de remuneraciones a los miembros en posición de acreedor en el Fondo, el pago del principal a los prestamistas del Fondo. Los activos en la cuenta de recursos generales incluyen las monedas de países miembros (cuenta No. 1 y la cuenta 2 y la cuenta de seguridad que cada país miembro tiene) y las propias tenencias del Fondo Monetario Internacional de derechos especiales de giro y oro.

La cuenta de Recursos Generales es la más importante y es la que tiene que ver directamente con el trabajo que nos atañe. Por lo tanto centraremos nuestra atención en ella, particularmente en lo que se refiere a los servicios financieros.

Es oportuno señalar que el mecanismo a través del cual el Fondo ha brindado la asistencia financiera se basa en la compra y recompra de monedas, con excepción de los fondos administrados (Fondo Monetario Internacional, 1982: 35); pero en la práctica el efecto económico es idéntico al de un préstamo y a su reembolso. Aunque con la particularidad de que no se reduce el valor agregado de las tenencias del Fondo en monedas y en DEG, pero sí se modifica su composición. Sin embargo, el FMI maneja dos tipos de monedas: utilizables y no utilizables. Una moneda es utilizable si el país miembro que la emite goza de una situación suficientemente sólida desde el punto de vista de la balanza de pagos externos como para poder financiar el crédito otorgado por el FMI a otros países miembros. Las demás monedas —es decir, las de los prestatarios o las de países miembros financieramente débiles— son no utilizables. En consecuencia, como parte de los recursos depositados en la Cuenta de Recursos Generales son monedas que no se pueden utilizar, la capacidad efectiva de préstamo del FMI equivale aproximadamente a la mitad del total de las cuotas¹⁷². Evidentemente, las monedas utilizables corresponden a los países desarrollados y las no utilizables por lo general a los subdesarrollados.

¹⁷² Organización de las operaciones financieras del FMI. No. 450.
www.imf.org/external/pubs/ft/pam/pam45/spa/chap2s.pdf

Mediante la Cuenta Especial de Desembolsos¹⁷³ (CED) se reciben e invierten las ganancias de la venta del oro del FMI (es decir, el producto neto obtenido por encima del valor contable de DEG 35 la onza de oro fino) y se efectúan las transferencias especiales a otras cuentas autorizadas por el Convenio, especialmente para brindar asistencia financiera a los países miembros de bajo ingreso.

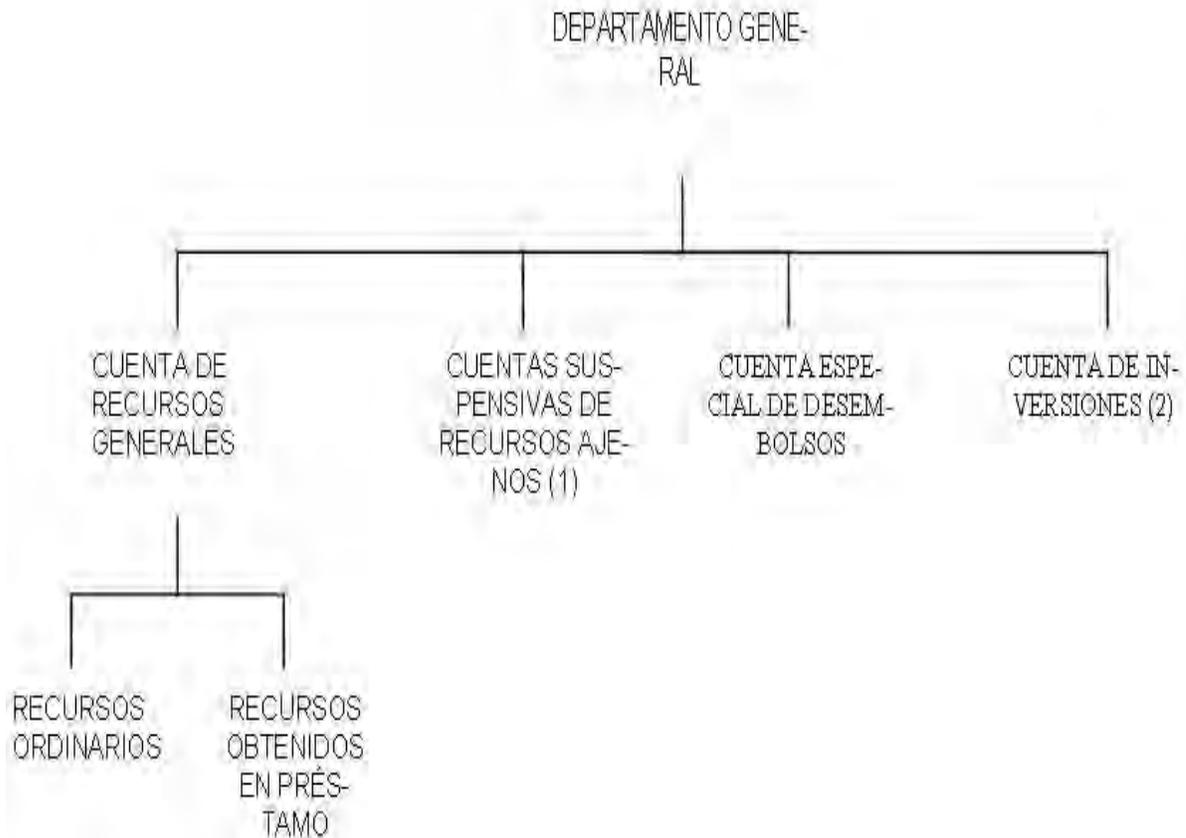
El FMI está facultado para establecer una Cuenta de Inversiones en el Departamento General; sin embargo, hasta la fecha no se ha adoptado ninguna decisión para este efecto.

Hasta el nivel de las reservas acumuladas, las inversiones pueden ser únicamente en obligaciones negociables redituables de organizaciones financieras internacionales o del país miembro cuya moneda se utilice para la inversión. El ingreso se puede volver a invertir o se puede utilizar para cubrir el gasto de funcionamiento del FMI, incluidos los gastos administrativos y por operaciones.

Las Cuentas Suspensivas de Recursos Ajenos fueron establecidas para: a) tener, transferir, convertir e invertir monedas prestadas por el Fondo Monetario Internacional antes de que fueran transferidas a la cuenta de recursos generales para ser usado en transacciones y operaciones, b) monedas recibidas por el Fondo Monetario Internacional entre compras financiadas con recursos prestados antes de pagar a los prestamistas. Sin embargo, desde diciembre de 1991 ninguna cuenta ha sido colocada en este tipo de cuentas.

¹⁷³ La CED entró en funcionamiento inicialmente para recibir las transferencias del Fondo Fiduciario. El Fondo Fiduciario se ha financiado en gran medida gracias a la venta de oro y, en el momento de su clausura, en 1981, todos los reembolsos de préstamos del Fondo Fiduciario se transfirieron a la CED. Los préstamos se facilitaron con cargo a la CED al amparo del servicio de ajuste estructural (SAE), creado en marzo de 1986 para la concesión de asistencia de balanza de pagos en condiciones concesionarias a los países miembros de bajo ingreso habilitados, en el período desde 1986 hasta finales de 1995, cuando se clausuró el propio SAE. Organización de las Operaciones Financieras del FMI. No. 450. www.imf.org/external/pubs/ft/pam/pam45/spa/chap2s.pdf

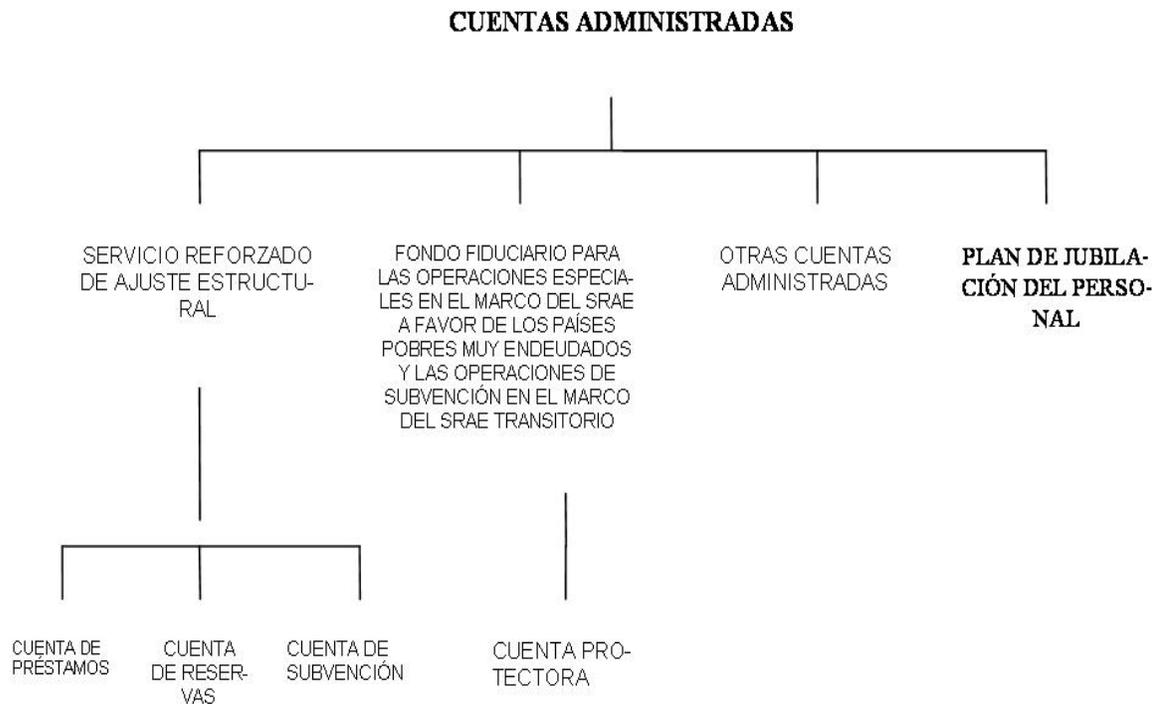
Gráfico 2
(Elaborado con datos del FMI www.imf.org)
Estructura Financiera del Fondo Monetario Internacional.



Por otra parte, el Fondo Monetario Internacional ha establecido cuentas administradas para manejar los recursos de apoyo para los países miembros de bajos ingresos y sumamente endeudados (el servicio reforzado de ajuste estructural y de iniciativa de apoyo a los países pobres altamente endeudados). Hay algunas otras cuentas

administradas establecidas para diferentes propósitos incluyendo una cuenta para administrar los recursos para las actividades de asistencia técnica.

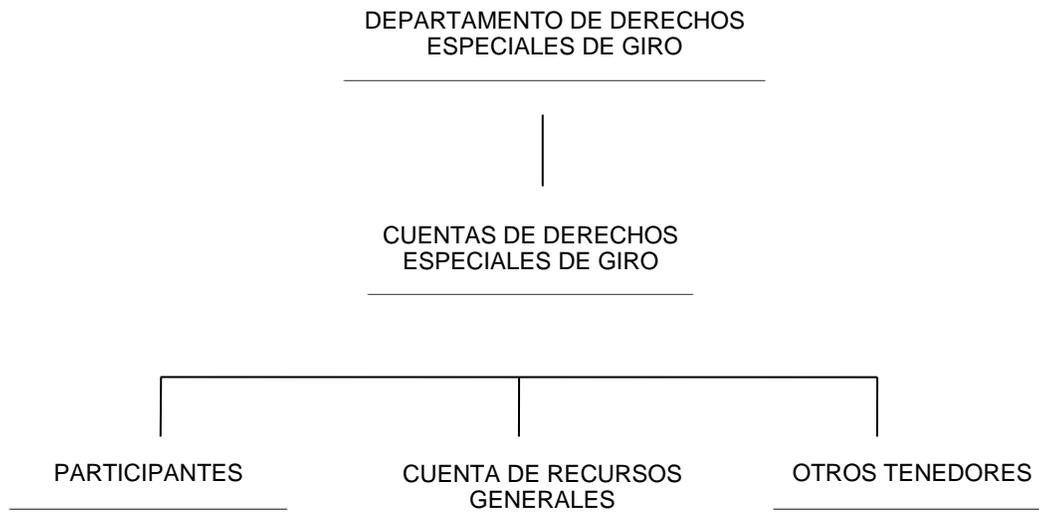
Gráfico 3



El departamento de Derechos Especiales de Giro del Fondo Monetario Internacional registra todas las transacciones operaciones envueltas en derechos especiales de giro. Los derechos especiales de giro son un activo de interés productivo colocado por el Fondo Monetario Internacional en cada país miembro que es participante en el Departamento de Derechos Especiales de Giro. Como ya se ha anotado, el Fondo Monetario Internacional usa los derechos especiales de giro como unidad de cuenta. El Fondo Monetario Internacional puede tener derechos especiales de giro en la cuenta de recursos generales y puede usarlos en transacciones y operaciones. La cuenta de recursos generales recibe los derechos especiales de giro en pagos

parciales de incrementos de la cuota y en el establecimiento de cambios y recompras, ello usa derechos especiales de giro para financiar compras de sus miembros y para pagar remuneraciones a sus miembros.

Gráfico 4
Departamento de Derechos Especiales de Giro



3.2.2.1. Los Servicios Financieros

A partir de la crisis de Bretton Woods, pero sobre todo a partir de la cumbre del Grupo de los Siete en Rambouillet (1975) se reforzó la tendencia, de acuerdo a las indicaciones de dicho grupo, de crear en el Fondo Monetario Internacional nuevos servicios y más atractivos para favorecer las exportaciones y para combatir los déficits de balanza de pagos de los países subdesarrollados. Respecto a la creación de nuevos servicios financieros, se pueden diferenciar dos tipos de servicios: 1) los que fueron creados para incidir en el comportamiento de los mercados de materias primas y; 2) aquellos relacionados para forzar la transformación estructural de los países subdesarrollados.

En el primer caso, la incidencia sobre el mercado de materias primas se realizó a través del apoyo financiero a los países exportadores que mostraban desequilibrios externos atribuidos a insuficiencias temporales de sus ingresos de exportación (Servicio de financiamiento compensatorio y para contingencias¹⁷⁴) ocasionados principalmente por factores ajenos a su control, como cambios en la demanda, sequía y heladas (Fondo Monetario Internacional. 1991a: 51) y; a través del servicio de financiamiento de existencias reguladoras¹⁷⁵, orientado a apoyar la estabilización de los precios de los bienes primarios y los ingresos de exportación (formación de stocks y deudas a corto plazo por la formación de inventarios). A estos podríamos agregar el Servicio Financiero del Petróleo (no fue sostenido con recursos propios) que estuvo en vigor desde 1974 a 1976. A través de él, el FMI contribuyó a reciclar los superávits en divisas de los países exportadores de petróleo obteniendo fondos en préstamo de los países exportadores de petróleo y de otros países con posiciones firmes de balanza de pagos y los prestó a los países importadores de petróleo para ayudar a financiar el déficit relacionado con el pago del petróleo.

Por lo que se refiere a los servicios orientados al cambio estructural, destacó la creación en 1974 (13 de septiembre) del servicio ampliado (extended arrangement) formulado para erradicar, según el Fondo, las distorsiones más profundas en la estructura productiva de los países miembros, que impedían la manifestación de las ventajas comparativas de un país. En la práctica, de lo que se trataba era de imponer una política de desarrollo económico basada en las industrias de exportación con una menor dependencia de las importaciones (las cuales consumían la mayor parte de las divisas obtenidas). Se esperaba que con el apoyo del Fondo, el país en cuestión, pudiese resolver sus problemas de balanza de pagos mientras alcanzaba un mayor desarrollo del sector de comercio exterior.

¹⁷⁴ En este año (1963), el FMI estableció el servicio de financiamiento compensatorio para prestar ayuda a los países miembros productores de materias primas que atravesaran una insuficiencia temporal de ingresos de exportación, comprendida la que fuera consecuencia de una caída de precios. En 1981 se añadió el componente que prevé ayuda a los países para hacer frente a una subida temporal del costo de la importación de cereales. (Clift, 2001: 30)

¹⁷⁵ Este servicio fue creado en 1969 y no será utilizado desde 1984 y finalmente fue cerrado en el año 2000. "Está relacionado a problemas de balanza de pagos para el financiamiento de sus contribuciones a los mecanismos internacionales aprobados de existencias reguladoras de productos básicos". (Hernández Vela, 2002: 142)

Hacia finales de los años setenta del siglo pasado, ante la generalización de crecientes desequilibrios de pagos en los países subdesarrollados, el FMI reforzó aún más su actuación en el campo de los ajustes estructurales con la creación del servicio suplementario (de carácter transitorio). Este servicio fue substituido en 1981 por "la política de mayor acceso a los recursos del Fondo". Luego, a propósito del "problema de la deuda" de los países subdesarrollados, el Fondo creó el Servicio de Ajuste estructural (1986) y el Servicio Reforzado de Ajuste Estructural (1987) (Ubicado en las cuentas administradas de la estructura financiera del FMI).

Cada nuevo servicio permitió al país demandante obtener una mayor cantidad de recursos y por más tiempo. Esto fue posible a través de la elevación de los "límites de giro" y el alargamiento de los plazos para las recompras. La elevación del límite de giro por tipo de servicio financiero permitió que un país miembro pudiese obtener hasta el 300% de su cuota con arreglo al servicio reforzado de ajuste estructural; y de manera acumulada, hasta el 775% de su cuota. Por otra parte, los plazos para las "recompras" relacionadas con los servicios vinculados al ajuste estructural alcanzaron plazos máximos hasta de 10 años. Estas medidas, tomadas por el Fondo, resultaron necesarias en virtud del tamaño reducido de las cuotas de los países subdesarrollados, y por lo tanto insuficientes, para cumplir con una empresa de la magnitud del cambio estructural. A esto debemos agregar la poca capacidad de pago de estos países y a que las expectativas favorables necesariamente tenían que ser consideradas a largo plazo. De igual manera, los programas de ajuste estructural implicados con el uso de los recursos del Fondo se volvieron más prolongados (tres años. En circunstancias excepcionales 4 años para el servicio ampliado del Fondo).

Finalmente, de acuerdo con el Fondo Monetario Internacional podemos constatar una ruptura en el desenvolvimiento de los servicios financieros, que se da a mediados de la década de los 70, en lo que se refiere al tipo de países que han hecho uso de sus recursos. Hasta mediados de la década de los 70, los países miembros que mayor uso hicieron de los servicios financieros fueron los países desarrollados. A partir de

entonces los países en desarrollo se convirtieron en los clientes casi exclusivos¹⁷⁶ del Fondo con todas las consecuencias que ello implica.

Todavía, en los últimos años de la misma década, los países desarrollados realizaron giros en montos verdaderamente espectaculares, pero no sobrepasaron a los montos utilizados por los países en desarrollo.

Consideramos necesario advertir que cuando los países desarrollados hicieron uso de los recursos del Fondo, esto fue fundamentalmente a través de los servicios del tramo de reserva y en menor medida a través de los tramos de crédito. Por ejemplo, de 1947 a 1981 los países desarrollados hicieron uso 13 383.5 millones de DEG, es decir el 79% del total del servicio relacionado con el tramo de reserva, mientras los llamados países en desarrollo, durante el mismo período, sólo utilizaron 3633.4 millones de DEG; es decir, el 21%.

Por lo que se refiere a la utilización los giros en los tramos de crédito, la desproporción entre países desarrollados y en desarrollo no fue tan significativa. Entre 1947 y 1981 los países desarrollados utilizaron el 50.49% (11752.3 millones de DEG), mientras que los países en desarrollo utilizaron el 49.51% (11525.7 millones de DEG) del total. Esto se explica por la magnitud de las cuotas de los países desarrollados que son infinitamente superiores a la de los países subdesarrollados. Tal es el caso de los Estados Unidos que durante este período giró un total de 5827.1 millones de DEG, o sea, el 34% del uso total del servicio y el 44% en relación a la magnitud utilizada por los países desarrollados. Cantidad que además, es muy superior a la utilizada por el conjunto de los países en desarrollo. El Reino Unido es otro de los países que giró importantes cantidades sobre este servicio, alcanzando durante este período la cifra de 2765.5 millones de DEG; es decir, el 16% del total y casi el 21% de lo utilizado por los países desarrollados. (Lichtensztein, 1987)

¹⁷⁶ Desde finales de los años setenta, todos los países industriales han podido satisfacer sus necesidades de financiamiento en los mercados de capital, pero en los primeros 20 años de la existencia del FMI, más de la mitad del financiamiento concedido por el FMI se dirigió a los países industriales. (Clift, 2001: 26).

El país desarrollado que más utilizó el servicio de los tramos de crédito entre 1947 y 1981 fue el Reino Unido con 8752.1 millones de DEG, que equivale al 37.6% de la utilización total del servicio y el 74.47% respecto al utilizado por los países desarrollados.

Debemos hacer notar, que el servicio financiero relacionado con el tramo de reserva no está sujeto a condicionalidad alguna y que el servicio financiero de los tramos superiores de crédito, por esos tiempos, no estaba sujeto a la rigurosidad que tiene en la actualidad.

Por su parte, la concentración del uso de los recursos financieros por parte de los países subdesarrollados, a partir de la segunda mitad de la década de los 70, podemos mencionar que han sido los países de Asia y América Latina los que tanto en términos absolutos como relativos han utilizado mayormente los recursos del Fondo. Sin embargo, no podemos dejar de señalar la importante presencia de los países africanos durante la década que va desde 1975 a 1985, sobre todo si tenemos en cuenta que esta zona es la más pobre del mundo. Por otra parte, a finales de los años 80 y sobre todo a principios de los noventa, los países del otrora bloque socialista comenzaron a destacar como demandantes de considerables recursos del Fondo¹⁷⁷.

Si de esta evolución de los servicios financieros podemos concluir que el Fondo ha concentrado su actuación en los países subdesarrollados, con montos cada vez más grandes y orientados en su mayor parte al cambio estructural; entonces, la idea de que se ha creado una verdadera estrategia para forzar la mayor integración de los países subdesarrollados a la economía mundial en la era de la globalización se torna mucho más fuerte y se completa, como veremos adelante con un análisis más detallado de la condicionalidad.

¹⁷⁷ "En la actualidad, los prestatarios del FMI son todos países en desarrollo, países en transición desde economías centralizadas a sistemas basados en el mercado o países con economías de mercado emergentes que se recuperan tras una crisis financiera. Muchos de estos países disfrutaban de acceso limitado a los mercados internacionales de capital, en parte debido a dificultades económicas propias". (Clift, 2001: 26).

3.2.3. Redefinición del concepto de condicionalidad

El Fondo definió la condicionalidad como el conjunto de medidas de política económica que debían seguir los países miembros a fin de poder utilizar los recursos, de la institución, a través de las asistencias financieras (Gold, 1979). Esto tenía un doble propósito, que el país resolviese sus problemas de balanza de pagos y que estuviese en condiciones de reintegrar los recursos financieros que le habían sido proporcionados. Aunque el concepto de condicionalidad no quedó definido en el convenio constitutivo, si fue motivo de las negociaciones entre Estados Unidos y el Reino Unido. En el caso de la utilización de los recursos del Fondo por los países desarrollados en las primeras dos décadas de su existencia, la condicionalidad fue sumamente flexible y en algunos casos como en el Francés de 1947 fue casi inexistente.

El primer caso de un acuerdo condicionado fue el de Perú en 1954 y en julio de 1957 a propósito de un derecho de giro a favor de Paraguay se introdujo una cláusula de comportamiento la cual indicaba que si no se satisfacían ciertos criterios automáticamente serían suspendidos los derechos de giro. Hacia 1964, la práctica de imponer criterios de comportamiento se volvió universal para acuerdos que superaban el primer tramo de crédito. El compromiso de que el país en cuestión cumpliría con los criterios de comportamiento quedaría plasmado en la carta de intención junto a la redacción del acuerdo. Con ello, formalmente quedaba de manifiesto que era voluntad del país cumplir con las medidas que se le habían señalado y no una imposición, como en realidad lo era. Esta práctica se inició en 1958 a propósito de sendos acuerdos del Fondo con Perú y Brasil. (Boughton, 2001: 558)

Estas prácticas fueron formalizadas en la revisión de las políticas de préstamo del FMI en 1968. Ahí se estableció que estas deberían ser estandarizadas y aplicadas a los acuerdos relacionados con los tramos superiores de crédito y después de una extensa revisión la condicionalidad fue redefinida oficialmente a través de doce directrices aprobadas por el Directorio ejecutivo el 29 de marzo de 1979. Las directrices

encerraban un giro estratégico del Fondo en las finanzas mundiales, el FMI dejaba de ser un prestamista de última instancia para convertirse en un prestamista de primera instancia.

Un análisis de las doce directrices en su conjunto, nos permite distinguir, por un lado, una serie de medidas de carácter formal, que según el Fondo, aminorarían el impacto social, político y económico implicados en los procesos de ajuste (estructural); y por otro lado, otra serie de medidas tendientes a hacer a la condicionalidad más rigurosa y eficaz, a fin de garantizar el cumplimiento de los mismos procesos de ajuste.

Por lo que se refiere a la primera serie de medidas, el Fondo ofreció la disposición de sus recursos y un sistema de consultas (Artículo IV), como mecanismo preventivo ante posibles dificultades de balanza de pagos, en momentos en que se supone el costo económico, social y político del ajuste resultaría relativamente bajo (primera directriz); ofrece programas de ajuste más prolongados (segunda directriz) a fin de que los países miembros cuenten con tiempo adecuado para realizar sus programas de ajuste; reafirma el derecho de los países miembros a usar los recursos financieros del Fondo sin importar la ideología o el sistema político del país demandante (octava directriz); protege a los gobiernos de los países miembros, -al considerar que las cartas de intención no son convenios internacionales y prohibir su redacción de manera contractual-, de posibles alegatos de "incumplimiento de obligaciones internacionales", de comprometer la soberanía nacional en materia de política económica y de violar jurisdicciones que competen a otros organismos internacionales. Además, se limita la supervisión a los criterios de ejecución y se evita la deliberada redacción ambigua o mínima de las cartas de intención (tercera directriz). Finalmente, se propone alcanzar el objetivo de balanza de pagos, que se persigue, sin afectar "considerablemente" los niveles de vida de la población de los países solicitantes de apoyos financieros (cuarta directriz).

Por lo que se refiere a la segunda serie de medidas, en ellas, se sanciona que todos los programas de ajuste deben ser aprobados por el Fondo, elaborados acorde con su

política y estar sujetos a criterios de ejecución y escalonamiento en los giros con el fin de garantizar el cumplimiento de los programas (séptima directriz); se dice que los criterios de ejecución y el escalonamiento de los giros (relacionados con los tramos superiores de crédito) tiene el objetivo de vigilar el efectivo cumplimiento de los programas de ajuste (sexta directriz); se establece el requisito para el país miembro de sostener (a través de cláusulas en el convenio) consultas periódicas con el Fondo durante todo el período en que el país miembro tenga giros pendientes de recompra en los tramos superiores de crédito. Igualmente, se establece que las consultas se celebren durante el período de vigencia de un acuerdo de giro cuando un país miembro no haya cumplido un criterio de ejecución. Dichas consultas son condición necesaria para restablecer el derecho del país miembro a efectuar nuevos giros. Las consultas previstas se centran en la política de balanza de pagos del país miembro y su objeto es asegurar que el país miembro este en condiciones de efectuar las recompras programadas (quinta directriz); el Fondo se asigna el derecho de discrecionalidad respecto al establecimiento de criterios de ejecución. Dichos criterios, están relacionados con la fijación de topes al crédito bancario, a topes específicos a los créditos concedidos al Estado, a topes sobre la contratación de nueva deuda externa, a la prohibición de la aplicación de tipos de cambio múltiples, restricción de pagos y transferencias corrientes internacionales (novena directriz); ante la imposibilidad de un país miembro de cumplir con los criterios de ejecución (situación que se considera excepcional), el Fondo se asigna el derecho de realizar una evaluación de la política macroeconómica aplicada y de considerar si es necesario un nuevo acuerdo (décima y undécima directrices); finalmente, a través del Directorio Ejecutivo, el Fondo se reserva la tarea de examinar periódicamente, tanto en lo general como en lo particular, la eficacia de los programas de ajuste, en los aspectos relacionados a la política económica, la observación de los criterios de ejecución y de los resultados alcanzados (duodécima directriz) (Fondo Monetario Internacional 1986: 27- 30).

La redefinición de la condicionalidad a través de las doce directrices de 1979 dotó al Fondo Monetario Internacional de una herramienta institucional valiosa para controlar

el comportamiento económico de sus países miembros: los criterios de ejecución, sujetos en su definición a la discrecionalidad del Fondo; y su obligatorio cumplimiento, a la amenaza de suspensión de los desembolsos en cualquier momento. Esta herramienta, más que tener su utilidad en garantizar el pago de los recursos comprometidos¹⁷⁸ significaba un mecanismo para fijar el rumbo por donde debían transitar los demandantes de ayuda financiera.

Evidentemente esto elevaba el costo político a los gobiernos que solicitasen ayuda financiera al FMI, porque a pesar de que la forma de redacción de las cartas de intención ocultase el sometimiento en materia de política económica, el comportamiento luego de suscribir el acuerdo lo hacía evidente. Sin embargo, con el estallido de la crisis de la deuda externa de los países subdesarrollados la ayuda financiera condicionada permaneció como la única opción de asistencia financiera. La situación desesperada de los países subdesarrollados endeudados les restó toda posibilidad de negociación favorable. Por tanto, sus gobiernos tuvieron que aceptar, que a cambio de apoyo financiero, el desenvolvimiento de sus economías quedase condicionado al cumplimiento de los lineamientos dictados por el FMI. La crisis entonces era más amarga que la condicionalidad. Si entre 1975 – 1979 los desembolsos del Fondo sujetos a la más alta condicionalidad representaron 6114 millones de DEG, entre 1980 y 1984 alcanzaron la cifra de 24,295 millones de DEG. (Boughton, 2001: 261)

A cambio de apoyo financiero, los gobiernos de los países subdesarrollados endosaron al Fondo Monetario Internacional las decisiones sobre variables económicas tan importantes como la moneda, las tasas de interés, los niveles de endeudamiento externo, el déficit presupuestario, los niveles de reservas, la apertura de sus mercados internos; así como los sistemas de precios y salarios, el gasto público etc., y se vieron forzados a enajenar su patrimonio nacional en favor de particulares nacionales y extranjeros. Con todo ello, los gobiernos nacionales de estos

¹⁷⁸ El crédito del FMI es de carácter condicional y depende de que el país prestatario interesado adopte las medidas contempladas para corregir el problema de balanza de pagos. La condicionalidad vinculada al crédito del FMI contribuye a asegurar que una vez obtenido el préstamo, el país no aplaza las decisiones difíciles y acumula más deudas, sino que es capaz de enderezar la economía y rembolsar el préstamo. (Clift, 2001: 26).

países tendieron a perder aceleradamente el control nacional de sus economías. Los nuevos parámetros del comportamiento económico fueron entonces el mercado mundial y su sistema de precios y beneficios. En otras palabras, los países subdesarrollados a través de las medidas de condicionalidad, redefinieron su situación respecto al mercado mundial en condiciones de mayor vulnerabilidad, bajo la persecución del supuesto objetivo del crecimiento económico, a través de la eficacia, la competitividad y la modernización.

Tres elementos adicionales que vinieron a cerrar los "grilletes" de la condicionalidad sobre los países subdesarrollados endeudados: fueron los criterios de "ejecución", "escalonamiento" (El FMI desembolsa los recursos en forma escalonada, vinculándolo al cumplimiento por el país prestatario de los compromisos de política programados) y "supervisión". A través de ellos, el Fondo se dotó de la capacidad de intervenir permanentemente y certificar (con el beneplácito de los prestamistas privados) que se estaba cumpliendo con los programas de ajuste. Los países subdesarrollados tuvieron que aceptar, con arreglo a estos criterios que: a) se les fijaran metas intermedias en los programas de ajuste; b) de acuerdo al cumplimiento de estas metas les fueran liberados los giros (parciales); c) el Fondo hiciera un seguimiento permanente del comportamiento de sus variables económicas.

3.2.4. La Supervisión

Aunque el Fondo Monetario Internacional ha considerado a la supervisión como una de sus tareas fundamentales (informe anual, 2005: 3) y la ha asociado al crecimiento sostenido y la cooperación, durante las tres últimas décadas; ha resultado muy discutible la legitimidad de tal auto encomienda y en la práctica el término ha estado más bien asociado a una especie de instrumento de vigilancia del cumplimiento de la llamada la revolución silenciosa, es decir, del proceso de cambio estructural de los países subdesarrollados y luego de los ex socialistas en favor de la globalización, que preste permanente atención a política económica, de los países miembros, vinculada al proceso.

La primera utilización oficial del término en cuestión se dio en 1974 en el reporte final del Comité de los Veinte relacionado al proceso de ajuste y a la instancia del Fondo encargada de llevarla a cabo. Cuatro años más tarde, en el marco de la reforma, el término quedó plasmado en el nuevo Artículo IV Sección 3 (b) de la 2ª enmienda al Convenio Constitutivo del Fondo Monetario Internacional en donde dice que... “el Fondo ejercerá una firme supervisión de las políticas de tipos de cambio de los países miembros y adoptará principios específicos que sirvan de orientación a todos ellos con respecto a esas políticas”. Originalmente, “la firme supervisión” no quedó claramente definida, pero sí destinada a desanimar a los países desarrollados que estuviesen tentados a manipular el tipo de cambio en oposición a las fuerzas del mercado, finalmente se trataba de favorecer la consolidación del “nuevo sistema” monetario internacional, el cual a su vez, también sería motivo de supervisión.

Para reforzar el papel de supervisor del Fondo y que al mismo tiempo favoreciera la estabilidad de los tipos de cambio, se establecieron las consultas anuales con cada uno de los países miembros bajo un mecanismo similar al que se utilizaba en virtud del Artículo 14 relacionado a las medidas transitorias y se establecieron principios y procedimientos para realizar la supervisión. Respecto a los indicadores expresados en los principios y a los cuales debía ceñirse la supervisión que debería efectuar el Fondo resultaron casi todos discrecionales: la persistente y unilateral intervención en los mercados cambiarios; la excesiva deuda externa; la anormal estimulación y desestimulación a los flujos de capital, y que las acciones tomadas en la materia correspondiesen a propósitos de balanza de pagos. Finalmente, se debía considerar también el comportamiento del tipo de cambio que apareciera poco relacionado a los fundamentos macroeconómicos.

Sin embargo, la supervisión así planteada tenía pocas posibilidades de éxito en el escenario de principios de los años ochenta. En primer lugar, el sistema monetario internacional estaba definido por EE.UU. Alemania y Japón cuyas monedas flotaban la una contra la otra sin que el FMI tuviese posibilidades de supervisar las políticas

monetarias de estos países. Así quedó demostrado cuando EE.UU. decidió dejar que el dólar se apreciara progresivamente afectando la estabilidad del sistema y al hecho de que el llamado sistema de flotación sólo se pudo estabilizar a través de la intervención de los países del G5. En segundo lugar, el sistema monetario europeo (1978) hizo poco operativa la supervisión por parte del Fondo en la región. En tercer lugar, los países desarrollados se estaban retirando como prestatarios del Fondo Monetario Internacional, lo que los liberaba de posibles presiones para aceptar la firme supervisión monetaria, de tal manera que ésta sólo sería aplicable los países subdesarrollados, los cuales tenían poca influencia en el sistema monetario internacional. En el cuarto lugar, debemos anotar que salvo el último de los indicadores de supervisión señalados anteriormente, estos no resultaban aplicables a los países desarrollados.

Aún cuando la influencia del Fondo Monetario Internacional en el sistema monetario internacional se reducía a los países subdesarrollados, los cuales generalmente tenían sus unidades monetarias atadas a las de los países desarrollados (sólo 10 monedas flotaban de manera independiente, a principios de los años ochenta), siguió insistiendo en el tema monetario hasta concluir que no bastaba la vigilancia sobre la política cambiaria y que era necesaria la extensión de la supervisión y las consultas sobre la totalidad de las medidas macroeconómicas y de ajuste estructural de todos los países miembros. Así, la supervisión se tradujo en vigilar que un país miembro determinado aplicara "las medidas económicas acertadas y consecuentes", que se esperaba dieran lugar, "a la estabilidad de los tipos de cambio y la expansión de la economía mundial" (Fondo Monetario Internacional 1991a: 14). Evidentemente la supervisión entendida en estos términos no era aplicable a los países desarrollados y menos a EE.UU. o en palabras de Charles H. Dallara¹⁷⁹: ¿puede alguien imaginar al Fondo Monetario Internacional dictando la política fiscal de Estados Unidos?

¹⁷⁹ Director Ejecutivo por parte de Estados Unidos en el Fondo Monetario Internacional, nominado por el presidente Reagan (1984) y prominente miembro de la influyente institución privada denominada Consejo de Relaciones Exteriores (Council on Foreign Relations)

La introducción del ajuste estructural dotó a la supervisión de un objetivo propio aunque lejano a las tareas de estabilizar el sistema monetario internacional que en esos momentos sufría la embestida del dólar. La supervisión del ajuste estructural en 1982 se convirtió en parte de la estrategia de reestructuración hegemónica atendiendo tres principales problemas con una óptica de largo plazo: 1) respondía como una propuesta de transformación al acercamiento (representación) de la República Popular China al FMI en 1980, a la suscripción de Polonia en 1982 y de Mozambique en 1984, todos ellos con economía centralmente planificada y en los cuales los tipos de cambio tenían poca influencia sobre los resultados de la balanza de pagos; 2) respondía como una política (ajuste estructural) para enfrentar la crisis de la deuda externa de los países subdesarrollados directamente aplicada a través de las consultas en virtud del Artículo IV, a partir de 1983; 3) respondía junto con el GATT a un mecanismo para enfrentar las tendencias proteccionistas que se venían manifestando tanto en los países desarrollados como los subdesarrollados, promoviendo el libre comercio y la apertura de los mercados.

Además el Banco Mundial, durante toda la década promovió también el cambio estructural, incluso en los reportes de las consultas en virtud del Artículo IV quedaron plasmados los resultados de ambas instituciones. Cabe agregar que la frecuencia de las consultas aumentó considerablemente. Entre 1978 y 1989 el Fondo completó consultas anuales con más de 72% de los países miembros en promedio anual y niveles del 80% entre 1983 y 1988, es decir durante los años en que la deuda externa causó los mayores perjuicios en las economías de los países subdesarrollados, y el principio de la edificación de los cambios estructurales que conducirían a la globalización.

Pero, la supervisión a través de las consultas en virtud del Artículo IV debía tener concordancia con la supervisión global que realizaba también el Fondo Monetario Internacional, es decir, la multilateral, la que tenía que ver con las perspectivas de la economía mundial y con el rumbo que ésta última debería tomar. Dicha concordancia era crucial para el proyecto hegemónico. En 1979, secretario del Tesoro de Estados

Unidos William Miller¹⁸⁰ propuso al FMI que "se debería evaluar el comportamiento individual de los países contra una estrategia global acordada, para el crecimiento, el ajuste y la estabilidad de precios". Evidentemente no se trataba de una estrategia que surgiría de manera espontánea ni obligatoriamente tenía que incluir la estabilidad de los tipos de cambio como un objetivo indispensable, correspondía más bien, de manera precisa, aunque no declarada abiertamente, a la estrategia del ajuste estructural para los países subdesarrollados. La estrategia no se quedó dormida, la supervisión en la segunda mitad de la década de los ochenta se ejerció vigilando el cumplimiento de los programas de ajuste, en los cuales la preocupación fundamental ya no giraba tanto en torno a una política adecuada del tipo de cambio sino a un conjunto de políticas macroeconómicas con pretensiones estabilizadoras y de apertura de mercados. Finalmente de manera oficial el Comité Interino del FMI adoptó la estrategia en 1993 y la difundió a todo el mundo, como suya, en su reunión de octubre de 1994, mejor conocida como la Declaración de Madrid (Boughton, 2001: 99). La verdad es que desde su reunión de abril de 1982, el G7 determinó que sería él quien realizaría la supervisión multilateral, con apoyo del Fondo Monetario Internacional, argumentando que las políticas económicas aplicadas por los principales países industriales tenían profundas consecuencias sobre la economía mundial.

Todo esto, nos permite concluir que la coherencia lógica entre la supervisión basada en las consultas en virtud del Artículo IV con cada uno de los países miembros, la supervisión multilateral bajo la lógica de una estrategia global y la supervisión ejercida por G7, contaba con los elementos necesarios para dar cauce a una estrategia de alcance histórico que tenía que ver con la reestructuración del capitalismo mundial y la globalización.

Si a esto engarzamos además la crisis de la deuda externa de los países subdesarrollados de 1982 y su estrategia de solución y la condicionalidad, entonces se cierra un nudo argumentativo favorable a nuestra hipótesis.

¹⁸⁰ El mayor mérito de William Miller fue en el sector privado contribuyendo a rescate de la Chrysler.

3.2.5. La Estrategia ante el problema de la deuda

El Grupo de los Siete tomó la decisión de que fuese el Fondo Monetario Internacional el encargado de enfrentar la crisis de la deuda de 1982. La crisis representaba para el G7 la oportunidad de engranar sus objetivos hegemónicos con la demanda de su intervención por parte de los grandes banqueros acreedores (Griffith Jones, 1988) para asegurar que los países deudores cumplieran con sus compromisos financieros, es decir, que pagasen su deuda con sus respectivos intereses. Este engranaje correspondía a un compromiso implícito entre los gobiernos del G7 y los banqueros al momento en que estos fueron estimulados para que invirtiese cuantiosos recursos en dichos países. Por su parte, coincidentemente, el Fondo Monetario Internacional ya contaba con los instrumentos y la experiencia necesaria para cumplir la encomienda asignada: programas de ajuste estructural debidamente fundamentados, nuevos servicios financieros, una condicionalidad y supervisión actualizadas y una estrecha relación con los principales bancos internacionales. Incluso contaba con el argumento para reclamar como suyo el problema de la deuda, insistiendo que éste había afectado a las economías de muchos países y sobre todo, había puesto en peligro la integridad financiera del sistema bancario internacional (Fondo Monetario Internacional. 1991a: 45). Además, meses atrás (1981) ya había enfrentado con su estrategia de cambio estructural la primera crisis de los países del bloque socialista (Yugoslavia, Hungría, Polonia y Rumania), a pesar incluso que en esos momentos Polonia no pertenecía a su membresía, pero estaba viviendo la resistencia activa de "Solidarnosc" dirigida por Lech Walesa.

Por otra parte, la crisis de la deuda no explotó por si misma, fue detonada desde la Reserva Federal de Estados Unidos a través de la contracción monetaria, el aumento histórico de las tasas de interés y la apreciación del dólar. Esto ocasionó en los países deudores serias dificultades para cubrir sus obligaciones financieras internacionales y que se detuvieran los flujos de capital que mantenían artificialmente con vida al proceso. No era un secreto que la deuda contraída por los países subdesarrollados era ya impagable. Contratada en cuantiosa medida y a tasas de interés bajas y fijas en la

década de los años setenta, salvo honrosas excepciones, la deuda fue dilapidada en armamento, corrupción, consumo e inversiones poco rentables y fuga de capitales y sobre todo fue utilizada pagar el servicio de la deuda anterior, generando un círculo vicioso de endeudamiento. El Fondo Monetario Internacional era consciente de esta situación: Tan temprano como en 1977 Larosière advirtió de los riesgos que implicaba la deuda para el sistema financiero internacional. No obstante, predominó en la institución el discurso que alentaba el endeudamiento de los países subdesarrollados como el elemento esencial para su crecimiento y desarrollo y como el mecanismo apropiado para reciclar los grandes ingresos de los países exportadores de petróleo. Aliento, que en su momento, los banqueros recibieron y reprodujeron estimulados por los altos beneficios que la deuda estaba generando hasta llegar a creer que los países no entraban en bancarrota.

La crisis de la deuda de 1982 encerraba dos grandes riesgos: 1) la reducción sustancial de los flujos financieros mundiales que podría traer graves consecuencias para la reproducción mundial de capital en momentos en que se estaba sorteando la sobreproducción mundial de mercancías y capitales; y 2) la posible declaración de moratoria por parte de los principales países subdesarrollados coaligados, que generaría profundas repercusiones no sólo para la economía mundial también para el sistema hegemónico. Sin embargo estos dos grandes riesgos no se materializaron. Los flujos de capital se mantuvieron y las clases dominantes de los países endeudados, congruentes con su dependencia histórica no ofrecieron mucha resistencia a las presiones hegemónicas y se sometieron inmediatamente al FMI. Por lo tanto, la estrategia adoptada por los principales países acreedores y el Fondo Monetario Internacional para manejar la crisis de la deuda de 1982 estuvo orientada a :

- 1) evitar que los países deudores se coaligaran para negociar su deuda externa o declaran la moratoria, ofreciéndoles programas de asistencia financiera negociados caso por caso;
- 2) restablecer en lo posible las relaciones financieras internacionales afectadas por la crisis, forzando el entendimiento entre deudores (cumplimiento de los pagos) y acreedores (préstamos involuntarios) a través de la reestructuración de las

deudas vencidas; 3) forzar la aplicación de programas de cambio estructural en los países deudores a través del condicionamiento de la ayuda financiera.

En relación a los llamados préstamos involuntarios, es decir, a la resistencia de los bancos acreedores para comprometer más recursos de los que ya se encontraban en juego (Griffith Jones, 1988), éstos resultaban imprescindibles tanto para el restablecimiento de las relaciones financieras como la implementación de los programas de ajuste. Es importante resaltar que "los préstamos involuntarios" representaban casi la única vía de transferencia de capital a los países deudores, toda vez que los créditos privados internacionales casi desaparecieron (Griffith Jones, 1988). Si finalmente los bancos acreedores aceptaron conceder nuevos préstamos fue porque el Fondo estrechó aún más sus relaciones con ellos y pasó a defender sus intereses colectivos (mas allá de la competencia entre ellos), se comprometió a que el servicio de la deuda sería cubierto prioritariamente e insistió que tal acción les brindaría tiempo para acumular reservas, de tal manera que ante una eventual insolvencia de los deudores su situación financiera no se viera aún más afectada. No debemos olvidar que los principales bancos de los Estados Unidos y algunos de Europa se encontraban bastante "expuestos". Por lo demás, los grandes bancos exigieron que los préstamos fueran sindicados, en donde participaran todos los acreedores, grandes y pequeños para repartir de mejor manera los riesgos de la nueva empresa, y exigieron además estar presentes en las negociaciones con los deudores a través de "comités de asesoramiento".

Esta estrategia estuvo vigente entre 1982 y 1986 e incluyó como objetos de ella a países como México (1982), Argentina (1982), Brasil (1982), Chile (1983), Uruguay (1983), Ecuador (1983), Filipinas (1983 – 1984), Côte d'Ivoire (1984), Perú (1984). Todos estos países firmaron cartas de intención sobre el uso de derechos de giro y México y Brasil hicieron uso del servicio ampliado.

Para 1983, la estrategia estaba rindiendo sus primeros frutos, casi todos en beneficio de los banqueros: a) se había logrado conjurar una eventual crisis del sistema

financiero internacional, los bancos acreedores contaron con el tiempo suficiente, particularmente los europeos, para disminuir su grado de exposición acumulando reservas líquidas suficientes ante la eventualidad de que los países subdesarrollados no pudiesen cumplir sus compromisos financieros; b) el proceso de renegociación de las deudas les brindó confianza en los pagos y les permitió reprogramar sus movimientos de capitales, c) a pesar de los préstamos involuntarios disminuyeron sus créditos a los países deudores hasta volverse negativos en 1986, librándose de los riesgos implicados; d) los bancos acreedores iniciaron el desarrollo de un mercado secundario de instrumentos de deuda soberana.

Un optimismo exagerado reinó entre los patrocinadores de la estrategia (Miller, 1989: 20-21) cuando en 1984, las economías de Estados Unidos, de Europa Occidental y Japón experimentaron un importante crecimiento y disminuyó el nivel promedio del crecimiento del endeudamiento. Se tenía la convicción de que tal crecimiento favorecería indirectamente las economías de los países deudores a través del aumento de sus exportaciones y la apertura de sus economías a través del ajuste estructural. Pero, poco tiempo después, los optimistas tuvieron que guardar sus banderas de celebración.

Los países deudores resultaron víctimas de la estrategia y el problema persistió. Sus economías no crecieron, los nuevos préstamos otorgados por los bancos comerciales resultaron insuficientes, se incrementaron las obligaciones por pago de intereses. Los intereses aunque disminuyeron se mantuvieron altos. Descendió la inversión extranjera directa. Los términos de intercambio se mostraron aún más desfavorables, aumentó el proteccionismo. Las economías se mantuvieron estancadas y los programas de ajuste enfrentaron graves dificultades (Miller, 1989). Ante esta situación del todo desfavorable para los países deudores subdesarrollados, la posibilidad de la insolvencia y la moratoria volvió a aparecer como la única solución.

3.2.6. El Plan Baker y el Plan Brady. La estrategia norteamericana ante el problema de la deuda

En el marco económico mundial caracterizado por el Acuerdo Plaza y el inicio del proceso de depreciación del dólar, el fracaso de la estrategia del FMI respecto a la deuda externa de los países subdesarrollados y la aceptación, por parte de los intelectuales orgánicos de los centros financieros mundiales, de que sin crecimiento en la economía de los países deudores las posibilidades de que estos cumplieran con el pago de sus compromisos financieros serían cada vez más difíciles, a finales de septiembre de 1985 el gobierno de los Estados Unidos, en ejercicio de la hegemonía sin cortapisas, decidió intervenir directamente para enfrentar el problema de la deuda, a través del "Program for Sustained Growth" (Plan Baker).

El Plan fue expuesto James A. Baker III, Secretario del Tesoro de Estados Unidos en la reunión del Comité Interino en Seúl Corea el 6 de octubre de 1985 y día 8 ante la reunión conjunta del Fondo Monetario Internacional y el Banco Mundial. Su diagnóstico destacaba tres aspectos substanciales: los principales países deudores estaban debilitando sus esfuerzos de ajuste; el apoyo de los países acreedores e instituciones multilaterales estaba fragmentado; y los préstamos netos por parte de la banca comercial estaban disminuyendo. Por lo tanto, la consecuente estrategia se definió a través de tres grandes prescripciones: 1) "la adopción por parte de los países deudores de reformas macroeconómicas y estructurales dirigidas hacia el crecimiento, 2) el aumento de créditos de las instituciones multilaterales con fines de ajuste estructural y 3) más préstamos netos de los bancos comerciales" (Fondo Monetario Internacional, 1991a: 45).

El primer punto de la estrategia fue el que mayor consenso levantó entre los banqueros, los gobiernos de los países del G7 y las instituciones multilaterales, sobre todo por el énfasis que se ponía en construir y liberalizar las instituciones de mercado y el reforzamiento al sector privado. El segundo punto generó cierta inquietud en el Fondo Monetario Internacional, pues si bien se mantenía al Fondo como eje central

para enfrentar el problema de la deuda externa, el gobierno norteamericano llamaba al Banco Mundial y el Banco Interamericano de Desarrollo a incrementar sus desembolsos para los principales países deudores, lo cual fue interpretado como un signo de desconfianza respecto al FMI. El punto tercero era el problema, pues se planteaba como objetivo que los bancos privados acreedores brindaran nuevos préstamos netos a los países deudores seleccionados, en un rango de 20 mil millones de dólares para los siguientes tres años. "Los préstamos bancarios representaban una expansión de préstamos de portafolio equivalente a 2 1/2 por ciento por año." (Devlin, 1989: 195). A los bancos, siempre preocupados de los riesgos, les molestaba la poca participación en los créditos de los gobiernos y bancos multilaterales de desarrollo y exigieron en todo momento garantías oficiales para sus créditos. Los denominados bancos pequeños se resistían a colaborar, particularmente porque estaban colocando recursos en Europa y Japón cuyas monedas se habían fortalecido a partir del Acuerdo Plaza. Para convencerlos se les ofrecieron considerar todo un menú de opciones financieras (debt-equity swaps, exit bonds) así como la capitalización de intereses.

El 13 de noviembre de 1985 se institucionalizó internacionalmente el Plan Baker cuando el Fondo Monetario Internacional lo hizo suyo. Ahí el gobierno de Estados Unidos ratificó el papel central del FMI en la estrategia hegemónica, dejando ver que en el Banco había ciertas dudas sobre lo adecuado de dicha estrategia. Sin embargo, esto no evitó que el Fondo tuviese que reforzar sus relaciones con el Banco Mundial el cual pasó a competir con él para dirigir la reestructuración del sistema hegemónico en el tema de los países subdesarrollados.

La estrategia brindó, como era de esperarse, resultados desiguales. Los bancos multilaterales comprometieron recursos financieros netos (16500 millones de dólares) a un nivel muy cercano al establecido en el plan, aunque la cantidad total y los incrementos anuales fueron inferiores. Los bancos privados internacionales invirtieron (13 000 millones de dólares en los tres años del plan) una cantidad inferior a la prometida y al final el saldo de los préstamos netos fue negativo. A esto debemos agregar que el conjunto de los 15 países tuvo una tasa anual de crecimiento del 2.5%,

tasa inferior a la esperada por el plan (3%). Sin embargo, en lo esencial, el plan no modificó ni las condiciones financieras de contratación, ni los ejes de política económica impuestos a los países subdesarrollados endeudados por el FMI, durante el período anterior. Además, mantuvo el concepto de "caso por caso" como aspecto fundamental de las negociaciones entre deudores y acreedores. Y de esta manera mantuvo a raya la demanda cubana de "borrar la deuda externa" y la iniciativa peruana de "limitar el pago de la deuda a un porcentaje del 10% de los ingresos por exportaciones", y ante todo, evitó la unificación de criterios de los países deudores aglutinados en el llamado "Consenso de Cartagena"

El Plan Baker dominó la estrategia contra la deuda hasta 1989. Difícilmente se puede afirmar que representó una solución real. El Fondo Monetario Internacional tuvo que reconocer al poco tiempo que el peso de la deuda de los países subdesarrollados era tan grande, así como el pago de su servicio, que resultaba un obstáculo insalvable para la inversión y el crecimiento. Aunque, en el objetivo de imponer cambios profundos en las economías de los países deudores, acordes con el llamado cambio estructural y la nueva forma de funcionamiento del capitalismo, el Plan Baker fue bastante exitoso. Para esto se hizo valer todo el peso de la "condicionalidad" a través del Fondo Monetario Internacional.

Ante los escasos resultados positivos del Plan Baker en relación al problema de la deuda de los países subdesarrollados, el gobierno de los Estados Unidos lanzó (10 de marzo de 1989) su segunda propuesta a través del entonces Secretario del Tesoro, el banquero y miembro prominente del Council on Foreign Relations, Nicholas F. Brady (Plan Brady). La idea esencial del Plan Brady de reducir la deuda fue planteada originalmente por el G7 en su reunión cumbre en Toronto (1988), sin embargo estaba dirigida particularmente a los países de bajos ingresos (generalmente ubicados en África), aunque se dejaba la puerta abierta para que esta concesión fuera aplicada a los países de medianos ingresos, siempre y cuando las medidas que se tomaran para tal efecto no perjudicaran a las instituciones bancarias oferentes de crédito y fuesen al mismo tiempo llevadas a cabo a través de mecanismos de mercado. Semejante

galimatías sólo podía ser desentrañado por un experto y experimentado banquero, capaz de convertir la ayuda en un beneficioso negocio y que al mismo tiempo favoreciera el proyecto hegemónico (la revolución silenciosa).

El elemento distintivo del Plan Brady, también aprobado por el G7, consistió en que por primera vez, de manera oficial (más allá de los experimentos del FMI en Bolivia y México en 1987), la dirección de la economía mundial planteaba la "reducción voluntaria de la deuda". La estrategia partía del reconocimiento de que el problema no era de liquidez sino de insolvencia y de la idea de que la disminución de la deuda consolidaría la balanza de pagos de los países deudores, aliviaría las presiones sobre la inversión y el crecimiento y permitiría a los países subdesarrollados recuperar el acceso a los mercados de financiamiento privado. La justificación moral del Plan insistía en que la nueva estrategia contra la deuda era necesaria y urgente para aliviar el agobio que estaban viviendo los países endeudados, como Venezuela donde se estaban escenificando violentas protestas y que sin la ayuda decidida del FMI y Estados Unidos quedaría al borde del abismo.

Sin embargo, tal generosidad del Plan Brady no pudo esconder su verdadero propósito: reciclar deuda e intereses vencidos con pocas o nulas posibilidades de pago, es decir, malos negocios que debían ir a parar al rubro de pérdidas de los bancos comerciales¹⁸¹, a través de su canje por bonos que la convertirían en una deuda nueva con mayores garantías de pago, respaldados por el Gobierno de Estados Unidos y subvencionados por el Fondo Monetario Internacional y el Banco Mundial a través de un intrincado mecanismo de ingeniería financiera. Tal fue el caso de los Bonos de Descuento y los Bonos Par, bonos con un vencimiento a 30 años en una sola exhibición que estaban garantizados (colateralizados) a través de Bonos Cupón Cero del Tesoro de los Estados Unidos y que el país deudor tenía que comprar con un valor tal que al cabo de los 30 años sirviesen para amortizar el capital de los Bonos. La diferencia entre el uno y el otro radicaba en que el primero sustituía a la deuda vieja pero con una reducción nominal, aunque tenía que pagar la nueva deuda a tasas de

181 En Mayo de 1987 el Citibank decidió aumentar sus reservas en 3 mil millones de dólares en prevención de posibles pérdidas derivadas de los llamados préstamos soberanos. (Boughton, 2001: 543)

interés flotantes; mientras el segundo, no tenía descuento pero las tasas de interés eran fijas.

Un mecanismo similar se aplicó para reciclar los intereses vencidos. Para ello se crearon el Bono IE (Interest Equalization), y el Bono PDI (Past Due Interest). El primero fue destinado a compensar a los acreedores que no recibieron pagos en el pasado. El bono tenía una duración de diez años sin período de gracia y sin garantía pero con una tasa Libor más 13/16 de intereses. El segundo estuvo destinado a refinanciar los intereses atrasados y vencidos, con una duración de 20 años y 10 de gracia y sin garantía del principal e intereses, pero con una tasa mayor que la Libor.

El Plan Brady ofrecía otras formas de reducción de deuda, una de ellas era la Recompra de Deuda (buybacks), en este caso el país deudor podía recomprar parte de sus deuda externa con un descuento, los fondos para tal negoció podían provenir de créditos otorgados por el Banco Mundial o el Fondo Monetario Internacional, en otras palabras se generaba un traslado de deuda de las instituciones bancarias privadas a los organismo financieros multilaterales y con ello los riesgos implicados. Muchos bancos aceptaron esta opción pues además de deshacerse de negocios riesgosos encontraban una solución rápida a sus problemas de cartera. Otra forma de reducción de deuda que se popularizó con el Plan Brady fue la capitalización o conversión de deuda por capital, a través de este mecanismo inversionistas extranjeros y nacionales.

Como era de esperarse, el Fondo Monetario Internacional adoptó e implementó inmediatamente el Plan Brady, considerándolo como una positiva respuesta de la comunidad internacional (IMF Survey: 1989: 90 -92). El papel del Fondo fue el de proveer financiamiento para la estrategia de reducción de la deuda y del servicio de la deuda modificando su política sobre las garantías de financiamiento (Fondo Monetario Internacional. 1991a: 46) sin insistir en el contenido de sus programas de ajuste estructural y el de apoyar las negociaciones entre los bancos acreedores y los países deudores, particularmente asesorando a los segundos para que eligieran la más

conveniente opción del menú que proporcionaba el Plan Brady. Sin embargo, hubo cierta reticencia de los países deudores, en 1989 sólo Argentina, Brasil, Filipinas, Costa Rica, México y Venezuela recibieron asistencia financiera.

En reuniones del Directorio Ejecutivo del FMI (agosto de 1990 y abril de 1991), la institución manifestó su convencimiento de que la estrategia adoptada había sido la correcta. Destacó el progreso alcanzado por muchos países fuertemente endeudados en relación con la ejecución de planes de financiamiento bancario, el mejoramiento de la situación y las perspectivas económicas, cuando se habían complementado con reformas macroeconómicas y estructurales sostenidas (México y Chile); el acceso de los deudores al financiamiento externo, pese a la situación precaria del mercado de capital. No obstante el optimismo del Directorio, el Fondo no dejó de reconocer que para muchos países endeudados, las perspectivas de viabilidad y crecimiento económico siguieron siendo muy inciertas. En la actualidad la deuda externa es una losa que inmoviliza y asfixia a los países subdesarrollados.

Finalmente, deseamos poner énfasis en que la intervención oficial del gobierno de los Estados Unidos en el problema de la deuda, vino a sancionar de manera contundente la política aplicada por el Fondo Monetario Internacional, tanto en el manejo de la deuda, como fundamentalmente en la estrategia de reforma estructural que se impuso a los países subdesarrollados.

Igualmente queremos resaltar el hecho de que la intervención norteamericana no sólo ha defendido los intereses de la banca norteamericana, sino del capital financiero internacional en su conjunto. No es casual que por tal motivo, la política norteamericana respecto al problema de la deuda haya contado con el apoyo de los gobiernos de los países más desarrollados. Así lo muestra el hecho de que, previamente a la Reunión de Corea en que Baker expuso su plan, el Grupo de los Cinco se pronunciara a su favor (Miller, 1989: 24). Evidentemente se trataba de una acción concertada.

3.3. La crisis de las economías socialistas y la reestructuración desde el Fondo Monetario Internacional

3.3.1. La crisis de las economías llamadas socialistas

En términos generales, la situación económica de la ex URSS y del llamado "bloque socialista" resultaba todo un misterio para los estudiosos de las relaciones internacionales, hasta que a mediados de la década de los ochenta, la información disponible advirtió que esa región atravesaba un sendero cargado de problemas. No obstante no se esperaba su derrumbe tal como finalmente sucedió. Con dicho derrumbe, cabe mencionar, se puso fin no sólo a la Guerra Fría sino también a un proyecto de economía centralizada que por varias décadas representó una vía alternativa de desarrollo al capitalismo.

Actualmente se puede sostener con mayores argumentos que el derrumbe de la URSS tenía sus orígenes en un profundo problema estructural, derivado de la desproporcionalidad entre el sector de bienes de producción en relación al de bienes de consumo. Este problema se agravó paulatinamente por las presiones de la Guerra Fría y la carrera armamentista y por graves errores de planificación atribuibles del todo a la corrupta burocracia soviética. La otra cara del problema era el descontento creciente de la sociedad ante la falta de satisfactores. A esto podemos agregar el hecho de que ni la Unión Soviética, ni los países del bloque llamado socialista estuvieron al margen del mercado mundial capitalista. Esto se demuestra por las crecientes compras de productos, pero sobre todo por el aumento de las deudas de la región respecto a "Occidente".

Por lo tanto el derrumbe se produjo cuando se conjugaron los problemas de orden estructural (interno) con problemas contingentes propios de la recesión generalizada de 1991. Lo anterior dio por resultado que durante 1991 se redujera severamente el crecimiento económico. Europa del Este incluida la ex URSS, el PIB fue de -10.6% y la Europa del Este sin la ex URSS fue de -12% (Fondo Monetario Internacional 1991).

La crisis que vivió la región se manifestó de manera palpable por el colapso sufrido por el comercio intrarregional (desintegración del CAEM en 1991). Debemos tomar en consideración que la mayor parte del comercio que realizaban estos países era de carácter intrarregional y que existía una gran dependencia del comercio de Europa del Este respecto a la ex Unión Soviética. Por tanto, los dos factores arriba mencionados no solamente afectaron el comercio intrarregional, también afectaron los niveles de la producción. El Fondo Monetario Internacional estima que del 33% al 100% del descenso de la producción ocurrida en 1991 corresponde a un efecto directo de la disminución de la demanda exterior sobre la producción interna (Fondo Monetario Internacional 1991: 25).

Con el derrumbe del CAEM los mecanismos del mercado mundial capitalista se impusieron de inmediato. La región adoptó un sistema de precios mundiales de mercado y la liquidación de las obligaciones en monedas fuertes.

En términos generales, las estadísticas disponibles nos muestran que el volumen de las exportaciones de Europa Oriental y la Unión Soviética habían venido mostrando una tendencia negativa desde 1989 cuando disminuyeron en términos porcentuales en un -1.8%, para disminuir aún más en 1990 con un -21.3%, hasta llegar al escandaloso -34.4% en 1991 (Fondo Monetario Internacional 1991: 116). El fenómeno inflacionario apareció en la región con una espectacularidad hasta cierto punto esperada y el desempleo alcanzó niveles mucho muy elevados. Los salarios reales disminuyeron ostensiblemente. Por otra parte, el déficit global en cuenta corriente de la región aumentó considerablemente.

3.3.2. La estrategia de reconversión de las economías planificadas

A partir del derrumbe de la URSS y del llamado "bloque socialista" se pusieron en evidencia dos cuestiones fundamentales: 1) los países que conformaban dicho bloque no tenían más alternativa que integrarse plenamente a la economía mundial

capitalista; y 2) resultaba urgente, para estos países, obtener apoyo financiero, tanto para solucionar sus problemas económicos inmediatos, como para encauzar un proceso de reconversión de sus economías planificadas en economías de mercado.

Los gobiernos de los Estados Unidos y de los principales países desarrollados pronto estuvieron de acuerdo en proporcionar la ayuda suficiente para favorecer la reconversión y para ello, escogieron al Fondo Monetario Internacional como instancia encargada de canalizar los flujos financieros y diseñar los programas de reconversión.

Los organismos financieros (...) "Además de ofrecer asesoramiento para la elaboración de programas de política económica de alcance general, y respaldo financiero, deben suministrar asistencia básica que rebase ampliamente los lindes de los programas de ajuste". (..) "La URSS y los países de Europa Oriental necesitan ayuda para crear instituciones económicas públicas y privadas rentables; asesoramiento práctico para poner en marcha sistemas fiscales eficaces y asistencia para establecer un marco jurídico en el que funcione la empresa privada" (Discurso de Nicolas Brady. Reunión anual del 15 al 17 de octubre celebrada en Bangkok. (Boletín del FMI: 1991: 344)

La experiencia adquirida por el FMI durante la reforma estructural de los países subdesarrollados y la disciplina que había impuesto a estos países, representaban las mejores cartas de recomendación para asignarle esta tarea de envergadura histórica. Nuevamente, la "condicionalidad" se levantaría como la espada de Damocles sobre la cabeza de los demandantes de ayuda. Así las cosas, la ex URSS suscribió un acuerdo de asociación especial con el Fondo Monetario Internacional y Bulgaria, Checoslovaquia, Hungría, Polonia y Rumania adoptaron programas de estabilización respaldados por el Fondo (Boletín del FMI: 1991). Sin embargo, tanto el primer punto de la estrategia como el tercero dependían en gran medida del grado de la reestructuración, y sobre todo en los resultados que ésta fuese capaz de arrojar.

Capítulo 4. La crisis temprana de la globalización y el Fondo Monetario Internacional

El proyecto hegemónico de reestructuración del capitalismo mundial basado en la integración mayor de casi todos los países a la economía mundial, cubrió el expediente con la transformación de los países subdesarrollados a través del cambio estructural y de los países ex - socialistas a través del cambio sistémico, denominado por sus promotores como la revolución silenciosa, hasta alcanzar su punto más alto con la llamada globalización, durante la década de los años noventa.

La estrategia de utilizar los factores económicos (como el crédito, la inversión extranjera directa y el comercio) por parte de las instituciones internacionales (tendientes a favorecer la integración) y de una ideología (sustentada en el pensamiento neoliberal y promovida como la globalización) articuló y dio dirección al proyecto hegemónico reforzado por la caída estrepitosa del bloque contra hegemónico y las tendencias y procesos objetivos integradores del desarrollo del capitalismo mundial que fortalecieron temporalmente al bloque histórico y dieron congruencia a la estrategia.

Los promotores de esta estrategia que identificamos en el primer capítulo como la versión hegemónica de la globalización, prometieron una nueva economía con mayor crecimiento y estabilidad macroeconómica a todos los países que se suscribieran a ella. A los países subdesarrollados se les llamó a aprovechar la oportunidad de alcanzar un crecimiento sostenido, la reducción de la pobreza y la superación de sus desequilibrios externos endémicos. Sólo tenían que seguir la trayectoria de una rápida liberalización del comercio, las finanzas y los flujos de inversión y a crear instituciones que les favorecieran. En verdad, durante el proceso de ascenso de la globalización la intensificación de las relaciones económicas internacionales alcanzaron niveles espectaculares. Las tasas de crecimiento del comercio, la inversión extranjera directa y las transacciones de los mercados accionarios crecieron dos, tres y diez veces más

rápidas de la producción mundial y las transacciones de divisas en los mercados monetarios internacionales alcanzaron una cifra superior al billón de dólares.

Sin embargo, conforme avanzaba el proceso de integración de la economía mundial, se gestaba en su seno otro proceso que anunciaba su declinación y cuyas manifestaciones tempranas se dieron a través de la aparición de crisis definidas como globales, tanto por el origen de sus causas como por la amplitud de sus efectos, mismas que estallaron precisamente en los países subdesarrollados que más fielmente había seguido las indicaciones hegemónicas esforzándose denodadamente por adherirse a la globalización, tales fueron los casos de México, Argentina y Brasil, las tres más grandes economías latinoamericanas; los de Corea, Tailandia e Indonesia y también Filipinas y Malasia que gozaron durante mucho tiempo de altas tasas de crecimiento económico en la región del Este de Asia; o el de Rusia, la otrora potencia contra - hegemónica cuya transición al capitalismo resultaba estratégica para el sistema hegemónico. Todos estos países se distinguieron por dar cumplimiento a las estrategias del Fondo Monetario Internacional, es decir, la de abrir sus economías al libre flujo de mercancías y capitales, la de acatar sus programas de reforma estructural y en el caso de Rusia la de "reforma sistémica", la de someterse a la condicionalidad, el escalonamiento y la supervisión que dicho organismo estaba imponiendo a los países a cambio de asistencia financiera.

Por lo tanto, si juzgamos al Fondo Monetario Internacional como baluarte hegemónico en la era de la globalización y sobre la base de los resultados obtenidos por sus estrategias, podemos asegurar que estas fueron exitosas hasta el momento en que logró integrar a más de 90 países al objetivo de reestructuración hegemónica del capitalismo mundial. Pero estos logros palidieron a partir de las crisis globales, aunque mantuvo su protagonismo en los asuntos mundiales ya no lo hizo como la piedra angular del proceso de globalización, sino ahora como el centro de combate en contra de las crisis económicas y financieras mundiales que él mismo había contribuido a desencadenar y que habían puesto en riesgo a la economía mundial en

su conjunto. Sobre todo con la crisis asiática, la cual según el mismo Fondo colocó al mundo al borde del cataclismo económico.

Por otra parte, la globalización no trajo los beneficios esperados para todos sus principales promotores. Si tomamos el indicador del crecimiento económico como eje de las expectativas positivas de la globalización, encontramos que este fue marcadamente desigual entre los siete países más desarrollados, es decir, los países que conforman el bloque histórico, mismo que da sustento al sistema hegemónico. Vistos como conjunto, el crecimiento económico de estos países fue del 2.6% de promedio anual entre 1991 y 2004. Sin embargo, sólo Estados Unidos (2.98%) y Canadá (2.93%) se colocaron encima de la media, incluso en un punto porcentual; el Reino Unido (2.58%) se colocó casi en la media y los demás países tuvieron un crecimiento anual promedio inferior al 2% y todos ellos sufrieron desaceleraciones y/o caídas en su crecimiento económico durante el período señalado, como se puede apreciar en la siguiente tabla.

Cuadro 6
Tasas de crecimiento anual de los siete países más desarrollados.
(1991 – 2004)

	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004
Economía Mundial	1.8	2.4	2.3	3.7	3.6	4	4.2	2.8	3.7	4.6	2.5	3	4	5.1
Estados Unidos	-0.9	2.7	2.7	4	2.7	3.6	4.5	4.2	4.4	3.7	0.8	1.9	3	4.4
Japón	3.8	1.1	0.5	1.1	1.5	3.6	1.7	-1.1	0.8	2.4	0.2	-0.3	1.4	2.6
Alemania	5	2.2	-1.1	2.3	1.7	0.8	1.4	2	2	2.9	0.8	0.1	-0.1	1.7
Francia	0.8	1.3	-0.9	1.9	1.8	1.1	1.9	3.6	3.2	4.2	2.1	1.1	0.5	2.3
Italia	1.4	0.7	-0.9	2.2	2.9	1.1	2	1.8	1.7	3	1.8	0.4	0.3	1.2
Reino Unido	1.5	-0.5	2.3	4.7	2.9	2.6	3.3	3.1	2.9	3.9	2.3	1.8	2.2	3.1
Canadá	-0.2	0.8	2.3	4.7	2.8	1.6	4.2	4.1	5.5	5.2	1.8	3.4	2	2.8

Fuente: Fondo Monetario Internacional, Informe Anual 1996, 2001 y 2002. World Economic Outlook, Globalization and External Imbalances, April 2005.

El país más beneficiado con la globalización durante la década de los años noventa fue Estados Unidos, quien experimentó el crecimiento económico más prolongado de la posguerra, y superó casi en un punto porcentual el crecimiento promedio anual que

había tenido durante la década anterior, hecho que ni Europa Occidental ni Japón pudieron conseguir. Sin embargo, cuando lo único que se esperaba eran beneficios inagotables, con las crisis globales y los grandes costos financieros y políticos que tuvo que pagar el gobierno norteamericano aunado a la turbulencia que sufrió la economía norteamericana en los primeros años del nuevo milenio comenzó a privar entre los estrategas de la política internacional un malestar respecto a la globalización.

La mejor prueba de este malestar la encontramos en el enjuiciamiento que el Congreso de Estados Unidos hizo de las instituciones financieras internacionales a raíz de la crisis asiática, sobre todo, del Fondo Monetario Internacional. No sólo se cuestionó el papel que esta institución había jugado durante las crisis globales, sino además, el papel que estaba jugando a nivel mundial. Surgió entre los intelectuales orgánicos norteamericanos, la idea de que esta institución debía retroceder a sus objetivos iniciales, la de ayudar a los países con problemas de balanza de pagos a restablecer el equilibrio y abandonar sus estrategias de promoción de la globalización.

Así, en el nuevo milenio, mientras Estados Unidos ha orientado sus estrategias económicas para poner en juego sus fuerzas internas en favor de una nueva era de crecimiento económico, el Fondo Monetario Internacional se ha esforzado por demostrar su utilidad al poder hegemónico a través de: 1) promover una política en los países subdesarrollados de gobernabilidad, institucionalidad y lucha contra la corrupción y la pobreza, favorables a una globalización que no signifique grandes costos para el poder hegemónico; 2) respaldar la política de ajuste de los desequilibrios externos de la economía norteamericana a través de la absorción de los costos por parte de los países de Asia con mayores tasas de crecimiento económico y 3) promover una estrategia capaz de organizar los mercados financieros como la medida más eficaz para prevenir las crisis. La efectividad de esta política y su intención de recuperar el apoyo irrestricto del gobierno de Estados Unidos, todavía es incierta. Sobre todo, porque a partir de las crisis globales, se intensificaron a nivel mundial importantes manifestaciones sociales en contra de la globalización. No ha habido un lugar en donde se reúnan los llamados líderes mundiales, es decir los

representantes de los gobiernos de los países más desarrollados, las instituciones multilaterales como el Banco Mundial, el Fondo Monetario Internacional y la Organización Mundial de Comercio, así como las organizaciones privadas transnacionales, que no se presenten manifestaciones de rechazo por estos movimientos, los cuales además siguen realizando esfuerzos por coordinar sus acciones ya no de manera contestataria sino de propuestas y alternativas para demostrar que un nuevo mundo es posible. Y porque en varios países subdesarrollados han surgido gobiernos cada vez más desconfiados respecto a las políticas del Fondo Monetario Internacional y los beneficios que promete.

Es sobre este esquema que versa el presente capítulo cuarto. Trataremos de desarrollar en él cada una de las ideas planteadas, poniendo particular énfasis en el desarrollo de cada una de las crisis globales y la actuación en ellas tuvo el Fondo Monetario Internacional, para poder entender la situación que priva en dicha institución y que augura un papel mucho más discreto en la política y economía internacional de dicha institución.

4.1. La Crisis mexicana

La primera crisis global fue la mexicana de 1994 – 1995. Calificada por el Banco de México como la crisis más severa ocurrida en el país desde la década de los años treinta. Sin embargo, el que la economía mexicana sufriera una crisis no era insólito, como tampoco lo era el que una crisis mexicana tuviese repercusiones mundiales. Las crisis económicas en México se habían vuelto recurrentes desde mediados de los años setenta y la crisis de 1982 ya había hecho detonar la crisis de la deuda involucrando a 40 países. Lo distintivo de la crisis de diciembre de 1994 consistió en que fue precedida de doce años de transformación económica, moldeada por los programas de reforma estructural del Fondo Monetario Internacional (Manrique, 2001) y las demandas de apertura por parte del gobierno de Estados Unidos a cambio de asistencia financiera; y que sus repercusiones globales asestaron un primer golpe al proyecto hegemónico.

Más aún, la transformación de la economía mexicana avanzó de la mano de las crisis recurrentes. La crisis de 1976 devolvió la dirección de la economía mexicana a los programas de ajuste del Fondo Monetario Internacional después de años de ausencia. La crisis de 1982, asociada a la deuda externa, significó no sólo el inicio¹⁸² de una serie de programas de ajuste estructural exigidos por el Fondo que transformaron aceleradamente la economía mexicana de estar basada en la sustitución de importaciones, con objetivos tendientes a alcanzar la industrialización, en una economía globalizada, exportadora - importadora; sino además, permitió al gobierno norteamericano arrancar al mexicano concesiones directas a favor de las inversiones extranjeras, el abasto petrolero y la apertura a las importaciones agrícolas¹⁸³. La crisis de 1986 dio pauta para que se profundizara la reforma estructural y enmarcó el ingreso de México al GATT. La crisis de 1994 comprometió el control de los recursos energéticos (embargo precautorio de los ingresos derivados por las exportaciones petroleras) y medidas estructurales más profundas a cambio de recursos financieros provenientes del gobierno de Estados Unidos y del FMI.

En suma, las crisis recurrentes fueron aprovechadas exitosamente por el Fondo Monetario Internacional y el gobierno norteamericano, para contribuir a la desestructuración de la estrategia basada en la sustitución de importaciones y forzar la integración de la economía mexicana a la economía mundial¹⁸⁴, o en términos más precisos para profundizar su integración a la economía norteamericana, proceso que se aceleró con la entrada en vigor del Tratado de Libre Comercio de América del Norte. Se debe poner énfasis que en este proceso se contó con un poderoso aliado

¹⁸² En diciembre de 1982 el Programa Inmediato de Reordenación Económica (PIRE) recibió el apoyo del FMI a través de la obtención de un Servicio de Facilidad Ampliada. Esto permitiría a México retirar casi 3700 millones de dólares entre enero de 1983 y diciembre de 1985.

¹⁸³ El Departamento de Energía de Estados Unidos exigió a México petróleo para alimentar su "reserva estratégica". El Departamento de Agricultura arregló otro préstamo de emergencia... a cambio de encadenarlo a compras de maíz. Y el paquete final quedó condicionado por el Departamento del Tesoro Norteamericano a que el Gobierno Mexicano llegara a un acuerdo con el FMI sobre las líneas maestras de la política macroeconómica que se debería aplicar. (Lustig, 1994)

¹⁸⁴ "México había alcanzado una remarcable transformación económica desde finales de los años ochenta sobre la base de políticas macroeconómicas prudentes y reformas estructurales extensivas. El programa del gobierno dio por resultado una aguda reducción del déficit fiscal, una reducción en el rol del Estado en la economía, una baja inflación cercana a los niveles internacionales y una mayor integración de México en la economía global". (International Monetary Fund, 1995).

que igualmente se forjó al calor de las crisis recurrentes: sectores de las élites empresariales nacionales y de la clase política, con pretensiones transnacionales, que se apoderaron del gobierno mexicano y lo convirtieron en agente del proyecto hegemónico.

¿Era previsible la crisis? Generalmente, las crisis de la economía mexicana han estado asociadas a las devaluaciones del peso frente al dólar, sobretudo a partir de 1982 cuando éstas aumentaron su impacto y su frecuencia¹⁸⁵. En virtud de que las devaluaciones del peso se hacían a partir de una paridad fija, existían pocas posibilidades de anticiparse a ellas o de prevenir sus consecuencias. Esto no fue el caso de la crisis de 1994 – 1995. El sistema de la bandas de flotación¹⁸⁶ establecido en 1991, aunque fue diseñado para contrarrestar las diferentes tasas de inflación entre el dólar y el peso, permitía detectar con relativa anticipación las presiones devaluatorias y brindaba la oportunidad de tomar medidas al respecto.

Las reservas internacionales que habían alcanzado un máximo de 29,228 millones de dólares en el mes de febrero de 1994 habían iniciado, a partir de entonces, una tendencia descendente hasta cerrar el mes de diciembre con una cantidad menor a los 6000 millones de dólares. Esta progresiva pérdida de reservas impulsada por una sobredemanda de dólares impactaba al tope de la banda de flotación y propiciaba la intervención del Banco de México (1994: 48) indicando que la economía se encontraba en riesgo, sobre todo porque se sabía que los dólares estaban destinados a fugarse del país y no a labores productivas, independientemente de que las causas de la fuga

¹⁸⁵ Durante la primera mitad del siglo XX el peso se devaluó respecto a la moneda norteamericana en un 320%, nada comparable con lo que pasó entre 1982 y 1999, período en el cual se devaluó casi en un mil por ciento.

¹⁸⁶ "Como es sabido, el régimen cambiario adoptado el 10 de noviembre de 1991 se mantuvo vigente casi hasta el final de 1994. El esquema consistía en dejar que el tipo de cambio flotara dentro de una banda que se ensanchaba diariamente. Al efecto, se decidió inicialmente que el piso de la banda quedara fijo al nivel de 3.0512 nuevos pesos por dólar -tipo de cambio al cual el Banco de México estaba dispuesto entonces a comprar divisas-, mientras que al techo de la banda se le dio un ascenso diario llamado comúnmente "desliz", de .0002 nuevos pesos por dólar. A partir del 20 de octubre de 1992 el límite superior de la banda de flotación del tipo de cambio se comenzó a deslizar a razón de .0004 nuevos pesos por día, mientras que el límite inferior permaneció inalterado al nivel de 3.0512 nuevos pesos por dólar". (Banco de México, 1995: 41)

fuesen política¹⁸⁷ o económicas, o producto del aumento de la tasa de interés por parte de Estados Unidos:

También se pudo advertir oportunamente que el déficit de la cuenta corriente (el cual requería divisas para cubrir el saldo) se estaba ampliando progresivamente durante 1994 hasta cerrar el año con un saldo negativo de 29,419 millones de dólares. Dicho déficit se debía en gran medida al saldo negativo de la balanza comercial (-18,464 millones de dólares) y al pago de intereses al exterior tanto del sector público como del privado (11,807 millones de dólares). Si bien es cierto, bajo la lógica del gobierno de México, esto no representaba ningún riesgo pues el déficit se cubría por el ingreso de capitales del exterior (como había sucedido durante los tres años anteriores). También es cierto que durante 1994 la cuenta de capitales disminuyó su saldo favorable de 32,482 millones de dólares en 1993 hasta 14,584 millones de dólares en 1994 (Banco de México, 1996a). Tal disminución no resultaba atribuible a la inversión extranjera directa, la cual aumentó de 4,389 millones de dólares en 1993 a 10,972 millones de dólares en 1994, *sino a la disminución de la inversión extranjera de cartera la cual paso de 28,919 millones de dólares en 1993 a 8,182 millones de dólares en 1994, es decir 20,737 millones de dólares menos.*

Sin embargo, a pesar de que el gobierno contaba con los instrumentos y los indicadores para detectar la crisis que se avecinaba, no modificó su política monetaria para enfrentar el problema de manera controlada. Las explicaciones que brindó el Banco de México sobre su actitud giraron en torno a la obcecada idea de defender el eje estratégico que normaba su actuación desde 1998: la lucha contra la inflación. Desde esta óptica la devaluación significaba inflación y por lo tanto estaba descartada, al igual que los aumentos salariales, el aumento de las tasas de interés o medidas institucionales tendientes a la disminución de las importaciones. Por lo tanto, mantuvo en todo momento su política esperando que el peso se fortaleciera producto de la

¹⁸⁷ Dicha sobredemanda estuvo vinculado, según el Banco de México con acontecimientos políticos desestabilizadores como el asesinato del candidato del PRI a la Presidencia (10,388 millones de dólares), la renuncia del Secretario de Gobernación (2,902 millones de dólares), las denuncias del Subprocurador Mario Ruiz Massieu (3,713 millones de dólares) y la intensificación de las hostilidades por parte del EZLN (1,549 millones de dólares). (Banco de México, 1995: 48).

contracción de la masa monetaria, el aumento de las exportaciones, los resultados positivos de las inversiones privadas y el ingreso de capitales extranjeros.

Por lo que se refiere al gobierno norteamericano, los informes presentados al Congreso (GAO, 1996) concluyeron que los funcionarios norteamericanos implicados en el caso estuvieron concientes de los riesgos de la sobrevaluación del peso y el déficit de cuenta corriente, sin embargo, predominó, en ellos, su confianza en la política económica que México estaba siguiendo¹⁸⁸ prueba de ello fue el ofrecimiento del gobierno norteamericano de un crédito de corto plazo de 6000 millones de dólares un día después del asesinato del candidato Colosio. (GAO, 1996: 9). Por otra parte, los testimonios de funcionarios del Departamento del Tesoro y de la Reserva Federal, posteriores al entallamiento de la crisis, sostenían que sus preocupaciones por la sobrevaluación del peso y sus recomendaciones de llevar a efecto el ajuste correspondiente se lo hicieron saber en múltiples ocasiones a las autoridades mexicanas entre agosto y octubre. Pero, las investigaciones de la GAO (1996: 14) revelaron que no existió ninguna evidencia que confirmara esto último. Más aún, de acuerdo con el mismo informe, ni la Reserva Federal ni el Departamento del Tesoro visualizaron las serias consecuencias que una abrupta devaluación tendría para México.

Por su parte, el Fondo Monetario Internacional, durante 1994 no consideró que hubiese un problema mayor con la situación del tipo de cambio de México. En una revisión anual de los países completada en febrero, el Fondo enfatizó la necesidad para México de disminuir su déficit de cuenta corriente. Sin embargo, de acuerdo a funcionarios del Tesoro norteamericano el FMI no visualizó la crisis del tipo de cambio y durante casi todo 1994 no vio el caso de forzar un cambio en la política monetaria (GAO, 1996: 14).

¹⁸⁸ A principios de 1994, los funcionarios norteamericanos estaban preocupados por el hecho de que México era vulnerable a los ataques especulativos sobre el peso, por el déficit de la cuenta corriente y porque su política cambiaría no era sustentable. Sin embargo, estas preocupaciones eran sobrepasadas por otras consideraciones. Por ejemplo, los funcionarios norteamericanos pensaban generalmente que la economía mexicana estaba caracterizada por fundamentos económicos sanos y que, con las reformas económicas mayores de la década pasada, México tenía los fundamentos adecuados para un crecimiento económico de largo plazo. Además, México estaba atrayendo grandes flujos de capital y tenía sustanciales reservas en moneda extranjera. (GAO, 1996: 12)

Si el gobierno de México, el Fondo Monetario Internacional y el gobierno de Estados Unidos no quisieron ver la crisis que se avecinaba y que finalmente estalló hay que buscar explicaciones más allá de las económicas. El Estado mexicano había elevado a rango constitucional (Artículo 28) que el Banco de México tuviese como objetivo prioritario procurar la estabilidad del poder adquisitivo de la moneda nacional y había colocado como base de su estrategia económica la lucha contra la inflación, dos aspectos considerados como centrales en las políticas de ajuste del Fondo Monetario Internacional, descritas en el capítulo anterior de esta tesis, y había revolucionado el marco institucional interno para hacerlo coherente con las reformas estructurales promovidas por el mismo FMI. Por su parte, el gobierno norteamericano, estaba por iniciar en 1995 el relanzamiento de la globalización en una escala mayor a la observada durante la primera mitad de la década de los noventa y proclamaba a nivel mundial el éxito de su proyecto (hegemónico). Por lo tanto, no es difícil considerar la resistencia de los tres principales actores de la crisis mexicana a visualizarla de manera anticipada, y admitir lo que representaba su primer gran fracaso.

Para aprovechar lo que consideraba una de las oportunidades más importantes que ofrecía la globalización y fortalecer la política económica en declive fueron creados los Tesobonos, valores de corto plazo denominados en moneda extranjera, que pasaron a jugar un papel estratégico en la economía mexicana entre marzo y diciembre de 1994. El gobierno mexicano esperaba de manera exagerada que los Tesobonos compensaran el déficit de la cuenta corriente, compensaran a los inversionistas por el riesgo cambiario, ayudaran a defender las reservas, contrarrestaran la demanda de dólares producto de los acontecimientos políticos y evitaran la fuga de capitales. Por ello ofreció tasas de interés superiores a inversiones similares en Estados Unidos y Reino Unido y a las inversiones ofrecidas en nuevos pesos, si consideramos el riesgo cambiario.

Los Tesobonos trajeron graves consecuencias para la economía mexicana: incrementaron el crédito interno neto del Banco de México mientras disminuían las

reservas (en noviembre la base monetaria superó a las reservas); en octubre superaron a los CETES como forma predominante de colocación de deuda interna del sector público y los empujaron a que aumentaran su tasa de interés; en diciembre los Tesobonos superaban casi por seis veces las tenencias de valores por parte de las empresas y particulares. En diciembre de 1994, un ataque especulativo contra el peso, el vencimiento de los Tesobonos y la inestabilidad política dieron curso a la devaluación del peso (40% el 20 de diciembre de 1994) y la salida de las inversiones de portafolio poniendo en marcha la crisis financiera, su expansión global y el inminente incumplimiento del gobierno mexicano para cubrir los bonos de corto plazo¹⁸⁹. El 22 de diciembre, el Banco de México terminó por abandonar el régimen de las bandas de flotación, el cual ya era indefendible¹⁹⁰ y adoptó la libre flotación que enmarcaba la caída en picada del peso frente al dólar alcanzando una devaluación anual del 71% (Banco de México, 1994: 42).

La crisis monetaria – financiera se propagó rápidamente hacia a otros países generando el denominado efecto tequila, el cual consistió esencialmente en el retiro de capitales por parte de los inversionistas privados propiciando perturbaciones financieras y económicas en Argentina y Brasil¹⁹¹, Filipinas, Tailandia y en menor medida Chile y Colombia. Lo paradójico del caso es que ninguno de estos países tenía relaciones económicas sustanciales con México. De ahí que la explicación de la propagación de la crisis se encuentre en la relativa similitud macroeconómica y el efecto demostración. No debemos olvidar que unos más y otros menos, todos estos países estuvieron bajo la influencia del cambio estructural promovido por el Fondo Monetario Internacional. Por lo tanto, la crisis de confianza que generó este tipo de movimientos fue la crisis de confianza en el Fondo Monetario Internacional y sus

¹⁸⁹ Las reservas gubernamentales de moneda extranjera se agotaron rápidamente, totalizaban apenas 6 mil millones de dólares a finales de 1994 y quedando pendiente el pago de los Tesobonos cuyo valor ascendía a 29,000 millones de dólares con vencimiento en 1995.

¹⁹⁰ Del primero de enero al 19 de diciembre de 1994 el techo de la banda de flotación se había ampliado mucho más de lo programado por el Banco de México producto de una depreciación del peso del 12.6%. El día 20 se elevó el techo de la banda 15.3% y el 22 de diciembre del mismo mes se abandonó este esquema pasando a un régimen de flotación e iniciándose un agudo proceso de depreciación del peso frente al dólar. (Banco de México, 1995: 41 – 42).

¹⁹¹ En el caso de estos dos países, si tomamos en consideración el comportamiento de los mercados de valores, podemos notar que el inicio del movimiento en picada se inició en octubre, casi de manera simultánea al caso mexicano. Esto nos llevaría a la hipótesis de que más que un efecto de la crisis mexicana, se trataron de crisis simultáneas con profundidades diversas.

políticas. Dicha institución había promovido por todo el mundo la idea de que con el cambio estructural los países subdesarrollados serían seguros para la inversión extranjera y alcanzarían un crecimiento económico sustentable.¹⁹² Además, a pesar de que una de las funciones esenciales del FMI ha sido el de la supervisión de la economía mundial y de cada uno de sus países miembros no fue capaz de advertir la crisis mexicana, como tampoco lo fue el gobierno de Estados Unidos, el cual ha contado desde la Segunda Guerra Mundial con un aparato formidable de información y vigilancia de los acontecimientos mundiales. Evidentemente, los inversionistas privados globales estupefactos por las ineficiencias de las instituciones internacionales no podían calcular la gravedad del problema y cuando la crisis estalló recurrieron a las prácticas usuales del caso, saquear al país en cuestión y refugiarse en las monedas duras e inversiones en los países desarrollados. Insisto, la crisis mexicana fue la primera crisis de la reputación del Fondo Monetario Internacional como baluarte hegemónico en la era de la globalización.

Ante el fracaso del FMI, el gobierno de Estados Unidos tuvo que intervenir de manera directa. El presidente Clinton promovió inmediatamente un primer paquete de rescate financiero para México por 40000 millones de dólares. Se trataba con ello salvaguardar los intereses norteamericanos en las relaciones económicas bilaterales: en primer lugar garantizar el pago de tesobonos a los inversionistas norteamericanos, mantener las condiciones de libre comercio (México ocupaba el tercer lugar tanto como exportador como importador), los empleos derivados de él (cerca de 700 000) y evitar el riesgo de que aumentara la inmigración mexicana. Pero sobre todo; se trataba de salvaguardar el proyecto hegemónico, la globalización, evitando que la crisis mexicana se propagara aún más y que con ello se socavaran las reformas estructurales en México y otras partes. Sin embargo, la mayoría de los congresistas norteamericanos no estaban de acuerdo con esta solución, consideraban inapropiado utilizar los impuestos de los ciudadanos norteamericanos para pagar las pérdidas de las inversiones en Tesobonos, consideraban además que la ayuda norteamericana

¹⁹² "En particular, el FMI se ha enfocado sobre la creación de estables ambientes de política macroeconómica para promover la inversión y el crecimiento económico sustentable, corrigiendo sobre valuaciones de los tipos de cambio, eliminando barreras comerciales, liberalizando mercados financieros, y removiendo impedimentos estructurales para la eficiencia económica". (Camdessus, 1995)

fomentaría los negocios riesgosos en los mercados emergentes. Para muchos de ellos la solución de la crisis mexicana debería provenir de la misma globalización, entendida en términos de libre mercado, castigando las malas inversiones e ineficiencias y restableciendo el equilibrio, sin la intervención del Estado.

Pero, la situación no estaba para dogmas, y el 31 de enero de 1995, ante la certeza de que el Congreso no aprobaría el paquete de rescate para México, el presidente Clinton optó por una respuesta multilateral que comprometía más de 48 mil millones de dólares (cuyo anuncio llevaba implícita la disuasión a los especuladores) Para ello, involucró a casi todos los principales promotores del proyecto hegemónico. Al gobierno de Estados Unidos con 20000 millones de dólares; al Fondo Monetario Internacional con más de 17800 millones de dólares, el cual para cumplir la encomienda tuvo que manejar la asistencia financiera como excepcional y forzar su propia institucionalidad; a los Bancos Centrales del Grupo de los Diez con 10000 millones de dólares a través del Banco Internacional de Pagos y a los bancos comerciales norteamericanos con 3000 millones de dólares¹⁹³.

El nuevo paquete de rescate además de oneroso significó para México una mayor subordinación al gobierno de Estados Unidos y al Fondo Monetario Internacional. El ejecutivo norteamericano tratando de evadir al Congreso y al mismo tiempo complacer a los críticos de la asistencia financiera para México, recurrió a mecanismos monetarios con altos costos por el servicio (todos los gastos administrativos y comisiones corrieron a cargo de México) y altas tasas de interés (10.5%). Los 20000 millones de dólares que Estados Unidos puso a disposición del gobierno mexicano a través de cuatro acuerdos¹⁹⁴ fueron condicionados a que México realizara reformas económicas, monetarias y fiscales y cumpliera, sobre todo, con el programa acordado con el Fondo Monetario Internacional y utilizara la mayoría de los fondos prestados

¹⁹³ Los 17 800 millones, representaban la mayor asistencia financiera otorgada por el Fondo a cualquiera de sus países miembros (hasta ese momento) tanto en términos absolutos como en relación a la cuota (688.4 %). Sin embargo, a México sólo se le permitió disponer inmediatamente de 7800 millones de dólares es decir, el 300% de la cuota (el máximo permitido) quedando el resto sujeto a que las contribuciones de gobiernos y bancos centrales fracasaran en alcanzar el objetivo de 10 mil millones de dólares comprometidos". (International Monetary Fund, 1995)

¹⁹⁴ Un acuerdo de apoyo de corto plazo, un acuerdo de mediano plazo para la estabilización monetaria, un acuerdo de garantía y un acuerdo sobre el petróleo mexicano.

para cubrir las obligaciones de los bonos en manos de los inversionistas norteamericanos.

El programa implicado con la asistencia financiera giró sobre dos ejes: uno, el restablecimiento de la confianza¹⁹⁵ de los inversionistas extranjeros para restablecer los equilibrios externos, utilizando la asistencia financiera como soporte de la conversión de la deuda externa de corto plazo (liquidando los Tesobonos) en deuda de mediano plazo y ayudando a los bancos comerciales domésticos a responsabilizarse de sus obligaciones externas de corto plazo y revirtiendo la "equivocada" depreciación monetaria que había ocurrido; y dos; manteniendo y profundizando la política económica (a pesar de la crisis) que el gobierno mexicano había aplicado¹⁹⁶.

Un análisis crítico de la crisis de 1994 – 1995 nos indica que ésta fue detonada a partir de una crisis monetaria – financiera (devaluación del peso respecto al dólar) que impactó rápidamente a la esfera productiva a través de los circuitos monetarios financieros en medio de la acumulación de problemas estructurales y una crisis política profunda, generando una abrupta ruptura del ciclo de reproducción ampliada de la economía mexicana. Sin embargo dicho impacto fue profundamente desigual. El sector productivo orientado al mercado interno absorbió por completo el golpe. Esto se manifestó a través del aumento de los costos¹⁹⁷ y la consecuente disminución de las importaciones de bienes de capital¹⁹⁸ y bienes intermedios¹⁹⁹, durante 1995 y a través

¹⁹⁵ Cabe resaltar, de manera crítica, que el concepto de confianza aducido por el Fondo Monetario Internacional y retomado como una constante para explicar las crisis globales ha sido por lo general impreciso. Como dice Stiglitz (2004: 85) "es el último reducto de quienes no son capaces de encontrar mejores argumentos"... "difícil de refutar"... "y demasiado evasivo para medirlo con exactitud". Se podría agregar que tal término encierra en esencia la actitud caprichosa y ventajosa de los inversionistas (sobre todo los que actúan globalmente) que esperan de los Estados huéspedes las mejores condiciones para sus inversiones y la garantía de que se socializaran las pérdidas en caso de que los negocios fracasen.

¹⁹⁶ El Fondo consideraba que el progreso alcanzado en los años anteriores a la crisis, en lo que se refiere a los fundamentos económicos, la reforma estructural y la lucha contra la inflación, lo cual implicaba: restricciones mucho más duras en las esferas monetarias, salariales, de precios, crédito y presupuesto. Es decir, se trataba de la inducción de un verdadero apretón a la economía, cuando esta ya estaba deprimida por los efectos de la crisis monetaria y la continuación de una política económica que había fracasado.

¹⁹⁷ "Los factores que mayormente contribuyeron a la elevación anual del INPP (Índice Nacional de Precios al Productor) durante 1995, fueron los ascensos de los precios de los bienes de exportación (78.25%) y los correspondientes a los bienes destinados al consumo privado y a la formación de capital (55.46 y 53.95 %, respectivamente)". (Banco de México, 1996: 53).

¹⁹⁸ Las importaciones de bienes de capital disminuyeron de 13,322 durante 1994 a 8,697 en 1995, lo cual significó una caída de -34.7%. (Banco de México, 1996: 29).

de otros factores como: del aumento del precio de las materias primas²⁰⁰; la (auto) descapitalización producto de la fuga de capitales, el aumento desmesurado de las tasas de interés²⁰¹ afectando a las empresas por lo general muy endeudadas (una parte importante de la deuda de estas pasó a formar parte de la cartera vencida de los bancos); el aumento de los precios de los bienes y servicios del sector público, sobre todo de energéticos²⁰²; y el aumento de los impuestos, todo lo cual dio por resultado una disminución de la inversión privada, de la inversión pública y una disminución en un tercio de la formación bruta de capital²⁰³. En consecuencia, se produjo una disminución de la producción, una poda de empresas medianas y pequeñas, aumento del desempleo y disminución de los salarios reales. En suma, una contracción de la demanda (por debajo de la producción), convirtiendo a la crisis monetaria en una crisis de sobreproducción, cuyas secuelas todavía se hacen sentir gran parte de la población.

Mientras, la fracción económica y social compatible con proceso de integración (globalización) se vio menos afectada por la crisis y se recuperó rápidamente, recibiendo casi por completo los beneficios derivados de la asistencia financiera otorgada por el FMI. El sector productivo orientado a las exportaciones, conformado en su mayor parte por las empresas transnacionales radicadas en México, no sólo no disminuyó su ritmo de adquisición sino incluso lo aumentó de manera considerable²⁰⁴.

¹⁹⁹ Las importaciones de bienes intermedios disminuyeron su ritmo de crecimiento del 21.6% en 1994 al 3.4% en 1995. (Banco de México, 1996: 29).

²⁰⁰ Las ramas de la actividad económica que en el año enfrentaron los mayores ascensos en los precios de sus materias primas de origen nacional fueron las siguientes: carbón y derivados (101.67%), extracción de petróleo y gas (114.62 %), minerales metálicos no ferrosos (113.50 %), otros minerales no metálicos (126.79 %), mollienda de trigo y sus productos (114.64%), refinación de petróleo (102.50%), química básica (117.97%), abonos y fertilizantes (123.78%), industrias básicas de metales no ferrosos (104.92%) y otros equipos y material de transporte (100.77 %). Por lo que se refiere al ascenso de los precios en pesos de las materias primas de importación, su variación anual se situó en 105%. Las ramas que enfrentaron los mayores incrementos fueron: mollienda de trigo y sus productos (137.1%), mollienda de nixtamal y productos de maíz (192.3 %), aceites y grasas vegetales comestibles (138.1%), alimentos para animales (125.5 %), cerveza (157.9 %), tabaco y sus productos (126%), imprentas y editoriales (141.4 %) y servicios profesionales (126 %). (Banco de México, 1996: 153 – 154).

²⁰¹ La tasa de interés interbancaria promedio alcanzó en marzo el 110% (Banco de México, 1996: 72) y se mantuvo por encima del 54% en promedio mensual durante 1995, de acuerdo a cálculos sobre datos proporcionados por el INEGI (<http://dgcnesyp.inegi.gob.mx/cgi-win/bdieinti.exe/Consultar>).

²⁰² El precio del petróleo crudo en pesos aumentó 110.4% durante 1995. (Banco de México, 1996: 53)

²⁰³ En 1995, la formación bruta de capital se redujo 30.9% como resultado de descensos de 33.9 % en la inversión privada y de 18.9 % en la pública. (Banco de México, 1996: 14).

²⁰⁴ Mientras las empresas orientadas al mercado interno tuvieron una disminución de sus importaciones de bienes de capital del orden del -48.9% y de bienes intermedios equivalentes al -29.9%. Las empresas orientadas a las

En el marco del Tratado de Libre Comercio de América del Norte, con la abrupta devaluación del peso el problema del déficit de la balanza comercial (18 500 millones de dólares) desapareció por completo dando lugar a un superávit de 7000 millones de dólares, aliviando con ello el déficit de la cuenta corriente²⁰⁵, el cual disminuyó su saldo negativo de 29,419 millones de dólares de 1994 a 654 millones de dólares. Esto se debió fundamentalmente al aumento de las exportaciones (79,542 millones de dólares con una tasa de crecimiento del 30.6% respecto a 1994), sobre todo de las no petroleras de las cuales Estados Unidos absorbió dos terceras partes. En adición, las importaciones mexicanas provenientes de Estados Unidos cayeron sólo 1.8 % y junto con Canadá el 2.1%, mientras que las provenientes del resto de los países lo hicieron en 24.8% (Banco de México, 1996: 37)

Por otra parte, tal como estaba previsto, la mayor parte de la asistencia financiera utilizada por el gobierno mexicano (27,159 millones de dólares en 1995), sirvió para liquidar la deuda de corto plazo (99.1 % del saldo que existía en diciembre de 1994) denominada en moneda extranjera (Tesobonos) por un valor total cercano a los 29,000 millones de dólares de los cuales aproximadamente dos terceras partes se amortizaron en dólares. Tal gesto de la clase política mexicana le valió recuperar el acceso a los mercados internacionales de capital de manera casi inmediata. Los préstamos del rescate se pagaron de manera anticipada, el crecimiento mejoró y las inversiones de portafolio y extranjera directa retornaron al país comprando activos y firmas mexicanas a precios de oferta.

Todo esto puso de manifiesto la profunda integración del sistema productivo nacional respecto al exterior (Estados Unidos), su fragmentación en dos esferas de acumulación profundamente desiguales (una dinámica integrada a Estados Unidos y otra estancada orientada a satisfacer las necesidades de los mexicanos) y la

exportaciones aumentaron el ritmo de importaciones de bienes de capital en un 33.4% y la adquisición de bienes intermedios en un 30.2%. (Banco de México, 1996: 29)

²⁰⁵ "La evolución de la balanza comercial fue el factor determinante del desempeño de la cuenta corriente en 1995. De la variación anual por 28,765 millones de dólares que registró el déficit corriente, 25,553 millones provinieron del cambio en la balanza comercial, el cual, como hemos visto, pasó de un elevado déficit a un considerable superávit". (Banco de México, 1996: 38).

imposibilidad estructural de desarrollarse de manera autosustentable sobre los parámetros de la política económica pro globalización.

4. 2. La Crisis Asiática

A mediados de 1997, el argumento de que la crisis mexicana había sido la excepción en el desarrollo de la globalización se vino abajo con la crisis en el sureste asiático. En esta ocasión la crisis se presentó, no en un país asolado por las crisis recurrentes y una economía sumida en el estancamiento, sino en una región con tres décadas de crecimiento económico sostenido, con casi un cuarto de la producción mundial (que representaba la prueba más palpable de la solidez y el éxito de la globalización), con un modelo económico que había sido alabado por las organizaciones internacionales²⁰⁶ y que había sido presentado por los intelectuales orgánicos como una alternativa para vencer el subdesarrollo. Sin embargo, la crisis puso en evidencia que aún las zonas más prósperas del planeta no eran inmunes a las crisis globales y la reiterada incapacidad del Fondo Monetario Internacional de advertirlas, a pesar de que había adoptado en 1996 un nuevo sistema de información (Special Information Dissemination Standard).

Cuadro 7
Tasas de crecimiento anual. Este y Sur de Asia (1970 -1996)
(Tasas promedio)

País	1970 - 1979	1980 - 1989	1990 - 1996
Hong Kong	9.2	7.5	5
Singapur	9.4	7.2	8.3
Taiwán	10.2	8.1	6.3
Corea del sur	9.3	8	7.7
Malasia	8	5.7	8.8
Tailandia	7.3	7.2	8.6
Indonesia	7.8	5.7	7.2
China	7.5	9.3	10.1

²⁰⁶ El llamado modelo asiático había sido alabado por el Banco Mundial por considerarlo amigable al mercado y por el Fondo Monetario Internacional, quien incluso colocó a varios países asiáticos (Corea, Hong Kong, China; Singapur, y la provincia china de Taiwán, además de Israel) a partir de su Informe Anual de 1997, bajo la denominación de economías avanzadas, término que sustituía al de países industriales.

The Economist, 1 Marzo de 1997.

La crisis asiática se inició al igual que la mexicana con una devaluación monetaria, precisamente el 2 de julio de 1997 cuando el gobierno de Tailandia puso a flotar el baht después de haber gastado 33 mil millones de dólares en defenderlo. Al baht le siguieron en su camino descendente, las monedas de Malasia, Indonesia, Filipinas y Singapur. En noviembre la crisis alcanzó a Corea y Taiwán.

Cuadro 8
Comportamiento de las monedas asiáticas respecto al dólar de Estados Unidos

Fecha	Indonesia	Malaysia	Filipinas	Tailandia	Hong Kong	Japón	Corea del Sur	Singapur	Taiwán
1997	rupia	ringgit	peso	baht	dólar	Yen	won	dólar	dólar
Mayo 30	2,430.40	2.51	26.35	24.9	7.75	116.43	889.7	1.43	27.85
Julio 18	2,515.00	2.64	27.99	30.2	7.75	115.39	893	1.47	27.91
Octubre 31	3,579.40	3.34	35	40	7.73	120.34	960	1.57	30.71
Diciembre 24	5,611.60	3.82	39.7	45.2	7.75	129.88	1,822.70	1.666	32.45
Enero 9 de 1998	8,643.90	4.596	43.9	53.2	7.75	131.59	1,811.50	1.772	33.89

Elaborado con datos obtenidos de Pacific Exchange Rate Service. <http://pacific.commerce.ubc.ca>

El factor desencadenante de la crisis de acuerdo con Griffith Jones (1999: 68) se encontró en la sorpresiva y dramática interrupción y reversión de los flujos del capital extranjero en las economías asiáticas involucradas. Los cinco países más golpeados (Corea del Sur, Indonesia, Malasia, Tailandia y Filipinas) experimentaron en un solo año el retiro de 105 mil millones de dólares, equivalente a más del 10% del PIB combinado de estas economías. La mayor parte de este dramático giro fue originado por los bancos comerciales, los cuales retiraron 78.8 mil millones de dólares, mientras la inversión extranjera directa permaneció constante. Los gobiernos asiáticos responsabilizaron a los especuladores internacionales de la crisis. El primer ministro de Malasia Mahathir Mohamad les llamó “especuladores delincuentes” y señaló en especial a George Soros. Efectivamente, los especuladores, pero también los inversionistas nacionales y extranjeros habían estado implacablemente deshaciéndose

de sus activos denominados en monedas de la región acelerando aún más las devaluaciones.

El Fondo Monetario Internacional, prisionero de sus compromisos con la globalización de los mercados financieros, sancionó el hecho definiéndolo como una crisis de confianza²⁰⁷ y descargando toda la responsabilidad en el modelo económico asiático. Camdessus (1999), Director Gerente en ese entonces, sostuvo que las crisis de los países asiáticos eran de nueva cepa, es decir, que diferían en muchos aspectos de las anteriores, particularmente en el sentido de que ya no eran producto exclusivo de problemas macroeconómicos²⁰⁸, sino fundamentalmente de la mala gestión de los gobiernos. En los casos de Tailandia, Indonesia y Corea, "descubrió" que aunado a los desequilibrios macroeconómicos típicos, se sumaban al éxodo de capitales de corto plazo, una aguda crisis en el sector financiero (reflejo de deficiencias institucionales y prácticas bancarias inadecuadas) y una crisis mucho más profunda en el modelo de gestión económica²⁰⁹. El Fondo sólo admitió como su único error el haber considerado a los gobiernos de estos países como un factor del éxito económico alcanzado, calificándolos a partir de la crisis, como incompatibles con las nuevas exigencias de una economía globalizada por mantener relaciones malsanas con las empresas y los bancos.

Al descargar el FMI la responsabilidad de la crisis sobre el modelo asiático (posición compartida por el gobierno de Estados Unidos) y criticar la participación estatal (irracional) en las economías de la zona por ser ajena a los cánones de la

²⁰⁷ En ese contexto, la variación en las actitudes de los agentes del mercado suscitó, un círculo vicioso de depreciación de la moneda, insolvencia y salida de capital, que fue difícil detener. De acuerdo con el Fondo, el contagio se propagó rápidamente en la región tras la devaluación del baht, pues los inversionistas tuvieron la sensación de que otros países experimentaban dificultades similares, que comprometían su solvencia. Ver, Recuperación tras la crisis asiática y papel del FMI. (Fondo Monetario Internacional, 2006a).

²⁰⁸ Respecto a los problemas macroeconómicos que propiciaron la crisis, el Fondo Monetario Internacional destacó: a) la acumulación de presiones inflacionarias que se manifestaron en un abultado déficit externo y los desmesurados precios vigentes en los mercados bursátiles y de bienes raíces; b) el mantenimiento durante demasiado tiempo de regímenes de tipo de cambio vinculados al dólar que alentaron la obtención de préstamos externos sin la debida cobertura, con frecuencia, a corto plazo; y c) la falta de información y datos puntuales y relevantes sobre la economía.

²⁰⁹ Por lo que se refiere a la mala gestión económica, particularmente financiera, el Fondo la ubicó en: la falta de rigor en la aplicación de las normas de prudencia y deficiencias en la estructura de supervisión de los sistemas financieros; la intervención estatal en la asignación del crédito, que dio lugar a un acusado deterioro de la calidad de la cartera de préstamos de los bancos que, a su vez, redujo el margen para elevar las tasas de interés, que unidos a la incertidumbre política, agravaron la crisis de confianza. (Fondo Monetario Internacional, 1998: 7)

globalización, no sólo estaba evadiendo su propia responsabilidad y se estaba juzgando y sancionando la forma soberana que se habían dado los países asiáticos para incorporarse a la globalización. El poder hegemónico también estaba ampliando su frente de combate al Estado interventor que con éxito venía derrotando en el mismo Estados Unidos, Europa, América Latina, el Este de Asia, parte de África, quedando pendiente el “Estado musulmán” y el “Estado socialista” de Corea del Norte, Cuba, China etc.

Si examinamos de manera crítica el desenvolvimiento de la crisis veremos que sus causas esenciales no se encontraban en los fundamentos macroeconómicos de Tailandia, Indonesia, Malasia y Corea, los cuales eran sólidos. De hecho sobre ellos se había sustentado el fuerte crecimiento económico anterior. Incluso, sí el Fondo no pudo advertir la crisis se debió a que los indicadores tradicionales de los llamados fundamentos no mostraron signos que anticiparan²¹⁰ la crisis. Por otra parte, el modelo asiático, cuestionado por el Fondo Monetario Internacional, no era del todo un modelo, ni era del todo asiático, ni fue del todo, responsable de la crisis. El llamado modelo asiático correspondía más bien a una serie de prácticas imitativas aprendidas de la forma de integración de Japón a la economía mundial con diferentes variantes y en diferentes momentos históricos por parte Corea, Taiwán y Singapur principalmente, pero también por Malasia, Indonesia y Tailandia. Por otra parte, su viabilidad dependió desde sus inicios, de manera determinante, de los recursos, el mercado y de las exigencias modernizadoras de Estados Unidos en el marco de la Guerra Fría, y sobre todo durante las guerras de Corea y de Vietnam. Esto favoreció la industrialización tardía pero exitosa de estos países. La ausencia de democracia, de libertad individual, de una sociedad civil independiente y la presencia del intervencionismo del Estado en la economía no fueron obstáculos para que Estados Unidos respaldara casi incondicionalmente a los regímenes políticos autoritarios de estos países, siempre y cuando dieran muestras de su marcado anticomunismo, permitieran el establecimiento

²¹⁰ Las tasas de inflación eran de un sólo dígito y muy por abajo del promedio de los países subdesarrollados, estos países contaban además, “con altas tasas de ahorro doméstico y su posiciones fiscales eran, en términos del FMI, saludables”. (Ajit Singh, 1999: 20). El déficit de cuenta corriente, de cada uno de ellos, que constituía el problema más serio, sobre todo en Tailandia, estaba siendo financiado por las altas tasas de inversión y no se originaba, como en el caso de otros países, por el déficit fiscal (las economías asiáticas tenían superávit fiscal), sino por el déficit del sector privado. (Griffith Jones, 1999: 70)

de bases militares y facilitarán los negocios de las empresas transnacionales norteamericanas. No sólo eso, el Fondo Monetario Internacional también contribuyó a moldear la orientación de sus economías al mercado mundial, a los bienes y servicios extranjeros, a la inversión extranjera directa y de cartera y favoreció la alineación de sus monedas respecto al dólar de Estados Unidos. Durante décadas no hubo queja del llamado modelo asiático, sino sólo alabanzas y apoyo.

Fue durante la década de los años noventa, que el crecimiento sostenido de las economías del sureste asiático motivó a las empresas transnacionales y a los grandes bancos de los países desarrollados, sobre todo norteamericanos y japoneses, a incrementar sustancialmente sus inversiones y préstamos en los países de la región. Esto corrió aparejado con la imposición del Fondo Monetario Internacional y del gobierno de Estados Unidos de una mayor liberalización de los mercados financieros y de las cuentas de capital, que entre otras cosas, permitirían la adquisición de instituciones financieras locales por las firmas estadounidenses. Evidentemente, ni los gobiernos, ni las empresas ni los bancos asiáticos estaban preparados para actuar de una manera diferente a como lo habían hecho en décadas pasadas. Sus estructuras eran incompatibles con las formas de operar de los inversionistas internacionales. Un nuevo tipo de relaciones sociales de producción no puede imponerse sin antes haber destruido el anterior, esto fue la verdadera misión de la crisis asiática. La combinación de libertad de movimientos de capital con tipos de cambio fijo, al igual que el caso mexicano, fue el elemento destructivo del modelo anterior. Además, su profunda dependencia de los mercados externos, tanto de mercancías como de capitales, y la feroz competencia entre ellos por atraer, a través de dádivas fiscales y ventajas de todo tipo los flujos extranjeros de capital debilitaba sus márgenes de negociación con las empresas transnacionales, los bancos internacionales, los gobiernos de los países desarrollados y los organismos multilaterales para resistir las demandas de las que eran objeto.

El núcleo del llamado modelo asiático, consistente en las relaciones estrechas entre las corporaciones, los bancos y el gobierno, que había sido la base del crecimiento

económico²¹¹, impulsado por la sobre exposición de las empresas, que les permitía acumular capital más allá de sus posibilidades reales, respaldadas por los préstamos del gobierno y la socialización de las pérdidas, fue alterado por el proceso de liberación financiera. A partir de entonces la sobre exposición fue alimentada no tanto por los prestamos gubernamentales sino por los grandes préstamos de los centros financieros occidentales y japoneses, muy por encima de su capacidad de pago y sin que a estos les importara el "amiguismo" asiático, propiciando además, que las compañías y bancos (sobre todo coreanos) aumentaran sus tenencias en moneda extranjera sin la supervisión y control tradicionales volviendo al sistema sumamente frágil.

Cuadro 9
Préstamos reportados por los bancos a finales de 1996
(Millones de dólares)

Préstamos de A	Estados Unidos	Reino Unido	Alemania	Japón	Mundo
Indonesia	5,279	3,834	5,508	22,035	55,523
Corea del Sur	9,355	5,643	9,977	24,324	99,953
Malasia	2,337	1,417	3,857	8,210	22,231
Filipinas	3,902	1,173	1,820	1,558	13,289
Taiwan	3,182	2,773	2,628	2,683	22,363
Tailandia	5,049	3,128	6,914	37,525	70,181
Total Asia	29,104	17,968	30,704	96,335	283,540

Fuente: Nanto (1998)

En el mismo sentido, la tendencia a la sobreinversión y la mala asignación de la inversión (sobre todo en Tailandia) hacia los sectores no productivos no se derivó estrictamente del llamado modelo asiático, sino del exceso de capitales provenientes del extranjero, favorecidos por la desregulación financiera radical y apresurada (Stiglitz, 1998). Los signos de sobreproducción que mostraba el sector productivo se manifestaron entre otras cosas a través del desvío del exceso de inversión al sector

²¹¹ Es interesante en este aspecto considerar el caso de India, donde sus corporaciones se encuentran sobrepuestas, aún más que las asiáticas. Sin embargo, esto no ha conducido a crisis financieras. Por el contrario, la economía de india se ha mostrado sumamente estable aún cuando sus vecinos asiáticos entraron en crisis. Debemos observar que la principal razón de esto es que India tiene extremadamente limitada la liberación de la cuenta de capital. No se permite a sus corporaciones prestar o pedir prestado capital extranjero sin la aprobación del gobierno. Y en general los flujos de capital extranjero no tienen grandes dimensiones, consecuentemente la moneda india es menos vulnerable a los cambios de sentimientos de los inversionistas o de los ataques especulativos externos. (Ajit Singh, 1999:28).

inmobiliario y a las prácticas especulativas generando una profunda vulnerabilidad respecto al comportamiento de los flujos de capital mundial. Por lo tanto no fue el modelo asiático; sino la sustitución apresurada de sus características esenciales la causa directamente responsable de la observada debilidad que vino a flote²¹². Además, la falta de información sobre la verdadera situación financiera de las corporaciones y los bancos de la región, no fue un obstáculo para que los financieros internacionales prestaran grandes sumas de dinero a los bancos mercantiles en Corea del Sur cuando éstos apenas tenían dos años de funcionamiento. Muchos considerarían tales prácticas altamente imprudentes. (Ajit Singh, 1999: 24). Tampoco fue un secreto que los vencimientos de corto plazo de los bancos asiáticos antes de que se produjera la crisis representaban 70% del total para Corea, 69.9% para Indonesia y 47.2% para Malasia.

La cuestión clave no era saber ¿Por qué retiraron sus capitales los inversionistas nacionales y extranjeros? Sino, ¿Por qué ingresaron a los mercados asiáticos, si el capitalismo asiático era tan corrupto? Contrariamente a lo que supone la teoría económica en boga, el capital tiene pocos escrúpulos y es irracional en su persecución de ganancias extraordinarias. Cuando la ganancia marginal declina en los centros de acumulación de capital más desarrollados, la inversión se desplaza a las zonas periféricas en busca de ganancias extraordinarias, y cuando en estas nuevas zonas se presentan signos que presagian crisis, como es la sobreacumulación, los capitales vuelven sobre sus pasos convertidos en monedas duras. En términos de Alan Greenspan²¹³ "en estas economías (asiáticas) entró más dinero del que podía ser invertido de forma rentable a un riesgo razonable" y se hizo previsible la disminución de las ganancias.

Por otra parte, la crisis asiática no sólo puso en jaque a las economías de la zona y a la economía mundial, también puso en jaque al bloque histórico del sistema hegemónico mundial. El desarrollo del capitalismo sin contradicciones graves se puso

²¹² Ajit Singh, (1999:25) está en lo correcto cuando dice que si en el proceso de liberación financiera, los gobiernos de países como Corea y Tailandia no hubiesen dejado de controlar su sector financiero y la actividad de inversión de las corporaciones, tal sobre inversión y mala asignación no hubiese ocurrido.

²¹³ Periódico "El País". España 8/2/98.

en riesgo. Por un lado, por el impacto que la crisis había tenido sobre el economía regional y mundial; por otro lado, por las diferencias entre Estados Unidos y Japón respecto de estrategia del desarrollo económico de la región y la forma de enfrentar la crisis. Cabe recordar que ante la difícil situación en que fue colocada la economía japonesa por la apreciación del yen en un 30% respecto al dólar, en el marco del Acuerdo Plaza de septiembre de 1985, el gobierno japonés contempló la opción (formulada por la Comisión Maekawa) de desplazar el énfasis del crecimiento ligado a las exportaciones hacia el crecimiento ligado a la economía interna, con una mayor apertura de su economía a los capitales y mercancías del exterior, así como una disminución del papel del Estado en la economía, similar a Estados Unidos y Europa Occidental y con el beneplácito del Grupo de los Siete. Sin embargo, finalmente optó por una estrategia distinta que conservaba como eje el crecimiento ligado a las exportaciones pero regionalizado, integrando a las economías del este asiático a su economía interna. Esta estrategia tenía un triple objetivo, evadir las limitantes que le había impuesto Estados Unidos para acceder a su mercado, desarrollar mercados alternativos al norteamericano y mantenerse en la lógica de la formación de los bloques regionales.

En base a esta estrategia la inversión japonesa en la región comenzó a crecer hasta superar a Estados Unidos en términos de inversión extranjera directa y como principal socio comercial, llegando a ser un mercado para sus exportaciones tan importante como lo era el norteamericano. Incluso el superávit comercial de Japón con los países de la región llegó a exceder el superávit comercial que tenía con Estados Unidos (Gilpin, 2003). Sin embargo, la crisis asiática colocó temporalmente esta estrategia en retroceso. Desde esta perspectiva, responsabilizar al modelo asiático de la crisis para luego proponer su desmantelamiento tenía evidentemente un propósito geopolítico para Estados Unidos. Significaba implícitamente someter a Japón a los cánones de la globalización entendida en los términos hegemónicos.

Así, la estrategia de respuesta a la crisis encabezada por Japón y apoyada por algunos de los otros gobiernos asiáticos, consistente en una especie de Plan Marshall

de largo plazo eslabonada a un Fondo Monetario Asiático que permitiría cierta autonomía nacional en la formulación de la política económica de los gobiernos para restablecer las condiciones de acumulación del capital, fue bloqueado por el gobierno de Estados Unidos, los financieros norteamericanos y europeos y por el Fondo Monetario Internacional. Estos terminaron por imponer su modelo tradicional de rápida estabilización macroeconómica con austeridad fiscal, con profundas limitaciones en el manejo de la política económica por los gobiernos de los países involucrados en la crisis y que generaba, al mismo tiempo, las condiciones para una mayor penetración del capital extranjero en la zona. Además, en este contexto, Estados Unidos reforzó sus eslabones económicos y políticos con China y cerró el paso a la formación de un bloque regional dirigido por Japón, con relativa autonomía respecto a Estados Unidos, ya que eventualmente pudo haberse creado una moneda regional que rivalizara con el dólar bajo la propuesta del Fondo Monetario Asiático (Gill, 2003). Con esto, quedaron de manifiesto, los límites para Japón dentro de la alianza trilateral.

Así, cerrada la alternativa japonesa, los países asiáticos no tuvieron otra alternativa que llegar a un acuerdo con el Fondo Monetario Internacional. Como lo había hecho años atrás México. El Fondo comprometió gran cantidad de recursos junto con el Banco Mundial y el Banco de Desarrollo Asiático²¹⁴, el Banco de Japón y el gobierno de Estados Unidos, entre otros, a cambio de entre 50 y 80 medidas consideradas como necesarias para combatir los nuevos aspectos de las crisis económicas globales²¹⁵. Tres componentes básicos entrelazados podemos destacar de los programas impuestos a los países asiáticos: uno orientado a resolver los problemas macroeconómicos identificados por el Fondo²¹⁶; otro destinado a recuperar la a

²¹⁴ Financiamiento otorgado por el FMI para respaldar programas de ajuste y reforma en Corea, Indonesia y Tailandia equivalente a 35 000 millones de dólares y el compromiso de otras entidades multilaterales y bilaterales de aportar financiamiento por 85 000 millones de dólares, aunque no se entregó la totalidad de esa suma y medidas para poner coto a la salida de capital privado. Ver, Recuperación tras la crisis asiática y papel del FMI (Fondo Monetario Internacional, 2000a).

²¹⁵ El Fondo Monetario Internacional sentenció "que estos países no recibirían asistencia financiera en gran escala si no adoptaban "un conjunto de medidas o normas para crear mayor transparencia, mejorar la gestión y combatir la corrupción" (Camdessus, 1999)

²¹⁶ El componente macroeconómico consistió en una política económica restrictiva bajo el argumento que esta ayudaría a detener el colapso de los tipos de cambio, impedir que la depreciación de la moneda condujera a una espiral inflacionaria y una depreciación aún mayor, además de una Política fiscal firme (Corea e Indonesia) y restrictiva en Tailandia para hacer retroceder el déficit del año anterior.

confianza de los inversionistas extranjeros²¹⁷ y un tercero, compuesto de medidas tendientes a dismantelar el modelo asiático, el "crony capitalism"²¹⁸ como lo denominó el Fondo Monetario Internacional, con profundas implicaciones políticas²¹⁹. No es un exceso decir, que a propósito de la crisis se dio un golpe de mano de Estados Unidos a través de los factores económicos manejados por el Fondo Monetario Internacional en la región, para forzar su integración al la economía mundial en base a los parámetros norteamericanos²²⁰.

Cuadro 10
Paquetes de rescate
(Miles de millones de dólares)

	Tailandia	Indonesia	Corea del Sur	Total
Fecha de su aprobación (1997)	Agosto 20	Noviembre 5	Diciembre 4	
Total comprometido	17.20	40	57	114.20
Fondo Monetario Internacional	3.90	13.18	21.00	38.08
Estados Unidos	No	3.00	5.00	8.00
Banco Mundial	1.50	4.50	10.00	16.00
Banco Asiático de Desarrollo	1.20	3.50	4.00	8.70
Japón	4.00	5.00	10.00	19.00
Otros	6.60	11.00	7.00	24.60

Fuente: Fondo Monetario Internacional

²¹⁷ Para restablecer la confianza del capital financiero, particularmente extranjero se exigió una reforma estructural en base a criterios de los bancos occidentales que contemplaba además en sus términos esenciales el cierre de instituciones financieras insolventes; la recapitalización de instituciones financieras potencialmente viables, en muchos casos con asistencia gubernamental; estrecha supervisión, por parte del banco central, de instituciones financieras en dificultades; una más estricta supervisión y regulación financieras para impedir la repetición de las dificultades que habían conducido a la crisis (aplicando normas de supervisión y regulación de nivel internacional; reestructuración de la deuda de las empresas; medidas tendientes a una mayor transparencia en los sectores financiero, empresarial y público; medidas encaminadas a dar mayor eficiencia a los mercados y aumentar la competencia. Ver, Recuperación tras la crisis asiática y papel del FMI. (Fondo Monetario Internacional (2000a)

²¹⁸ Para modificar estructuralmente el modelo asiático se exigió: eliminar todas las restricciones para que las corporaciones pudiesen obtener créditos en el extranjero; eliminar todo tipo de subsidios y privilegios impositivos; remover los subsidios a las exportaciones y los permisos a las importaciones; y tal vez, lo más importante, permitir que instituciones extranjeras pudiesen comprar libremente a las empresas domésticas.

²¹⁹ No sólo eso, debemos agregar dentro de las exigencias del Fondo Monetario Internacional, reformas políticas profundas de las instituciones estatales, la adopción de una reglamentación apropiada, el fortalecimiento del estado de derecho, la independencia del poder judicial, la aplicación de medidas para combatir la corrupción, etc., y un crecimiento económico centrado en el desarrollo humano (Camdessus, 1999)

²²⁰ Los intereses estratégicos y económicos le impedían actuar al gobierno norteamericano de otra manera. Estados Unidos estaba comprometido con la globalización de los mercados bajo su hegemonía, sobre todo financiera, la cual podía verse afectada negativamente con una solución asiática. Necesitaba contener la crisis y salvaguardar al mismo tiempo los intereses de los bancos y las empresas transnacionales norteamericanas ampliamente comprometidas en la zona. Para ello contaba con el Fondo Monetario Internacional y con el Banco mundial, para que la solución a la crisis asiática se diera en sus términos, tal como había sucedido en América Latina y el Este de Europa en años anteriores. No fue casual que el Congreso norteamericano finalmente aprobó la ampliación de los recursos del Fondo en 1998 para enfrentar exitosamente la tarea a pesar de que desconfiaba de su eficacia.

Por otra parte, aunque el Fondo Monetario Internacional se atribuyó el mérito de haber salvado al mundo de cataclismo mundial representado por la crisis asiática, y de haber instituido en Asia una gestión macroeconómica bien concebida. Lo cierto es que al tomar como eje de la recuperación asiática el restablecimiento de la confianza de los inversionistas extranjeros, el Fondo Monetario Internacional definió el carácter de clase de dicha recuperación. Mientras, a través de los grandes rescates financieros se garantizaba el pago del adeudo y se absorbían las pérdidas de las fracciones de clase transnacionalizadas de los países desarrollados y se tomaban medidas para atraer a los inversores extranjeros, al mismo tiempo, se eliminaban las subvenciones a la agricultura, se reducían innecesariamente los gastos gubernamentales y se favorecía el desempleo, con un profundo costo social para los países de la región. El problema central en toda recuperación económica, luego de una crisis, es quien absorbe los costos de dicha crisis. En este caso, fue la mayor parte de la población de los países asiáticos incluyendo algunos sectores de las clases capitalistas de la región.

Por otra parte, los costos de la crisis fueron tan elevados como los beneficios que pudieron haber tenido los ciudadanos norteamericanos por la globalización de Asia. Por lo tanto, a pesar de la influencia de las fracciones de clase transnacionales y los méritos que se atribuyó el Fondo, no fueron suficientes para que desencadenaran, duras críticas sobre su gestión, no sólo por los gobiernos de los países asiáticos, sino incluso por amplios sectores de la clase política norteamericana y de los intelectuales tanto orgánicos como no orgánicos. De lo cual daremos cuenta más adelante.

4. 3. La Crisis rusa (1998)

Todavía la crisis asiática se encontraba en proceso cuando a mediados de agosto de 1998 la economía de Rusia entró en crisis. De hecho, desde octubre la economía rusa pendía del hilo de la ayuda externa. La reestructuración de la deuda rusa con el Club de París y la aprobación de una "prórroga" de los créditos del FMI detuvieron momentáneamente el proceso (entre febrero y abril) y lo volvieron a hacer en julio cuando el Fondo Monetario Internacional, el Banco Mundial y el gobierno de Japón

avisaron que entregarían a Rusia 22. 6 mil millones de dólares de ayuda financiera sin embargo esto no pudo evitar que en agosto cayera el índice bursátil al igual que las reservas internacionales, el rublo y la crisis de liquidez del sistema bancario se agudizara. La crisis se oficializó el 17 de agosto de 1998 cuando el gobierno puso a flotar el rublo después de dos años de vigencia del régimen de bandas de flotación.

Nuevamente, como en las otras crisis globales, el Fondo Monetario Internacional se deslindó de toda responsabilidad y atribuyó la crisis al gobierno ruso por su incapacidad de eludir la crisis de confianza en los mercados emergentes desatada por la crisis asiática aunada a la caída de los precios del petróleo y otros productos básicos; a sus graves y persistentes deficiencias estructurales e institucionales; a sus repetidas desviaciones en materia de reforma y ajuste fiscal; y a una excesiva acumulación de deuda pública externa de corto plazo (Fondo Monetario Internacional, 1999: 44).

De nueva cuenta el diagnóstico del Fondo mostró errores y omisiones, no sólo en relación a las tendencias macro económicas, sino además y sobre todo respecto a las peculiaridades nacionales que envolvían la transformación de la economía rusa que estaba pasando de ser una economía centralmente planificada, controlada casi en su totalidad por el Estado, a una economía que esperaba ser gobernada por las leyes del mercado.

Si es cierto que los ingresos en divisas del gobierno ruso por concepto de exportaciones petroleras se redujeron en los primeros siete meses de 1998 en una cantidad aproximada a 2200 millones de dólares, estos fueron compensados por un aumento de la recaudación fiscal durante el mismo período por 3100 millones de dólares y un saldo neto de recursos provenientes del exterior de aproximadamente 4500 millones de dólares. (Tarassiouk, 2005: 129) Por lo que se refiere a la influencia negativa de la crisis asiática y la pérdida de confianza por parte de los inversionistas extranjeros, esto se pone en duda si se toma en cuenta que durante los primeros siete

meses de 1998 ingresaron más recursos internacionales que los que salieron²²¹ cuando lo que debió haber privado por la falta de confianza era lo contrario. Ciertamente, la crisis asiática influyó en el entallamiento de la crisis rusa, sin embargo no fue una de sus causas determinantes.

Por otra parte, si bien es cierto que las causas más profundas de los problemas de la economía rusa eran de carácter estructural e institucional, también es cierto que éstas estaban íntimamente relacionadas a las formas de restauración del capitalismo en Rusia y a su integración a la economía mundial, mismas que se dieron bajo las estrategias del cambio sistémico impuesto por el mismo Fondo Monetario Internacional y que no tomaron en cuenta ciertas peculiaridades de la economía. Rusia heredó de la Unión Soviética una economía sobreindustrializada, pero obsoleta, y una abrumadora deuda externa que quedaron empotradas en el proceso de restauración del capitalismo. Por otra parte, el origen del capital en Rusia no nació de un proceso de reproducción interno desarrollado por la clase capitalista en ciernes, fue producto de una acumulación originaria basada en la apropiación privada de los recursos y patrimonio del Estado por parte de los nuevos capitalistas rusos y de las operaciones que estos realizaron con el capital financiero internacional, de manera directa o a través del Estado.

La industria pesada, la cual predominaba en la industria, incluyendo a los amplios sectores dedicados a la industria militar, se encontraba ya desde los tiempos de la Unión Soviética en un acelerado proceso de obsolescencia moral, sin embargo, su peso social y político (por la cantidad importante de empleos que prodigaba) hacían imposible su eliminación, y su necesaria modernización estaba impedida por la ausencia del capital suficiente para ello. Por su parte, los nuevos capitalistas beneficiados por el acelerado proceso de privatización entre 1992 y 1994 no contaban con el linaje que a sus pares de los países desarrollados les había brindado la

²²¹ Durante los primeros siete meses de 1998, cuando la crisis asiática estaba en proceso, el gobierno ruso obtuvo préstamos de los bancos comerciales y los organismos financieros internacionales por un monto de 16 mil millones de dólares. Es decir, ingresaron más recursos internacionales que los que salieron. Incluso aumentó ligeramente la demanda de bonos gubernamentales entre enero y agosto de ese mismo año, (Tarassiouk, 2005: 130) cuando, de acuerdo a lo planteado por el FMI, lo que debía haber predominado era la desconfianza de los acreedores y por lo tanto la disminución de créditos.

reproducción continua de su capital y las miras dirigidas a las inversiones de largo plazo orientadas a la industria. Pero si adquirieron rápidamente, la propensión al consumo suntuario (no productivo) y la búsqueda del dinero fácil proveniente de actividades ilegales. Requisitos suficientes para que se acelerara el proceso de concentración de capital, la rápida estratificación social y la injusticia social que erosionó, entre otras cosas, el apoyo a las políticas gubernamentales y reforzó la oposición al proceso de reforma institucional.

La deuda externa heredada²²² de la antigua Unión Soviética²²³, era un verdadero lastre²²⁴, sobre todo porque a ésta se le había incorporado la nueva deuda contratada por el gobierno y la deuda privada²²⁵, colocando a la economía en su conjunto en una situación verdaderamente grave. (Palazuelos, 2005: 155). Se puede afirmar que la deuda²²⁶ fue un factor determinante para el entallamiento de la crisis de 1998 y para su propagación como crisis global. No es casual que después de que el gobierno dictara la moratoria unilateral de la deuda externa rusa y la devaluación del rublo, no hubo que esperar casi nada para que la crisis se desatara, no sólo en Rusia, también en los mercados de capitales de casi todo el mundo y que muchas monedas quedaran bajo la amenaza de una devaluación. La moratoria unilateral resultaba un desafío al Fondo Monetario Internacional con quien sólo dos semanas atrás se había llegado a un acuerdo, y al Grupo de los Siete que había comprometido importantes recursos vinculados a la transformación política de Rusia. Si esta indisciplina se permitía sin castigo alguno, el ejemplo podría cundir entre los otros países emergentes deudores y las inversiones promovidas por la globalización estarían en grave riesgo. Los inversores no esperaron tal sanción, e inmediatamente huyeron en estampida de todos

²²² La cual se comprometió pagar el gobierno de Rusia a cambio de créditos frescos.

²²³ Valuada en 1995 en 110.6 mil millones de dólares. (Palazuelos, 2005: 155)

²²⁴ Si bien es cierto que esta deuda descendió de golpe, en términos contables, a 66.3 millones de dólares en el año 2000, esto se debió a que fue transformada por deuda nueva en eurobonos por el gobierno ruso con el beneplácito de sus acreedores en el Club de Londres.

²²⁵ En 1998, año de la crisis, esta alcanzó su punto más alto, ascendiendo a 192.7 mil millones de dólares, cerca del 100% del PIB (Palazuelos, 2005: 155)

²²⁶ Debemos tener presente además, que el endeudamiento progresivo de la economía: 1) constituyó la forma más importante de su integración a la economía mundial; 2) el vínculo de negocios entre el capital financiero internacional, el gobierno y los nuevos capitalistas rusos; 3) y al mismo tiempo, ha significado su mayor dependencia y vulnerabilidad respecto al exterior.

los mercados emergentes, en particular de aquellos países con peores fundamentos económicos y más expuestos a una crisis

Al igual que las anteriores, la crisis rusa se convirtió en global a través del llamado efecto vodka, incluso a pesar del poco peso que su economía tenía en la economía mundial. Esto se debió a un nudo de intereses internacionales relacionados con la situación rusa. El impacto de la crisis se hizo sentir casi de inmediato en Venezuela porque la devaluación del rublo favoreció la tendencia a la baja de los precios internacionales del petróleo afectando los ingresos venezolanos destinados a financiar su déficit público y su deuda externa. En Alemania la Bolsa de Valores de Francfort llegó a caer un 4% en una sola jornada debido a que los bancos alemanes habían comprometido cerca de 50 mil millones de dólares en Rusia. El impacto sobre Estados Unidos se dio en bancos que había comprometido importantes créditos en Rusia como el Citibank, el Chase y, sobre todo, el Morgan. Con el colapso del rublo y el congelamiento del mercado de títulos del Estado, la pirámide de contratos que aseguraban el tipo de cambio o las tasas de interés en toda la cadena de intermediación financiera resultaban imposibles de cumplir para numerosos bancos y empresas que quedaron destinadas a la quiebra con fuertes perjuicios para sus acreedores externos.

Por otra parte, la debilidad institucional en Rusia fue un factor clave para el nacimiento de la nueva clase capitalista rusa. El vacío institucional le permitió a ésta, a través de mecanismos irregulares, sacar ventaja en los procesos de privatización de los recursos del Estado, incluyendo el control de los recursos minerales, y concentrar gran parte de la riqueza nacional en sus manos. Además, recurrentemente usó su poder económico para presionar a los cuerpos legislativos y reguladores para obtener nuevas concesiones, generando un círculo vicioso donde el mal funcionamiento de la administración pública y la obstaculización de las reformas le brindaban grandes beneficios en perjuicio de la mayor parte de la población y la justicia social que ella demandaba. (Untad, 1998: 4).

Por supuesto, los problemas fiscales del gobierno ruso fueron un factor para el entallamiento de la crisis de 1998. Sin embargo, no fueron una de las causas fundamentales. El déficit en ese año representó el 4.2% del PIB (Tarassiouk, 2005: 159) cifra poco considerable si se compara con otros países. Sin embargo, los problemas fiscales tenían otro significado, representaban en sí mismos la expresión de la crisis general de la transformación sistémica de Rusia. La nueva clase propietaria fue el principal obstáculo para la reforma fiscal²²⁷, a tal grado que el gobierno prefirió financiar el déficit fiscal con mayor endeudamiento lo cual repercutió en poco tiempo sobre el déficit fiscal que pretendía aliviar. Durante los primeros meses de 1998 el servicio de la deuda ya representaba un tercio del gasto federal. Esta circunstancia socavó la confianza en la habilidad del gobierno para corregir la situación e incrementó sus dificultades para contratar nueva deuda. En este trance, el gobierno ofreció mayores tasas de interés para sus bonos GKO que por ley sólo estaban destinados para residentes. Sin embargo, el Fondo Monetario Internacional insistió que el mercado fuese abierto a los no residentes. La demanda extranjera de los bonos hizo disminuir las tasas de interés, pero al mismo tiempo, significó el crecimiento de la deuda gubernamental y con ello el aumento de los problemas presupuestales.

Por otra parte, la crisis rusa no debió sorprender al Fondo Monetario Internacional. La estrategia del cambio sistémico no logró restablecer el crecimiento de la economía rusa y la mantuvo en una permanente fragilidad. El siguiente cuadro nos muestra que con excepción de 1997, que se obtuvo un exiguo 1%, en casi toda la década de la globalización el crecimiento de la economía fue negativo, incluso, el año de 1998, no fue el de mayor retroceso económico. Siete años de continua declinación dieron por resultado una caída acumulada del PIB en más del 40% entre 1989 y 1996. (Untad, 1998: 1)

²²⁷ "En el período de 1995–98, la recaudación fiscal no constituía un problema de administración tributaria en el sentido habitual. Más bien, se trataba de una contienda política para determinar la esencia misma del nuevo sistema económico, es decir, si había de ser un sistema en el cual la relación entre el Estado y las empresas sería regulada por la ley o si, por el contrario, nada cambiaría y seguiría funcionando en base a la influencia política y los contactos personales". (Gaidar, 1999: 8)

Cuadro 11
Crecimiento del Producto Interno Bruto de Rusia
(Variación porcentual anual)

	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998
Rusia	-5,0	-14,5	-8,7	-12,6	-4,1	-3,5	0,8	-4,8

Fondo Monetario Internacional. Informe Anual 1999: 16

Los cálidos elogios que había vertido el Fondo Monetario Internacional al gobierno ruso, antes de la crisis por los avances conseguidos en materia de control de la inflación y manejo de la política monetaria restrictiva (Fondo Monetario Internacional, 1999: 44), contrastaron con la desconfianza en el gobierno ruso para que manejara el paquete de rescate luego que éste manifestó su malestar de que dicho paquete estuviese orientado exclusivamente a salvaguardar los intereses extranjeros²²⁸. El gobierno ruso se rebeló a los designios del Fondo Monetario Internacional, añorando tal vez su pasado contrahegemónico, y decidió no cumplir el acuerdo suscrito con el FMI eslabonado a la asistencia financiera. Los objetivos fiscales no se aplicaron, se disminuyó la imposición indirecta al sector exportador y se dejó de apoyar al rublo, y el 17 de agosto de 1998, las autoridades rusas decidieron devaluar el rublo y reestructurar unilateralmente la deuda pública interna (Fondo Monetario Internacional (1999: 44). El nuevo gobierno encabezado por E. Primakov, como primer ministro, (septiembre de 1998), además, elaboró un programa de estabilización económica que entró en vigor el 31 de octubre de 1998. Su esquema heterodoxo contenía objetivos que privilegiaban la recuperación economía nacional y el fortalecimiento del poder público para promover el desarrollo económico, en lugar del sector financiero. La emisión monetaria moderada ayudó a recuperar los ingresos de la población y el control de la salida de divisas evitó que el rublo se devaluara más de lo que ya lo había hecho en agosto de 1988. Rusia pareció avanzar en la solución de sus problemas luego que se desembarazó del Fondo Monetario Internacional. Sin embargo, a pesar de su rebeldía, el gobierno ruso no contaba con la fuerza política

²²⁸ En julio de 1998, ingresaron a la cuenta del Banco Central de Rusia 4.8 mil millones de dólares y no al Ministerio de Finanzas como era lo usual, esto no fue casual, si se toma en consideración que la ley rusa contemplaba que el Banco Central no tenía derecho a otorgar créditos directos al gobierno y que por lo tanto, el objetivo del paquete de rescate, de acuerdo con Tarassiouk (2005: 126) no era el de aligerar los problemas del gobierno sino el de subsidiar a los bancos para que estos cumplieran con sus obligaciones externas.

interna para desafiar exitosamente al proyecto hegemónico. La clase capitalista rusa, en proceso de consolidación, dependía en extremo de sus vínculos con el capital financiero internacional. Así, el gobierno tuvo que recurrir nuevamente al Fondo Monetario Internacional en busca de ayuda. Sólo que ahora, el Comité Provisional, en su reunión de abril de 1999, exigió mayor energía para atacar de fondo las causas de la crisis, en especial los persistentes desequilibrios fiscales, las rigideces estructurales y las debilidades del sector financiero. Luego de la aceptación de Rusia, el Fondo comprometió mayor cantidad de recursos en una nueva política de salvamento.

El intento de rebeldía rusa respecto al proyecto hegemónico, fue para los realistas norteamericanos una prueba más del peligro latente que encerraba Rusia para la seguridad norteamericana, por ello, las estrategias hegemónicas de Estados Unidos fueron de nueva cuenta acorazadas por la creación de un cerco militar sin precedentes en torno a Rusia. Georgia y Azerbaijón, prácticamente han pasado a la órbita de la OTAN y han crecido los intereses norteamericanos en Kazajstán y Uzbekistán, países ricos en recursos mineros y petroleros.

4. 4. La crisis brasileña

Para comprender adecuadamente las llamadas crisis globales que estallaron en Brasil en 1998 - 1999 y en 2002, es fundamental tener en consideración que históricamente desde que inició su proceso de industrialización y su transformación de una economía exportadora de materias primas (sobre todo café) en exportadora de manufacturas, ha dependido en gran medida del capital extranjero. Los intelectuales orgánicos brasileños visualizaron al capital extranjero como un factor de desarrollo y amortiguador de conflictos internos y promovieron su ingreso al país, incluso después de que se convirtió en el país más endeudado del mundo y a pesar de las duras consecuencias que trajo la crisis de la deuda de 1982. Esta condición estructural del capitalismo brasileño no ha sido superada y lo ha hecho funcionar con una inestabilidad característica, que se ha manifestado a través de las crisis económicas, en varias ocasiones.

Tal inestabilidad, ha obligado a los gobiernos brasileños tanto militares como civiles a implementar constantes planes de ajuste, todos de corte liberal. Para enfrentar la crisis de la deuda de 1982 y hasta 1985 el gobierno brasileño aplicó de manera irrestricta las políticas económicas dictadas por el Fondo Monetario Internacional. A partir de 1985, en el marco de la Nueva República predominaron los planes de estabilización heterodoxos²²⁹ hasta llegar al Plan Real.

El Plan Real aunque compartió las características generales de los planes de ajustes anteriores, se diferenciaba de ellos en dos aspectos fundamentales: 1) el contexto histórico internacional había cambiado: el proyecto hegemónico de la globalización estaba en marcha; la Unión Soviética se había derrumbado y se habían iniciado los procesos de democratización de los gobiernos latinoamericanos; bajo los auspicios de la Iniciativa para las Américas había arrancado el proyecto de crear una zona de libre comercio a nivel continental mientras Brasil se integraba a nivel regional a través de MERCOSUR; y a través del llamado consenso de Washington se habían definido los términos económicos y políticos de la integración desde el punto de vista hegemónico. 2) El Plan Real era algo más que un ajuste de las cuentas externas, se trataba más bien de una estrategia de largo plazo, concordante con el proyecto hegemónico de la globalización, de un corte similar al que había aplicado Salinas en México, Fugimori en Perú y Menem en Argentina. Aunque el Plan Real profundizaba las reformas estructurales acordes con los lineamientos del Fondo Monetario Internacional no lo hacía formalmente con su apoyo.

La estrategia se basaba en la sobrevaluación del Real, misma que sería utilizada como palanca antiinflacionaria y como mecanismo de atracción de capitales externos, complementados con altas tasas de interés. El ingreso de capitales externos, a su vez, debía funcionar como soporte de la moneda sobrevaluada y de los desequilibrios de la balanza de cuenta corriente que serían generados. Este esquema estratégico se complementaba con dos supuestos que resultaban cruciales: 1) que el capital exterior

²²⁹ Plan Cruzado (febrero de 1986), Bresser (junio de 1987), Verão (enero de 1989), Collor (marzo de 1990), Collor II (febrero de 1992) y Real (julio de 1994)

no dejaría de fluir y que sería usado para la producción de bienes y servicios exportables que a la larga compensarían el déficit comercial y de servicios; 2) que con grandes reservas, con una política monetaria restrictiva y con una disciplina fiscal rigurosa se respaldaría al Real y se lograría la confianza de los inversionistas extranjeros. Al mismo tiempo que aumentaban las privatizaciones y se flexibilizaba el mercado laboral. Una estrategia de esta naturaleza sólo pudo ser admitida por los brasileños por el fracaso de todos los programas de ajuste anteriores²³⁰ y la presencia de una hiperinflación que ya llevaba diez años y que antes del Plan Real alcanzó una tasa de 2050%.

Así, el 27 de mayo de 1994 se creó la Unidad Real de Valor, integrada al sistema monetario nacional como patrón de valor, como unidad de cuenta, como referencia de precios y contratos. Dos meses después (30 de junio) fue institucionalizada y puesta en circulación como moneda por el banco Central de Brasil, quien controló su precio máximo, el cual no podía exceder de un real por dólar, mientras que dejaba al mercado cambiario establecer su precio mínimo. También, se reservó la emisión monetaria en función de una programación trimestral compatible con los objetivos de control de la inflación. Fue precisamente el abatimiento de la inflación, uno de los males endémicos de la economía brasileña y objetivo fundamental de las estrategias del FMI, su mayor éxito. El cual fue lo suficientemente importante para que sobre él y el temor de la clase dominante al izquierdista Lula da Silva se levantara la formación de una coalición de distintos signos políticos²³¹ en la plataforma Unión del Trabajo y el Progreso que llevó a Cardoso a la presidencia de Brasil en octubre de 1994.

El Plan Real pudo resistir la prueba, casi inmediata a su implementación, del llamado "efecto tequila", derivado de la crisis mexicana de diciembre de 1994 y del

²³⁰ De hecho, la implementación del Plan Real, fue precedido de intentos fallidos como fue el caso de las propuestas sobre las privatizaciones, la desregulación y la apertura al capital externo hechas por el presidente Collor, cuya aplicación quedó pendiente en virtud de que éste se vio envuelto en un escándalo de corrupción y tuvo que renunciar; y de medidas previas como las contenidas en el Programa de Acción Inmediata lanzado el 14 de junio de 1993, cuyo objetivo central consistió en realizar un ajuste fiscal, un avance en la consolidación de la deuda de estados y municipios con la Unión, un saneamiento del sistema bancario y el perfeccionamiento del sistema de privatizaciones.

²³¹ En las elecciones generales del 3 de octubre de 1994, Cardoso compitió con el respaldo del Partido del Frente Liberal (PFL, conservador-liberal), el Partido Laborista Brasileño (PTB, centrista-liberal) y el pequeño Partido Liberal (PL, conservador), los cuales se agruparon con el PSDB (Partido de la Social Democracia Brasileña).

consiguiente retiro de capitales de los mercados emergentes que hicieron disminuir las reservas de Brasil. Las autoridades brasileñas, aunque no devaluaron, introdujeron un sistema de banda de flotación en el régimen cambiario y aumentaron la tasa nominal de interés que alcanzó el 65% en marzo de 1995. Con ello, se logró detener la salida de divisas pero el crecimiento se hizo más lento. Esto último se debió al impacto de las tasas de interés en el costo de la deuda pública, en el componente financiero del gasto público y en la carga financiera sobre el sector productivo, que a su vez, tenía que competir con importaciones más baratas.

Con el otrora teórico de la dependencia²³² en la presidencia, la deuda externa creció aceleradamente entre 1995 y 1998, al igual que la inversión extranjera directa (hasta 1998) y las reservas, cumpliéndose con ello uno de los supuestos básicos de la estrategia. También se incrementaron las importaciones contribuyendo a disminuir la inflación. Estos estímulos ayudaron inicialmente al crecimiento económico, el cual luego comenzó a declinar.

El capital extranjero resultó altamente favorecido por las dos grandes reformas estructurales: 1) la privatización de doce grandes compañías públicas, dentro de las cuales destacaba Telebrás (telecomunicaciones), la cual le prodigó al gobierno brasileño cerca de 19000 millones de dólares de compradores provenientes del mismo Brasil, Estados Unidos, España, Italia y Portugal; 2) la profunda reforma del mercado laboral, la cual otorgó carta legal a los despidos masivos y favoreció las privatizaciones al permitir a los nuevos propietarios deshacerse de compromisos contractuales generando un aumento sustancial de los desempleados²³³ que a su vez obstaculizaban los aumentos salariales.

²³² Fernando Henrique Cardoso, fue fundador de la teoría de la dependencia y referente durante muchos años de la izquierda moderada brasileña.

²³³ La tasa de desempleo (en relación a la población económicamente activa) paso de 4.6% en 1995 a 7.6% en 1999. Instituto Brasileño de Geografía y Estadística. <http://www.ibge.gov.br/>

Cuadro 12
Indicadores de la Economía Brasileña
1989 – 2002

	Variación de precios al consumidor (%)	Deuda externa (mmd)	Inversión Extranjera Directa neta (mmd)	Reservas internacionales netas (mmd)	Balanza de cuenta corriente (mmd)	Producto Interno Bruto (%)
1989	1431	1002	4
1990	1950	123439	...	9973	-3825	-4.3
1991	432	123910	...	9406	-1450	1.0
1992	952	143235.8	...	23754	6089	-0.5
1993	1928	153290.9	...	32211	20	4.9
1994	2050	153572.2	3,475	38806	-1153	5.8
1995	22.40	165447	11,667	51840	-18136	4.2
1996	9.6	186561	18,608	60110	-23248	2.7
1997	5.2	208374.5	29,192	52173	-30491	3.3
1998	1.7	259496.07	26,886	44556	-33829	0.1
1999	8.9	241468.16	30,498	36342	-25400	0.8
2000	6.0	236156.34	24,715	33011	-24224.5	4.4
2001	7.7	226067.25	14,084	35866	-23213	1.3
2002	12.5	227689.38	9,895	37823	-7695	1.9

Fuentes: Ministerio de Economía, BCRA y CEPAL www.eclac.cl/de/noticias/paginas/7/8597/Bra_CD.xls -

Con el Plan Real, también se desarrollaron dos procesos entrelazados que culminaron en 1998. Uno de carácter político que tenía que ver con la reelección de Cardoso y otro, económico que tenía que ver con el deterioro del Plan Real y las condiciones que lo hicieron posible. La relativa buena marcha de la economía brasileña entre 1995 y 1997; la similitud de estrategias aplicadas en Perú y Argentina que retroalimentaron la estrategia brasileña; la incapacidad de la oposición, sobre todo de izquierda, para capitalizar del descontento generado por las políticas de Cardoso²³⁴; crearon las condiciones económicas y políticas en el tiempo justo para que la Constitución brasileña fuese reformada permitiendo la reelección presidencial, y con ello, dando la posibilidad de que Cardoso continuase al frente del gobierno por cuatro años más. Por otra parte, la estrategia brasileña basada en altas tasas de interés y tipo de cambio sobrevaluado, propiciaron que el déficit de cuenta corriente se acentuara²³⁵, el cual,

²³⁴ Como era el caso de las privatizaciones, el desempleo rampante, el encarecimiento de los productos de primera necesidad, la ineficacia gubernamental para combatir los incendios en el Amazonas y las trabas decisivas a la reforma de los grandes latifundios agropecuarios.

²³⁵ La apertura comercial y financiera creó una trampa sobre las cuentas externas (Tavares, 1997). El creciente déficit en las transacciones corrientes, agravado por el efecto de la sobrevaluación del tipo de cambio sobre el saldo comercial, el cual se volvió negativo a partir del Plan Real con el aumento de las importaciones, fue financiado por la mayor entrada de capital externo, en forma de endeudamiento o de inversión externa. Esto se tradujo en un aumento de la deuda lo que después se tradujo en un aumento del déficit en la cuenta de servicios y

aunado al crecimiento de la deuda pública y al deterioro de crecimiento económico, colocaron a la economía brasileña en una situación de alta vulnerabilidad, convirtiéndola en presa fácil de los ataques especulativos. En el otoño de 1998, los ataques especulativos se intensificaron generando una pérdida de reservas del 38% creando las condiciones para una inminente devaluación. Durante 1998, el ambiente económico mundial se había tornado desfavorable a Brasil: a) los flujos netos de capital privado internacional hacia los denominados mercados emergentes cayeron en aproximadamente 65000 millones de dólares (Fondo Monetario Internacional, 1999: 15); b) aumentaron las tasas de interés internacionales; c) y con las reverberaciones de las crisis asiática y rusa, reaparecieron las turbulencias financieras y bursátiles en Brasil, la fuga de capitales, la pérdida de divisas²³⁶, el aumento de las tasas de interés (43%) y los problemas para cubrir el servicio de la deuda.

El gobierno defendió su estrategia económica con infructuosos nuevos recortes al gasto público y aumento de la tasa de interés. Estas medidas no fueron suficientes en vísperas de los comicios y ante la posibilidad de que con la crisis inminente se cayera la esperada reelección de Cardoso, el FMI, el Banco Mundial, el Banco Interamericano de Desarrollo y la banca privada de Estados Unidos anunciaron un paquete de ayuda financiera de 40,000 millones de dólares. Esta ayuda, como todas las su tipo estuvo condicionada a los diagnósticos y las estrategias del Fondo Monetario Internacional. El Fondo diagnosticó que la situación de Brasil era producto del contagio de la crisis rusa de agosto de 1998, del creciente desequilibrio fiscal, el sostenido déficit de la cuenta corriente y de la impresión generalizada de que la banda cambiaria en el país era insostenible (Fondo Monetario Internacional, 1999: 27), determinando el ajuste fiscal como eje de una nueva estrategia, es decir, la misma estrategia que se venía aplicando. Evidentemente, esto no fue suficiente para detener la fuga de capitales, ni las dificultades del gobierno para cumplir sus compromisos derivados de la deuda externa, ni la demanda de los gobiernos de los Estados brasileños de renegociar la deuda con el gobierno federal, ni para evitar la depreciación del real frente al dólar en

consecuentemente afectó la balanza de cuenta corriente. En otras palabras, se creó un círculo vicioso donde el mayor endeudamiento aumentaba el déficit de cuenta corriente y éste generaba a su vez mayor endeudamiento.

²³⁶ La pérdida de reservas en divisas, ascendió a \$2.800 millones en agosto y a \$21.500 millones en septiembre de 1998. (Fondo Monetario Internacional. 1999: 45)

un 40%, en enero de 1999, dando curso a una nueva crisis. Con la devaluación, el Banco Central abandonó el anclaje con el dólar dejando al real bajo el llamado régimen de flotación. A pesar de que la estabilidad monetaria había sido la principal bandera electoral de Cardoso y su caída representaba un duro golpe para su popularidad, el cambio de política monetaria fue bien recibido por los inversionistas internacionales y los gobiernos interesados, que consideraron que con ello se evitaba un derrumbe de la bolsa brasileña que habría tenido efectos catastróficos en las demás bolsas de Latinoamérica y habría producido graves alteraciones en Wall Street. La economía brasileña terminó en 1998 con un crecimiento de 0.1% y en 1999 mantuvo su tendencia recesiva con una tasa de 0.8%.

Así, antes de que el programa de rescate fuese puesto en marcha, ya había fracasado. El FMI tuvo que revisarlo, sólo para imponer condiciones más duras a Brasil, sobre todo en materia de ajuste fiscal, contracción monetaria, mayores reformas estructurales, privatizaciones y lucha contra la pobreza. El 30 de marzo de 1999, el Directorio Ejecutivo aprobó la terminación del primero y segundo examen en el marco del acuerdo de derecho de giro en favor de Brasil, apoyando así la versión revisada del programa económico del gobierno con 9600 millones de dólares del Fondo Monetario Internacional y cuantiosos créditos otorgados por los capitalistas financieros privados y los gobiernos que defendía el proyecto hegemónico de la globalización²³⁷. Con este nuevo paquete de rescate la economía brasileña pudo mantener una relativa estabilidad durante los siguientes dos años. El cambio de régimen monetario no trajo las turbulencias que se esperaban. Los índices riesgo país se recuperaron, la compra de deuda brasileña se mantuvo gracias a los elevados tipos de interés y la moneda estabilizada a la baja favoreció las exportaciones e inhibió las importaciones lo que repercutió en un alivio al déficit de la balanza comercial a costa de sus socios del MERCOSUR. Sin embargo, la economía brasileña permaneció muy vulnerable a los

²³⁷ "Se preveía asimismo que las autoridades utilizarían \$4.900 millones de un servicio del Banco de Pagos Internacionales (BPI) y un préstamo del Gobierno de Japón. Las perspectivas en cuanto al financiamiento externo habían mejorado más gracias a desembolsos recientes o previstos de programas especiales del Banco Mundial y del Banco Interamericano de Desarrollo (BID), así como de los fondos comprometidos por los principales bancos privados acreedores de Brasil a fin de mantener la participación crediticia que tenían en el país". (Fondo Monetario Internacional, 1999: 45)

avatares externos y una realidad social caracterizada por la miseria, desempleo, violencia e injusticia social a pesar de los programas federales.

Nuevamente en 2002 habrían de converger el proceso de una nueva crisis económica²³⁸ con el proceso político de las elecciones presidenciales y nuevamente el Fondo Monetario Internacional jugaría un papel crucial para mantener la estrategia hegemónica. A las causas estructurales de la crisis se le sumaba el inminente triunfo de Lula da Silva que para los inversionistas globales representaba incertidumbre sobre el pago de la deuda y el cumplimiento de la disciplina fiscal indispensable para ello. A esto, debemos agregar la desaceleración de la economía norteamericana.

Siguiendo la lógica de la crisis anterior, se esperaba una nueva intervención del Fondo Monetario Internacional, con otro paquete masivo de recursos financieros que superara la crisis y evitara sus repercusiones mundiales. Sin embargo, las estrategias de reestructuración del capitalismo mundial estaban cambiando en Estados Unidos. Los rescates financieros impulsados directamente por el presidente Clinton durante los años noventa, en pleno auge de la globalización y de la economía norteamericana, eran no sólo posibles sino incluso deseables para reciclar los excedentes financieros. Pero desde 2001 la economía norteamericana se encontraba en plena desaceleración y el costo tanto económico como político de los rescates había aumentado. De ahí, que el presidente Bush y por añadidura el director Gerente del Fondo Monetario Internacional, cambiaran su enfoque respecto a la crisis de los llamados mercados emergentes y determinararan que los grandes rescates financieros habían llegado a su fin. Esto se combinaba con la incapacidad del FMI para frenar las crisis globales, el estancamiento de la nueva arquitectura financiera y las crisis recurrentes, que a entender del gobierno de Estados Unidos tenían como base las conductas irresponsables tanto de inversores que canalizaban recursos a países de alto riesgo para beneficiarse de las altas tasas de interés y de los gobiernos de los países

²³⁸ A principios de 2002 se produjo un "parón repentino" de los flujos de capital (Calvo, 2000), una depreciación del tipo de cambio y con ello, un aumento de los costos de la deuda acicateada por las calificaciones internacionales de la deuda pública que aumentaron el factor riesgo, la inflación inició de nueva cuenta una tendencia alcista, la economía se desaceleró con rapidez y los salarios disminuyeron al igual que el consumo. En otras palabras, una nueva crisis estaba en marcha.

receptores que utilizaban los recursos para beneficiarse directamente de ellos a través de la corrupción. Por lo tanto, la solución y los costos de las crisis deberían recaer, en primera instancia, en los inversionistas acreedores y los gobiernos, quienes deberían aplicar reformas económicas antes y no después de recibir asistencia financiera.

En medio de este viraje de la política hegemónica respecto a las crisis globales, ya estaban en curso las crisis de Argentina y Brasil y se mantenía latente el riesgo de su propagación al resto de América Latina. El gobierno norteamericano no podía omitir esta situación a pesar del cambio de enfoque e incluso a pesar del inminente triunfo de la Lula da Silva. Como tampoco podía omitir los grandes recursos de los inversionistas norteamericanos comprometidos en la economía brasileña. Por lo tanto, optó por una solución intermedia: apoyar a Brasil y castigar a Argentina. Así, mientras el Fondo otorgaba un rescate financiero a Turquía por 16000 millones de dólares por razones geoestratégicas, el Departamento del Tesoro y el Fondo Monetario Internacional argumentaban que la asistencia otorgada a Brasil y a Uruguay (afectado por la crisis brasileña) y no a Argentina se debía a que los dos primeros estaban aplicando buenas políticas (mientras Argentina había declarado el temido default). La asistencia financiera para Brasil implicaba 30000 millones de dólares a 15 años y la "autorización" de gastar 10000 millones de dólares adicionales de sus reservas para defender al real de los ataques especulativos; a cambio, las exigencias del Fondo no fueron tan duras como en el caso anterior, sólo debía mantener las políticas en curso y alcanzar un superávit fiscal primario de al menos el 3,75 % del PIB en 2003. Pero este acuerdo tenía un significado oculto. Se trataba de ceñir al futuro gobierno brasileño a los lineamientos de la estrategia hegemónica. No fue casual que de los 30000 millones pactados, 6000 fuesen liberados antes de las elecciones y los 24000 restantes quedasen sujetos a la aceptación de los términos del paquete de ayuda por el gobierno salido de los comicios. En otras palabras, en gran medida, la viabilidad del futuro gobierno dependería de su aceptación de las condiciones impuestas por el FMI, de ahí que los cuatro candidatos presidenciales: Lula da Silva, Serra, Ciro Gomes, del ex comunista Partido Popular Socialista (PPS), y Anthony Garotinho, del Partido Socialista Brasileño (PSB), otorgaran un principio de garantía de respetar los

compromisos financieros adquiridos por el ejecutivo saliente. Lula da Silva fue el ganador de las elecciones, con más de 22 puntos de diferencia sobre Serra en la segunda vuelta (27 de octubre). Cardoso facilitó la transmisión de poderes a través de un casi cogobierno y entregó la banda presidencial sin mayores problemas. Esto fue posible porque Lula da Silva ya había quedado preso de las condiciones fijadas por el Fondo Monetario Internacional.

4. 5. La crisis argentina

La crisis global de Argentina, la más dura de las muchas crisis que ha sufrido este país sudamericano, se inició con la recesión de 1999 y se prolongó hasta 2002, y durante este período se acumuló un crecimiento negativo de casi -20%. La particularidad de esta crisis radicó en que se dio después de una década de vigencia del Plan de Convertibilidad, el experimento más ambicioso del gobierno por integrar a la economía argentina al proyecto hegemónico de la globalización. La convertibilidad no se trataba exclusivamente de un instrumento de carácter antiinflacionario (coyuntural), como fue difundido por el gobierno argentino y el Fondo Monetario Internacional, su institucionalización elevada a rango constitucional, la profundidad estructural que implicaba, el beneplácito de los promotores de la versión hegemónica de la globalización e incluso el apoyo de una amplia coalición social interna deseosa de alcanzar la estabilidad económica²³⁹ y el establecimiento de altos costos en caso de que fuese abandonado daban cuenta de las pretensiones de su permanencia.

Con la entrada en vigor de la ley de convertibilidad²⁴⁰ y el establecimiento del Consejo Monetario²⁴¹, dos elementos estratégicos del plan de convertibilidad²⁴², Argentina se

²³⁹ Durante los años ochenta del siglo pasado el crecimiento promedio del PIB y del PIB per cápita fue negativo en -0.7% y -2.1% respectivamente (Xosé Carlos Arias, 2005: 191).

²⁴⁰ La Ley 23.928 de Convertibilidad del Austral fue aprobada el 27 de marzo de 1991, para entrar en vigor el primero de abril de 1991, en su Artículo I se estableció una paridad fija de 10000 australes por dólar y el primero de enero de 1992, el peso reemplazó al austral a una tasa de conversión de 10000 australes por peso.

²⁴¹ "Un comité monetario debe ser definido como una regla fuerte para la política económica por cuanto que establece un compromiso mucho más firme y transparente con la estabilidad cambiaria que una simple fijación del tipo de cambio; y ello es así porque implica plena disponibilidad por parte de la autoridad monetaria para satisfacer cualquier demanda de divisas extranjeras al tipo de cambio establecido" (Xosé Carlos Arias, 2005: 189).

²⁴² El régimen de convertibilidad fue un mecanismo de estabilización que tenía por objeto controlar la hiperinflación que existía a comienzos de los años noventa, y en este sentido fue sumamente exitoso. También era parte de un

convirtió en uno de los pocos países que mantuvieron una “paridad rígida” respecto al dólar entre 1991 y 2000²⁴³. Las expectativas hegemónicas respecto al experimento que representaba el Plan de Convertibilidad partían de que si este modelo tenía éxito en Argentina sería adoptado progresivamente por el resto de los países latinoamericanos hasta crear la zona continental del dólar, favoreciendo el proceso de integración continental, las transacciones comerciales y financieras y se abatiría la inflación. Esta estrategia no se pretendía la institucionalización de una unión monetaria continental con responsabilidades para todos sus participantes, incluido Estados Unidos, sino la adopción progresiva y unilateral de cambios constitucionales en cada país latinoamericano en favor de la vinculación de su moneda nacional al dólar (dolarización) sin que esto significase ni *ex ante* ni *ex post* ningún compromiso institucionalizado por parte de Washington.

Aunque desde el punto de vista del proyecto hegemónico la dolarización continental era sumamente atractiva (reforzada por el éxito de los dos primeros años del caso argentino), desde el punto de vista de su implementación práctica de mediano y largo plazo resultaba muy complicada, pues exigía una dura disciplina fiscal y bajos niveles de endeudamiento, requisitos que de entrada no cumplía Argentina, la cual arrastraba una tradición de indisciplina fiscal y tenía altos niveles de endeudamiento externo e incluso sus relaciones comerciales con Estados Unidos no eran tan significativas como para tomar el dólar como moneda ancla. También, con el régimen de convertibilidad se renunciaba a la utilización de herramientas macroeconómicas de ajuste. Aunque en contrapartida, se esperaba que el nuevo régimen restringiría el carácter volitivo de los políticos en materia económica en favor de reglas claras y difícilmente reversibles, tendientes a fomentar la confianza de los capitalistas nacionales y extranjeros y aumentar el llamado “capital reputacional” en la economía y la sociedad.

Plan de Convertibilidad de mayor alcance, el cual incluía un programa de trabajo más amplio de reformas estructurales pro-mercado encaminado a incrementar la eficiencia y la productividad de la economía. (OEI, 2004: 6)

²⁴³ Otras economías que tuvieron paridades rígidas durante la totalidad o parte de ese período fueron Bulgaria, la RAE de Hong Kong, Estonia, Lituania, Ecuador y Panamá; las cuatro primeras tenían regímenes de tipo caja de conversión y las otras dos eran economías dolarizadas, en las cuales el dólar de Estados Unidos funcionaba como moneda de curso legal. (OEI, 2004: 30).

Por lo tanto, el análisis de la crisis global que estalló en Argentina (global más por sus causas que por sus efectos) debe partir necesariamente del Plan de Convertibilidad, pues fue en torno a él y a su mantenimiento que giró la estrategia de la versión hegemónica de la globalización, la actuación del FMI, la resistencia social contra los programas de austeridad, y la consecuente crisis política que se prolongó hasta 2003. Además, con la convertibilidad se exacerbó el problema de la deuda externa argentina, mismo que terminó por sepultar el plan. Así, el análisis de la crisis argentina y su relación con la convertibilidad lo podemos realizar a partir del establecimiento de tres momentos históricos diferenciados: Un primer momento que abarca el auge de la convertibilidad entre 1991 y 1994; un segundo momento de prueba y consolidación entre 1995 y 1998 y un tercer momento de crisis, con profundas repercusiones económicas, sociales y políticas entre 1999 y 2002.

El régimen de convertibilidad, aunque fue producto (más en términos del discurso que en la realidad) de la prerrogativa de Argentina de elegir su propio régimen cambiario, el Fondo Monetario Internacional lo respaldó en los hechos, lo hizo suyo y exigió su permanencia, incluso cuando las autoridades argentinas en el punto más álgido de la crisis tomaron medidas para modificarlo y luego deshacerse de él. El consenso inicial en torno al Plan se mostró a través de la asistencia financiera que brindó el Fondo en el marco de la entrada en vigor del régimen de convertibilidad y el alud de medidas neoliberales²⁴⁴ que recibió en contrapartida por parte del gobierno argentino, medidas que vale mencionar generaron las condiciones (privatizaciones) para que se dieran voluminosos ingresos de capital²⁴⁵ y un crecimiento espectacular de la economía.

Los resultados inmediatos obtenidos por la economía argentina parecieron mostrar que se trataba de la estrategia correcta de acuerdo a los indicadores utilizados por las

²⁴⁴ El Congreso argentino aprobó la nueva Carta Orgánica del Banco Central, que establecía la independencia de la entidad, estipulándose el mantenimiento de la estabilidad de precios como su principal objetivo, el gobierno del presidente Menem desregularizó diversos sectores de servicios, inició la reforma del mercado laboral (Ley Nacional de Empleo), liberalizó el comercio y eliminó esquemas anticompetitivos de fijación de precios; procedió vigorosamente con la privatización, especialmente en los sectores del petróleo, la energía y las telecomunicaciones, portuarios y se autorizaron las cuentas corrientes en dólares.

²⁴⁵ Durante el período 1992–99, Argentina recibió una afluencia neta de capitales de más de US \$100000 millones, que incluía más de US \$60000 millones en inversión extranjera directa bruta. (OEI, 2004: 18)

agencias internacionales²⁴⁶. Durante este primer período Argentina participó activamente en el proceso de integración regional suscribiendo, a través de la firma del tratado de Asunción el 26 de marzo de 1991, su ingreso al Mercado Común del Sur, creado jurídicamente 3 años después y enfrentó sin mucha dificultad problemas como el de la apreciación real del peso²⁴⁷. Acorde con el buen funcionamiento de la economía, la clase política se mantuvo lo suficientemente unida (Pacto de los Olivos) para que el Congreso aprobara la reforma constitucional que permitió un segundo mandato presidencial consecutivo de Menem (1995).

Cuadro 13
Argentina
Crecimiento del PIB real (porcentaje)

1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
10.5	10.3	6.3	5.8	-2.8	5.5	8.1	3.8	-3.4	-0.8	-4.4	-10.9

Fuentes: Base de datos del FMI y Global Development Finance

El segundo momento se inició con las repercusiones del efecto tequila de la crisis mexicana de 1995. La nueva política económica argentina tuvo dificultades para sortearla. Los retiros de depósitos bancarios, el aumento de las tasas de interés y la fuga de capitales contribuyeron a generar una fuerte recesión económica (-2.8% del PIB). Sin embargo, la caída fue breve. El FMI facilitó la recuperación con un fuerte apoyo financiero condicionado a enérgicas medidas fiscales y reformas estructurales. Los factores externos favorables también contribuyeron a la recuperación económica (1996 – 1998) como fue el caso del debilitamiento del dólar y una oleada fuerte de flujo de capitales hacia los mercados emergentes de los cuales Argentina se benefició ampliamente. Con la superación de la crisis, la política económica basada en la dolarización de la economía se consolidó. El Fondo Monetario Internacional manifestó públicamente su pleno compromiso con el objetivo de mantener el plan de

²⁴⁶ La inflación se redujo drásticamente, el PIB aumentó durante los dos primeros años a tasas superiores al 10% anual y más del 8% en los primeros cuatro años. Aumentaron también los montos relacionados con la inversión extranjera directa y la inversión de cartera y las exportaciones de bienes y servicios. La deuda soberana fue calificada en términos estables o positivos por Standard & Poor's.

²⁴⁷ El problema originado por la apreciación real del peso en más del 50% entre 1991 y 1993 que restó competitividad a las exportaciones argentinas propiciando que el déficit de cuenta corriente alcanzara el 3% del PIB en 1992 fue neutralizado cuando a petición del FMI el gobierno argentino ajustó su déficit fiscal alrededor del 2% del PIB, pero sobre todo, por la depreciación del dólar respecto a los principales socios comerciales de Argentina.

convertibilidad. Tal fue la confianza en la convertibilidad que entre mediados de 1996 y hasta finales de 1998 no fue tema de discusión ni entre el personal técnico del FMI ni entre éste y las autoridades argentinas (OEI, 2004: 34). Incluso, por los resultados logrados por Argentina el Presidente Menem apareció junto al Presidente Clinton en las Reuniones Anuales del FMI y del Banco Mundial de 1999 (Krueger, 2002) recibiendo reconocimiento internacional, paradójicamente en el momento que se iniciaba el declive de la economía de su país.

A pesar de la recuperación, quedó de manifiesto que el modelo económico en vigor era extraordinariamente vulnerable ante los movimientos externos de capital. En el plano político, las cosas también comenzaron a deteriorarse. Domingo Cavallo, el creador del plan de convertibilidad fue reemplazado por Roque Fernández como Ministro de Economía en 1996. Menem desgastó y dividió al peronismo (1998 – 1999) en su fallido intento por alcanzar las reformas constitucionales que le permitiesen un tercer mandato presidencial, dando paso a Eduardo Duhalde, quien al momento de lanzar su campaña por la presidencia afirmó que era necesario un cambio en el modelo económico. Mientras el partido radical y el FREPASO formaron una coalición²⁴⁸ que llevaría a Fernando de La Rúa a la presidencia en las elecciones de 1999.

A partir de 1999 los diferentes procesos que se habían formado con el plan de convertibilidad comenzaron a hacer crisis. El más importante fue el previsible crecimiento acelerado de la deuda externa, la cual pasó de 65 405 millones de dólares en 1991 a 147 880 millones de dólares en 1999 (Girón, 2005: 230), es decir más del doble que cuando se instauró la ley, representando esta cifra cerca de la mitad del PIB. En 2001, con la caída del PIB por tercer año consecutivo, la caída estrepitosa de la cuenta financiera (que sólo un año antes se había situado en 7 852 millones de dólares y en ese año descendió a -14970 millones de dólares, CEPAL, 2005:155), además de la pérdida en reservas de más de diez mil millones de dólares, resultaba

²⁴⁸ La Alianza se conformó por la unión entre la Unidad Cívica Radical y el Frepaso, el cual surgió en diciembre de 1994 como una alianza de centro-izquierda, integrando a varios partidos de la izquierda y a disidentes del Partido Justicialista (PJ, peronista) de Menem, siendo el Frente Grande del popular Carlos Chacho Álvarez, antiguo peronista de tendencia socialdemócrata, el más importante de sus miembros.

evidente que las posibilidades de que el gobierno cumpliera con sus compromisos externos y mantuviera el régimen de convertibilidad era virtualmente imposible, esto quedó demostrado cuando en diciembre de 2001 el gobierno Argentino declaró la cesación de pagos de su deuda externa.

A esto debemos agregar el acentuado deterioro de la política fiscal. Como ya mencionamos, ésta constituía un factor estratégico del plan de convertibilidad ya que era la única herramienta de intervención macroeconómica²⁴⁹. De acuerdo con el FMI, el gobierno argentino debía limitar el déficit al máximo, e incluso alcanzar un superávit y con ello, cubrir la deuda acumulada, responder a las crecientes demandas sociales, y crear un fondo para evitar endeudarse si se producían contingencias externas.

Evidentemente estas expectativas eran exageradas. Salvo en 1993, el gobierno no cumplió las metas fiscales establecidas por los programas del Fondo²⁵⁰, lo sorprendente del caso es que esto no fue motivo para que se suspendieran los acuerdos de financiamiento sino incluso, con el argumento de "circunstancias contingentes" se establecieron metas menos rigurosas²⁵¹.

En 1999, cuando la crisis ya estaba en marcha, los recortes en los gastos, aún más exagerados (10% entre 1999 y 2001), exigidos por el Fondo Monetario Internacional lejos de ayudar a mejorar la situación la empeoraron.

²⁴⁹ Toda vez que el régimen de convertibilidad eliminaba de suyo, entre otras cosas, la creación de dinero como fuente de ingresos, impedía la utilización de los flujos monetarios como mecanismo anticíclico, limitaba la capacidad del gobierno para emitir deuda de largo plazo en moneda nacional e impedía al Banco Central actuar como prestamista de última instancia en una crisis bancaria.

²⁵⁰ Esto último llevó al mismo Fondo Monetario Internacional, en un análisis posterior a la crisis, a responsabilizar de ella al gobierno argentino, por no ser capaz de aplicar una política fiscal más rigurosa durante el período de auge que le permitiera solventar en mejores condiciones la crisis y por la falta de disciplina en el manejo fiscal de las provincias y por su incapacidad de contener altos salarios y el excesivo personal del sector público. (Krueger, 2002)

²⁵¹ "Durante gran parte del período anterior a la crisis, el FMI no tomó plena conciencia de que era necesario aplicar una política fiscal más estricta en Argentina. Pese a que se tendía a fijar metas menos estrictas en los años de bajo crecimiento, tanto los departamentos encargados de revisar los programas como algunos directores ejecutivos a veces criticaron la postura de WHD respecto de la política fiscal por considerarla demasiado contractiva. Por ejemplo, PDR señaló en agosto de 1996 que, dados el elevado nivel de desempleo, la falta de recuperación, la ausencia de presión inflacionaria, la pérdida de respaldo político a favor del gobierno y el hecho de que la política fiscal seguía siendo dura desde el punto de vista del ajuste cíclico, no había certeza de que fuera prudente insistir demasiado en la adopción de medidas fiscales significativamente más estrictas". (OEI, 2004: 44).

Cuadro 14
Saldo Fiscal del Gobierno Argentino
(Como porcentaje del PIB)

	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
Saldo primario del gobierno central	1.3	2.1	0.8	0.1	-0.5	0.4	0.9	0.4	0.9	0.1	0.7
Saldo primario del gobierno general	1.3	1.5	0.1	-1.3	-0.7	0.3	0.5	-0.8	0.5	-1.4	0.3
Saldo global del gobierno central	-0.2	0.9	-0.5	-1.5	-2.2	-1.6	-1.3	-2.5	-2.4	-3.8	-11.9
Saldo global del gobierno general	-0.4	0.1	-1.4	-3.2	-2.9	-2.1	-2.1	-4.2	-3.6	-6.2	-12.8

Si tomamos en cuenta que Argentina no estaba cumpliendo con las condiciones fiscales, financieras y estructurales programadas por el Fondo Monetario Internacional, el corolario lógico era que el régimen de convertibilidad debía ser revisado, sobre todo si como se argumentó en un principio se trataba de una medida temporal. Incluso cuando Argentina solicitó asistencia financiera en el año 2000, el Fondo pudo haberse rehusado a proporcionarla argumentando que las medidas fiscales necesarias para evitar el incumplimiento habían dejado de ser política y económicamente factibles. Fue sólo hasta que la recesión se agudizó en el marco de condiciones externas desfavorables²⁵² que en el Fondo se comenzó a analizar una estrategia posible para que Argentina abandonara el tipo de cambio. Sin embargo, todavía prevaleció la consideración de que la salida del tipo de cambio fijo sería extremadamente difícil, e incluso caótica, por distintas razones, incluyendo los recuerdos de la hiperinflación, la probabilidad de una fuga de capitales y el impacto en el sistema bancario²⁵³. Más aún, después del 2000, el ambiente político no era especialmente favorable para considerar el abandono de la paridad. Por lo tanto, sólo se recomendó a las autoridades

²⁵² Entre 1998 y 2000, Argentina sufrió una serie de shocks adversos, con consecuencias económicas desfavorables: (i) una marcada reducción de los flujos de capital hacia los mercados emergentes después de las crisis de Asia oriental y Rusia de 1997–98; (ii) un correspondiente aumento de la aversión al riesgo por parte de los inversores internacionales; (iii) un shock en los términos de intercambio a causa de la caída de los precios relativos de los productos básicos que exportaba Argentina; (iv) la devaluación brasileña de principios de 1999 y la consiguiente pérdida de cuota de mercado en Brasil; (v) una apreciación secular del dólar de Estados Unidos frente al euro que socavó la competitividad de Argentina en terceros mercados; (vi) un marcado aumento—175 puntos básicos—de la tasa de los fondos federales de Estados Unidos entre mediados de 1999 y mediados de 2000; (vii) una prolongada recesión en Argentina; y (viii) el déficit de cuenta corriente estructural y en vías de empeorar. Como lo señalan Calvo et al. (2002), en estas circunstancias el tamaño relativamente pequeño del sector de los bienes transables en Argentina habría exigido un fuerte ajuste del tipo de cambio real para restablecer el saldo con el exterior. (OEI, 2004: 35).

²⁵³ "El memorando llegaba a la conclusión de que si bien la adopción de un régimen de flotación podía conducir a un desempeño económico más sólido a mediano plazo al permitir un ajuste más rápido de los precios relativos, los riesgos de volver a la inestabilidad anterior a 1991 y los costos de la transición eran demasiado elevados como para pensar que esa posibilidad se concretaría voluntariamente". (OEI, 2004: 38).

argentinas insistir en el ajuste fiscal y las reformas estructurales necesarias para restaurar la viabilidad de la convertibilidad (OEI, 2004: 38). Las autoridades argentinas y el Fondo Monetario Internacional habían caído en la misma trampa institucionalizada que ellos esmeradamente habían fabricado para evitar que gobiernos populistas que eventualmente tomaran el poder pudiesen echar abajo la convertibilidad. Finalmente, si la convertibilidad se sostuvo fue porque el gobierno de Estados Unidos, envuelto en el eufemismo de comunidad internacional accedió a respaldar el alicaído régimen. Así, junto a los promotores de la versión hegemónica de la globalización le otorgó a Argentina un paquete global de financiamiento por 40 000 millones de dólares, el cual sólo significó un breve respiro para la economía argentina porque las condiciones a las que se encontraba sometida y las herramientas de política económica con que contaba eran insuficientes para restablecer el crecimiento.

Al proceso de acelerado deterioro económico iniciado en 1999 se le eslabonaron además un proceso de resistencia social en contra de la política de austeridad y una crisis de dirección política que se prolongó en su fase más aguda hasta 2003.

El gobierno argentino, generalmente atento en el cumplimiento de las indicaciones del FMI, no fue la excepción con el recién electo presidente De la Rúa (1999), incluso a pesar de las críticas que éste lanzó al modelo económico menemista durante su campaña electoral. Luego que tomó posesión como presidente a finales de 1999, con la aprobación del Senado, implementó un presupuesto austero, aumentó los impuestos y en mayo del año 2000 anunció recortes salariales para los trabajadores del Estado. Sin embargo, sólo diez días después del anuncio de los recortes salariales, el 9 de Junio de 2000 estalló la primera huelga general en contra de las medidas de austeridad y la reforma laboral. Esta sería la primera de una serie de huelgas generales que se vivirían en los dos años que duró la presidencia de De la Rúa, tres durante el primer año de su mandato. A esto debemos agregar, las manifestaciones sociales denominadas como cacerolazos que proliferaron hasta llegar a la ola de saqueos por todo el país en diciembre de 2001 que se decretó el Estado de sitio. Al mismo tiempo que se desarrollaba la resistencia social se acentuaba la división en la

clase política argentina y de ésta con la sociedad civil. En marzo de 2001, el Gobierno de De la Rúa tuvo que elegir entre la Alianza, que se oponía a la política de austeridad y el FMI, su proveedor, hasta ese momento, incondicional de asistencia financiera. El gobierno optó por el FMI y la Alianza se rompió²⁵⁴ al mismo tiempo que los sindicatos convocaban a una nueva huelga dejando políticamente aislado al gobierno. En esas condiciones, De la Rúa se jugó su última carta cooptando²⁵⁵ a Domingo Cavallo, artífice de la ley de paridad y del consejo monetario y director la política económica en tiempos de auge y de gran aceptación en el Fondo Monetario Internacional.

Sin embargo, Cavallo, investido de facultades especiales por el Congreso no dejó satisfechos ni a la clase política argentina ni al Fondo Monetario Internacional. Por un lado continuó exacerbadamente la política fiscal hasta aplicar el llamado déficit cero, es decir, que el Estado no gastaría más de lo que recaudase, y recortó los fondos federales a las provincias sin lograr los resultados esperados. Por otro lado, promovió nueve medidas significativas de política económica sin consulta previa con el Fondo Monetario Internacional, como fue el caso de la modificación de la ley de convertibilidad cambiando el ancla monetaria por una canasta integrada por el euro y el dólar en igual ponderación a pesar de que el Fondo le había advertido oportunamente que no modificara el sistema de cambio; o el caso del llamado mega canje consistente en el cambio de bonos de vencimiento próximo por bonos de largo plazo; o la instauración del llamado corralito que establecía fuertes controles sobre las transacciones bancarias y monetarias²⁵⁶. De poco le valió al presidente De la Rúa que el presidente Bush le manifestase su apoyo público, si a través del Fondo Monetario

²⁵⁴ El 2 de marzo del año siguiente renunció el Ministro de Economía Machinea, nombrando en su lugar a Ricardo López Murphy quien fue recibido con aumento de la Bolsa de Comercio de Buenos Aires del 8.1% luego de que se comprometiera a cumplir con las metas pactadas con el FMI además de reafirmar la convertibilidad. Sin embargo, inmediatamente después de que se anunciara el nuevo plan de austeridad de Murphy, se produjo una renuncia de los ministros (Los ministros del Interior, Federico Storani, de Desarrollo Social, Marcos Makón y de Educación, Hugo Juri, renuncian a sus cargos junto a otros seis funcionarios de alto rango en desacuerdo con el plan) del FREPASO en protesta por el anuncio de medidas de austeridad fiscal

²⁵⁵ El presidente llamó (18 de marzo) a un "acuerdo político nacional", el cual encontró eco en el partido de Domingo Cavallo, de tendencia conservadora y artífice de la ley de paridad y del consejo monetario en tiempos de Menen. Ante lo atractivo que resultaba la incorporación de semejante personaje al gobierno, De la Rúa renunció a López Murphy y nombró a Domingo Cavallo como ministro de Economía, el tercero en 19 días.

²⁵⁶ El 1 de diciembre: Las autoridades introdujeron amplios controles sobre las transacciones bancarias y cambiarias, incluida la fijación de un límite semanal de US \$250 a los retiros de las cuentas bancarias individuales, prohibiendo a los bancos otorgar préstamos en pesos, e introduciendo restricciones cambiarias para viajes y transferencias al exterior. (OEI, 2004: 108)

Internacional se lo negó (reestructuración de la deuda) y más aún sentenció la política de Cavallo como insostenible. Fue en medio del caos económico, el descontento social y el rechazo del FMI que De la Rúa renunció el 20 de diciembre de 2001 y junto con él, el promotor de la ley de convertibilidad.

Sin embargo, la crisis política no terminó con la caída del presidente De la Rúa, lo más duro estaba por venir. El peronista Adolfo Rodríguez Saá, quien asumió la Presidencia el 21 de diciembre de 2001, nombrado por el Congreso, sólo duraría escasos 10 días en el poder aunque había sido designado por 60. No obstante lo corto de su mandato, desplegó una serie de iniciativas que rompían con los esquemas de los gobiernos anteriores. En el plano económico manifestó su negativa a pagar la deuda y propuso la creación de una nueva moneda denominada "argentino" amparado por los bienes del Estado. También en ese breve lapso recibió tres respuestas contundentes: 1) una nueva oleada de protestas en contra del corralito; 2) el llamado del Presidente Bush para que trabajase estrechamente con el FMI (se sometiera a él) para desarrollar "un plan económico sostenible"; y 3) la negativa de los gobernadores peronistas de ampliar su mandato. Rodríguez Saá presentó su renuncia el 30 de Diciembre.

Sin embargo, el sometimiento al Fondo Monetario Internacional tardaría un poco más. Antes que eso sucediera, el nuevo gobierno de Eduardo Duhalde²⁵⁷ puso fin a la ley de convertibilidad, enfrentó a la Corte sobre la constitucionalidad del llamado corralito, soportó nuevos embates sociales y enfrentó duras negociaciones con el FMI. Con objetivos diferentes, todos los principales actores de la crisis argentina actuaron contra el nuevo gobierno. La resistencia social respondió con un nuevo cacerolazo al tiempo que la Corte Suprema de Justicia declaraba inconstitucional el "corralito" financiero. Sin embargo, el poder legislativo controlado por los peronistas no sólo desafió al poder judicial, también, inició un proceso en contra de los magistrados por sobornos y extorsión, abriendo una lucha entre los poderes del Estado. Aunque el ejecutivo se negó a acatar las resoluciones de la Corte, presionado por el Fondo Monetario Internacional y la resistencia social, inició su desmantelamiento a pesar de los temores

²⁵⁷ Eduardo Duhalde fue nombrado presidente por el poder legislativo para que terminara el período de De la Rúa en diciembre de 2003, el mismo que lo había derrotado en las elecciones presidenciales de 1999.

de que con tal medida se disparara la cotización del dólar frente al peso y generase hiperinflación.

Para amainar las presiones del Fondo, el gobierno se pronunció por pagar la deuda en términos razonables e inició la búsqueda de recursos a través de gravar las exportaciones favorecidas por la devaluación. Todavía en su afán de controlar el sistema financiero el gobierno se empeñó en no acatar las resoluciones de la Corte que pretendía rescatar los ahorros retenidos en los bancos, para ello, propuso canjear los ahorros por bonos del Estado, aplicó una mayor regulación financiera e incluso determinó un feriado bancario y cambiario por tiempo indefinido. Sin embargo una nueva misión del Fondo en abril de 2002 estableció claramente cuales eran los requisitos indispensables para que Argentina recibiese ayuda financiera: el cumplimiento del ajuste de gastos de las provincias, la eliminación de los bonos pagaré emitidos para financiar gastos, la liberación total del tipo de cambio, el logro del superávit fiscal y la modificación de la legislación para garantizar mayor seguridad jurídica. Y más adelante anunció que en mayo un equipo técnico visitaría Argentina para redactar un acuerdo que permita desbloquear ayudas por 9,000 millones de dólares. Con esto, el gobierno de Duhalde inició su claudicación renunciando al ministro de economía Jorge Remes Lenicov y a sus colaboradores, reestructurando su gabinete, anunciando que en cuatro meses pondría fin al corralito y el adelanto de las elecciones presidenciales. En respuesta, el director gerente del FMI, Horst Köehler, anunció el reinicio de las negociaciones con el gobierno argentino y el dólar frenó su tendencia alcista que había mostrado en los últimos meses. Al mes siguiente, en julio, el Fondo prorrogó por un año un vencimiento de 985 millones de dólares y comenzó un largo período de negociaciones en las que el FMI insistió en reclamar un "plan económico sustentable". Así Argentina se sometió nuevamente a los designios del Fondo, sin embargo, el daño que había sufrido las relaciones entre ambos definieron para el gobierno argentino una búsqueda de desembarazarse del Fondo Monetario Internacional.

4. 6. La turbulencia económica y política de Estados Unidos

En junio de 1991, el presidente George Bush hizo desfilar las tropas en la capital política y en el centro financiero de Estados Unidos, para rendirles homenaje, después de su triunfo en la Guerra del Golfo. Esta demostración de fuerza al estilo del imperio romano buscaba curar las últimas heridas del síndrome de Vietnam, devolver a los norteamericanos la confianza en el poder militar y sobre todo reposicionar a los grupos nacionalistas y militaristas dentro de la clase política norteamericana, y llevar al presidente Bush a su más alto nivel de popularidad. Esta efervescencia triunfalista alcanzó su clímax, dos meses después, con la culminación del proceso de desaparición de la Unión Soviética. Los republicanos atribuyeron el acontecimiento al ex presidente Reagan por haber tenido el acierto forzar, a través del polémico proyecto denominado “guerra de las galaxias”, la carrera armamentista con la URSS, la cual supuestamente debió haber sofocado la economía soviética en su intento por mantener el gasto que significaba la paridad militar, propiciado su propio derrumbe. Sin embargo, en las elecciones presidenciales del año siguiente, el resultado no favoreció al triunfador de la “madre de todas las batallas” y legítimo heredero del vencedor del “imperio del mal”, sino al discreto gobernador de Arkansas, William Clinton, cuyo lema principal de campaña fue: ¡Es la economía, estúpido!

Más allá de las alusiones personales, propias del proceso electoral, el presidente Clinton (trilateralista como su antecesor) pareció entender de mejor manera la oportunidad que ofrecía el derrumbe de la Unión Soviética para acelerar el proceso de reestructuración del sistema hegemónico, a través de una estrategia que combinara el fortalecimiento de la economía interna (base hegemónica) con una mayor integración a la economía mundial a través de la promoción de la globalización.

El repunte de la economía norteamericana se dio en gran medida sobre la base de la recuperación de la ganancia (en un 70%) del sector industrial (Brenner, 2004: 57), proceso que se venía gestando desde 1985 y que fue interrumpido momentáneamente por la crisis de 1991. El aumento de la ganancia en el sector industrial arrastró al resto

de la economía. De los factores más importantes que favorecieron este proceso fueron la liberación de tecnologías militares, recursos humanos militares y el desarrollo del sistema de innovación norteamericanos, que repercutieron favorablemente en el mercado en las áreas de la informática y la computación. Estas tecnologías generaron una variedad de nuevos productos y servicios que, combinados con una seria reconversión industrial y el estancamiento de los salarios reales, crearon efectos concomitantes en la productividad y las ganancias. Además, la disminución de los tipos de intereses reales (3%), y las secuelas de la devaluación del dólar respecto a las monedas de sus aliados competidores (Alemania y Japón) en el Acuerdo Plaza de 1985 hicieron más competitivos a los productos norteamericanos en los mercados globales.

El gobierno del presidente Clinton comprendió acertadamente que el crecimiento sostenido de la economía norteamericana sólo sería posible si contaba con los recursos y oportunidades que le brindaban los mercados externos, tanto de capitales como de mercancías. En otras palabras, si se lograban extender las condiciones que disfrutaban los capitalistas al interior de Estados Unidos al resto del mundo. De ahí que su estrategia se orientara en dos sentidos: por una parte, a través del establecimiento de cerca de 300 acuerdos de libre comercio de diferentes tipos, dentro de los cuales destacaron el Acuerdo de Libre Comercio de América del Norte, la culminación de los acuerdos de la Ronda Uruguay del GATT, las negociaciones de acuerdos bilaterales de libre comercio con China y con Vietnam, y la Nueva Agenda Transatlántica de 1995. Y por otra parte, una política exterior coordinada por el Departamento de Estado que integraba los intereses económicos y los objetivos políticos de Estados Unidos con los intereses de las compañías transnacionales norteamericanas. Tal política, al mismo tiempo que planteaba favorecer la competitividad de las compañías norteamericanas respecto a sus pares europeas y japonesas, esperaba de ellas una participación activa en la difusión del modelo de instituciones y valores norteamericanos. Durante los 8 años de gobierno del presidente Clinton, como sostiene el Departamento de Estado, esta estrategia ayudó a que las

empresas transnacionales norteamericanas ganaran contratos multimillonarios en el extranjero²⁵⁸.

Sin embargo, el éxito de la política norteamericana repercutió negativamente en las ya difíciles condiciones de los sectores industriales de Alemania y Japón afectando la estabilidad del bloque histórico. Esto influyó para que en el marco de la Nueva Agenda Transatlántica, que comprometía a Europa con una mayor participación en la promoción de la globalización, Estados Unidos cambiara su estrategia, -devolviendo el favor de 1985 cuando sus aliados facilitaron la devaluación del dólar-, accediendo a coordinar con sus socios el aumento de la cotización de la moneda norteamericana²⁵⁹. Pero, con el aumento de la cotización del dólar se encarecieron también las mercancías norteamericanas no sólo en los mercados globales, también dentro de Estados Unidos, a causa de las importaciones más baratas, propiciando que reapareciera la latente sobreproducción. Así, durante el segundo trimestre de 1995 la inversión bruta declinó aceleradamente del orden del 15% a niveles cercanos al 1% y se mantuvo a niveles muy bajos durante 1996 para crecer nuevamente en 1997.

Privado momentáneamente de uno de sus motores de crecimiento, con duros efectos para el sector industrial y las exportaciones, el gobierno norteamericano dio un giro en el énfasis de su estrategia a favor de los sectores financiero y bursátil y a la profundización de la globalización de la economía norteamericana. La disminución de la tasa de interés de largo plazo a finales de 1995 por parte de la Reserva Federal, brindó el impulso inicial al mercado de valores para que éste se inflara progresivamente hasta convertirse en la principal fuente de financiamiento de la economía. Por otra parte, con la derogación de ley Glas Steagall, en 1999, se permitió la formación de conglomerados financieros, que al mismo tiempo que comercializaban créditos invertían en la bolsa, estableciendo una relación que el Fondo Monetario Internacional bien pudo llamar "crony capitalism", estos conglomerados como señala

²⁵⁸ Ver, History of the Department of State During the Clinton Presidency (1993-2001). Released by the Office of the Historian, Bureau of Public Affairs. U. S. Department of State. <http://www.state.gov/r/pa/ho/pubs/8521.htm>

²⁵⁹ En comparación con el nivel mínimo a que había llegado en abril de 1995, al final de abril de 1997 el dólar se había apreciado el 56% frente al yen, el 27% frente al marco alemán y el 20% en valores efectivos nominales. (Fondo Monetario Internacional, 1997: 18).

Stiglitz (2004: 183 – 196) manipularon la información a fin de impulsar aún más el alza de la cotizaciones de la bolsa, contribuyendo a mantener la llamada “burbuja bursátil”. Además, los grandes inversionistas en la bolsa de valores se vieron favorecidos por el recorte de impuestos al aumento del valor de las acciones y los bienes inmuebles, que los republicanos y los nuevos demócratas institucionalizaron en 1997. Stiglitz (2004: 221) consideró tal medida como un verdadero regalo para el sector más rico de la población y destacó que dicho sector a través de sus representantes políticos fue capaz de convencer a los sectores medios y bajos de que ellos también serían beneficiados.

Los créditos baratos en sinergia con el alza de la bolsa de valores produjeron entre 1995 y 2000, como dice Brenner (2003: 59), una poderosa expansión marcada por la aceleración del crecimiento de la producción, la productividad, el empleo y al final también de los salarios reales. El déficit público, de otros años, atribuido al keynesianismo fue sustituido en la era de la globalización por el déficit privado.

Las empresas encontraron en el mercado de valores fondos financieros en cantidades hasta entonces inconcebibles. Así, aunque las ganancias del sector industrial norteamericano sufrieron una nueva merma por el abaratamiento de las exportaciones asiáticas, luego de la crisis de 1997, esto fue compensado por el aumento del precio de las acciones de las grandes empresas industriales, correspondiendo a las acciones de las empresas de alta tecnología el mayor dinamismo²⁶⁰. Por otra parte, el sistema bancario ofreció créditos baratos a empresas y particulares estimulando poderosamente la inversión y el consumo. Los gastos de consumo contribuyeron a la absorción de la oferta generada por la creciente inversión²⁶¹ y productividad.

Sin embargo, la expansión de la economía norteamericana no hubiese sido posible sin la globalización, es decir, sin la presencia de las mercancías y de los capitales

²⁶⁰ El mayor dinamismo correspondió a las acciones de las empresas de alta tecnología, que se reflejan sobre todo en el NASDAQ. Este índice se expandió al ritmo anual promedio de 33% entre 1995 y el primer trimestre del 2000, cuando alcanzó su máximo histórico. (CEPAL, 2003: 15)

²⁶¹ La inversión se disparó, alcanzando una tasa media anual de aumento en torno al 10%, lo que en términos de contabilización del crecimiento representó alrededor del 30% del aumento del PIB entre 1995 y 2000. (Brenner, 2004: 59.)

extranjeros. El intenso aumento de las importaciones (la mayor parte de ellas baratas) permitió mantener simultáneamente los altos niveles de consumo y la estabilidad de precios, y al mismo tiempo, brindaron grandes beneficios a las empresas transnacionales norteamericanas, asiduas practicantes del comercio intrafirma, que producían en los países que ofrecían fuerza de trabajo relativamente abundante y barata y vendían con altos beneficios en el mercado estadounidense.

Cuadro 15
Balanza Comercial de Estados Unidos, 1991 – 2004
En miles de millones de dólares

	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004
Exportaciones	414	440	457	503	575	612	678	670	684	772	719	682	713	808
Importaciones	-491	-537	-589	-669	-749	-803	-876	-717	-1030	-1224	-1146	-1165	-1261	-1473
Saldo	-77	-97	-132	-166	-174	-191	-198	-47	-346	-452	-427	-483	-548	-665

Fuentes: Departamento de Comercio de Estados Unidos, Buró de Análisis Económico, Fondo Monetario Internacional

Por otra parte, el capital extranjero se volvió indispensable para la reproducción ampliada del capital norteamericano en virtud del descenso del ahorro privado, producto de los crecientes niveles de consumo y de inversión, sobre todo del ahorro bruto de las familias que cayó en 1999 a un nivel inferior al 2% del PIB, y que no pudo ser compensado por el ahorro público por la eliminación del déficit presupuestario.

Cuadro 16
Cuenta de Capitales (1991 - 2001)
(En miles de millones de dólares)

	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001
Cuenta de Capitales	46	96	81	130	86	137	219	64	265	409	382
Capital Privado	20	54	11	85	-13	5	201	91	210	373	392
Inversión Directa	-15	-28	-33	-34	-41	-5	1	36	100	130	3
Salidas	-38	-48	-84	-80	-99	-92	-105	-143	-189	-178	-128
Entradas	23	20	51	46	58	87	106	179	289	308	131

FUENTES: U.S. Department of Commerce, Bureau of Economic Analysis; y FMI.

La balanza de capitales de Estados Unidos en el período comprendido entre 1997 y 2001 nos muestra que durante este período las entradas de capital privado

sobrepasaron el billón de dólares al igual que las entradas de Inversión Extranjera Directa. Esto trajo como consecuencia que en 2001, un 12,4% de las acciones de las empresas norteamericanas, un 23,8% de la deuda de esas mismas empresas y un 41,9% de los valores del Tesoro de Estados Unidos estuviesen en manos extranjeras. En otras palabras, la globalización significó para Estados Unidos la concentración de capitales provenientes de todo el mundo para dinamizar su economía.

Pero, el entrelazamiento de las bajas tasas de interés de largo plazo, el aumento de la inversión extranjera directa (sobre todo de Europa), los flujos de capitales provenientes de los países que sufrieron crisis globales (Asia, América Latina y Rusia) además de Japón y China y el aumento de la cotización del dólar (42% entre 1995 y 2000), contribuyeron poderosamente a generar una sobre acumulación de capital y una sobre inversión, la cual se manifestó a través del desmesurado aumento del mercado bursátil. La gran cantidad de recursos que el gobierno norteamericano comprometió con los paquetes de rescate financiero relacionados a las crisis globales no sólo fueron posibles sino incluso deseables para contrarrestar la sobre acumulación de capital en Estados Unidos. Sin embargo, la fuga de capitales de los países en crisis hacia Estados Unidos no sólo equilibró sino sobrepasó la "ayuda financiera".

En otras palabras, el auge de los negocios condujo a la sobreinversión y consecuentemente, a la sobreproducción, al exceso de capacidad instalada y a la caída de los precios en varios sectores industriales como el textil, el del acero y el cuero, pero sobretodo el vinculado a los productos de alta tecnología como las telecomunicaciones, la computación y cierto tipo de servicios²⁶². En términos de mercado, la oferta había superado a la demanda, dificultado la valorización de las mercancías, la realización de las ganancias y aumentando los riesgos de quiebra de las empresas. Así entre 1997 y 2000, mientras la burbuja financiera y la expansión alcanzaban su apogeo, el sector empresarial no financiero sufría una caída en la tasa

²⁶² Entre 1995 y 2001 los beneficios deducidos intereses en el sector de equipo electrónico (incluidos ordenadores) cayeron de 59.500 millones de dólares (1997) a 12.200 millones; en el de equipamiento industrial (incluidos semiconductores), de 13.300 millones a 2.900 millones; en el de telecomunicaciones, de 24.200 millones (1996) a 6.800 millones y, en la rama de los servicios prestados a empresas, de 76.200 millones (1997) a 33.500 millones (Brenner, 2004: 65).

de beneficio de casi una quinta parte (Brenner, 2004: 60). Si tomamos en consideración que a las empresas no financieras en 1995 les correspondía casi la mitad de los beneficios del total de las empresas, entonces podemos concluir que su caída fue la principal causa de la desaceleración económica de Estados Unidos.

Ante el declive de los beneficios, las empresas respondieron ajustando sus costos, recortando la producción, restringiendo el empleo y los aumentos salariales, contribuyendo con ello, a la disminución de la demanda, a la desaceleración de la economía y la caída de las ganancias, es decir a la recesión²⁶³. Poco efecto positivo tuvo, en ese momento, que la Reserva Federal redujera sustancialmente la tasa de interés para estimular la economía. El exceso de deudas, de capacidad instalada y la saturación de los mercados, inhibían la recuperación inmediata. Las empresas optaron por reducir sus niveles de endeudamiento y la adquisición de nuevas instalaciones y equipo.

Por otra parte, con la caída de la bolsa y las inversiones, sobre todo en los sectores de la nueva economía, se desplomaron las exportaciones y con ella gran parte de las importaciones. Afectando negativamente a las economías de la Unión Europea, Japón y Asia Oriental, pero sobre todo en los países subdesarrollados, en particular los de América Latina, históricamente dependientes de su comercio con Estados Unidos. En otras palabras, la tendencia recesiva de la economía norteamericana redujo la capacidad del resto del mundo para absorber su propia sobreproducción.

Así, en un ambiente caracterizado por la inminente desaceleración de la economía y la idea generalizada en la clase política de que los beneficios de la globalización se habían agotando, y por lo tanto, Estados Unidos sólo podía depender de sus propias fuerzas para enfrentar la crisis que se avecinaba, fue que tomó posesión como presidente de los Estados Unidos, George W. Bush (el 20 de enero de 2001). Bush inició su mandato como un presidente políticamente débil. Su triunfo estuvo precedido

²⁶³ En los 12 meses transcurridos desde mediados de 2000 hasta mediados de 2001, la tasa media anual decrecimiento del PIB cayó del 5% al -1% y la de aumento de la inversión del 9 al -5% –una caída mucho más rápida de ambas variables que en cualquier otro período semejante desde la Segunda Guerra Mundial–, haciendo que la economía cayera en barrena. (Brenner, 2004: 60).

de unas elecciones reñidas, del voto popular en su contra y de irregularidades en el proceso electoral ajenas a la democracia. A esto se le sumó el inicio de la recesión dos meses después (marzo) presagiando un panorama político y económico verdaderamente sombrío. Sin embargo, la fortuna política del presidente cambió abruptamente con el ataque a las Torres Gemelas y el Pentágono, el 11 de septiembre de 2001 (S11), quien inmediatamente capitalizó el hecho encabezando la llamada "guerra contra el terrorismo". Por otra parte, la recesión sólo duró 8 meses y a partir de 2002 se inició la recuperación y un crecimiento sostenido de la economía.

Con el arribo de George W. Bush a la Casa Blanca, retornaron los grupos neoconservadores a los primeros planos de la política norteamericana y un giro en el manejo de la política exterior. Estos grupos se mantuvieron como implacables perseguidores del presidente Clinton, por los recortes que éste había aplicado a los gastos en defensa y por lo que ellos denominaban la ausencia de un orden internacional favorable a Estados Unidos. Reagrupados en el "Think Tank" denominado: "Project for the New American Century", creado en la primavera de 1997 por aquellos que años más tarde conformarían el equipo de halcones²⁶⁴ del gobierno de George W. Bush, redefinieron en términos de seguridad nacional los principios estratégicos de la política exterior norteamericana proponiéndose: 1) incrementar el gasto en defensa y modernizar las fuerzas armadas para llevar a cabo las responsabilidades globales de Estados Unidos; 2) reforzar los lazos con los aliados democráticos y desafiar a los regímenes hostiles a los intereses y valores norteamericanos; 3) promover en el extranjero la libertad económica y política y 4) aceptar la responsabilidad de preservar y extender un orden internacional adecuado a la seguridad, la prosperidad y principios de Estados Unidos²⁶⁵.

²⁶⁴ Rumsfeld (Secretario de Defensa), Cheney (Vice-Presidente), Paul Wolfowitz (Subsecretario de Defensa); Richard Perle (ex asesor de Rumsfeld); Jhon Bolton (Subsecretario de Estado para control de Armamentos y seguridad internacional).

²⁶⁵ La declaración de principios fue suscrita por Elliott Abrams, Gary Bauer, William J. Bennett, Jeb Bush, Dick Cheney, Eliot A. Cohen, Midge Decaer, Paula Dobriansky, Steve Forbes, Aaron Friedberg, Francis Fukuyama Frank Gaffney, Fred C. Ikle, Donald Kagan, Zalmay Khalilzad, I. Lewis Lobby, Norman Podhoretz, Dan Quayle, Peter W. Rodean, Stephen P. Rosen, Henry S. Rowen, Donald Rumsfeld, Vin Weber, George Weigel y Paul Wolfowitz. (Project for The New American Century, 1997)

Un aporte estratégico mayor de este grupo fue el documento titulado “Rebuilding America’s Defenses: Strategies, Forces and Resources for a New Century” (Kagan, 2000) signado en septiembre de 2000, previo a las elecciones presidenciales. Dicho documento retomaba a otro denominado “Defense Policy Guidance” elaborado por Paul Wolfowitz y por Lewis Lobby para el Departamento de Defensa dirigido por Richard Cheney durante el gobierno de George Bush (padre), quién por cierto lo desautorizó. De acuerdo a “Rebuilding America’s Defenses: Strategies, Forces and Resources for a New Century” Estados Unidos solo podía preservar y extender su liderazgo mundial si mantenía la preeminencia de sus fuerzas militares, lo cual implicaba un consistente aumento en el presupuesto militar (de 15000 a 20000 millones de dólares anuales), de tal manera que pudiese cumplir, según sus autores, las cuatro misiones esenciales que demandaba el liderazgo mundial: 1) defender el territorio de Estados Unidos; 2) pelear y ganar múltiples guerras de manera simultánea; 3) desarrollar fuerzas de ocupación que pudiesen llevar a cabo deberes condestables, propios de una guardia civil, para crear un ambiente de seguridad en regiones críticas; y 4) transformar las fuerzas militares utilizando la tecnología más avanzada. Para poder cumplir estas cuatro misiones Estados Unidos debía: mantener la superioridad nuclear estratégica; aumentar el número de efectivos (de 1.4 a 1.6 millones); asignar bases permanentes en el Sureste de Europa y el Sureste asiático y cambiar los patrones de despliegue naval acordes con la importancia estratégica del Este de Asia; modernizar las fuerzas selectivamente; desarrollar y desplegar la defensa global en base a misiles; controlar el ciberespacio y modernizar las fuerzas convencionales.

Se argumentaba que con la caída de la Unión Soviética el mundo había dejado de ser bipolar para convertirse en unipolar y esto brindaba la oportunidad histórica a Estados Unidos de formular una estrategia de seguridad nacional coherente con esta nueva realidad. Además, al no tener que enfrentar de manera inmediata el desafío de un gran poder se consideraba que Estados Unidos contaba con el tiempo suficiente para aumentar su capacidad militar, responder a las demandas de su liderazgo internacional y cumplir con el objetivo estratégico de preservar un ambiente de

seguridad internacional, acorde con los intereses e ideales norteamericanos, asegurando y expandiendo las zonas de paz democrática para detener el crecimiento de un nuevo gran poder competidor. Esto es, manteniendo su presencia militar en las regiones claves de Europa, el Este de Asia y el Medio Este y preservando su preeminencia militar a través de la transformación hecha posible por la nueva tecnología.

Los neoconservadores, identificados con los intereses de las compañías petroleras y con el complejo industrial militar, asumieron el tema de la guerra contra el terrorismo como el eje de la seguridad nacional y subordinaron a ella el tema de la globalización²⁶⁶. Encontraron también un asidero teórico en la definición realista del interés nacional, usualmente expresado en términos geopolíticos y militares, una justificación para incrementar la presencia de la clase política en los asuntos externos en detrimento de los actores privados, particularmente del sector financiero trasnacional que había gozado de capacidades decisorias durante el gobierno del presidente Clinton. También retomaron el concepto de orden internacional, en términos políticos, que consideraron había quedado sujeto a los vaivenes de los mercados mundiales de mercancías y de capitales.

Un tema que marcó inicialmente las diferencias entre el gobierno de Bush y el sector financiero fue el relacionado a los paquetes financieros de rescate para enfrentar las crisis globales que se estaban desarrollando en Brasil y Argentina. A pesar de la oposición de Bush, el diferendo se resolvió a favor de Wall Street, con la puesta en marcha de los paquetes de rescate y la sustitución de O'Neill por Jhon Snow como Secretario del Tesoro. El cambio de funcionario tenía el objetivo de mejorar las relaciones entre el gobierno y el mundo de las finanzas, sobre todo en el momento en que la recesión de la economía norteamericana estaba en marcha y el capital financiero era indispensable para enfrentarla.

²⁶⁶ "Defender a nuestro país de sus enemigos es el deber primero y fundamental del gobierno federal", nos advierte Condoleezza Rice (2002:7)

Sin embargo, lo que estaba en juego era definir cómo la estrategia de los neoconservadores se empotraría con una reestructuración del sistema hegemónico mundial basado en la globalización. Si en tiempos de la llamada revolución silenciosa este empotramiento fue posible, se debió a que el gobierno de Reagan y en menor medida el de Bush (padre) contaron con la amenaza soviética (aunque en decadencia) como factor político e ideológico indiscutible y aglutinante para acorazar la hegemonía, y por su parte, el proceso de integración de la economía norteamericana a la economía mundial todavía no había alcanzado niveles extraordinarios. Esto no era el caso del gobierno de George W. Bush. La integración de la economía norteamericana estaba muy avanzada y el costo político global de la sustitución de la estrategia basada en la utilización de los factores económicos, la promoción de instituciones internacionales y los valores universales del libre mercado por la creación de un orden internacional sustentado esencialmente en la supremacía militar y adecuado a la seguridad, la prosperidad y principios de Estados Unidos resultaba muy alto, sin una justificación contundente.

Los atentados del 11 de septiembre contra las torres gemelas y el pentágono vinieron a representar esta justificación. Las disquisiciones estratégicas de la oposición quedaron subordinadas a la inmediatez de los hechos que operaban a favor de una estrategia previamente concebida. En otros términos el S11 se convirtió implícitamente en la señal política para poner en marcha un proceso de cambios sustanciales tanto en la política interna como la política exterior.

De entrada, la "guerra contra el terrorismo" declarada por Bush en respuesta al S11 terminó con su debilidad política derivada de las irregularidades de las elecciones que lo llevaron a la presidencia. En términos operativos, justificó la implementación de una política centralizada donde las principales decisiones recayeron en el círculo de neoconservadores cercano al presidente. En materia de política interna sirvió para justificar la aprobación de leyes que restringieron severamente las libertades individuales, los derechos civiles e incluso los derechos humanos, de manera sólo comparable con la época "macartista". Evidentemente, estas medidas han estado

minando la forma democrática del Estado, puntal del consenso político interno. Sin embargo, esto ha sido contrarrestado a través del resurgimiento del nacionalismo basado en el excepcionalismo mesiánico, figura presente en diferentes momentos en la cultura y la historia de Estados Unidos.

Por otra parte, en materia de política exterior, la guerra contra el terrorismo permitió al gobierno de Bush: a) recuperar el consenso bipartidista, perdido desde la guerra de Vietnam; b) redefinir la estrategia de seguridad nacional introduciendo la acción militar preventiva contra Estados hostiles y grupos terroristas; c) establecer el objetivo explícito de mantener la supremacía militar mundial; d) asumir la preeminencia del unilateralismo sobre el multilateralismo y e) promover los valores norteamericanos, en particular en el mundo musulmán y en general como un modelo para crear un orden internacional.

Lo cierto es que con los ataques perpetrados por habitantes de Estados Unidos; que armados con afilados cortapapeles, secuestraron aviones de compañías norteamericanas; que aprendieron a manejar en escuelas de aviación norteamericanas; y que los estrellaron en las torres gemelas, símbolo del poder económico, y el pentágono, símbolo del poder militar norteamericano; dirigidos por un terrorista que en otros tiempos fue armado por el propio gobierno norteamericano y hecho socio de empresas de Estados Unidos, quedó demostrada la vulnerabilidad del sistema de defensa del territorio norteamericano, sin que a causa de ello se hubiesen fincado responsabilidades a los funcionarios encargados de la estrategia de defensa.

Pero no sólo el sistema de defensa quedó en evidencia, también el manejo que hizo el gobierno norteamericano de la institucionalidad internacional. El Estado más poderoso del mundo le declaró la guerra a particulares (en todo caso, delincuentes, renegados o rebeldes internacionales) cuyos actos nunca fueron reivindicados por otros Estados. Por lo tanto, el gobierno de Estados Unidos tuvo que hacer la declaración de guerra extensiva a los Estados que los albergaran. Aunque el gobierno de Estados Unidos argumentó la intervención en Afganistán en términos del Artículo 51 de la Carta de las

Naciones Unidas, resultaba claro que autodefensa y represalia no eran lo mismo. Si Estados Unidos obtuvo la solidaridad y el consenso no sólo de sus aliados tradicionales sino además de gran parte de los gobiernos del mundo, se debió: a la naturaleza de los ataques, a la ascendencia hegemónica, y en algunos casos, al oportunismo de algunos gobiernos que asumieron el accionar norteamericano como la autorización hegemónica para reprimir a los rebeldes internos con sólo definirlos como terroristas.

Aunque finalmente obtuvo el respaldo del Consejo de Seguridad, Estados Unidos legitimó esencialmente la invasión de Afganistán a través de la OTAN invocando el artículo V referente a la asistencia recíproca. Así, lanzó la operación militar denominada "justicia infinita", que luego cambió por la denominación de "libertad duradera", el 7 de octubre de 2001. Sólo 37 días tardó en caer Kabul, después de incesantes bombardeos y el avance sostenido de las tropas de ocupación. A partir de entonces y hasta la fecha, el gobierno de Bush ha mantenido dos procesos estratégicos continuos: 1) la imposición y consolidación de un "gobierno democrático" (Hamid Karzai) y 2) y la ampliación de la presencia de la OTAN en sustitución de las tropas norteamericanas e inglesas, incluso la OTAN asumió el mando de la Fuerza Internacional de Seguridad y Asistencia (ISAF) el 11 de agosto de 2003. Sin embargo, la resistencia de los talibanes en contra de las tropas de ocupación no ha cesado.

A pesar de la importancia de la invasión de Afganistán, el momento estelar del giro de la política exterior norteamericana bajo el gobierno de Bush estuvo representado por la guerra de Irak. Apenas se había completado la invasión de Afganistán cuando el presidente Bush incluyó a Irak dentro de la segunda versión del eje del mal (2002). Con esto, por un lado estaba dando continuidad al interés norteamericano por derrocar a Sadam que se había iniciado incluso de antes de 1991; y por otro lado, continuaba el proceso de sometimiento de los países definidos como hostiles a la hegemonía norteamericana iniciado luego del S11. Acusado de poseer armas de destrucción masiva, el gobierno de Irak fue sometido al escrutinio de las Naciones Unidas sin que los inspectores encontraran pruebas definitivas al respecto. No obstante, el gobierno

del presidente Bush decidió iniciar la guerra contra Irak de manera unilateral, sin el consenso del Consejo de Seguridad.

El 20 de marzo de 2003 a las 5: 35 de la mañana, sólo 90 minutos después de que venciera el ultimátum que el presidente Bush diera a Saddam para que abandonara el país soberano de Irak iniciaron los bombardeos sobre Bagdad. Veinte días después las tropas norteamericanas tomaron la capital (9 de abril) y el 14 de abril Tikrit ciudad natal de Saddam y último bastión del régimen. Ocho meses después, el 14 de diciembre de 2003, la Administración Bush alcanzaba su objetivo declarado: la captura de Saddam Husein, cerca de Tikrit.

Desde entonces Irak se convirtió en el laboratorio de la estrategia anunciada por el "Project for the New American Century". Sin embargo, aunque se obtuvo finalmente el respaldo del Consejo de Seguridad a la invasión y se estableció un gobierno y una constitución al gusto de las fuerzas de ocupación, las fuerzas rebeldes han mantenido una resistencia inquebrantable. España y Filipinas han defecionado y los ciudadanos norteamericanos han terminado por mostrar su inconformidad en las urnas por la ineficiencia del gobierno para implementar su proyecto y sobre todo porque la guerra sólo trajo el encarecimiento del petróleo y no su abaratamiento como era lo esperado. Aquí cabe destacar que además del tema de la seguridad nacional, el tema del petróleo en la agenda de la política exterior ha sido una fuente de consenso entre la clase dominante, la clase política, los intelectuales orgánicos y amplios sectores de la población en general. Los intereses de las poderosas compañías petroleras, los de las productoras de armamento, los grandes bancos siempre pendientes del reciclaje de los ingresos generados por la venta del petróleo, los intereses geopolíticos de Estados Unidos y las expectativas de la disminución de los precios por parte de una población, caracterizada por su alto consumo de hidrocarburos, han sido congruentes con la guerra de Irak. El creciente descontento de los ciudadanos respecto a la guerra radica en que mientras ellos han puesto los muertos, las élites han recogido los beneficios de los precios altos.

Por otra parte, la estrategia por parte de la Reserva Federal para enfrentar la turbulencia económica de 2001, se centró, contrario a lo que usualmente el Fondo Monetario Internacional ha exigido a sus países miembros como política económica en caso de una crisis, en una política monetaria expansiva, disminuyendo la tasa de interés nominal hasta su mínimo histórico (1% anual) con el objetivo de estimular el consumo (tanto productivo como no productivo) y depositando su mayor esperanza en los créditos hipotecarios y el aumento de los precios de las viviendas. Estas expectativas se cumplieron²⁶⁷. El sector inmobiliario que había subido de la mano de la burbuja bursátil, cuando ésta reventó, su vigor se mantuvo no sólo por los créditos baratos de la Reserva Federal y el aumento de los precios de las viviendas, también por la transferencia de fondos del mercado de valores en crisis y el estancamiento de los salarios reales en el sector de la construcción. De esta forma, la tasa de ganancia en la construcción aumentó como nunca antes lo había hecho y con ello alcanzó su mayor expansión desde la Segunda Guerra Mundial, convirtiéndose en el factor más importante²⁶⁸ para la recuperación después de la desaceleración de 2001²⁶⁹. Otro sector que contribuyó a la recuperación fue el comercio minorista alentado por el efecto riqueza, el alza del dólar que abarató las importaciones, sobre todo las procedentes de China²⁷⁰, y los bajos salarios que dicho sector pagaba. Esta estrategia de recuperación basada en el aumento del consumo generó una nueva oleada de endeudamiento de las empresas, familias y particulares, superior a la que sucedió en tiempos de la "economía vudú", alcanzando su primer máximo histórico en el primer semestre de 2003. El endeudamiento, limitó la desaceleración de la economía y contrarrestó eficientemente el impacto negativo ocasionado por la caída de la inversión

²⁶⁷ "Entre junio de 2000 y junio de 2003 el tipo de interés sobre las hipotecas fijas a treinta años cayó del 8,29% al 5,23%, lo que supone una caída del 37%. En ese mismo intervalo el precio de la vivienda ha aumentado un 7% anual, extendiendo y acentuando una tendencia iniciada entre 1995 y 2000, cuando crecía con una tasa media anual del 5,1%." (Brenner, 2004: 67).

²⁶⁸ Entre 1995 y el primer semestre de 2003 la subida del índice de precio de la vivienda ha superado la del IPC en más de un 35%, lo que supone históricamente un aumento inaudito de su coste real. (Brenner, 2004: 75).

²⁶⁹ "Desde finales de 2000, el dinero obtenido mediante la refinanciación de las hipotecas ha supuesto por sí mismo al menos el 20% del crecimiento total del PIB. Si se tiene en cuenta también el dinero obtenido mediante ventas de viviendas y segundas hipotecas, así como el gasto en inversión residencial y la compra de muebles y otros artículos para el hogar, los mercados de la vivienda y de las hipotecas han supuesto en total más de dos terceras partes del aumento del PIB entre 2000 y el primer semestre de 2003". (Brenner, 2004: 78)

²⁷⁰ Entre 1995 y 2002 la República Popular China se convirtió en el principal exportador a Estados Unidos, aumentando las importaciones procedentes de ese país de 44.000 millones de dólares a 122.500 millones, lo que supone una tasa media anual de crecimiento del 16%. (Brenner, 2004: 71)

y el mayor déficit comercial, y no sólo eso, favoreció el crecimiento positivo de la economía en los últimos años.

El gran beneficiario de la estrategia de la Reserva Federal fue nuevamente el capital financiero, el mismo que había sido privilegiado desde finales de la década de los ochenta. En la era de la globalización todas las tendencias económicas y políticas jugaron a favor de las finanzas. La reducción de la inflación defendió los réditos reales de los préstamos, la desregulación bancaria abrió la brecha a los supermercados financieros integrados y la burbuja bursátil le ofreció la oportunidad histórica para acumular tasas y beneficios por supervisar la emisión de acciones y las fusiones y absorciones, al tiempo que gestionaban la financiación de los créditos a los empresarios y a los consumidores. (Brenner: 2003: 72). Cuando la burbuja financiera se reventó, los financieros se desplazaron a la burbuja inmobiliaria que estaba ofreciendo grandes beneficios. En otras palabras, ni la caída de la bolsa ni la desaceleración de la economía a partir de 2001 bloquearon el ascenso de las finanzas. Correspondiendo a este sector en 80% del aumento de los beneficios empresariales entre 2000 y 2003.

A esta estrategia, el presidente Bush le añadió una política fiscal deficitaria que incluía un paquete de recorte de impuestos y el reforzamiento del aparato coercitivo del Estado. Al más puro estilo de Ronald Reagan (gobierno del cual provienen la mayoría de sus asesores), el grueso de los recortes fiscales se orientaron a favorecer a los sectores más ricos a través de estímulos al ahorro y la compra de activos financieros. Por lo que se refiere al gasto militar, este ha crecido aceleradamente, sobre todo a raíz de los ataques del 11 de septiembre, sumando desde 2001 hasta 2006 más de 2 billones de dólares, sólo la Guerra de Irak y la lucha contra el terrorismo han significado durante este mismo período más de 432 mil millones de dólares²⁷¹. La guerra contra el terrorismo, la obsesión de Estados Unidos por controlar el petróleo y sus costos implicados como factor de estímulo a la economía norteamericana, se han convertido en un complejo político y económico en el cual las empresas productoras

²⁷¹ Esto incluye operaciones militares y otras actividades de defensa, financiamiento a las fuerzas indígenas de defensa, operaciones diplomáticas y ayuda. (CBO, 2006).

de armamento²⁷² y petróleo²⁷³ han sido las principales beneficiarias, mismas a las que se encuentra vinculado el presidente y sus principales colaboradores.

Cuadro 17
Estados Unidos
Déficit Fiscal y Gasto en Defensa
(1998 – 2006)

Año Fiscal	Déficit Fiscal	Gasto en Defensa
	Miles de millones de dólares	Total Obligational Authority Millones de dólares
1998	69.3	252,231
1999	125.6	272,729
2000	236.2	286,958
2001	128.2	300,991
2002	-157.8	355,378
2003	-377.6	367,551
2004	-412.7	456,052
2005	-318.3	502,475
2006	-423.2	470,241

Fuente: Economic Report of the President
Fuente: Department of Defense

Sin embargo, la recuperación y el crecimiento de la economía norteamericana no se han logrado por medio de sus propios recursos, por el contrario, esto ha sido producto de la profundización de la globalización, es decir, de una mayor participación de las mercancías y capitales extranjeros. Muestra de ello ha sido la exacerbación del déficit en cuenta corriente y del endeudamiento externo, ambos alimentados por el gasto gubernamental y las bajas tasas de ahorro interno. El déficit de cuenta corriente se ha incrementado ostensiblemente desde la desaceleración de 2001 hasta llegar en 2005 a -792 000 millones de dólares es decir, el -6.3% del PIB, cifra sin precedente en las

²⁷² Esta política se ha traducido en gigantescos beneficios a la industria productora de armamento, según Brenner (2003: 69) las acciones de las nueve mayores empresas vinculadas a la defensa superaron en un 30% el rendimiento medio de las empresas incluidas en el índice S&P 500, y un incremento en el PIB de aproximadamente de 0,75% en total durante 2001 y 2002.

²⁷³ Los precios en alta han sido una ganancia inesperada para las compañías petroleras, que están registrando lucros récord. La Exxon Mobil Corp. vio su lucratividad crecer 44%, hasta los 7.860 millones de dólares en el primer trimestre de este año, mientras que el lucro de la Royal Dutch/Shell trepó 28%. La renta líquida de las cuatro mayores compañías de petróleo - Exxon Mobil, BP, Shell y Conoco Phillips - aumentó 39% con respecto al año anterior, informaron las empresas en abril. Mensurado desde otro punto de vista, la renta de Exxon Mobil para el primer trimestre - 82.000 millones de dólares - es casi equivalente a los 107.000 millones de dólares del PBI de Venezuela, que abastece con gran parte de su crudo a los EEUU. Las naciones ricas en energía están incrementando costos a las inversiones extranjeras (Forero, 2005).

relaciones económicas internacionales de Estados Unidos. Dicho déficit se ha debido en gran medida al déficit de la balanza comercial (-665000 millones de dólares) producto de importaciones por cerca de un billón y medio de dólares.

Cuadro 18
Saldo de la Balanza de Cuenta Corriente de Estados Unidos
(En miles de millones de dólares)
(1998 – 2005)

	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
En miles de millones de dólares	-214	-300	-416	-389	-475	-520	-668	-792
Como porcentaje del PIB	-2.4	-3.2	-4.2	-3.8	-4.5	-4.7	-5.7	-6.3

Fuente: Fondo Monetario Internacional. United States: 2005 Article IV Consultation—Staff Report; United States: 2006 Article IV Consultation—Staff Report.

Por otra parte, la deuda externa total de Estados Unidos que en el año 2000 era aproximadamente de 3.5 billones de dólares, el 30 de junio de 2006 alcanzó la monumental cifra de más de 10 billones de dólares²⁷⁴. Cifra que nos dice por si misma sobre la acelerada integración de Estados Unidos a la economía mundial así como su dependencia de ella. La magnitud de las relaciones comerciales y financieras de Estados Unidos con el resto del mundo también nos habla de la expansión del dólar como moneda mundial sobre todo si tomamos en consideración que cerca de 8 billones de su deuda externa se encuentra denominada en dólares. Debemos señalar además que el grueso de la deuda y el déficit de la balanza comercial de Estados Unidos se han acentuado particularmente respecto a los países asiáticos. No sólo respecto a Japón como en la década de los años ochenta del siglo pasado, también respecto China y los países del sureste asiático. A partir de 2001 los bancos centrales de los países asiáticos (principalmente Japón y China) aumentaron sus reservas en dólares alcanzando los 700000 millones de dólares en 2003 y no obstante las fluctuaciones a la baja del dólar respecto al euro estas han sido menores respecto al yen y las otras monedas asiáticas, esto se ha debido a la política de los países de la región de reciclar sus superávit de cuenta corriente a través de la adquisición de activos denominados en dólares para evitar el alza de sus propias monedas que afectaría sus exportaciones y financiando al mismo tiempo un poco más de la mitad

²⁷⁴ 10,036,806,000,000 de acuerdo al Departamento del Tesoro de de Estados Unidos.
<http://www.ustreas.gov/tic/debta606.html>

del déficit de cuenta corriente²⁷⁵ contribuyendo con ello a estabilizar la economía de Estados Unidos. (Brenner, 2004: 81)

Cuadro 19
Tipo de Cambio (1991 – 2005)
Dólar a moneda extranjera

Año	Euro*	Marco	Franco	Yen
1991		1.6610	5.6468	134.59
1992		1.5618	5.2935	126.78
1993		1.6545	5.6669	111.08
1994		1.6216	5.5459	102.18
1995		1.4321	4.9864	93.96
1996		1.5049	5.1158	108.78
1997		1.7348	5.8393	121.06
1998		1.7597	5.8995	130.99
1999	0.93917			113.73
2000	1.085			107.80
2001	1.11691			121.57
2002	1.06106			125.22
2003	0.8854			115.94
2004	0.8051			108.15
2005	0.80453			110.11

Fuente: Economic Report of the President

* FXHistory: historical currency exchange rates (interbancario)

4.7. El descontento con la globalización y el Fondo Monetario Internacional

Si a principios de la década de los años noventa del siglo pasado, los promotores de la versión hegemónica de la globalización se presentaban como un grupo compacto que compartía, con ciertos matices particulares, una visión del mundo convertida en práctica (proyecto histórico). Al final de la misma década, en el marco de la crisis asiática, este bloque ya no era tan compacto y su visión había perdido consenso entre sus mismos promotores. Las crisis globales y la forma en como éstas se enfrentaron

²⁷⁵ "Asia oriental cuenta con una reserva de 1,6 billones de dólares, el 70% del total mundial, frente a sólo el 30% en 1990. Cuando la economía estadounidense se ralentizó y su déficit por cuenta corriente se amplió aún más, China, Japón, Corea del Sur y Hong Kong se lanzaron a los mercados monetarios como nunca antes, incrementando su propiedad conjunta de bonos del Tesoro estadounidense de 512.000 a 696.000 millones de dólares en el breve período comprendido entre diciembre de 2001 y junio de 2003. De hecho, en los 10 primeros meses de 2003, Japón y China por sí solas cubrían un 55% aproximadamente del déficit por cuenta corriente estadounidense, esto es, 150.000 y 100.000 millones de dólares respectivamente". (Brenner, 2004: 82 - 83)

constituyó la piedra angular del descontento, a esto debemos agregar los altos costos de los paquetes de rescate, la fragilidad del sistema monetario internacional y los escándalos de corrupción por todas partes. En este escenario se pronunciaron voces disidentes como la de Stiglitz, duras críticas por parte de los intelectuales orgánicos de la clase dirigente y juicios condenatorios por parte del Congreso de Estados Unidos en contra de las instituciones financieras internacionales, sobre todo en contra del Fondo Monetario Internacional.

Henry Kissinger (1998), prominente miembro de la Comisión Trilateral y sin duda un verdadero intelectual orgánico, desde su óptica realista, desnudó, aunque de manera tardía, las implicaciones políticas de las estrategias del Fondo Monetario Internacional, puntualizando que esta institución había asumido “funciones para las que nunca estuvo diseñado” además de que no había comprendido “el impacto político de sus acciones”. Según él, las políticas de austeridad en nombre de la ortodoxia del libre mercado aplicadas por el Fondo debilitaron las instituciones políticas, que a su vez, que eran necesarias para llevar a cabo dichos programas. En el caso asiático, nos dice, no fue el capitalismo alcahuete, la corrupción y la inadecuada supervisión de los bancos los causantes inmediatos de la crisis, estos “fueron un costo de hacer negocios, no una barrera para ello”. Los factores que desencadenaron la crisis estuvieron fuera de control nacional o regional.²⁷⁶ En Indonesia, cuya economía fue aclamada por el Banco Mundial en 1997 por su manejo eficiente, el Fondo Monetario Internacional “al hacer su condicional asistencia sobre remedios virtualmente todos equivocados hizo sufrir a la sociedad”, generando oleadas de disturbios que terminaron por barrer el régimen de Suharto y un vacío político en la más populosa nación islámica en el mundo. Así, “Una crisis monetaria, habiendo sido trasmutada en una crisis económica se convirtió en una crisis de las instituciones políticas”. No sólo

²⁷⁶ Varios países tenían tasas de cambio eslabonadas al dólar de EE.UU. cuando el dólar se apreció significativamente a principios de 1995 y el yen cayó abruptamente, las exportaciones del sudeste asiático se convirtieron en menos competitivas y los ingresos por exportaciones cayeron. Al mismo tiempo, el comportamiento del dólar creó oportunidades sin precedentes para la especulación. Fue posible pedir prestados dólares en Nueva York y financiarlos localmente por al menos dos veces el costo del préstamo, sin aparente riesgo monetario. Los prestamistas invirtieron en bienes raíces y excedieron la capacidad instalada, creando una burbuja peligrosa. La moneda local quedó sobrevaluada y los tenedores de monedas locales las convirtieron en dólares, invitando al asalto especulativo, todo esto sin advertencias significativas de las instituciones financieras internacionales. (Kissinger, 1998)

eso, “la inhabilidad del Fondo Monetario Internacional para operar donde la política y la economía se interceptaban fue mostrada por su experiencia en Rusia. En Indonesia el Fondo Monetario Internacional contribuyó a la destrucción de la estructura política por excesivo énfasis sobre la economía; en Rusia aceleró el colapso de la economía por enfatizar lo político. Por lo tanto, Kissinger demandó la transformación del Fondo Monetario Internacional, regresándolo a sus propósitos originales, como proveedor de asesoría experta y buen juicio, complementada por apoyo a la liquidez de corto plazo” y recomendó que el Congreso norteamericano usara la necesidad del Fondo Monetario Internacional de reabastecimiento financiero para imponerle tales cambios.

En noviembre de 1998, el Congreso de Estados Unidos, como parte del proyecto de ley que otorgaba 18000 millones de dólares de recursos adicionales al Fondo Monetario Internacional en el marco de la crisis asiática determinó la creación de la Comisión Asesora de Instituciones Financieras Internacionales, con el objetivo de que ésta examinara la eficacia de dichas instituciones. Entre los congresistas se había generalizado la preocupación sobre la frecuencia, gravedad y costo de las crisis financieras, la fragilidad del sistema monetario internacional, la ineficiencia de los bancos de desarrollo y la corrupción reinante en una serie de países. Los resultados de la Comisión Asesora de Instituciones Financieras Internacionales también conocida como la Comisión Meltzer²⁷⁷ fueron presentados en marzo de 2000. Aunque el Congreso le había pedido a la Comisión que evaluara siete instituciones internacionales, ésta se concentró en el Fondo Monetario Internacional, el Banco Mundial y tres instituciones de desarrollo regionales, a saber, el Banco Interamericano de Desarrollo, el Banco Asiático de Desarrollo y el Banco Africano de Desarrollo, prestando poca atención al Banco de Pagos Internacionales y la Organización Mundial del Comercio.

La Comisión sutilmente le restó importancia a las soberbias instituciones financieras internacionales en la economía mundial, a partir de puntualizar dos cambios que sufrió

²⁷⁷ La comisión fue presidida por Allan H. Meltzer, destacado economista, pionero junto con Milton Friedman de la economía monetarista, reconocido como una autoridad en la historia de la Reserva Federal, catedrático de economía de la Universidad Carnegie Mellon y profesor visitante en el American Enterprise Institute. De tendencia política conservadora, se describe como libertario monetarista de libre mercado. (Cliff, 2003).

el entorno financiero internacional que modificaron sus responsabilidades: 1) la terminación del sistema de paridades fijas y 2) el hecho de que la mayor parte de los flujos de capitales de los países industrializados a los subdesarrollados estuviesen proviniendo de fuentes privadas y sólo el 5% de las instituciones financieras internacionales. También se apunta que a partir de estos cambios los países subdesarrollados pasaron a depender excesivamente del capital privado de corto plazo para financiar su desarrollo de largo plazo, que aunado a la corrupción, el debilitamiento consecuente de las instituciones, el despilfarro de los créditos internacionales y los tipos de cambio basados en bandas de flotación, contribuyeron a crear sistemas financieros sujetos a crisis financieras frecuentes y severas. La intervención de las instituciones financieras internacionales para enfrentar las crisis no ha sido fructífera. Una vez que entregan los préstamos no tienen influencia sobre su utilización. Con frecuencia, no se termina los proyectos, se malversa los fondos, y no se pone en práctica las reformas prometidas. Los bancos de desarrollo y el Fondo Monetario Internacional en lugar de mejorar su propio desempeño han ampliado sus programas invadiendo mutuamente sus campos de acción e invadiendo los espacios económicos que corresponderían a los mercados financieros. El FMI que fue fundado, según la Comisión para abordar los problemas financieros de corto plazo de sus países miembros, ha estado concediendo préstamos de largo plazo para reformas estructurales y alivio a la pobreza que corresponden a instituciones orientadas al desarrollo. (Meltzer, 2001: 9)

Por lo tanto, la Comisión no vio otra alternativa para restaurar la eficacia de las instituciones financieras internacionales, que una receta similar a las que éstas mismas habían aplicado en los países subdesarrollados, es decir, debían ser sometidas a cambios estructurales que redefinieran sus funciones, las cuales estarían orientadas de la siguiente manera: la misión de los bancos de desarrollo²⁷⁸ — el Banco

²⁷⁸ Estas instituciones no deben ser bancarias en el sentido tradicional. Su función no debe ser aumentar el número y el tamaño de sus préstamos o hacer préstamos a los países dignos de recibir créditos. Debe ser promover el desarrollo, no los préstamos. Pensando en esto, se debería cambiar los nombres de estas instituciones, de bancos de desarrollo a agencias de desarrollo. También se debe adoptar medidas para abordar el problema de la "duplicación" entre el Banco Mundial y los bancos regionales de desarrollo. El Banco Mundial ha comenzado a establecer oficinas locales en los países que reciben préstamos. Esto es un desperdicio de recursos efectuado por una burocracia excesivamente grande e inefectiva. Los bancos regionales de desarrollo ya tienen oficinas en todos

Mundial y los bancos regionales de desarrollo — debía ser cuádruple: promover el desarrollo económico y social (incluso la reforma de instituciones nacionales), mejorar la calidad de vida, reducir la pobreza, y proveer bienes públicos globales y regionales. Mientras el Fondo Monetario Internacional debía concentrarse en: la prevención de crisis, el manejo de las crisis para evitar su propagación, mejorar la calidad y aumentar la cantidad de la información pública, y proveer asesoramiento macroeconómico a los países en desarrollo. (Meltzer, 2001: 10) Estas responsabilidades de carácter público orientadas a reducir aspectos como el riesgo inherente a la naturaleza de las prácticas comerciales, es un rol que según la Comisión el FMI no ha asumido. Por el contrario se ha empeñado en endeudar a sus países miembros, ofreciendo grandes préstamos para mantener sistemas cambiarios basados en las bandas de flotación o dictar la política que deben seguir sus países miembros, que terminan generalmente en cesaciones de pagos. La estabilidad financiera, sostiene, no requiere que todos los países sigan el consenso de Washington o que el Fondo preste dinero a cambio de reformas institucionales (Meltzer, 2001a: 3). El FMI debe dar asesoría, pero no debe condicionar la asesoría a la asistencia. A pesar de que la mayoría de las críticas de la Comisión Meltzer pueden considerarse compatibles con este trabajo de tesis, no se toma en consideración un aspecto esencial, que al abandonar el Fondo Monetario Internacional el financiamiento a sus países miembros a cambio de reformas estructurales estaría abandonando la esencia de su tarea hegemónica en la era de la globalización

Para que el FMI pudiese, ya no prevenir las crisis, sino tal sólo reducir su frecuencia y gravedad, la Comisión consideró que era necesaria una reforma de las prácticas tanto del país como del Fondo Monetario Internacional tendiente a aumentar los incentivos para adoptar políticas y conductas que acrecentasen la estabilidad. Es decir, el comportamiento sólo podía ser mejorado si se cambiaban los incentivos bajo los

los países pertinentes. Muchos gobiernos y sus ciudadanos tienen vínculos de idioma, culturales y de entendimiento más estrechos con las agencias regionales. Se puede aumentar la eficacia y reducir la costosa duplicación, si los bancos regionales asumieran la responsabilidad exclusiva sobre muchos de los programas en sus regiones. Se debe limitar la función directa del Banco Mundial a regiones que no tienen un banco de desarrollo y al África, donde los problemas de la pobreza son más graves y difíciles de resolver, y donde el banco regional tiene menos experiencia. El Banco Mundial debe seguir proveyendo asistencia técnica y fomentar la transferencia de conocimientos en todas las regiones. (Meltzer, 2001: 10)

cuales estaban operando el equipo de trabajo del FMI y los países miembros. Así, las iniciativas para reestructurar la organización deberían enfocarse en brindar mayor atención a los beneficios que recibirían los ciudadanos de los Estados clientes (Meltzer, 2001a: 2). Sin embargo, aunque señala que el FMI debe ser prestamista en última instancia y no en primera instancia y dice oponerse al cambio estructural a cambio de ayuda financiera, la esencia de su propuesta consistió en la creación de un novedoso sistema de preclasificación condicionado para los países miembros subdesarrollados, orientado formalmente a facilitar la asistencia financiera, sobretudo cuando se estuviese desarrollando una crisis económica. Esta preclasificación estaría determinada por una serie de precondiciones claras, honestas, fácilmente monitoreadas y *obligatorias* (Meltzer, 2001a: 5): a) que el sistema financiero del país esté lo suficientemente capitalizado; b) que las políticas financieras del gobierno sean prudentes; c) que la información acerca de la estructura de los vencimientos de la deuda externa se dé a conocer rápidamente, y que se permita a los bancos extranjeros competir en los mercados financieros locales y d) que el sistema de los tipos de cambio sea fijado firmemente o sea flotante.

Según la Comisión, los países tendrían incentivos fuertes para satisfacer y mantener las precondiciones. La aceptación del país por el FMI como precalificado para recibir ayuda automática serviría como sello de aprobación. El país estaría capacitado para obtener más capital extranjero con términos más favorables. Los países no precalificados recibirían menos préstamos y pagarían tasas de interés más altas para compensar el riesgo adicional. Las precondiciones desviarían las afluencias del sector privado desde los prestatarios de alto riesgo hacia aquellos que se adhieren a políticas estabilizadoras. Los terceros países perjudicados por el derrumbe de un socio comercial recibirían automáticamente ayuda si han satisfecho las precondiciones. Los países que no satisfacen las precondiciones solamente recibirían ayuda del FMI en una crisis que afecte a todo el sistema.

4. 8. La Nueva Arquitectura Financiera y el Examen Estratégico del Fondo Monetario Internacional

4.8.1. La Nueva Arquitectura Financiera.

La respuesta hegemónica al llamado “umbral del cataclismo de la economía mundial” y al pánico de las fracciones de clase con intereses mundiales de los principales países capitalistas, generados por los efectos de la crisis asiática, la cesación de pagos de la deuda externa por parte del gobierno ruso y la entonces inminente crisis en Brasil fue: la Nueva Arquitectura Financiera. Dicha estrategia elaborada por el gobierno de Estados Unidos, fue consensuada con las élites del poder económico y político de Estados Unidos y el Grupo de los Siete e instrumentada a través Fondo Monetario Internacional.

Siguiendo la línea del poder, el presidente Clinton presentó el proyecto a las élites privadas a través del Consejo de Relaciones Exteriores en Nueva York, en septiembre de 1998. Más tarde en ese mismo año lo hizo en la reunión del Grupo de los Siete, celebrado en Washington. Ya consensuado, fue enviado a través de un memorándum al Fondo Monetario Internacional para su instrumentación (Internacional Monetary Found, 1998). Dicho memorando fue suscrito por los mandatarios, ministros de finanzas y gobernadores de los bancos centrales de los países del Grupo de los Siete, dirigido al Director Gerente y a los miembros del Comité Ejecutivo del Fondo Monetario Internacional, fechado el 30 de octubre de 1998, en donde se establecían los lineamientos centrales sobre los que debería basarse la Nueva Arquitectura Financiera y el papel que en dicha estrategia debía jugar el Fondo Monetario Internacional.

El contenido de los lineamientos en cuestión constituyó una ofensiva en contra de la soberanía y las peculiaridades nacionales tanto económicas como políticas y culturales de los países del orbe para reforzar la globalización. Se trataba de institucionalizar en el mundo la forma ideal de operar del capitalismo financiero Occidental. Dicho contenido podemos agruparlo en tres apartados. En el primero, se le asignaba al

Fondo Monetario Internacional la tarea de promover la estandarización, el establecimiento de códigos de buenas prácticas para el mejor funcionamiento del mercado y la promoción de la transparencia y buena gobernabilidad para el sector público²⁷⁹. En el segundo se le exigía al Fondo y a las otras instituciones financieras internacionales que extendieran la política de transparencia a ellos mismos, haciendo públicas sus operaciones, objetivos y procesos de toma de decisiones, exceptuando los compromisos de confidencialidad. Además, debían desarrollar un mecanismo formal para una sistemática evaluación externa sobre la efectividad de sus operaciones, programas, políticas y procedimientos. En el tercero, se insistía que para la prevención y resolución de las crisis se requería, además de fundamentos macroeconómicos sanos, más reformas estructurales y una estructura institucional sólida, que el Fondo debía favorecer a través de sus consultas, supervisión y apoyo financiero. Por lo tanto, el Fondo debía incluir en sus programas de asistencia financiera, la liberalización de las restricciones sobre el comercio de bienes y servicios acordes con los términos de los acuerdos internacionales de comercio que hubiese firmado el país miembro; la eliminación de las prácticas sistemáticas o políticas de préstamos dirigido por el gobierno en términos no comerciales o la aplicación de subsidios que distorsionasen el mercado para favorecer, industrias, empresas, partidos e instituciones; y la creación de una base legal para evitar un trato discriminatorio en procedimientos de insolvencia entre acreedores domésticos y extranjeros.

Se destacaba además el objetivo, considerado como clave, de promover una mayor participación del sector privado, particularmente en la prevención y solución de las crisis, con un apropiado "rol financiero". Se establecía además que el Fondo debía incentivar a sus países miembros para que hicieran sus pagos de manera anticipada y retornaran a los mercados financieros privados lo más pronto posible. El incentivo principal radicaba en la imposición de una sobrecarga de por lo menos 300 puntos base como medida de ajuste por el riesgo implicado y términos de vencimiento más cortos, - de uno a dos años y medio-, para aquellos países que experimentasen

²⁷⁹ Lo cual implicaba la aplicación de medidas para profundizar la estandarización y la disseminación de datos monetarios, financieros, fiscales de manera oportuna, exacta y comprensible, sobre todo de las reservas en divisas de sus países miembros, así como la publicación de los resultados de la supervisión, destacando el grado en el cual sus países miembros mostraban su acuerdo con los códigos y estándares de transparencia.

dificultades en la balanza de pagos y demandas en financiamiento sobre la cuenta de recursos generales.

Fue sobre la base del dictado de estos lineamientos que el Fondo Monetario Internacional pasó a promover la Nueva Arquitectura Financiera Internacional, ampliando y precisando su contenido. La esencia económica de estos lineamientos era la de establecer medidas que aminoraran los riesgos de las operaciones del capital financiero internacional en los países subdesarrollados, donde sus deficiencias institucionales propiciaban la volatilidad de los movimientos de capital y las crisis económicas.

Evidentemente, la nueva estrategia implicaba cambios en las relaciones del FMI con sus países miembros, especialmente los subdesarrollados. La promoción de la transparencia y la responsabilidad en el cumplimiento de las normas internacionales significaba para el Fondo Monetario Internacional la divulgación de las cartas de intención, que en otros momentos fueron consideradas como documentos secretos para evitar que menguara la imagen soberana de los Estados o aflorara la inconformidad social por los compromisos de política económica pactados. No sólo eso, con la obligación del FMI de divulgar la forma en como los países miembros estaban cumpliendo con la aplicación de la política económica dictada por el Fondo y con las normas y códigos de aceptación internacional²⁸⁰, se generaba la exhibición pública del intervencionismo del Fondo y del carácter subordinado a él de los gobiernos de los países miembros, particularmente los subdesarrollados. No obstante el agravio, se esperaba, que con estas medidas, serían eliminadas las fuentes de vulnerabilidad externa de los países miembros y se mejoraría la prevención y gestión de las crisis. Tal idea se derivaba de la interpretación de las causas de la crisis de México de 1995 y la de Tailandia de 1997, donde se le atribuyó a la falta de datos confiables (sobre todo en cuanto a reservas de divisas) el entallamiento de la crisis (Fondo Monetario Internacional, 2000b).

²⁸⁰ Las cuales correspondían a una metodología relacionada con la elaboración, oportunidad, confiabilidad y difusión de estadísticas macroeconómicas, monetarias y de finanzas públicas de los países miembros-, que comprometía al Fondo a evaluar *in situ* y difundir los resultados a través de un informe.

Como un elemento adicional de la estrategia para fortalecer el buen funcionamiento de los sistemas financieros privados, el Fondo Monetario Internacional y el Banco Mundial pusieron en marcha, en mayo 1999, el Programa de Evaluación del Sector Financiero, consistente en la aplicación de mecanismos de verificación, cuyo objetivo era garantizar la aplicación, por parte de los países miembros, de normas uniformes acordes a instituciones internacionales como el Comité de Supervisión de la Banca de Basilea, la Asociación Internacional de Supervisores de Compañías de Seguros, y la Organización Internacional de Comisiones de Valores; el programa también debía garantizar que los gobiernos no actuaran sobre los factores macroeconómicos que pudiesen afectar el sistema, ni sobre condiciones del sistema que pudiesen afectar la macroeconomía (es decir, que no asumiesen iniciativa propia) y que se definieran las necesidades de desarrollo y reforma del sector financiero. Se esperaba que al final de la evaluación, el equipo encargado de ella, estaría en condiciones de señalar las medidas necesarias para reforzar el sistema financiero junto con un plan para hacer frente a las situaciones imprevistas, y presentar una evaluación detallada de las repercusiones monetarias y fiscales implicadas con dichas medidas (Hilbers, 2001). También, en el mismo sentido, el FMI se propuso evaluar los centros financieros extraterritoriales y, junto con el Banco Mundial, estudiar la manera en que se podría luchar contra los abusos financieros, en particular el blanqueo de dinero (Fondo Monetario Internacional, 2000b).

Un punto sustancial la Nueva Arquitectura Financiera Internacional lo encontramos bajo el enunciado de la liberalización ordenada de los mercados de capital, cuya esencia estratégica consistía en retomar la "Declaración de Hong Kong" del Comité Provisional de la Junta de Gobernadores del FMI de 1997, que planteaba introducir la liberalización ordenada de los movimientos de capital como uno de los fines de la institución, mediante una enmienda del Convenio Constitutivo. Esta medida implicaba para la Institución la jurisdicción sobre la cuenta de capital, es decir, la inversión extranjera directa, los flujos de cartera y los préstamos bancarios de sus países miembros, similar a la que ya tenía sobre la cuenta corriente. Esta iniciativa fue

justificada con el argumento usual de que la liberalización de las cuentas de capital permitiría una asignación más eficiente del capital a escala mundial a través de flujos de los países industriales ricos en capital a los países en desarrollo con poco capital. Los beneficios deberían ser generales: una tasa de rentabilidad más alta del ahorro privado en los países industriales y una mejora del crecimiento, las oportunidades de empleo y los niveles de vida en los países en desarrollo (Kose, 2004: 50).

Impulsar esta iniciativa no constituyó una tarea exclusiva del Fondo Monetario Internacional, las otras organizaciones económicas internacionales como la Organización Mundial de Comercio ya ha institucionalizado la liberación de los servicios financieros y la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico ha promovido insistentemente el Acuerdo Multilateral de Inversión (AMI), que pretende establecer (entre otras cosas) que la inversión extranjera reciba el mismo trato que la nacional.

Por otra parte, si bien en el diseño de la Nueva Arquitectura Financiera no se modificaba la prerrogativa establecida en el Convenio Constitutivo del FMI de que los países miembros mantuviesen el derecho de elegir el régimen cambiario que más les conviniese, bajo el argumento de fortalecer las instituciones de estos países, el Fondo advirtió que serían el crecimiento sostenido y sobre todo la estabilidad financiera las que decidirían en última instancia.

En suma, la Nueva Arquitectura Financiera no modificó en lo sustancial la estrategia hegemónica de favorecer la mayor integración del capitalismo mundial en función de los intereses de las empresas transnacionales y los conglomerados financieros, por el contrario, la reforzó en los momentos de debilidad. La estabilidad se ha pretendido encontrarla modificando las condiciones de los países receptores, principalmente de los denominados países de economías emergentes, impulsando en ellos instituciones capaces de influir en el comportamiento de los flujos de capital internacionales que los incentiven a permanecer en el país receptor y que con ello contribuyan a evitar la volatilidad y las crisis financieras. La Nueva Arquitectura financiera no ha tocado, ni

tocará, en lo sustancial, los intereses privados de los países emisores de capital, pues esto sería contrario al "pensamiento único" del libre flujo de mercancías y capitales, y sobre todo, porque se revela incapaz de origen para someter a los detentadores del capital financiero, que son los mismos que promueven la globalización, es decir, la estrategia del poder hegemónico e incluso de la misma arquitectura financiera.

Los grandes conglomerados financieros se han constituido en el sector determinante en el comportamiento de las finanzas mundiales. Los procesos de concentración y centralización de capital han dado causa a la formación de verdaderos mega conglomerados que controlan no sólo los mercados locales, también los mercados de capitales y de monedas y partes sustanciales de las principales bolsas de valores y la inversión mundial. Su amplio abanico de servicios les ha permitido copar los negocios más rentables y las fusiones entre algunos de ellos y la competencia han generado no sólo variaciones en las clasificaciones de los bancos mundiales más importantes, también un continuo reparto del mundo. Sin que todo esto signifique, estabilidad y desarrollo de los sectores productivos (Girón, 2004).

Por otra parte, pero en el mismo sentido, al mantenerse los flujos financieros entre los principales países desarrollados, las expectativas de la Nueva Arquitectura Financiera se mantienen a la saga, en muchos casos los flujos netos de capital de los llamados países emergentes son negativos y poco han significado para el crecimiento del aparato productivo nacional, en la medida en que dichos flujos se han concentrado en actividades especulativas o en los negocios más rentables asociados a los sectores económicos transnacionalizados o en las privatizaciones.

De acuerdo con Alicia Girón y Eugenia Correa (2004: 35 – 40)), la diversificación de los flujos de capital a los países en desarrollo, combinando colocaciones de cartera, créditos bancarios e inversión extranjera directa no han significado una fuente estable de fondos, pues sus flujos han tenido variaciones importantes. No constituyen fondos netos positivos, ingresan a sólo unos cuantos países de los llamados de reciente industrialización o cuando ha ocurrido una importante privatización y en la mayoría de

las ocasiones las salidas de capital son mayores que las entradas. La Nueva Arquitectura Financiera no ha sido capaz de ofrecer financiamiento estable y de largo plazo, imprescindible para la ampliación de las capacidades productivas.

Por otra parte, la Nueva Arquitectura Financiera no ha mostrado la eficacia que de ella se esperaba y sigue predominando la inestabilidad y la volatilidad financiera mundial, la cual se ha agravado a partir de las turbulencias económicas por el proceso de ajuste de la economía de Estados Unidos y cuyos efectos internacionales están repercutiendo negativamente en el mundo, sin duda, principalmente en los países subdesarrollados. La inminente crisis en Estados Unidos asociada al fin de la burbuja inmobiliaria es probablemente la mejor prueba de ello.

Lo que si se ha logrado con relativo éxito, ha sido la substitución, en los llamados mercados emergentes, del financiamiento otorgado por el Fondo Monetario Internacional por el financiamiento privado y el reembolso anticipado de los préstamos otorgados y el bajo nivel de los desembolsos otorgados por la Institución multilateral,²⁸¹ limitados en su mayoría a los países de más bajos ingresos. Esta situación si bien es cierto a favorecido en lo inmediato a los financieros privados, le ha quitado al Fondo el arma más importante de "negociación" para disciplinar el comportamiento económico de los llamados países de economías emergentes, la supervisión no constituye una herramienta suficiente para enfrentar, como veremos más adelante, los sacrificios implicados para estos países vinculados con el ajuste de las cuentas externas de la economía norteamericana.

4.8.2. La Gobernabilidad.

E Fondo Monetario Internacional no sólo profundizó en el tema de la globalización en el área económica con la Nueva Arquitectura financiera, también la reforzó con una

²⁸¹ "En el ejercicio 2007 el crédito pendiente de reembolso frente el FMI se redujo a DEG 7.300 millones, frente a DEG 19.200 millones en abril de 2006, debido a los continuos reembolsos de los préstamos y el bajo nivel de nuevos desembolsos". (Fondo Monetario Internacional, 2007: 36)

mayor intervención política sobre sus países miembros, totalmente ajena a sus fines estatutarios, mediante el tema de la gobernabilidad.

El término gobernabilidad (gestión de gobierno), tal como es usado por el Fondo abarca todos los aspectos del gobierno de un país, incluidos su política económica y su marco regulatorio. Tal iniciativa fue justificada a través de un razonamiento un tanto peculiar: Una inadecuada gestión de gobierno ofrece mayores incentivos y posibilidades a la corrupción en detrimento de la actividad económica y del bienestar. Por lo tanto, dado su carácter económico, los problemas relacionados con la gestión de gobierno y la corrupción suelen estar directamente comprendidos en la esfera de atribuciones y la experiencia técnica del FMI (International Monetary Found, 2003).

Fue en base a esta idea que en la declaración de la "Asociación para Crecimiento Global Sustentable", adoptada por el Comité Provisional del FMI en su reunión en Washington el 29 de septiembre de 1996, se estableció que "promoviendo la buena gobernabilidad en todos sus aspectos, incluyendo el estado de derecho, mejorando la eficiencia y la responsabilidad del sector público, y atajando la corrupción como elementos esenciales de una estructura dentro de la cual las economías de sus países miembros podían prosperar" (International Monetary Fund, 1997). Con el objetivo de hacer operativa esta idea el Directorio Ejecutivo decidió elaborar una guía sobre los problemas de la gobernabilidad, misma que aprobó el 25 de julio de 1997. La guía fue elaborada de manera pragmática, en base a la experiencia del Fondo, y consensuada a través del Directorio Ejecutivo, y se decidió impulsarla a través de las consultas con los países miembros derivadas del Artículo IV y los programas apoyados por el FMI, particularmente en aquellos temas en los cuales tuviese mandato y estuviese calificado para ello. A partir de octubre de 1998, por iniciativa del Grupo de los Siete, el Fondo Monetario Internacional integró la promoción de la buena gobernabilidad con la estrategia de la Nueva Arquitectura Financiera a través de una estructura de normas y códigos, la cual constituye una basta red de controles institucionales de carácter internacional que el Fondo Monetario Internacional y el Banco Mundial están aplicando a sus países miembros, con el objetivo de normar su comportamiento. Ambas

instituciones han reconocido normas internacionales en 12 áreas, las cuales agrupan en tres grandes rubros: política de transparencia, regulación y supervisión del sector financiero e integridad del mercado (Fondo Monetario Internacional 2006).

La política de transparencia incluye normas desarrolladas por el Fondo Monetario Internacional como: la transparencia de datos a través de las Normas Especiales para la Divulgación de Datos y el Sistema General de Divulgación de Datos; la transparencia fiscal a través del Código de Buenas Prácticas en Transparencia Fiscal; y una política monetaria y fiscal transparente a través del Código de Buenas Prácticas sobre Transparencia en las políticas monetarias y financieras.

Por lo que se refiere a la regulación y supervisión del sector financiero, se considera que corresponde al Fondo Monetario Internacional y el Banco Mundial promover un sistema financiero sano confiando en las normas desarrolladas por instituciones especializadas a través del Programa de Evaluación del Sector Financiero del que hemos tratado anteriormente. Esto incluye: la supervisión bancaria que implica el cumplimiento de los principios básicos para una supervisión bancaria eficaz del Comité de Basilea para la Supervisión Bancaria; en cuestión de valores, el cumplimiento de los *objetivos y principios para la regulación de los mercados de valores* de la Organización Internacional de Comisiones de Valores; en materia de seguros, el cumplimiento de los *principios de supervisión de seguros* de la Asociación Internacional de Supervisores de Seguros; y en relación a los sistemas de pagos, el cumplimiento los *principios de supervisión de seguros* del Comité de Sistemas de Pago y Liquidación, complementados por las *recomendaciones para los sistemas de liquidación* de valores para los países con un volumen importante de intermediación de valores. A esto se puede agregar una lucha declarada contra el lavado de dinero y contra el terrorismo.

La integridad del mercado por su parte, incluye normas que han sido elaboradas por varias instituciones, incluido el Banco Mundial, las cuales son evaluadas en general por este último y que incluye: la gestión de empresas acatando los principios de

gestión de empresas de la Organización de Cooperación y Desarrollo Económico: la contabilidad en base a las normas internacionales de contabilidad de la Junta de Normas Internacionales de Contabilidad; las auditorías, cumpliendo las normas internacionales de auditoría de la Federación Internacional de Contadores; y la insolvencia y derechos de los acreedores que contempla la preparación de una norma basada en los Principios para Sistemas Efectivos de Insolvencia y de Derechos de los Acreedores del Banco Mundial y en la Guía Legislativa sobre el Régimen de Insolvencia de la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional que se encuentra en su etapa final.

De acuerdo con el FMI, al 1° de septiembre de 2005, más de las dos terceras partes de los 184 países miembros habían concluido uno o más módulos de Observancia de los Códigos y Normas, de los cuales casi el 75% ya han sido publicados. Tal avance lo explica por el papel que ha jugado su personal en construir deseos y compromisos en las autoridades de los países miembros con respecto a la buena gobernabilidad. Sin embargo advierte, que en los casos en que las autoridades no estuviesen cumpliendo activamente con los temas de la gobernabilidad²⁸² relevantes para el Fondo Monetario Internacional, el personal del Fondo manifestaría sus preocupaciones específicas y señalaría a las autoridades las consecuencias económicas de no atender estos problemas. No sólo eso, para evitar llegar a estas circunstancias se decidió incluir el tema de la gobernabilidad como parte de los programas relacionados con asistencia financiera quedando sujeta a través de la condicionalidad.

Los temas considerados como relevantes para el Fondo Monetario Internacional relacionados con la gobernabilidad quedaron agrupados en dos grandes esferas: una, relacionada al mejoramiento del manejo de los recursos públicos a través de reformas que cubrieran las instituciones del sector público (como la hacienda, el Banco Central, las empresas públicas, los servicios civiles y la elaboración de las estadísticas oficiales) incluyendo los procedimientos administrativos; y la segunda, correspondiente al desarrollo y mantenimiento de una economía transparente, estable y con un

²⁸² Aunque, paradójicamente el Fondo Monetario Internacional reconocía que la responsabilidad de la buena gobernabilidad correspondía, por encima de todo, a las autoridades de los países miembros.

ambiente regulatorio que condujera a la eficiencia del sector privado (sistema de precios, regímenes monetarios y de comercio y sistemas bancarios con sus respectivas regulaciones).

4.8.3 La lucha contra la pobreza

Un tercer elemento que se adicionó a la Nueva Arquitectura Financiera y la gobernabilidad fue la lucha contra la pobreza. Por su propia naturaleza, el Banco Mundial fue pionero en tratar el problema de la pobreza (1972), sin embargo no fue hasta la caída del muro de Berlín que el tema de la pobreza se convirtió en parte de sus objetivos y de sus políticas concretas. En 1995 las Naciones Unidas dedicaron una sesión extraordinaria (Copenhague) al tema de la pobreza y dicho organismo decretó la primera década de las Naciones Unidas para la eliminación de la pobreza.

En el marco de estos antecedentes, el Fondo Monetario Internacional abordó el tema de la pobreza después de la crisis asiática con una perspectiva particular: la pobreza representaba la crisis más profunda y más importante del mundo y un potencial riesgo sistémico, que podría poner en jaque a la economía mundial. Por lo tanto, convirtió la lucha contra la pobreza como uno de sus objetivos básicos, justificando tal medida con una interpretación *sui generis* de su misión establecida en el Artículo I de su Convenio Constitutivo donde dice que uno de sus objetivos será: "Facilitar la expansión y el crecimiento equilibrado del comercio internacional, contribuyendo así a alcanzar y mantener altos niveles de ocupación y de ingresos reales y a desarrollar los recursos productivos de todos los países miembros como objetivos primordiales de política económica."

Pero, una pregunta clave partía de este compromiso, ¿De qué manera el Fondo Monetario Internacional contribuiría a la lucha contra la pobreza? La respuesta fue también *sui generis*: impulsando el crecimiento de las economías de sus países miembros, a través, de un conjunto de medidas de política económica que contemplaba la estabilidad de precios, la disciplina fiscal y la reforma estructural. Para

Michel Camdessus (1999a) estaba claro que no se lograría reducir la pobreza de manera sostenida sin una política macroeconómica acertada. Pero, del mismo modo, no se podría mantener políticas económicas acertadas si no se ponía fin a la “flagrante desigualdad”. No sólo eso, se establecía como una condición indispensable para que esta estrategia funcionara, que fuese una estrategia mundial, que armonizara con otra estrategia que se estaba llevando a cabo, la Nueva Arquitectura Financiera. La Organización de las Naciones Unidas y el Banco Mundial junto con la sociedad civil de los países interesados actuarían de manera concertada para ayudar a los gobiernos para alcanzar los objetivos que se fijan en el plano social, permitiendo al mismo tiempo que el FMI concentrase su atención en el marco macroeconómico y su articulación con las prioridades sociales, a través de una cooperación mucho más estrecha con el Banco Mundial²⁸³ para hacer más eficaz la ayuda a los Países Pobres Más Endeudados (PPME) y el establecimiento de un nuevo “instrumento” de préstamo sin interés cuyo nombre fue explícito en cuanto a su objetivo: servicio para el crecimiento y la lucha contra la pobreza.

La estrategia se complementó con “los documentos de estrategia de lucha contra la pobreza” (DELP), los cuales serían preparados por las autoridades de los países de bajo ingreso mediante un proceso en el que participarían las partes interesadas del país y los socios externos en el desarrollo, entre ellos el FMI y el Banco Mundial. En ellos se describirían las políticas y programas macroeconómicos, estructurales y sociales que aplicaría el país en cuestión por varios años para fomentar un crecimiento generalizado y reducir la pobreza, así como las necesidades de financiamiento externo y las consiguientes fuentes de financiamiento (Fondo Monetario Internacional, 2005).

El enfoque de los DELP puesto en marcha por el FMI y el Banco Mundial en 1999, se eslabonó también con los Objetivos de Desarrollo del Milenio (ODM) de las Naciones Unidas, centrados en reducir la pobreza a la mitad entre 1990 y 2015.

²⁸³ De las dos instituciones es el Banco Mundial y no el FMI el que tiene la misión de ayudar a los países en materia de política social.

4.8.4. El examen estratégico del Fondo Monetario Internacional.

Atento siempre a los designios de Washington y haciendo gala de esa cualidad que le enorgullece de adaptarse a los cambios de las condiciones mundiales (Kelkar, 2004), el Fondo Monetario Internacional sólo tuvo que esperar que la economía mundial se estabilizara para iniciar un “examen estratégico de gran alcance sobre sus actividades”. Esto se dio en 2004, cuando la economía mundial mostró una notable expansión. La tasa de crecimiento anual fue del 5.1% y dicho crecimiento abarcó todas las regiones del mundo respaldado por la recuperación de la economía norteamericana (Fondo Monetario Internacional, 2005: ix). Circunstancia que coincidió con el 60° aniversario de la Conferencia de Bretón Woods, y con el arribo de Rodrigo de Rato (junio de 2004) como noveno Director Gerente, con la misión de iniciar una reorganización general de la institución. No se trataba, según el Fondo, de una reorganización radical (agregaríamos ni democrática), se trata de una reorganización escalonada con estrategias de mediano plazo, de tipo evolutivo tendientes a readaptar sus actividades a lo que se ha dado en llamar una nueva era de la globalización (Boletín del FMI, 2006).

El rasgo más característico de esta llamada nueva era de globalización estaría dado por los desequilibrios de pago en gran escala en los mercados emergentes y las economías avanzadas. Esto implicaría según el Fondo un ajuste fiscal y medidas para estimular el ahorro privado en Estados Unidos, la apreciación del tipo de cambio y medidas para estimular la demanda interna de las economías de mercados emergentes de Asia, y reformas estructurales para reforzar la demanda y mejorar la productividad en Europa y Japón. Desde un punto de vista crítico, lo relevante del caso en esta llamada nueva era de la globalización consistiría en la forma en como puede colaborar el Fondo Monetario Internacional para que el ajuste de la economía norteamericana sea apoyado por los países asiáticos y prevenir que los grandes riesgos implicados con dicha colaboración puedan ser neutralizados.

Estados Unidos ha exigido que la estrategia del Fondo Monetario Internacional para solucionar los desequilibrios mundiales tome en consideración no sólo a los países deficitarios sino también a los superavitarios y se ocupe menos de las políticas monetarias y fiscales internas y más de los aspectos cambiarios que por su propia naturaleza son de carácter mundial. Por lo que se refiere a este último aspecto la demanda norteamericana es clara: los países asiáticos que tienen tipos de cambio subvaluados, los cuales les ha permitido tener superávits y acumular grandes cantidades en divisas deben reevaluar sus monedas. Rodrigo de Rato ha hecho suya la demanda norteamericana, y ha establecido que los desequilibrios mundiales no son el problema de un solo país sino el de muchos y que el Fondo Monetario Internacional debe reforzar su atención sobre los tipos de cambio (Boletín del FMI, 2006: 102).

El esquema de la reorganización del Fondo Monetario Internacional contemplado para enfrentar los riesgos que le plantea la era de los desequilibrios mundiales se puede dividir en cuatro grandes temas: la supervisión del FMI, su papel en las economías de mercados emergentes, el nivel de representación de sus países miembros y su función en los países de bajo ingreso.

Para que el Fondo Monetario Internacional pueda jugar un papel eficaz en solucionar los desequilibrios mundiales, que desde mi punto de vista se trata de las repercusiones mundiales del ajuste de la economía norteamericana, el Fondo ha considerado necesario intensificar la supervisión, especialmente sobre las economías más grandes y de importancia sistémica. Esto tiene que ver además con el siguiente punto.

Difícilmente se puede prever las repercusiones que el ajuste norteamericano tendrá sobre las economías asiáticas, sobre todo porque todo parece indicar que será a costa de ellas que se realizará el ajuste y en la economía mundial en su conjunto.

Es de esperarse que un aumento en las tasas de interés en Estados Unidos no sólo impactara negativamente a las empresas norteamericanas (las cuales están aumentando sus ahorros considerablemente como medida precautoria) sino además a

todos los países endeudados en dólares, como es el caso de los países denominados como mercados emergentes.

A esto podemos agregar que estimulará una fuga de capitales de todo el mundo hacia el mercado financiero norteamericano. Aunque los países asiáticos se podrían ver beneficiados con la reevaluación de sus monedas respecto al dólar, al mismo tiempo se verían afectados por una disminución de sus exportaciones y una desvalorización de sus reservas en relación a sus propias monedas, toda vez que dichas reservas se encuentran en gran medida en dólares. Si a esto agregamos un previsible aumento de la inflación y un aumento de los precios del petróleo (los países asiáticos son sumamente dependientes de este energético) los riesgos de una recesión mundial no está fuera de la agenda.

El Fondo Monetario Internacional confía en un ajuste ordenado y en que la fortaleza exhibida por los países asiáticos, posterior a la crisis de 1997 – 1998, sobre todo de su sistema financiero, la salud de sus fundamentos macroeconómicos y la estructuración de su deuda. Aún así, se ha propuesto mantenerse sumamente atento a proporcionar ayuda financiera en caso de que los asiáticos no puedan resistir el ajuste (sorpresas desagradables a los países de mercados emergentes, en términos del Fondo).

Rodrigo de Rato ha subrayado la necesidad de un cambio en la cultura del FMI, para que los problemas de los mercados financieros y de capital ocupen un lugar central en sus tareas (Boletín del FMI, 2006: 102) y en consonancia se han tomado medidas organizativas que le permitan al Fondo responder de manera pronta y eficaz.²⁸⁴

En compensación, Estados Unidos y el Fondo Monetario Internacional han manifestado su disposición de aumentar la cuota y la capacidad de votación de los

²⁸⁴ En primer lugar, se fusionarán dos departamentos para “establecer un centro único de excelencia en todos los aspectos de la labor del FMI relacionada con los mercados financieros, los mercados de capital y la política monetaria”. En segundo término, el FMI ha creado un grupo de trabajo para formular un marco analítico de forma tal que las cuestiones relacionadas con el sector financiero ocupen un lugar central en la supervisión de los países y que los análisis de los aspectos vulnerables de los balances y del sector financiero se incorporen en su totalidad a los informes de países del personal técnico. Estos análisis pondrán de manifiesto las consecuencias de tales vulnerabilidades sobre la política macroeconómica, los controles y los flujos de capital, y el alcance de los efectos secundarios internos y externos. (Boletín del FMI, 2006: 103).

países asiáticos a costa de la representación europea. Esta disposición ha sido argumentada en función del peso que tienen los países asiáticos en la economía mundial, particularmente Japón, China, Corea y Tailandia, entre otros. No sólo eso, se ha manifestado también la disposición de terminar con la tradición de que el Director Gerente sea Europeo abriendo la posibilidad de que bajo un proceso abierto y competitivo en el que los candidatos puedan ser de todas las nacionalidades.

Por lo que se refiere a los cambios en la capacidad de votación, en el Fondo existen propuestas de redistribuir el número de votos mediante un conjunto de promedios ponderados en función del PIB. Esto, además de recuperar el nivel de votos básicos²⁸⁵ reflejaría de manera más adecuada el peso económico de los países en desarrollo sin quitarle a Estados Unidos su poder de veto. La capacidad de voto de los países avanzados se reduciría (62% a 51%); y aumentaría la de los países, sobre todo de Asia, pero también de América Latina y África. Los países de la UE y una coalición integrada por Japón, China e India deberían tener poder de veto. Igualmente, una coalición formada por Asia, África y América Latina tendría poder de veto.

Evidentemente, estos cambios en el poder de votación repercutirían en la composición del Directorio Ejecutivo. La proporción de Directores por región se desplazaría de Europa a Asia. Para mejorar la gestión, se propone además que los países miembros otorguen pleno poder al Directorio para convertirlo en un órgano verdaderamente independiente de manera similar como ocurre con los bancos centrales independientes en los ámbitos nacionales. Para aumentar la representatividad de los Directores Ejecutivos estos serían elegidos por órganos representativos de los países miembros.

Para garantizar su independencia su nombramiento sería por períodos fijos sin reelección y se elegiría un tercio de Directores cada dos años. Y la rendición de

²⁸⁵ El FMI se rige esencialmente por un régimen de cuotas, ya que la cuota determina el número de votos de un país en el Directorio Ejecutivo. Los miembros del FMI reciben 250 "votos básicos" más un voto adicional por cada DEG100.000 de cuota. El voto básico está diseñado para proteger los intereses de los estados más pequeños, pero los sucesivos aumentos generales de las cuotas han reducido la proporción de votos básicos del 11,3% en 1945 al 2% en la actualidad. (Kelkar, 2004: 727-43)

cuentas sería en base a parámetros de referencia y ante los parlamentos lo cual legitimaría las políticas y favorecería la coherencia.

Por lo que se refiere a la función del Fondo Monetario Internacional en los países de bajos ingresos, dado el señalamiento de Estados Unidos de que el Fondo Monetario Internacional no es una agencia de desarrollo y que su participación financiera en los países de bajos ingresos ha fracasado notablemente, como es el caso de políticas por el Servicio para el Crecimiento y la Lucha contra la Pobreza (SCLP), en cuyo marco son varios los países que no han logrado el ajuste externo esperado, el papel del FMI ha quedado incierto.

En todo caso, el Director Gerente Rodrigo de Rato ha propuesto que el papel del FMI sería “brindar nuestro mejor asesoramiento sobre aquellas políticas macroeconómicas que respalden el crecimiento, reduzcan la pobreza y permitan a los gobiernos dar a la asistencia el mejor uso posible”, aunque permanece la duda de si estos países a los que se les ha perdonado la deuda serán capaces de no volver a caer en un endeudamiento insostenible.

Conclusiones, Reflexiones y Propuestas.

Tratar al Fondo Monetario Internacional como un organismo independiente de intereses particulares, regido por los principios, normas y procedimientos que se encuentran plasmados en su convenio constitutivo, como una institución internacional sujeta a voluntad de sus países miembros, como una organización capaz de adaptarse de manera autónoma a las condiciones cambiantes de la economía mundial, constituye sin duda un error metodológico con graves consecuencias de orden económico y político, sobre todo para los gobiernos de los países demandantes de su ayuda financiera.

En contraposición a esta visión emanada de los de los intelectuales orgánicos, en esta tesis, desde una perspectiva crítica se ha reconstruido la historia del Fondo Monetario Internacional, demostrando que esta organización – institución internacional ha actuado desde que fue fundada hasta nuestros días, de manera subordinada a los intereses hegemónicos y ha propagado, al mismo tiempo, relaciones de subordinación internacional. Esta constante esencial en el comportamiento del Fondo, sin embargo, ha variado en sus aspectos formales dependiendo de los procesos objetivos de la economía mundial (particularmente las crisis) y las estrategias desarrolladas por el sistema hegemónico para enfrentarlos y al mismo tiempo beneficiarse de ellos.

En el devenir histórico del Fondo Monetario Internacional, metodológicamente, se han diferenciado dos grandes etapas. La primera etapa, de acuerdo con el análisis realizado en esta tesis, comprende desde la Segunda Guerra Mundial hasta la crisis del sistema de Bretton Woods. Durante esta etapa tuvieron verificación dos procesos fundamentales y distintivos. El primero correspondió a la construcción del sistema hegemónico y la reconstrucción de la acumulación mundial capitalista profundamente dañada por la guerra y al auge de ambos. El segundo correspondió al deterioro y crisis del sistema hegemónico y el crecimiento lento de la economía mundial y la reaparición de las crisis capitalistas generalizadas.

La construcción del sistema hegemónico que caracterizó el primer proceso, se originó durante los últimos años de la Segunda Guerra Mundial como parte de objetivos estratégicos para ganar la guerra y se consolidó posteriormente en contraposición al bloque encabezado por la Unión Soviética en el marco de la Guerra Fría. Estados Unidos, al mismo tiempo que desarrolló un formidable aparato militar, enmarcado institucionalmente en organizaciones Internacionales como la OTAN, para contener y enfrentar la expansión de las fuerzas contra hegemónicas dirigidas esencialmente por la Unión Soviética, auspició también una red de acuerdos e instituciones de carácter económico y político, tendientes a facilitar el proceso de acumulación capitalista y contener la competencia intercapitalista. Este último no es de menor valor si tomamos en consideración que dicha competencia fue la causante de las dos guerras mundiales del siglo XX. La debilidad y la dependencia económica de las clases dominantes y los gobiernos de los países aliados respecto a Estados Unidos, además de las concesiones derivadas del Plan Marshall y su temor al socialismo que impulsaba la Unión Soviética fueron factores decisivos para la consolidación del sistema hegemónico.

El Fondo Monetario Internacional fue parte de este proceso. Al mismo tiempo que contribuyó a resolver el problema de liquidez, indispensable para la reproducción de la economía mundial capitalista, jugó un papel fundamental en la institucionalización del dólar y el sistema de paridades fijas convirtiendo *de jure* a la moneda norteamericana en el eje monetario de todas las transacciones capitalistas en el mundo.

Esto fue posible, porque a pesar de que el Fondo Monetario Internacional fue fundado como una organización multilateral, inspirada en principios universales, y construida en términos declarativos por la voluntad de sus países miembros, distó mucho de ser una organización democrática. Estados Unidos controló las negociaciones entre los países que asistieron a la Conferencia Monetaria y Financiera de las Naciones Unidas en Bretton Woods e impuso su proyecto de corte liberal, con algunas concesiones al Reino Unido y a una alianza transgubernamental de intelectuales de ambos lados del atlántico, ubicados en el gabinete de guerra británico y el Departamento del Tesoro

norteamericano, los cuales defendían los principios keynesianos. De esta manera, la aprobación formal del convenio constitutivo por parte de los países miembros asistentes a la conferencia, sancionó lo previsto: la institucionalización del dólar y el sistema de paridades fijas y el control por parte de Estados Unidos de toda la organización. Dicha organización, al ser construida sobre la base de un sistema de cuotas, jerarquizó la membresía a través de un sistema de votación directamente proporcional a ella, otorgando a Estados Unidos un peso decisivo en los órganos de gobierno como la Junta de Gobernadores y el Directorio Ejecutivo. Además del derecho de ser la sede del Fondo Monetario Internacional, el depositario principal de los recursos y contar con capacidad de veto sobre todas las decisiones fundamentales del Fondo. Todas estas prerrogativas Estados Unidos las ha mantenido hasta la fecha, a pesar de que el peso relativo de su cuota ha disminuido.

Por otra parte, cabe agregar que los servicios financieros del Fondo, relacionados a favorecer el ajuste de la balanza de pagos de sus países miembros, fueron utilizados en mayor medida por los países desarrollados y se otorgaron en condiciones mucho más flexibles en relación a los países subdesarrollados. Esto es relevante porque evidencia el interés hegemónico, en ese entonces, de favorecer el bloque histórico mundial a través del FMI.

Sin embargo, como constatamos en este trabajo, mientras la economía mundial capitalista crecía aceleradamente, sobre todo en Europa y Japón (entre 1955 y 1965), el sistema hegemónico se consolidaba, y en el caso del Fondo Monetario Internacional se lograba poner fin a los tipos de cambios múltiples y se afianzaba el sistema institucionalizado de las paridades fijas respecto al dólar, se iniciaba otro proceso de signo contrario que marcaría el fin de una etapa histórica. Conforme avanzaba la recuperación de las economías de Europa y Japón se agudizaba la competencia intercapitalista, reaparecía la sobreproducción mundial y con ella las crisis económicas, iniciándose también una tendencia de lento crecimiento de la economía mundial. Conforme avanzaba la competencia se hacía cada vez más obsoletos los mecanismos de concesiones de Estados Unidos a los aliados (incluyendo a Japón y

Alemania Federal) en materia de seguridad y economía. Sectores de las clases dominantes norteamericanas comenzaron a percibir a los aliados más como rivales que como países subordinados necesitados de ayuda. A esto podemos agregar, la rebeldía francesa obstinada en acumular y realizar sus transacciones internacionales utilizando el oro, su decisión de abandonar el pool del oro en los momentos en que la crisis monetaria era previsible y luego su oposición a poner fin al sistema de paridades fijas. Por otra parte, los excesos del gobierno norteamericano de utilizar el dólar para su expansión económica y militar, minaron la base aurífera del dólar y con ello su convertibilidad. Este proceso alcanzó su punto culminante con la devaluación del dólar en 1971, como parte de un conjunto de medidas de corte proteccionista aplicadas por el presidente Richard Nixon, que ponía fin a la institucionalización del dólar y al sistema de paridades fijas. Esta circunstancia crítica continuó con la llamada crisis del petróleo y la crisis económica generalizada de 1974 – 1975, que abarcó simultáneamente a todos los países desarrollados, incluyendo a Estados Unidos.

Evidentemente, en estas circunstancias el Fondo Monetario Internacional entró en crisis. Su capacidad de adaptación de manera autónoma frente a los cambios mundiales brilló por su ausencia. Su función de institución del sistema monetario internacional fue rota sin su consentimiento, le fue impuesta por una decisión unilateral, a pesar de que había sido creada en el espíritu de evitar las decisiones unilaterales. No fue la voluntad de sus países miembros terminar abruptamente con el sistema de Bretton Woods, fue la decisión unilateral del poder hegemónico.

A mediados de la década de los años 70 del siglo pasado distinguimos el inicio de una nueva etapa histórica, caracterizada, igual que la anterior por dos procesos: el primero relativo a la reestructuración de la economía mundial capitalista y del sistema hegemónico; y el segundo, un proceso de un deterioro de esta reestructuración que alcanzó uno de sus puntos más altos con las llamadas crisis globales. Constatándose que el Fondo Monetario Internacional, como variable dependiente de estos procesos, ha mostrado también dos momentos uno de auge y otro de declinación.

Un primer elemento del inicio del proceso de reestructuración de la economía mundial y del sistema hegemónico, fue la creación de una red de organizaciones transnacionales formada por las fracciones de clase capitalista de los países más desarrollados, con amplios intereses materiales mundiales, como fue el caso de la Comisión Trilateral y el Foro Mundial, dedicados a promover la idea de la interdependencia económica y la necesidad de impulsar cambios en los gobiernos en favor de una mayor integración económica mundial. Su acción, inicialmente fue una respuesta, a la crisis de Bretton Woods y la crisis generalizada de 1974, mismas que estaban favoreciendo la influencia de las fracciones nacionalistas en sus respectivos gobiernos.

En consonancia con estas acciones, los gobiernos de los países más desarrollados convocaron a la histórica reunión de Rambouillet (1975), que dio origen al Grupo de los Siete. En esta reunión no sólo se trataba de llegar a un acuerdo sobre el acuciante problema del sistema monetario internacional, representaba, sobre todo, el acontecimiento más importante de reestructuración del bloque histórico y en consecuencia del sistema hegemónico mundial. Era una instancia de mayor consenso entre Estados Unidos y sus aliados, tendiente a evitar (hasta donde fuesen posibles las acciones unilaterales), además con el establecimiento de reuniones periódicas, agendas establecidas y la disposición de un mayor número de personal se formó una especie de dirección mundial en los asuntos económicos. Como tal, dictó las pautas programáticas para a una mayor integración de la economía mundial, empezando por el comercio, y la asignación al Fondo Monetario Internacional como el encargado de desarrollar estrategias y servicios tendientes a solucionar los desequilibrios externos de las economías de los países subdesarrollados, desde una óptica integracionista.

Por otra parte, los detentadores del capital financiero, promotores de la interdependencia económica, se vieron altamente beneficiados por el cambio de sistema monetario internacional, de paridades fijas a paridades flotantes. Se apropiaron del mercado de divisas y se convirtieron en intermediarios indispensables en las transacciones internacionales. Además, concentraron en sus manos una gran

cantidad de dólares inconvertibles e iniciaron toda una campaña mundial para su colocación a través de operaciones lucrativas de crédito. También se beneficiaron de la crisis del petróleo, toda vez que se convirtieron en el receptáculo de los llamados petrodólares al ofrecer atractivos beneficios a las clases dominantes árabes. Esto marco el repunte del capital financiero a nivel global.

Para enfrentar la crisis generalizada de 1974 – 1975 los países desarrollados no sólo recurrieron a un incremento sustancial del gasto público, también favorecieron la intensificación de las relaciones económicas internacionales y con ello la expansión de las empresas transnacionales, las cuales vieron beneficiadas sus operaciones por el creciente endeudamiento de los países subdesarrollados y la creciente demanda bienes de los países exportadores de petróleo. En este ambiente, las empresas transnacionales redoblaron su tendencia de trasladar a cierto número de países subdesarrollados fases de la producción que requerían cantidades importantes de fuerza de trabajo, para disminuir sus costos de producción, aumentar sus ganancias y ser más competitivas. Expandiendo además las relaciones de producción de corte transnacional hasta llegar a dominar las ramas más lucrativas y convertirse en la forma más influyente de producción de la economía mundial.

La reestructuración de la economía mundial y del sistema hegemónico mundial recibió un impulso decisivo después de la crisis generalizada de 1980 – 1982. En el seno de la potencia hegemónica, el gobierno de Ronald Reagan impuso cambios sustanciales en la política y la economía de Estados Unidos con profundas repercusiones mundiales. Desató la carrera armamentista ya no con el objetivo de contener la expansión de la Unión soviética sino de hacerla retroceder; sustituyó la tradicional política económica keynesiana por una política económica ofertista de corte neoliberal; se empeñó en destruir el "estado de bienestar" y golpeó duramente a los sindicatos con el objetivo de flexibilizar el mercado de trabajo y favoreció de diferentes maneras al capital financiero; exportó este nuevo modelo económico a todo el mundo bajo la promoción del mercado como organizador económico y social en detrimento del Estado.

En Estados Unidos, el aumento de la tasa de interés a niveles históricos repercutió en la insolvencia de los países subdesarrollados que habían sido endeudados por el capital financiero internacional en expansión durante la segunda mitad de la década de los años setenta. Así, simultáneamente a la crisis generalizada se dio la crisis de la deuda. La exposición de grandes bancos internacionales y la amenaza de moratoria en bloque de los países endeudados fueron elementos suficientes para que los gobiernos del Grupo de los Siete determinaran que el Fondo Monetario Internacional se hiciera cargo del problema. Esta institución se colocó en medio de acreedores y deudores. Mientras trataba a los deudores caso por caso, los acreedores actuaban en bloque negociando las reestructuraciones y exigiendo el pago completo de la deuda. Por otra parte, los acreedores determinaron no proveer dinero fresco sin el aval del Fondo.

El Fondo Monetario Internacional, como se argumentó en la tesis, con la crisis del sistema de Bretton Woods, perdió su papel de eje institucional del sistema monetario internacional y con ello, perdió protagonismo en los asuntos mundiales. La reforma de esta institución que culminó con la reunión de Jamaica en 1976, sólo sancionó su declinación. Ante esto, llegó a cuestionarse la existencia misma del FMI. Si embargo, a partir del mandato del Grupo de los Siete del que ya hicimos referencia, el Fondo comenzó a experimentar una serie de cambios internos, cuya lógica no se derivaba de la reforma: a) un cambio en su enfoque de ajuste de balanza de pagos adoptando el ajuste monetarista y el cambio estructural; b) la creación nuevos servicios financieros, con plazos mayores y derechos de giro superiores al 100% de la cuota; c) una definición más estricta de la condicionalidad, de la supervisión y del escalonamiento, de tal manera que se garantizara el cumplimiento de los programas pactados por parte de los países miembros y d) el establecimiento de mecanismos para manejar recursos financieros ajenos, de carácter privado, para cierto tipo de programas.

Este conjunto de instrumentos de subordinación fueron aplicados con todo rigor por el Fondo sobre sus países miembros. Ciertamente, a pesar de las diferentes estrategias

a las que fueron sometidos, éstas sirvieron poco para que los países subdesarrollados resolvieran sus problemas de endeudamiento y alcanzaran el crecimiento sostenido que se les prometió. Sin embargo, fueron sumamente efectivas para garantizar que estos países reconocieran sus deudas y cumplieran con el pago de los intereses, y sobre todo, para forzarlos a que dismantelaran (en donde existían) sus políticas de industrialización basada la substitución de importaciones y se sometieran al cambio estructural, es decir a integrarse al libre flujo de mercancías y capitales, acorde a los nuevos términos que fijaba el sistema hegemónico para la reestructuración del capitalismo mundial dirigido por las transnacionales y el capital financiero internacional.

Estos cambios que se impusieron a los países subdesarrollados en su estructura económica por el Fondo Monetario Internacional, no fueron producto de una decisión libre y soberana, ni producto de un cambio de régimen previamente consensuado con ellos, sino producto del aprovechamiento de las condiciones de dependencia, de la casi permanente crisis estructural de estos países y de la reproducción, en función de los nuevos objetivos hegemónicos, de relaciones históricas de subordinación de las clases dominantes y de los gobiernos de los países subdesarrollados.

El Fondo Monetario Internacional alcanzó otro momento estelar, cuando fue encargado de dirigir la transformación sistémica de los países ex socialistas luego del derrumbe de su economía basada en una planificación centralizada. El derrumbe de la Unión Soviética y del llamado bloque socialista puso formalmente fin a una época de confrontación que había caracterizado las relaciones entre el bloque hegemónico dirigido por Estados Unidos y el bloque contra hegemónico comandado por la Unión Soviética. Para cumplir con su misión, adecuó los instrumentos económicos y políticos que había utilizado con los países subdesarrollados ahora bajo la denominación de cambio sistémico, el cual en esencia trataba de instaurar relaciones de producción capitalista basadas en un mercado en formación e integrar al conjunto de economías ex socialistas a la economía mundial capitalista. Proceso que fue favorecido por las burocracias de estos países que se apropiaron los bienes del Estado.

En suma, el Fondo Monetario Internacional a través del condicionamiento, supervisión y escalonamiento de su asistencia financiera vinculada a los programas de cambio estructural y cambio sistémico logró la transformación de más de 90 economías. A esta transformación, el Director Gerente del FMI de entonces, la definió como la revolución silenciosa, la cual fue capaz de acelerar el proceso de integración de la economía mundial de una manera relativamente pacífica.

Con el cambio estructural en los países subdesarrollados y el cambio sistémico en los países socialistas, la idea de la interdependencia económica entre los países desarrollados, que había justificado el inicio de la reestructuración de la economía mundial y el sistema hegemónico, alcanzó una nueva dimensión entre sus propagadores, mismos que le habían dado un sentido estratégico, la cual, a partir de la década de los noventa se popularizó bajo la denominación de la globalización.

Sobre la globalización se ha escrito de manera abundante y desde diversas perspectivas teóricas. En la tesis nos concentramos en analizar una versión que le llamamos hegemónica. Se trata de los rasgos significativos que sobre tal fenómeno han compartido las agrupaciones de las fracciones de clase transnacionalizadas, las organizaciones económicas multilaterales, el Grupo de los Siete y particularmente el gobierno de Estados Unidos. Es decir, la esencia del bloque histórico que ha sustentado el sistema hegemónico.

A esta versión hegemónica de la globalización, la identificamos como una ideología. Esta se construyó como una concepción del mundo que reinterpretó la historia en función de la integración económica. El mundo avanza en paz y armonía y la economía crece cuando avanza la integración. Por el contrario, si la integración se estanca por el proteccionismo, el crecimiento económico disminuye y reaparecen los conflictos. Sobre este razonamiento mecanicista se construyó una estrategia de dirección económica y política cuyo eje central fue la promoción del libre mercado, es decir, la libre movilidad de capital y de mercancías tanto a nivel nacional como global. La cual se justificó con la promesa de que sería benéfica para todos los países que la

abrazaran dejando de lado los excesos que esta implicaba como la desigualdad social y la exclusión.

Con la ideología de la globalización el Fondo Monetario Internacional dejó de justificar sus programas de ajuste estructural y de integración económica en función de la deuda externa, y a partir de la década de los años noventa los comenzó a justificar en nombre de la globalización, es decir, que los sacrificios implicados con las políticas económicas que imponía serían ampliamente recompensados por el crecimiento económico sustentable. Sin embargo, la búsqueda de este noble propósito no fue un obstáculo para que el Fondo Monetario Internacional siguiera utilizando las herramientas diseñadas para obligar el cambio en los países subdesarrollados: el condicionamiento, supervisión y escalonamiento de su asistencia financiera.

En el cuerpo de la tesis concluimos que los logros evidentes de la reestructuración de la economía mundial capitalista y del sistema hegemónico no los encontramos ni en la solución del problema de la deuda externa (la cual sigue siendo impagable y constituye la peor calamidad para la estabilidad de las economías de los países implicados) ni en el crecimiento sustentable de los países subdesarrollados sino en el crecimiento sostenido por más de una década de la economía de Estados Unidos, su principal promotor, y un avance persistente de las empresas transnacionales y la banca financiera internacional, sus principales beneficiarios.

Sin embargo, constatamos que mientras el proceso de reestructuración a través de la globalización alcanzaba su punto culminante se iniciaba otro proceso de deterioro, caracterizado por las crisis globales, una turbulencia en la economía de Estados Unidos seguida por la agudización del déficit de sus cuentas externas, el surgimiento de los movimientos sociales antiglobalización y de gobiernos, en algunos países subdesarrollados, cada vez más reacios a continuar en la misma línea marcada por el FMI y una tendencia hegemónica por revisar la forma en como ha operado la reestructuración en los últimos años, incluyendo la actuación del Fondo Monetario

Internacional y los esfuerzos de éste por mostrarse útil para los nuevos requerimientos hegemónicos.

Las crisis globales que estallaron en forma casi consecutiva en México, los países del Este de Asia, Rusia, Brasil y Argentina pusieron en jaque la reestructuración de la economía mundial, mostraron la aparición de contradicciones graves en el bloque histórico y el fracaso de las políticas del Fondo Monetario Internacional.

Por primera vez, en mucho tiempo, la estabilidad de economía mundial, incluyendo a los países desarrollados, dependió de los acontecimientos que estaban ocurriendo en zonas y países subdesarrollados, particularmente con la crisis asiática. El gobierno de Estados Unidos se vio obligado a intervenir directamente para enfrentar las crisis, transfiriendo y organizando transferencias de gigantescos recursos financieros en un lapso relativamente corto de tiempo, provenientes de sus arcas y de todos los principales promotores de la versión hegemónica de la globalización, transgrediendo de paso la lógica misma de la globalización que sostenía que el libre mercado restablecería el equilibrio de manera natural. Cabe destacar que los recursos comprometidos no estuvieron orientados a crear bases económicas sustentables en los países en crisis. La mayor parte de los recursos transferidos fueron utilizados para pagar a los acreedores que no eran otros que los grandes bancos de los países desarrollados y en especial de Estados Unidos, lo cual creó inconformidad no sólo en los países en crisis que veían como aumentaba considerablemente su deuda nacional sin que esto significara un alivio a su población; también en instancias como el Congreso norteamericano que criticó duramente el hecho de que el dinero de sus contribuyentes fuese canalizado para salvar a gobiernos corruptos y a los grandes bancos sin que esto beneficiara a su electorado.

Por otra parte, la crisis asiática puso de manifiesto una contradicción grave en el seno del bloque histórico. A pesar de la interpenetración económica, de la dependencia relativa por parte de Estados Unidos del capital asiático, sobre todo el japonés, el gobierno de este país no permitió la creación de un sistema monetario asiático

sostenido por el yen, como base de la recuperación financiera. Dejando en claro los límites del bloque histórico en materia económica.

Sin duda, las crisis globales representaron el mayor fracaso de las políticas del Fondo Monetario Internacional. Un fracaso con expresiones generales y particulares.

En primer lugar, en casi todos los casos en donde estallaron las crisis globales el Fondo Monetario Internacional fue tomado por sorpresa, a pesar de que en los países involucrados se estaban aplicando o se habían aplicado recientemente sus programas de ajuste y a pesar de que una de sus funciones sustantivas ha sido la supervisión de la economía mundial y de cada uno de sus países miembros. La incapacidad del Fondo para advertir las crisis quedó de manifiesto en la mayoría de los casos, cuando esta organización internacional, momentos antes de las crisis, en lugar de activar las voces de alarma vertió elogios a los respectivos gobiernos por la forma en como estaban conduciendo la economía. También, fue una constante que cuando la crisis sobrevino el Fondo descargó toda la responsabilidad de ella en los gobiernos de los países en cuestión, culpándolos de errores de instrumentación o de corrupción, deslindándose de toda responsabilidad. Por otra parte, como ya mencionamos, la asistencia financiera comprometida en los paquetes de rescate para enfrentar la crisis quedó condicionada a que el país en cuestión la utilizara en primera instancia para solventar los compromisos financieros que estos países tenían con la banca internacional privada, argumentando que era necesario restablecer la confianza de los inversionistas extranjeros para alcanzar la recuperación.

En segundo lugar, en casi todos los casos el Fondo promovió un tipo de cambio sobrevaluado con bandas de flotación relativamente estrechas, o incluso, con tipos de cambio fijo, siguiendo sus fundamentos estratégicos (los cuales fueron expuestos en el capítulo 3), con el objetivo de que operara como mecanismo antiinflacionario y al mismo tiempo atrajera capitales externos, apoyada por una política monetaria restrictiva y una disciplina fiscal estricta. Si bien es cierto, estas medidas contribuyeron a controlar la inflación y atrajeron capitales externos hacia los países subdesarrollados

(y Rusia) que mostraban cierto dinamismo en sus economías, también es cierto que gran parte de estos capitales revistieron la forma de inversiones de corto plazo de carácter especulativo. No debemos olvidar que durante la segunda mitad de la década de los años noventa la economía mundial estaba caracterizada por una sobre acumulación de capital y una masa de capital monetario en busca de rendimientos inmediatos. El ingreso del capital especulativo de corto plazo brindó la sensación de pujanza económica en estos países, lo cual puede explicar en parte los errores de apreciación del FMI que mencionamos en el punto anterior. Sin embargo, ante signos evidentes de la incapacidad de evitar los desequilibrios en las cuentas externas, insolvencia para el pago de la deuda externa o de crisis de sobreproducción estos capitales se retiraron abruptamente afectando de manera inmediata los tipos de cambio o semi fijos que resultaban propicios para la especulación y con ello, desatando las crisis financieras con profundo impacto en los aparatos productivos de los países en crisis. En otras palabras, las políticas económicas promovidas por el Fondo Monetario Internacional tendientes a favorecer la globalización terminaron por dar como resultado efectos contrarios a los esperados, a través de rupturas temporales en el proceso de integración.

Las llamadas crisis globales, significaron una cadena de fracasos del cambio estructural y del cambio sistémico, de las políticas de apertura económica al libre movimiento de los flujos financieros internacionales y del mal manejo de la deuda externa de los países involucrados. La revolución silenciosa significó para los países subdesarrollados el estancamiento económico, sobre todo en América Latina y África y el aumento de la desigualdad y la pobreza. Resulta ampliamente significativo que el Fondo Monetario Internacional cambiara de nombre al Servicio para el Ajuste Estructural Extendido por el de Servicio para el Crecimiento y La Reducción de la Pobreza. Por otra parte, los costos tan elevados, implicados en las soluciones a las crisis globales dieron como resultado que el Fondo Monetario Internacional quedase profundamente desacreditado, incluso en los centros de poder hegemónico.

Un momento histórico adicional lo podemos encontrar a partir de las turbulencias de la economía norteamericana durante los primeros años del siglo XXI y la superación de ella a través de mayor endeudamiento, de la creación de la burbuja inmobiliaria y de forzar aún más los desequilibrios de las cuentas externas. Dicha estrategia no sólo prodigó altas tasas de crecimiento económico a partir de 2003 en Estados Unidos, también convirtió a la economía norteamericana en el motor de la economía mundial. Sin embargo, el costo de dicha estrategia todavía no se ha pagado: los altos niveles de endeudamiento tanto interno como externo pueden generar una ola de impagos y bancarrotas; los desajustes de la balanza de cuenta corriente acumulados ya no pueden seguirse posponiendo y el gigantesco déficit gubernamental está casi por llegar a sus límites. Las estrategias norteamericanas tendientes a solucionar sus desequilibrios externos han contemplado que el Fondo Monetario Internacional juegue el papel fundamental de organizar e instrumentar las políticas necesarias para que estos desequilibrios sean solucionados a partir de forzar a los países considerados como mercados emergentes para que absorban el costo del ajuste de la potencia hegemónica.

No hay en la historia del Fondo Monetario Internacional indicios claros que permitan pensar en una posible reforma que beneficie a la mayoría de los países del mundo, o una verdadera democratización del FMI. La dependencia financiera de esta institución de las cuotas de los países miembros más desarrollados, en particular de Estados Unidos y de los créditos de los bancos de esos mismos países hace inviable cualquier proyecto de reforma que no sea consensuado entre los gobiernos de los países que conforman el bloque histórico mundial y que no tome en cuenta los intereses materiales de las fracciones de clase que detentan el capital financiero mundial y las empresas transnacionales. Aún tomando en consideración el proyecto de ampliar las cuotas de los países denominados en términos de mercados emergentes, esto no incluye un cambio en la orientación de las políticas de la institución de corte neoliberal, representa sólo una concesión a aquellos países, sobre los que se piensa, deberán contribuir al ajuste de las cuentas externas de la potencia hegemónica.

Ciertamente, en la llamada era de la globalización el mundo ha cambiado y el Fondo Monetario Internacional ha jugado un papel fundamental en dicho cambio. Los países europeos que se desangraron en dos guerras mundiales en la primera mitad del siglo veinte, hoy se encuentran construyendo la Unión Europea. La Unión Soviética y los países del Este de Europa abandonaron el socialismo y se desmembraron en una serie de nuevos estados asimilando de manera desigual las relaciones de producción capitalista. Los países subdesarrollados que abrazaron políticas de sustitución de importaciones tendientes a desarrollar una industria nacional como base de un proyecto de desarrollo, dejaron que éste fuera sustituido por una economía abierta al libre flujo de mercancías y capitales internacionales integrándose casi por completo al mercado mundial. Los países asiáticos que hicieron gala de un intervencionismo estatal en favor de una mayor participación de su economía en los mercados mundiales fueron sometidos a cambios sustanciales y reformas en su forma de operar.

Dos preguntas se mantienen presentes para los estudiosos de las relaciones internacionales: ¿Cómo fue posible que todos estos cambios se realizaran sin que mediaran intervenciones militares, movimiento de resistencia y guerras en los países antes mencionados, incluso a pesar de que en muchos casos estos cambios tuvieron graves consecuencias negativas para la mayoría de su población? ¿Cómo fue posible que los Estados nacionales considerados en algún momento como gladiadores, con sus armas apuntadas y los ojos fijos los unos a los otros aceptaran la globalización, entendida como integración económica y quedaran sujetos a los caprichosos movimientos de los mercados en perjuicio de su soberanía económica?

En este trabajo de tesis hemos argumentado algunas respuestas, que por supuesto no han pretendido acotar el tema, pero que desde el punto de vista de quien lo suscribe han aportado elementos explicativos al respecto. La base de la argumentación se ha centrado en la reestructuración del sistema hegemónico nacido de la Segunda Guerra Mundial, durante la década de los años 70 del siglo pasado. Esta reestructuración se ha sustentado en el fortalecimiento de las relaciones económicas internacionales, sobre todo entre los países desarrollados teniendo como eje a Estados Unidos e

impulsado por las fracciones de clase nacionales con intereses materiales en todo el mundo a través de sus empresas transnacionales y de sus grandes bancos que operan a nivel mundial. Estas fracciones de clase transnacionalizadas que se agruparon de manera defensiva para resistir las tendencias nacionalistas y proteccionistas pasaron a dominar la escena de la economía y la política mundial luego del derrumbe del sistema de Bretton Woods, su estrategia defensiva se tornó en ofensiva, es decir una estrategia de toma de posiciones progresiva, sobre las organizaciones políticas e ideológicas (las económicas ya las tenían) que detentaban el poder mundial, donde sus principales logros fueron la influencia sobre los gobernantes de los principales países capitalistas y sobre las instituciones multilaterales como el Fondo Monetario Internacional.

Convertidas en fracciones de clase dirigentes, entendieron bien que la tendencia inherente al desarrollo del capitalismo era la integración de las economías nacionales a través del mercado mundial capitalista, tendencia que beneficiaba sus negocios mundiales, y por lo tanto, hicieron valer el peso de los factores económicos para favorecerla, particularmente a través del capital financiero internacional en los momentos de crisis de los países involucrados en la transformación para forzarlos hacia una mayor integración. Por su parte, las empresas transnacionales no sólo se posicionaron en las ramas más rentables de las economías nacionales a través de nuevas inversiones, fusiones y adquisiciones o comprando las empresas estatales privatizadas sino tejieron además redes de intereses con las empresas de los capitalistas locales. El capital financiero internacional, por su parte estableció una red de relaciones de endeudamiento, entre los grandes bancos y gobiernos, empresas y particulares de todo el mundo, en parte orientadas a la inversión productiva y el crecimiento; pero en parte también, a favorecer el derroche y la malversación de fondos por parte las clases políticas de los países endeudados. Importantes sectores de las clases dominantes de varios países subdesarrollados, históricamente dependientes de los flujos internacionales de capital y de los mercados de los países desarrollados, se vieron altamente beneficiados por la globalización, lo cual hizo más fácil su consentimiento y sometimiento al proyecto hegemónico. Sus representantes

políticos, asimilaron dicho proyecto y tomaron acciones tendientes a cumplirlo, disminuyendo, la intervención del Estado en los asuntos económicos y debilitando aún más su papel de organizador social, al mismo tiempo que impulsaban el sometimiento de sus gobiernos a las instituciones internacionales y creaban instituciones tendientes a evitar que las fracciones nacionalistas proteccionistas (donde existían) pudieran revertir la integración. Por otro lado, los intelectuales orgánicos identificados con ellas asumieron al neoliberalismo como la base ideológica de la versión hegemónica de la globalización, la cual operó no sólo como dirección ideológica de los grupos dirigentes sino además justificó las prácticas económicas y políticas de dichos grupos en nombre de la inevitable globalización. A esto podemos agregar el derrumbe de la Unión Soviética y del socialismo propagado en sus términos y el transformismo de segmentos importantes de la izquierda independiente de la Unión Soviética. Todos estos factores, considerados entre los más importantes, permitieron las transformaciones económicas políticas e ideológicas implicadas con el proyecto hegemónico de la globalización

Michel Camdessus (1999), evidenció esta estrategia de manera clara, a pesar de haberla aderezado con la retórica de valores universales, tan característicos de los intelectuales orgánicos de las clases hegemónicas, al identificarse con ella en los siguientes términos:

"Somos la primera generación en la historia llamada a organizar y administrar el mundo, no desde una posición de fuerza como la de Alejandro, el César o los aliados al término de la Segunda Guerra Mundial, sino a través del reconocimiento de las responsabilidades universales de todos los pueblos, de la igualdad de derechos al desarrollo social y del deber universal de solidaridad".

La aspiración hegemónica de organizar y administrar al mundo se ha cumplido, aunque de manera breve y no a favor de la igualdad de derechos al desarrollo social y del deber universal de solidaridad, se ha cumplido a favor de las clases sociales dirigentes y de los Estados y países que constituyen el bloque histórico mundial.

Mientras el desarrollo de la globalización se produjo sin contradicciones graves, indujo a posiciones teóricas que planteaban el fin de la historia. Hoy, después de las llamadas crisis globales, el desajuste de las cuentas externas de Estados Unidos, el endeudamiento generalizado de gobiernos, empresas y particulares, la contracción de la demanda efectiva y la existencia de amplios sectores de la población mundial sumidos en la pobreza y la pobreza extrema, que la globalización contribuyó a crear, la contracción del mercado mundial se ha constituido en el principal obstáculo para la expansión del capital y el proceso de integración de la economía mundial. A esto debemos agregar la revisión de las políticas de apertura económica que están efectuando los gobiernos de Estados Unidos, la Unión Europea y China; el bloque histórico mundial no ha podido asegurar que todos los países permitan la inversión extranjera en los mismos términos que la inversión nacional. Con las crisis globales, el Fondo Monetario Internacional perdió la confianza de Estados Unidos para erigirse como la autoridad mundial que sancionara la disminución absoluta de las barreras nacionales a la inversión. Por lo tanto, el Fondo Monetario Internacional ha dejado de impulsar la rápida apertura a la inversión, la OCDE ha dejado de ofrecer apoyos a tales medidas. Incluso agencias como Moody's and Standard & Poor's, han advertido a los estados subdesarrollados sobre los riesgos de la liberalización del capital.

La ideología basada en el neoliberalismo y la globalización que en medio de la euforia por caída de la Unión Soviética anunció que había llegado el punto final del desarrollo social, el destino universal y permanente, el destino inevitable del mundo y el mejor de todos los mundos posibles y que había enterrado por anacrónica y peligrosa a la soberanía nacional de los países subdesarrollados. Se le olvidó que en América Latina y otras regiones la lucha por la soberanía nacional es histórica, que el uso de las intervenciones militares por parte de la potencia hegemónica fue necesario para someter a los pueblos para contener sus aspiraciones de libertad nacional. Hoy, las fracciones de la clase dominante más reaccionarias de los Estados Unidos están reviviendo el discurso imperialista y las acciones militares consecuentes, con pretensiones civilizatorias, con la justificación de llevar la democracia y la libertad a los

pueblos oprimidos. Pero también los pueblos están reconstruyendo paulatinamente su identidad nacional y sus derechos de ejercer la construcción de su propio destino.

Los movimientos sociales mundiales, por su parte, están socavando la superestructura política e ideológica mundial del proyecto hegemónico. La irrupción de los movimientos sociales mundiales en Seattle, entre el 30 de noviembre y el 2 de diciembre de 1999, a propósito de la Tercera Reunión Ministerial de la Organización Mundial de Comercio dio inicio a un proceso de identificación de la dirección económica y política de la globalización, es decir de la integración del capitalismo mundial y de su cuestionamiento por la forma en como la estaban conduciendo. El turno del Fondo Monetario Internacional y del Banco Mundial, más allá del anecdótico pastelazo completo que recibió Michel Camdessus (uno de los principales arquitectos de la globalización durante la Décima Asamblea de la Conferencia de las Naciones Unidas sobre el Comercio y el Desarrollo celebrada en Bangkok en el mes de febrero del año 2000) tuvo lugar, en Washington, durante la reunión de primavera del año 2000, cuando más de 30,000 manifestantes hicieron patente su repulsa a las instituciones nacidas en Bretton Woods, acusándolas de producir pobreza y miseria en los países subdesarrollados. Las élites mundiales, sobre todo las financieras, sufrieron la misma suerte, en el mismo año en Melbourne, Australia, durante la Cumbre para Asia-Pacífico del Foro Económico Global (el Foro Davos). En todas estas manifestaciones de los movimientos sociales mundiales se hizo presente la represión policíaca, dejando de manifiesto que ante la pérdida del consenso, subsiste la coerción, el sometimiento por medio de la violencia física de todos aquellos que atenten contra del proyecto de las clases dirigentes.

Envueltos en una estrategia de movimiento, espontánea y sin una dirección centralizada, los movimientos sociales mundiales fueron capaces de dar una primera expresión programática a su movimiento en la Reunión del Foro Social Mundial realizado en Porto Alegre de enero de 2005, en contra de la versión hegemónica de la globalización, o en sus propios términos, la tiranía de la globalización neoliberal

impulsada por los mercados financieros y las transnacionales, cuyo brazo armado es el poder imperial de Estados Unidos,.

Ahí, después de mucho tiempo se hicieron oír las voces de los países y las clases sociales subalternos, demandando cambios sustanciales a la “inevitable globalización”. Se retomó la anulación de la deuda de los países del Sur, una demanda que en los albores del problema de la deuda levantó el grupo de los no alineados a iniciativa del gobierno cubano, misma que fue desechada por el Fondo Monetario Internacional con su estrategia de caso por caso. Además se propuso: aplicar tasas internacionales a las transacciones financieras; dismantelar progresivamente todas las formas de paraísos fiscales, jurídicos y bancarios; tener derecho a un empleo, a la protección social y la jubilación respetando la igualdad entre hombres y mujeres; promover todas las formas de comercio justo; excluir totalmente la educación, la salud, los servicios sociales y la cultura del terreno de aplicación del Acuerdo General Sobre el Comercio y los Servicios (AGCS) de la OMC; prevalecer explícitamente el derecho a la cultura sobre el derecho al comercio; garantizar el derecho a la soberanía alimenticia y seguridad de cada país, mediante la promoción de la agricultura campesina; prohibir todo tipo de patentes sobre el conocimiento y sobre los seres vivos (tanto humanos, como animales o vegetales), del mismo modo que toda privatización de los bienes comunes de la humanidad, en particular, el agua; luchar, en primer lugar, contra toda discriminación, sexismo, xenofobia, antisemitismo y racismo en las políticas públicas; reconocer plenamente los derechos políticos, culturales y económicos (incluyendo el dominio de los recursos naturales) de los pueblos indígenas; tomar medidas urgentes para poner fin a la destrucción del medio ambiente y a la amenaza de cambios climáticos graves debidos al efecto invernadero, resultado además en primer lugar de la proliferación del transporte individual y del uso excesivo de energías no renovables; comenzar a ejecutar otro modelo de desarrollo fundado en la sobriedad energética y en el control democrático de los recursos naturales, en particular el agua potable, a escala de todo el planeta; exigir el dismantelamiento de las bases militares extranjeras y sus tropas en todos los países, salvo que actúen bajo mandato expreso de la Organización de Naciones Unidas (ONU); garantizar el derecho a la información y el

derecho a informar de los ciudadanos; reformar y democratizar en profundidad las organizaciones internacionales, entre ellas la ONU, haciendo prevalecer en ellas los derechos humanos, económicos, sociales y culturales, en concordancia con la Declaración Universal de los Derechos Humanos. Esto implica la incorporación del Banco Mundial, del Fondo Monetario Internacional y de la OMC al sistema y mecanismos de decisión de Naciones Unidas. En caso de persistir las violaciones de la legalidad internacional por parte de Estados Unidos, transferir la sede de la ONU fuera de Nueva York y hacia otro país, preferentemente del Sur.

La fortaleza de la globalización descansa en la concordancia entre la economía, la política y la ideología mundiales y en la alianza entre las clases dirigentes y los Estados de los países más desarrollados, esto explica porque el bloque histórico mundial ha podido subsistir sin contradicciones graves. Sin embargo, si la economía se estanca o generalizan las crisis; si se produce un cambio en la dirección política de los países desarrollados, si se agudizan los conflictos entre Estados Unidos y Europa. Si el discurso ideológico consensuado en torno a la globalización deja de fijar el rumbo del mundo o entra en flagrante contradicción, o todo esto simultáneamente, entonces se producirá una crisis de hegemonía. Por el momento, las fracciones transnacionalizadas de los principales países desarrollados cada vez tienen menos confianza en las instituciones internacionales multilaterales como las conductoras del proceso de globalización, incluso las ven ya como un obstáculo al funcionamiento libre de los mercados mundiales, en los cuales siguen confiando ciegamente, sin embargo no existe reemplazo orgánico, es decir, otra instancia que pueda jugar ese de dirección universal basado en principios ideológicos universales. Si se impone el proyecto por la fuerza entonces la crisis de hegemonía se hará presente y las soluciones violentas tomarán su lugar histórico.

Es posible también generar una crisis de hegemonía desde abajo. Podrían darse dos casos, en el primero a través de una amplia alianza de clases y Estados subordinados en contra del sistema hegemónico. Dos, el éxito de un país o región que sea capaz de liberarse y resistir el modelo hegemónico y que pueda irradiar luz y ejemplo a los otros

grupos de países y clases subordinadas a través de un proceso continuo o permanente. Sin embargo, antes que esto suceda deberá generalizarse un amplio proceso de resistencia, y la mejor resistencia de los países y las clases subalternas es aquella que se basa en la solución de sus propios problemas y en el establecimiento de una cooperación no subordinada con otras sociedades que tienen las mismas aspiraciones. La democracia puede ser mejor que los sistemas autoritarios. Si dicha democracia se basa en un mayor compromiso cotidiano a favor de la solución de los problemas colectivos. Si disminuye la desigualdad, la injusticia y es tolerante a las diferentes formas de pensar. Armonizar esto no es fácil, pero por el momento es el único camino hacia un mundo mejor y posible.

BIBLIOGRAFÍA

- AGUIRRE, C. Maria Teresa (2004), "Controversia White – Keynes, Orden y Desorden Financiero Internacional", en Eugenia Correa y Alicia Girón (eds), *Economía Financiera Contemporánea*, Miguel Ángel Porrúa, México D. F., pp. 111 - 208
- ALONSO, J. Antonio (1989), *Metodología*, Ediciones y Distribuciones Hispánicas, México.
- ANDERSON, Perry (1981), *Las Antinomias de Gramsci*, Editorial Fontamara, Barcelona.
- ANINAT, Eduardo (2002), "Surmounting the Challenges of Globalization: Finance and Development", *A quarterly magazine of the IMF*. March 2002, Volume 39, Number 1.
- ARIAS, Xosé Carlos (2005), "¿Regla Económica Fuerte, sin Reglas del Juego Político?": El Caso de Argentina, en Correa, Eugenia, Alicia Girón y Alma Chapoy (Coordinadoras), *Consecuencias financieras de la globalización*, Miguel Ángel Porrúa, México.
- ARICÓ, José Maria (1979), "Gramsci y la Teoría Política", *Reporte de Investigación # 11*, División de Ciencias Sociales y Humanidades, Universidad Autónoma Metropolitana, México.
- ARON, Raymond (1973), *La República Imperial*, Editorial Alianza, Madrid.
- BANCO DE MÉXICO (1995). Informe Anual 1994. Banco de México. México D. F.
- _____ (1996). Informe Anual 1995. Banco de México. México D. F.
- _____ (1996 a), Anexos al Informe Anual 1995.
- BANCO MUNDIAL (1991), *Informe Sobre el Desarrollo Mundial 1991: La Tarea Acuciante del Desarrollo*, Banco Mundial.
- BERGER, P. y T. Luckmann (1966), *The Social Construction of Reality: a Treatise of Sociology of Knowledge*, Garden City, New York.
- BOLETÍN DEL FMI (1978), Vol., 7, Núm. 12 de junio de 1978.
- _____ (1991), 25 de noviembre de 1991.
- _____ (2006), Vol., 35 Núm. 7, 17 de abril de 2006.
- BOWLES, Samuel, David Gordon y Thomas Weisskopf (1992), *Tras la Economía del Despilfarro: Una Economía Democrática para el Año 2000*, Editorial Alianza Universidad, Madrid.
- BRAUN, Fernand. (1967), *Les investissements étrangers en Europe*, Editions Dunond, París.

- BRENNER, Robert. (1999), *"El Desarrollo Desigual y La Larga Fase Descendente: Las Economías Capitalistas Avanzadas Desde El Boom Al Estancamiento, 1950-1998"*. La Economía de la Turbulencia, Global Un Informe Especial de Robert Brenner acerca de la Economía Mundial, 1950-1968, Revista Encuentro XXI, Año 5, N°14, Verano-Otoño 1999.
- BUCI-GLUCKSMANN, Christine (1979), *Gramsci y el Estado: Hacia una teoría Materialista de la Filosofía*. Tercera Edición, Biblioteca del Pensamiento Socialista, Siglo Veintiuno Editores, México.
- CAPUTO, Orlando (1987). "El Sistema Capitalista en 1986: principales problemas y perspectivas". Revista Investigación Económica # 181, julio-septiembre de 1987, Facultad de Economía. UNAM.
- CAFRUNY, Alan (1990) "A Gramscian Concept of Declining Hegemony: Stages of U.S. Power and the Evolution of International Economic Relations" en Rapkin, David (ed) (1990), *Leadership and Hegemony*, Lynne Rienner Publishers, Colorado, United States of America.
- CALVO, G. A. y Reinhart, 2000, "When Capital Flows Come to Sudden Stop: Consequences and Policy", en P. K Kenen y A. K. Swoboda (eds.) *Reforming the International Monetary and Financial System*, International Monetary Found, pp. 175-20, Washington
- CEPAL (2002), *Globalización y Desarrollo. Vigésimo Período de Sesiones*. CEPAL. Brasilia.
- _____ (2005) *Anuario estadístico de América Latina y el Caribe, 2005*
- CHAPOY BONIFAZ, Alma, (1975) *Empresas Multinacionales*, Ediciones El Caballito, México.
- CHECKEL, J. (1998) "The Constructivist Turn in International Relations Theory", *World Politics*, No.50, pp. 342-347
- CORREA, Eugenia (1984). "El Endeudamiento en América Latina". *Revista Investigación Económica*, No. 170, octubre diciembre de 1984. Facultad de Economía. UNAM.
- COX, Robert (1979), Ideologies and the New International Economic Order: Reflections on Some Recent Literature, International Organization, Vol. 3, No. 2.
- _____ (1987), *Production, Power and World Order: Social Forces in the Making of History*, Columbia University Press, New York.
- DÁVILA, Villers David (2001), "Las re-integraciones internacionales y la coalición hegemónica". *Tlaxi-melaua*, Revista de Investigaciones Jurídico-políticas de la BUAP, Año XII, No. 17-18, Noviembre 2001.
- DEESE, David (1994), "The Hazards of Interdependence: World Politics in the American Foreign Policy Process", in Reisman, Don (ed), *The Domestic Sources of American Foreign Policy*. Matin's Press Inc. New York.
- DEVLIN, Robert (1989), *Debt and Crisis in Latin America: The Supply Side of the Story*, Princeton University Press, Princeton, USA.

DÍAZ MIER, Miguel Ángel (1996), *Del GATT a la Organización Mundial de Comercio*, Síntesis, Madrid.

DOBB, Maurice (1981), *Estudios sobre el desarrollo del capitalismo*, Editorial Siglo XXI, México.

DOUGLAS, R. Sease de AP Dow Jones. "La debilidad del dólar alienta a Japón a manufacturar en Estados Unidos", en *Excélsior* (México), 9 de marzo de 1987.

DUNNING, John H. (1981), *International Production and the Multinational Enterprise*, Allen & Unwin, London.

_____ (1983), "Changes in the level and structure of international production: the last one hundred years", in M. Casson (ed), *The Growth of International Business*, Allen and Unwin, London.

DURÁN RUÍZ, Clemente (1987), "América Latina: Problema de la Deuda y Propuestas de Solución", *Revista Latinoamericana de Economía* # 68, Problemas del Desarrollo, Enero-marzo de 1987.

ECONOMIC REPORT OF THE PRESIDENT, February, 1991, USA.

EDELMAN, Spero Joan (1990), *The Politics of International Economic Relations*, Fourth Edition, St. Martin's Press, New York.

ENGANG, Robert (1953), *Europe in our Time: 1914 to Present*, D. C. Heath and Company, U. S. A.

ESTAY, Jaime y Jesús Rivera de la Rosa (1991). "Las Relaciones Comerciales de Estados Unidos con América Latina durante la década de los ochenta." *Documentos de Trabajo*, Fundación Friedrich Ebert. No. 35. México D. F.

_____ y Jesús Rivera de la Rosa (1988). "Balance de las Relaciones Económicas Internacionales durante el año de 1988". *Boletín de Economía Internacional. Universidad Autónoma de Puebla*.

EXCÉLSIOR (1997), "La globalización exacerbada problemas de sobrecapacidad". Sección financiera. 10 de marzo de 1987.

FAJNZILBER, Fernando y Trinidad Martínez Tarragó (1976), *Las Empresas Transnacionales: Expansión a nivel mundial y proyección en la industria mexicana*. Fondo de Cultura Económica. México.

FEDERAL RESERVE BULLETIN, (1991), April, 1991, USA.

FEINBERG, Richard. (1984). "El Fondo Monetario Internacional y las Relaciones de los Estados Unidos con la América Latina". Selección de Sofía Méndez V. *La crisis Internacional y la América Latina*. Lecturas # 55. Fondo de Cultura Económica. México, 1984.

FMI (1982), *Estadísticas Financieras Internacionales*. Anuario, Washington, 1982.

_____ (1985), *Estadísticas Financieras Internacionales*. Anuario, Washington, 1985.

- _____ (1990), *Estadísticas Financieras Internacionales*, Anuario. Washington, 1990.
- _____ (1991), *Estadísticas Financieras Internacionales*, Mensual, Enero. Washington, 1991.
- FONDO MONETARIO INTERNACIONAL (1982), *Introducción al Fondo*, Serie de folletos del F. M. I. Washington, 1982.
- _____ (1986). *Recopilación seleccionada de decisiones del Fondo Monetario Internacional y otros documentos*. Duodécima edición. Washington.
- _____ (1991). *Perspectivas de la Economía Mundial*. Octubre. Washington 1991.
- _____ (1991a), *Informe Anual 1991*, Washington.
- _____ (1997), *Informe Anual 1997*, Washington.
- _____ (1998), *Informe Anual 1998*, Washington.
- _____ (1999), *Informe Anual 1999*, Washington.
- _____ (2005). *Informe Anual 2005*, Washington.
- _____ (2007). *Informe Anual 2007*, Washington
- FORDHAM, Benjamin O (1998), "Economic Interests, Party, and Ideology in Early Cold War Era U.S. Foreign Policy, *International Organization*, Vol. 52, no. 2 (Spring 1998)
- FORERO, Juan (2005), *The New York Times*, 5 de julio de 2005.
- GAO (2006), (United States, General Accounting Office), Report to the Chairman, Committee on Banking and Financial Services House of Representatives. México's Financial Crisis. Origins, Awareness, Assistance, and Initial Efforts to Recover. February 1996
- GARCÍA, Marcelo (1991) "La Política Exterior en los años de la Hegemonía", *Estados Unidos, Síntesis de su Historia*, Tomo 10. Instituto Mora, pp. 343-380, México.
- GARRITSEN DE VRIES, Margaret (1986), *The IMF Changing World 1945- 1985*, International Monetary Fund. Washington.
- GILL, Stephen (1986), "US Hegemony: It's Limits and Prospects in the Reagan Era", *Millennium*, Vol. 15, No. 3.
- _____ and Law David (1987), "Reflections on Military Industrial Rivalry in the Global Political Economy", *Millennium*, Vol. 16, No. 1.
- _____ (1990), *American Hegemony and the Trilateral Commission*, Cambridge University Press. New York.

_____ (2003), *Power and Resistance in the New World Order*, Palgrave MacMillan. New York.

GILPIN, Robert. (1981) *War and Change in World Politics*, Cambridge University Press, New York.

_____ (1990), *La Economía Política de las Relaciones Internacionales*, Grupo Editor Latinoamericano, Buenos Aires.

_____ (2001), *Global Political Economy: Understanding the International Economic Order*, Princeton University Press, Princeton.

_____ (2003), *El Reto del Capitalismo Global*, Editorial Océano de México, México, D. F.

GIRÓN, Alicia y Eugenia Correa (2004), "Desregulación y Crisis Financieras" en Correa, Eugenia y Alicia Girón (Coordinadoras), *Economía Financiera Contemporánea*, Tomo I, Miguel Ángel Porrúa, México.

_____ y Roberto Soto (2005), "Argentina: retos y fracasos de la dolarización" en Correa, Eugenia, Alicia Girón y Alma Chapoy (Coordinadoras), *Consecuencias financieras de la globalización*, Miguel Ángel Porrúa, México.

GODÍNEZ, Víctor (1991). "El Impacto Económico de la Segunda Guerra Mundial", *Estados Unidos, Síntesis de su Historia*. Tomo 10, Instituto Mora, pp. 311-317. México.

GOLD, Joseph (1979). "Condicionalidad". *Serie de Folletos del F. M. I.* No 31. Washington.

GRAHAM M., Edward y Paul R. Krugman (1991). *Foreign Direct Investment in the United States*, Institute for International Economics. Washington, DC.

GRAMSCI, Antonio (1971), *Selection from the Prison Notebooks*, Quintin Hoare and Geoffrey Nowell (eds.), International Publishers, New York.

_____ (1999), *Cuadernos de la cárcel*, ERA, México.

GREEN, Rosario (2000), *La Globalización en el Siglo XXI: una Perspectiva Mexicana*, Dirección General del Acervo Histórico Diplomático de la Secretaría de Relaciones Exteriores, México.

GRIFFITH JONES, Stephany (1988), "Introducción y Marco de Análisis. Las Principales Interrogantes", en Griffith Jones S. (Compiladora), *Deuda Externa, Renegociación y Ajuste en la América Latina*, Trimestre Económico. Fondo de Cultura Económica, pp. 9-41, México 1988.

_____ with Jenny Kimmis (1999), "Stabilizing capital flows to developing countries", in Michie, Jonathan and John Grieve Smith, *Global Instability: The Political Economy of World Economic Governance*, Routledge, London and New York.

GULTIÁN, Manuel (1981), "La Condicionalidad del Fondo", Serie de folletos del F. M. I., núm. 38-S. Washington.

- HERNÁNDEZ VELA, Edmundo (2002), *Diccionario de Política Internacional*, Editorial Porrúa, México.
- HOBBSWAM, Eric (1987), *Las Revoluciones Burguesas: La Era de Revolución*, Editorial Labor, Barcelona.
- _____ (1998), *La Era del Imperio*, Editorial Grijalbo, Colección Crítica, Buenos Aires.
- IKENBERRY, John (1992), "A World Economy Restored: Expert consensus and the Anglo-American Postwar Settlement", *International Organization*, Number 1, Volume 46, Winter 1992, Edited by Peter M. Hdas.
- INTERNATIONAL MONETARY FOUND (1991), *International Financial Statistics, Yearbook 1991*.
- _____ (1995), *Press Release*, No. 95/10, February 1, 1995
- JOHNSON, Harry (1977), "Monetary Approach to the Balance of Payments: a Nontechnical Guide", in *Journal of International Economics*.
- JUDIS, John (1986), "Ronald Reagan y la Declinación de Estados Unidos", en Pablo González Casanova (ed), *Estados Unidos Hoy*, Siglo XXI Editores, México.
- KEGLEY, Charles y Eugene Wittkopf (1982), *American Foreign Policy: Pattern and Process*, St. Martin's Press, New York.
- KAPSTEIN, Ethan B. (1994), *Governing the Global Economy: International Finance and the State*, Harvard University Press, Cambridge, USA.
- KENNAN, George (1947), "The Source of Soviet Conduct". *Foreign Affairs*, Vol. 25.
- KEOHANE, Robert and Joseph (eds) (1971), *Transnational Relations and World Politics*, Harvard University Press, Cambridge, USA.
- _____ (1982), "State Power and Industry Influence: American Foreign Oil Policy in the 1940s", *International Organization*, Vol. 36, No 1.
- _____ (1982a), "The Demand for International Regimes", *International Organization*, Vol. 36, No 2.
- _____ y Joseph Nye (1988) (Versión original 1977), *Poder e Interdependencia, La Política Mundial en Transición*, Grupo Editorial Latinoamericano, Buenos Aires.
- _____ (1984), *After Hegemony: Cooperation and Discord in the World Political Economy*, Princeton University Press, New Jersey.
- _____ (1993), *Instituciones Internacionales y Poder Estatal*, Grupo Editorial Latinoamericano, Buenos Aires.
- KEYNES, John Maynard. *The Collected Writings of John Maynard Keynes*, Vol XXV, Editado por Donald Moggridge, Royal Economic Society, England.

- KINDLEBERGER, Charles (1972), *Economía Internacional*, Editorial Aguilar, Madrid.
- _____ (1973), *The world in depression 1929 – 1939*, University of California Press, Berkeley.
- KISSINGER, Henry A. (1998), "The IMF: Throwing More Fuel on the World Economic Bonfire", *The Washington Post*, October 6, 1998.
- KODAMA, F. (1992), "Technology Fusion and the New R&D", *Harvard Business Review*, julio-agosto de 1992.
- KRASNER, Stephen D. (1976), "State Power and the Structure of International Trade", *World Politics* 28: 317 - 347.
- LAFEBER, Walter (1991), *America, Russia and the Cold Ward 1945-1990*, Sixth edition, CcGraw Hill Inc.
- LICHTENSZTEJN, Samuel y Mónica Baer (1987), *El Fondo Monetario Internacional y Banco Mundial, Estrategias y Políticas del Poder Financiero*, Ediciones de Cultura Económica, México, D. F.
- LENIN, Nicolás (1961), *Obras Escogidas*, Editorial Progreso, Moscú.
- LUSTIG, Nora (1994), *México: Hacia la Reconstrucción de una Economía*, El Colegio de México. México, D. F.
- MANDEL, Ernest (1971) (Versión original, 1969), *Ensayos sobre el Neocapitalismo*, Editorial Era, México.
- _____ (1972), *Tratados de Economía Marxista*, Tomos I y II, Ediciones Era, México.
- _____ (1979), *El Capitalismo Tardío*, Editorial Era, México.
- _____ (1974), *El Dólar y la Crisis del Imperialismo*, Serie Popular Era, México.
- _____ (1980), *La crisis 1974-1980*, Serie Popular Era, México.
- _____ (1986), *Las Ondas largas del Desarrollo Capitalista, La Interpretación Marxista*, Siglo Veintiuno Editores, Madrid.
- MANRIQUE, Irma (2001), "México: Modernización financiera integral en la condicionalidad de las políticas de ajuste estructural" en Sader, Emir (comp.), *El ajuste estructural en América Latina. Costos sociales y alternativas*, CLACSO, Buenos Aires.
- MARX, Carlos (1972), *El Capital: Crítica de la Economía Política*, Tomo I, Fondo de Cultura Económica, México.
- _____ (1982), *Escritos de juventud*, Fondo de Cultura Económica, México.

- MÉNDEZ, Sofía (ed), "La crisis Internacional y la América Latina". *Lecturas # 55*. Fondo de Cultura Económica. México.
- MESA, R. (1977), *Teoría y práctica de Relaciones Internacionales*, Taurus, Madrid.
- MICHALET, Charles-Albert (1976), *Le capitalisme mondial*, PUF, Paris
- MILLER, Morris (1989) (Edición original 1986), *¡No Basta Enfrentarse a la Deuda! La Crisis de la Deuda Internacional y los Papeles del Banco Mundial y el Fondo Monetario Internacional*, Fondo de Cultura Económica, Economía Contemporánea, México.
- MORGAN GUARANTY TRUST, World Financial Markets, October - November, 1968.
- MORGAN, LDC (1986), Debs: Relief of Market solution? September, 1986
- MORGENSTERN, O. (1959), *International Financial Transactions and Business Cycles*, Princeton University Press, Princeton
- NOYOLA, Juan F. (1985), "El Fondo Monetario Internacional". *Investigación Económica*, Enero - marzo de 1985, Núm.171, Revista de la Facultad de Economía de la Universidad Nacional Autónoma de México.
- OCDE (1984), "Perspectives Economiques", julio 1984.
- _____ (1992) "*Science and Technology Policy*", París, 1992.
- OLSON K., Robert. "U.S. Foreign Policy and the New International Economic Order: Negotiating Global Problems 1974-1981". Westview Press, Inc. Colorado United States.
- PALAZUELOS, Enrique y María de Jesús Vara (2005), Crisis Financiera en la Economía Global: La experiencia de Rusia después de la crisis de 1998, en Correa, Eugenia, Alicia Girón y Alma Chapoy (Coordinadoras), *Consecuencias financieras de la globalización*, Miguel Ángel Porrúa, México.
- PAYNE, R (2001), "Persuasion, Frames and Norm Construction, *European Journal of International Relations*", *SAGE Publication*, Vol. 7, pp. 37-61
- PORTELLI, H. (1992), *Gramsci y el Bloque Histórico*, Siglo XXI, Buenos Aires.
- PEREIRA, Bresser, Luis Carlos, José Maria Maravall y Adam Przeworski (1993), *Las reformas económicas en las nuevas democracias: Un enfoque socialdemócrata*, Alianza, Madrid.
- RAPKIN, David (ed) (1990), *Leadership and Hegemony*, Lynne Rienner Publishers, Colorado, United States of America.
- RELACIONES INTERNACIONALES (1974), Revista del Centro de Relaciones Internacionales, F. C. P. y S. de la UNAM, # 7 Octubre- Diciembre de 1974.

- RUSSETT, Bruce. (1985). "The Mysterious Case of Vanishin a Hegemony: or Mark Twain Really Dead". *International Organization* 39: 207 – 231.
- RUGGIE, John Gerard. (1975). "International responses to technology: concepts and trends." *International Organization* 29: 557-83.
- SAWYER, J. (1987), "Why Reaganomics and Keynesian economics failed", Martin's Press Inc., New York.
- SCHATAN W., Jacobo. (1985) "Deuda Externa y Desarrollo: Un Enfoque Heterodoxo". *Revista Investigación Económica* No. 171, enero - marzo de 1985. Facultad de Economía, UNAM.
- SHULTZ, George P., (1993), *Turmoil and Triumph: My Years as Secretary of State*, Simon and Schuster, New York.
- SINGH, Ajit (1999), "Asian Capitalism and the Financial Crisis", in Michie, Jonathan and John Grieve Smith, *Global Instability: The Political Economy of World Economic Governance*, Routledge, London and New York.
- SMITH y Marx L. (1997), *Historia y determinismo tecnológico*, Alianza, Madrid.
- STIGLITZ, Joseph (1998), "Sound Finance and Sustainable Development in Asia." Mimeo, The World Bank, Marzo 12.
- _____ (2000), *El malestar en la globalización*, Taurus, Madrid.
- _____ (2004), *Los Felices 90: La década más próspera de la historia como causa de la crisis económica actual*, Taurus, México.
- SPIRO, David E. (1999), *The Hidden Hand of American Hegemony: Petrodollar Recycling and International Markets*, Cornell University Press, New York.
- STRANGE, Susan (1987), "The Persistent Myth of Lost Hegemony", *International Organization*, Vol. 41, No. 4.
- _____ (1982), "Cave! Hic Dragones: A Critique of Regime Analysis." *International Organization*, Vol. 36, 2 (Spring). 337 - 354.
- _____ (1996), *The Retreat of the State: The Diffusion of Power in the World Economy*, Cambridge University Press, Cambridge, USA.
- _____ (1988), *States and Markets*, Pinter Publishers, London.
- _____ (1998), *Mad Money*, Manchester University Press, Manchester.
- SUTHERLAND, Peter (2002), "Why We Should Embrace Globalization, Point of View", *Finance and Development*, FMI, Volume 39, Number 3, September 2002, Washington.

- SULZBERGER, C. L. (1966), *The American Heritage: Picture History of World War II*, American Heritage Publishing Co. Inc. U. S. A.
- SUMLER, David (1973), *A History of Europe in the Twentieth Century*, The Dorsey Press, Homewood Illinois, U. S. A.
- TAMAMES, Ramón (1984), *Estructura Económica Internacional*, Editorial Alianza, Madrid, 1984.
- _____ (1991), *Un Nuevo Orden Internacional*, Editorial Espasa Calpe, Madrid, 1991.
- TARASSIOUK, Alexander (2005), "Globalización, Estados Nacionales y la Construcción de las Estructuras Financieras. El caso de Rusia", en Correa, Eugenia, Alicia Girón y Alma Chapoy (Coordinadoras), *Consecuencias financieras de la globalización*, Miguel Ángel Porrúa, México.
- TAVARES, Maria da Conceicao (1992). "Reestructuración Industrial y Políticas de Ajuste Macroeconómico en los Centros. La Modernización Conservadora". *Revista Investigación Económica* # 199, enero-marzo de 1992, pp. 67-108. Facultad de Economía. UNAM.
- _____ (1997), "A Economia Política do Real", em: Mercadante, A. (Org.) *O Brasil Pós-Real: a política econômica em debate*, Campinas, IE-Unicamp, Brasil.
- THERNBORN, G., *Ideología del poder y el poder de la ideología*, Editorial S. XXI, Madrid 1987.
- TRIFFIN, Robert (1960), *Gold and the Dollar Crisis*, Yale University Press, New Haven, EUA.
- _____ (1961), *El Caos Monetario*. Fondo de Cultura Económica, México.
- TUSSIE, Diana (1997), "El margen de maniobra en las nuevas normas del comercio internacional", Capítulos del SELA nº 50, abril-junio.
- UNCTAD (1994), "World Investment Report 1994: Transnational Corporations: Employment and the Workplace", United Nations, New York and Geneva.
- _____ (1995), "World Investment Report 1995: Transnational Corporations and Competitiveness", United Nations, New York and Geneva.
- _____ (1998), (United Nations Conference on Trade and Development), "World Investment Report 1998: Trends and Determinants", United Nations, New York and Geneva.
- _____ (2000), (en español, Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo), Informe sobre las Inversiones en el Mundo: las fusiones y adquisiciones transfronterizas y el desarrollo. Nueva York y Ginebra.
- _____ (2006), (en español, Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo), Informe sobre las Inversiones en el Mundo: La inversión extranjera directa de los países en desarrollo

y las economías en transición: consecuencias para el desarrollo, Naciones Unidas, Nueva York y Ginebra.

UNESCO, Instituto de Estadísticas (2001), *The State of Science and Technology in the World 1996-1997*, Montreal, Quebec, 2001.

UNITED NATIONS (1948). "Proceeding and Documents of United Nations and financial Conference", Govt. Printing Office, 1948, Vol II, Apéndice I, Document 508, Washington D. C. United States.

VILLARREAL, René (1984), *La Contrarrevolución Monetaria: Teoría, Política Económica e Ideología del Neoliberalismo*, Editorial Océano, México, D. F.

VOLCKER, Paul A. (1992), *Changing fortunes the world's money and the threat to American Leadership*, Times Books, New York, 1992.

WALTER, Andrew (1991), *World Power and World Money: The Role of Hegemony and International Monetary Order*, ST. Martin's Press, New York.

WALLERSTEIN, Immanuel, Samir Amin, Giovanni Arrighi, Andre Gunder Frank (1982), *Dynamics of Global Crisis*, Monthly Review Press. New York.

WALTZ, K. (1979), *Theory of International Politics*, Random House, New York.

WENDT, A. (1992), "Anarchy is what states make of it: the social construction of power politics", *International Organization*, 46 (1992), pp. 391-425.

INTERNET

BANCO MUNDIAL (2000), "Más allá del crecimiento económico". Disponible en www.worldbank.org/depweb/spanish/beyond/beg-sp.html#toc Consultada en Enero de 2005.

Brenner, Robert (2004), ¿Nueva expansión o nueva burbuja?: la trayectoria de la economía estadounidense, *New left review*, Nº. 25, 2004 , pags. 55-96 en http://www.socialismo-o-barbarie.org/calamidades_capitalistas/041017_brenner_nlr_25.pdf

BUSH, George W. (2002), Un Nuevo Pacto para el Desarrollo en la Batalla contra la Pobreza Mundial. Cómo Alcanzar el Desarrollo Sostenible. Cuestiones mundiales, *Periódico Electrónico del Departamento de Estado de Estados Unidos*. Abril de 2002, Volumen 7, Número 1. P. 5. <http://usinfo.state.gov/journals/jourspa.htm>

CAMDESSUS, Michel (1995). *The IMF and the Challenges of Globalization. The Fund's Evolving Approach to its Constant Mission: The Case of Mexico*. <http://www.imf.org/external/np/sec/mds/1995/mds9517.htm>

- _____ (1998). La economía global: ¿aún en crisis? Intervención de Director Gerente del Fondo Monetario Internacional en el Congreso Financiero Internacional, Finantia 98. Madrid, 25 de noviembre de 1998, <http://www.imf.org/external/np/speeches/1998/112598s.htm>
- _____ (1999). "De las crisis de los años noventa al próximo milenio". Palabras pronunciadas por Michel Camdessus, Director Gerente del Fondo Monetario Internacional ante el Instituto de Estudios Superiores de la Empresa (IESE) Palacio de Congresos, Madrid, España. 27 de noviembre de 1999. <http://www.imf.org/external/np/speeches/1999/112799s.htm>
- _____ (1999a). Cómo reforzar el vínculo entre lo económico y lo social en el marco de una economía globalizada. Director Gerente del Fondo Monetario Internacional, discurso ante la Junta Confederativa de la Confederación Mundial del Trabajo. Washington, 26 de octubre de 1999. <http://www.imf.org/external/np/speeches/1999/102699s.htm>
- CAROTHER, Thomas (2000). La Promoción de la Democracia, Punto Focal del Nuevo Orden Mundial. Hacia una comunidad de democracias. Temas de la Democracia. Periódico electrónico del departamento de estado de Estados Unidos. Mayo de 2000. Vol. 5. Núm.1. Pp.25 – 31. <http://usinfo.state.gov/journals/jourspa.htm>
- CBO, (2006), (Congressional Budget Office, USA)
http://www.cbo.gov/ftpdocs/75xx/doc7506/GWOT_Tables_2006_08.pdf
- CLIFT, Jeremy. (2001), ¿Qué es el Fondo Monetario Internacional? Washington, 2001. <http://www.imf.org/external/pubs/ft/exrp/what/spa/whats.pdf>
- _____ (2003), Concentración de la Mente. Revista Finanzas y Desarrollo. Junio de 2003. Washington. <http://www.imf.org/external/pubs/ft/fandd/spa/2003/06/pdf/people.pdf>
- CONFERENCE on "National Security for the 21st Century: Anticipating Challenges, Seizing Opportunities, Building Capabilities". September 26, 2002. www.imf.org.
- FONDO MONETARIO INTERNACIONAL (2000), La globalización: ¿Amenaza u oportunidad?, <http://www.imf.org/external/np/exr/ib/2000/esl/041200s.htm>
- _____ (2000a), *Recuperación tras la crisis asiática y papel del FMI*, <http://www.imf.org/external/np/exr/ib/2000/esl/062300s.htm>
- _____ (2000b), Reforma de la arquitectura financiera internacional-Avance hasta finales del año 2000, <http://www.imf.org/external/np/exr/ib/2001/esl/030901s.htm>
- _____ (2005). Documentos de estrategia de lucha contra la pobreza (DELP). Ficha Técnica. <http://www.imf.org/external/np/exr/facts/spa/prsp.htm>
- _____ (2006), Códigos y normas: La función del FMI, <http://www.imf.org/external/np/exr/facts/spa/scs.htm>

- GAIDAR, Yegor (1999), Enseñanzas de la crisis de Rusia para las economías en transición, Finanzas y Desarrollo, junio de 1999, volumen 32, No 2, (<http://www.imf.org/external/pubs/ft/fandd/spa/1999/06/pdf/gaidar.pdf>)
- GRUPO DE LOS SIETE (1975), Declaración de Rambouillet, http://www.g8.utoronto.ca/espagnol/sp_1975rambouillet.pdf
- HASSETT, Kevin y James Glassman (2003), "La Función de Estados Unidos en la Economía Mundial", El Internacionalismo Norteamericano, *Agenda de la Política Exterior de Estados Unidos de América*. Periódico Electrónico del Departamento de Estado. Volumen 8. Número Uno. Washington, Agosto de 2003.
- HILBERS, Paul (2001). El Programa de Evaluación del Sector Financiero por Parte del FMI y el Banco Mundial. <http://www.imf.org/external/np/vc/2001/022301s.htm>.
- INTERNATIONAL MONETARY FUND (1997), "Good Governance: *The IMF's Role*", Washington, D.C. <http://www.imf.org/external/pubs/ft/exrp/govern/govindex.htm>
- _____ (1998), "Memorando Oficial: Work Program on Strengthening the Architecture of the International Monetary System", <http://www.imf.org/external/np/g7/103098ed.htm>. 30 de octubre de 1998.
- _____ (2003), "The IMF and Good Governance", <http://www.imf.org/external/np/exr/facts/gov.htm>
- INSTITUTO BRASILEÑO DE GEOGRAFÍA Y ESTADÍSTICA. <http://www.ibge.gov.br/>
- JOHNSTON, Donald J. (2004). *Getting to Grips with Globalisation. The OECD in a Changing World*. www.oecd.org. 2004. P. 12.
- KAGAN, Donald, Gary Schmitt, Thomas Donnelly (2000), *Rebuilding America's Defenses: Strategies, Forces and Resources for a New Century. A Report of The Project for the New American Century. September 2000*. <http://www.newamericancentury.org/RebuildingAmericasDefenses.pdf>
- KELKAR, Vijay, L., Vikash Yadav y Praveen K. Chaudhry. (2004) "Reforming the Governance of the International Monetary Fund", *The World Economy*, Vol. 27 (mayo). International Monetary Found. www.imf.org/external/pubs/ft/fandd/spa/2005/03/pdf/kelkar.pdf
- KOLODKO Grzegorz W (2001). *Globalization and Transformation: Illusions and Reality*. OECD Development Centred. Working Paper No. 176. CD/DOC (2001).
- KOSE, M. Ayhan y Eswar Prasad. (2004) La liberalización de la cuenta de capital. Finanzas & Desarrollo septiembre de 2004. Fondo Monetario Internacional. <http://www.imf.org/external/pubs/ft/fandd/spa/2004/09/pdf/basics.pdf>.
- KRUEGER, Anne (2002). Prevención y resolución de crisis: La experiencia de Argentina, <http://www.imf.org/external/np/speeches/2002/071702s.htm>

- _____. (2002), Supporting Globalization, Krueger. First Deputy Managing. Director International Monetary Fund. Remarks at the 2002 Eisenhower National Security
- LARSON, Alan (2001), "Liberalizar el Comercio para Combatir la Pobreza", en Terminar la Pobreza Mundial, *Perspectivas Económicas*, Periódico electrónico del Departamento de Estado de Estados Unidos, Vol. 6, No. 3, septiembre 2001. <http://usinfo.state.gov/journals/ites/0901/ijes/ijes0901.pdf>
- MELTZER, Allan H. (2001), "La reforma de las instituciones financieras internacionales: un plan para la estabilidad financiera y el desarrollo económico", en La Reforma de las Instituciones Financieras Internacionales, *Perspectivas Económicas*, Periódico Electrónico del Departamento de Estado de Estados Unidos, Vol. 6, No. 1, Febrero de 2001, <http://usinfo.state.gov/journals/ites/0201/ijes/ijes0201.pdf>
- _____. (2001b), The Report of the International Financial Institution Advisory Commission: Comments on the Critics, <http://www2.tepper.cmu.edu/afs/andrew/gsia/meltzer/Spanishedition3.doc>
- MOORE, Mike (2000), The Backlash against Globalization? *Liberal International*. www.wto.org. Octubre de 2000.
- NANTO, Dick (1998), *The 1997-98 Asian Financial Crisis. Report for Congress*. Washington. <http://www.fas.org/man/crs/crs-asia2.htm>
- PROJECT FOR THE NEW AMERICAN CENTURY (1997), Statement of Principles, <http://www.newamericancentury.org/statementofprinciples.htm>
- NYE, Joseph (2004). Globalization is not Americanization. The Taipei Times. Friday, Oct 22, 2004, Page 9. www.taipeitimes.com/News
- OEI, (2004) (Oficina de Evaluación Independiente del Fondo Monetario Internacional), Informe sobre la evaluación del papel del FMI en Argentina 1991 – 2001, Washington, <http://www.ieo-imf.org/news/pr/pdf/pr0402e.pdf>
- RICE, Condoleezza (2002), "Un equilibrio de poderes que favorezca a la libertad", Estrategia de Seguridad Nacional de Estados Unidos, Agenda de la Política Exterior de Estados Unidos de América, Periódico electrónico del Departamento de Estado de Estados Unidos, Vol. 7, No. 4, Diciembre de 2002, <http://usinfo.state.gov/journals/itps/1202/ijps/ijps1202.pdf>
- ROBINSON, William I. (2000). La globalización capitalista y la transnacionalización del Estado. <http://www.rcci.net/globalizacion/2000/fg138.htm>
- _____. (1996), Nueve tesis sobre nuestra época. <http://www.uca.edu.sv/facultad/chn/c1170/nuevetesis.html>
- THE TRILATERAL COMMISSION (2004), Program of the 2004 North American Regional Meeting Cancun, Mexico — November 12-14, 2004, <http://www.trilateral.org/NAGp/REGMTGS/04cancun.htm>
- _____. (2007), Membership, <http://www.trilateral.org/memb.htm>

VAN DORMAEL (1978), Bretton Woods: Birth of a Monetary System.
<http://www.imf.org/origins/confer1.html>

VIDAL, Villa José María (2000), Mundialización e Integración Económica.
<http://www.redem.buap.mx/word/vidal1.doc>.

Homepage de los Archivos de la Universidad de Toronto. <http://utl2.library.utoronto.ca/www/summits.htm>

Homepage de los Archivos Oficiales del Reino Unido.
<http://www.fco.gov.uk/reference/briefs/g7process.html>

Homepage del F. M. I. <http://www.imf.com>

Homepage del Grupo de los Siete. <http://www.g7.com>.
<http://netec.mcc.ac.uk/adnetec/BibEC/prinfi.mont/prinfi.89-4.afa.html>

"Hegemony, international debt and international economic stability"
<http://wsrv.clas.virginia.edu/hms2f/hegemony.html>