



**UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA
DE MÉXICO**

FACULTAD DE CIENCIAS POLÍTICAS Y SOCIALES

**Hegemonía, crisis y centralización bancaria: el ascenso
político de la élite financiera en Estados Unidos
(1980-2016).**

T E S I S

PARA OBTENER EL TÍTULO DE:

**Licenciado en Ciencia Política y Administración
Pública. Con opción a: Ciencia Política**

P R E S E N T A:

Arturo Santiago Solís



DIRECTORA DE TESIS:

Dra. Monika Ribeiro de Freitas Meireles

CD. México, Ciudad Universitaria

2018



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.

Agradecimientos

En esta sección quiero expresar mi agradecimiento a las diferentes instituciones y personas que hicieron posible este trabajo de investigación.

Quiero empezar agradeciendo al Instituto de Investigaciones Económicas de la UNAM (IIEc) por brindarme un espacio de trabajo, en el cual una gran parte de la presente tesis fue realizada. En este sentido, también quiero agradecer al PAPIIT “Competencia Financiera global y regional: modelos de financiamiento post-crisis”, con clave:IN301015, dirigido por la Dra. Alicia Girón González, por ayudarme a ampliar mis conocimientos en materia económica, los cuales fueron sumamente necesarios al momento de enfrentar varios de los escollos que se me presentaron durante la realización de mi investigación.

También quiero expresar mi más profundo agradecimiento a mi asesora de tesis, la Dra. Monika Ribeiro de Freitas Meireles y a su programa PAPIIT “Crédito, dinámica bancaria y mercados financieros emergentes: financiarización y desarrollo en el siglo XXI”, con clave:IA301018, por brindarme un espacio para plantear propuestas, propiciar debates y aclarar dudas. Sin su invaluable ayuda y consejo esta tesis no hubiera sido posible.

Además, me gustaría agradecer a los compañeros y amigos del IIEc y de la Facultad de Ciencias Políticas y Sociales (FCPyS), por su compañía e interés en estos últimos meses hacia mi trabajo y mi persona. En especial quiero agradecer a Liliana Butrón por ser un ejemplo de trabajo y compromiso político.

En el ámbito no académico me gustaría agradecer a mis amigos Alejandro Alvarado, Astrid Morales y Jesús Chavarría: su compañía en estos últimos años ha sido de una importancia invaluable. Gracias por todos los momentos que hemos pasado.

Finalmente me gustaría agradecer a mi familia. A mis abuelos por ser un ejemplo viviente de tenacidad y vitalismo. A mis padres Gabriela Solís Rodríguez y Lauro Santiago Cruz por su amor, paciencia y cariño. Esta tesis ha sido producto de todos los valores que me han enseñado: “Citius, altius, fortius” (¡Más rápido, más alto, más fuerte!).

Presentación

Una vez que uno ha entrado en la Facultad de Ciencias Políticas y Sociales (FCPYS) de la UNAM, en la carrera de Ciencia Política y Administración Pública, uno se va dando cuenta que su licenciatura abarca en un sinnúmero de tópicos diferentes; es decir, uno estudia desde procesos que podrían denominarse propiamente como políticos, hasta temas relacionados con lo económico, jurídico y filosófico.

Fue en este “ir y venir” que yo me fui enfocando poco a poco a los temas que más me habían ido interesando. Dentro de estos últimos, germinaron con mayor fuerza los temas de índole económico. Y es que, en la actualidad, por las consecuencias que conllevan, los temas económicos son cada vez más políticos y las cuestiones políticas son cada vez más económicas.

En este sentido, dentro de los temas económicos que más me apasionaron, sobresalió uno que hoy en día esta de “moda” en los debates económicos por su reciente desenvolvimiento a escala internacional, a saber, la financiarización económica.

No obstante, es interesante ver como uno, al empezar a estudiar algo, termina enfocándose en una cosa distinta a la que había planeado. Y esto fue lo que justamente pasó en mi caso. Mientras más estudiaba lo que era la financiarización, encontraba que más y más autores la relacionaban, ya sea como efecto o consecuencia, con la mayor capacidad del sector financiero global para imponer sus intereses en el mercado y en la política.

Este último tema fue algo sumamente atractivo para mí. Sin embargo, al querer profundizar en el mismo, encontré que de manera general solo había trabajos teóricos y muy pocos estudios de caso que comprobaran esta aseveración.

Fue por esta situación que yo me interese en realizar un trabajo que diera cuenta del aumento del poder político del sector financiero. Como base para la investigación fueron elegidos los Estados Unidos de Norteamérica, ya que, según nuestras fuentes, este es el país donde la financiarización se ha manifestado con mayor fuerza, y, por ende, la capacidad del sector financiero para imponer sus intereses.

Con todo lo anterior como marco contextual, la presente investigación busca ayudar a cimentar de mejor forma, a través de un estudio específico, la argumentación que asegura que en las últimas décadas ha sido visible un incremento del poder político y económico de la alta finanzas y de los individuos dentro de ella.

Índice General

Introducción:	5
Capítulo 1: Fundamentos Teóricos: capital financiero, financiarización, élites y hegemonía	13
1.1. El Capital Financiero.....	14
1.1.1. Sobre la génesis de la preponderancia del capital financiero	14
1.1.2. Ascenso del capital financiero a escala internacional	19
1.2. La financiarización.....	25
1.2.1. Sobre la génesis de la Financiarización.....	26
1.2.2. La financiarización según Gerald Epstein.....	34
1.2.3. Definición de la financiarización de Medialdea y Sanabria.	35
1.3. Élite y Hegemonía	36
1.3.1. Élite.....	36
1.3.2. Hegemonía	42
1.4. Reflexiones sobre el capítulo	44
Capítulo 2. La hegemonía norteamericana: auge, declive y contención.	46
2.1. El período de la posguerra y la creación del Bretton Woods	46
2.2. Desbaratamiento del Bretton Woods, la crisis de estanflación y la constitución del “Minotauro Global”	50
2.3. La atracción de flujos de capitales y el ascenso del capital financiero.....	54
2.4. Consideraciones en torno al debate sobre el declive hegemónico norteamericano.....	59
2.5. Reflexiones del capítulo	70
Capítulo 3: El capital financiero norteamericano y el aumento de su poder económico y político ..	71
3.2. La crisis del sector de “ahorros y préstamos” y el aumento del poder económico de las grandes corporaciones bancarias durante la década de los 80.....	73
3.2. El aumento del poder político de las grandes corporaciones bancarias durante los 90.....	76
3.2.1 Capital Monetario:.....	77
3.2.2. Capital Humano.....	82
3.2.3. Capital ideológico: la ideología de la alta finanza.....	87
3.3. El desmantelamiento del andamiaje regulatorio y sus consecuencias.....	90
3.4. Las grandes corporaciones bancarias y la crisis del 2008.	93
3.5. Reflexiones del capítulo	98
Capítulo 4: Conclusiones finales.....	100
Bibliografía:	103

Índice de Figuras

Gráficas:

Gráfica 2.1 EE.UU., China, Japón, Alemania & Unión Europea: PIB Crecimiento (1970-1990)	p.60
Gráfica 2.2 _____: PIB Crecimiento (1990-2015)	p.61
Gráfica 2.3 _____: Participación PIB Mundial	p.61
Gráfica 2.4 _____: Poder Adquisitivo	p.62
Gráfica 2.5 EE.UU., China, Japón & Alemania: Participación en las exportaciones mundiales	p.63
Gráfica 2.6 Alemania, China, EE.UU., Japón: Participación en las importaciones mundiales	p.63
Gráfica 2.7 China, Estados Unidos & Alemania: Flujos de entrada de la IED	p.64
Gráfica 2.8 _____: Flujos de salida de la IED	p.65
Gráfica 2.9 China vs EE.UU.: Depósitos del sistema financiero como porcentaje del PIB	p.66
Gráfica 2.10 Estados Unidos: Flujos de entrada de la Inversión Directa & Portafolio	p.66
Gráfica 2.11 China: Flujos de entrada de la Inversión Directa & Portafolio	p.67
Gráfica 2.12 _____: Flujos de Salida de la Inversión Directa & Portafolio	p.67
Gráfica 2.13 _____: Flujos de salida de la Inversión Directa & Portafolio	p.68
Gráfica 3.1 Estados Unidos: Número de Bancos Comerciales	p.74
Gráfica 3.2 _____: Número de Bancarrotas y Fusiones asistidas y no asistidas	p.74
Gráfica 3.3 _____: Costo de las Elecciones al Congreso y a la Presidencia	p.78
Gráfica 3.4 _____	p.78
Gráfica 3.5 _____: Costo por partido	p.79
Gráfica 3.6 _____: Contribuciones al lobbying por sector	p.81
Gráfica 3.7 _____: Número de Bancos (2000-2016)	p.93
Gráfica 3.8 _____: Activos de las seis principales HC	p.95
Gráfica 3.9 JP Morgan Chase Co: Composición Organizacional	p.97
Gráfica 3.10 _____	p.98

Cuadros

Cuadro 2.1. China vs Estados Unidos: Flujos de Salida de la Inversión Directa & Portafolio	p.69
Cuadro 3.1. Estados Unidos: Contribuciones a las campañas por sector (1992)	p.79
Cuadro 3.2 Estados Unidos: Contribuciones a las campañas por sector (2016)	p.80
Cuadro 3.3 Jerarquía de las Instituciones Financieras Norteamericanas	p.91
Cuadro 3.4 Estados Unidos: Crecimiento de los activos de la banca comercial	p.92
Cuadro 3.5 _____: Evolución en el tamaño y número de los BHC	p.92
Cuadro 3.6 _____: Sector Bancario (Histórica)	p.94
Cuadro 3.7. Top Ten HC	p.97

Introducción:

En la actualidad es casi imposible no escuchar, ya sea por interés propio o por mera casualidad, las diversas menciones que se hacen acerca de la crisis financiera de 2007-2008, ocurrida en el centro del capitalismo financiero: los Estados Unidos de Norteamérica (EE.UU.)

Si la curiosidad es muy grande y se sigue indagando sobre esta gran crisis, ante el lector se abre un panorama que lleva a diferentes veredas relacionadas con el tema. No obstante, para nosotros, fue un sendero el que sobresalió, a saber: el que se remonta hacia los orígenes de la crisis.

Siguiendo sobre este camino, nos encontramos que los principales causantes de este maremoto económico fueron los grandes bancos norteamericanos. De aquí surgió el interés por investigar más a fondo la historia de estas entidades y las funciones que realizan.

Ya dentro de este nuevo tema, fue perceptible el gran poder que ostentan hoy en día estas unidades financieras. No obstante, también resultó interesante ver que esta situación no fue siempre así. Ya hace algunas décadas el sector financiero norteamericano estaba sumamente delimitado por un gran andamiaje regulatorio, cuya condición de existencia fue la famosa crisis del 29.

A raíz de esto, ante nosotros surgieron las siguientes dudas: ¿cuáles fueron las condiciones que hicieron que este estricto andamiaje regulatorio dejara de existir? ¿cómo afectó este fenómeno al sector financiero norteamericano? ¿cómo se relacionaron las élites económicas y políticas durante este proceso?

Al momento de intentar responder estas preguntas se empezaron a configurar un panorama aún más intrincado. En efecto, al querer dar una respuesta adecuada a estas incógnitas, aparecieron en el tablero otros temas como las crisis económicas, la centralización y concentración de capital, las élites y la hegemonía de Estados Unidos.

No obstante, fue partir de la conjunción de estos temas que logramos establecer el presente proyecto de investigación. Esperamos que este modesto trabajo sea de ayuda para aquellos que buscan profundizar en temas como la financiarización y la banca norteamericana desde una óptica de la ciencia política.

Planteamiento del Problema:

A lo largo de la historia han existido momentos que se constituyen como grandes hitos políticos y económicos; es decir, como líneas de referencia que marcan un antes y un después en la vida de una nación. Desde sus comienzos el siglo XX se caracterizó por albergar varios de estos “parte-aguas”.

La crisis de los años 70 y su impacto en la potencia capitalista por excelencia, los Estados Unidos de Norteamérica (EE.UU.), es un ejemplo sumamente ilustrativo a este respecto, ya que se constituyó como un suceso que modificó por completo el andamiaje sobre el cual estaba construida la economía norteamericana.

En efecto, antes de la crisis, durante el período de la posguerra que abarcó las décadas de los 50 y 60 del siglo pasado, la economía de los EE.UU. se había caracterizado por su fuerte direccionamiento hacia la manufactura y la producción de servicios. Sobre este modelo se dio cabida a un período de bonanza que resultó en altas tasas de crecimiento económico.

Son conocidas las medidas, muchas de ellas elaboradas bajo las premisas de inspiración keynesiana, mediante las cuales se lograron estos resultados, a saber, una activa intervención del Estado en la economía, expresada en un fuerte gasto público, en la gestión de políticas redistributivas y en controles sobre la libre circulación de capital.

No obstante, este período de gran bonanza económica no duró mucho. Para finales de la década de los 60 e inicios de la de los 70, se empezaron a manifestar varios signos de la crisis que se avecinaba: hubo un aumento significativo en el desempleo y la inflación.¹

Ya para los 70, con la ruptura del acuerdo de Bretton Woods en 1971², se presentaron varios sucesos, que en su conjunto golpearon a la economía norteamericana: se dio un fenómeno de estancamiento económico profundo derivado de una crisis de sub-consumo; hubo un alza generalizada en los precios del petróleo a causa del embargo hecho por la OPEP; y Japón y otros países del norte de Europa acabaron con el liderazgo de EE.UU. en la manufactura.

¹ Arturo Guillén Romo, *“La Crisis Global en su Laberinto”*, México, Biblioteca Nueva/UAM, Colección Management, 2015.

² Al acuerdo de Bretton Woods se le conoce comúnmente por la implementación del “régimen de paridades fijas” que surgió a raíz de éste. A grandes rasgos, dicho régimen consistió en que los EE.UU. mantuvieron un tipo de cambio fijo respecto al oro (35 dólares la onza de oro), mientras que los demás países del globo sostuvieron un tipo de cambio fijo respecto al dólar. La constitución de este acuerdo resultó, como es de imaginarse, en un gran poderío para EE.UU. Su dólar era aceptado como moneda de compra en cualquier lugar del mundo y tenía una capacidad de gasto casi ilimitada.

Dadas estas condiciones domésticas e internacionales, el intervalo de años que va desde el 73 al 75 pasó a ser llamado por los economistas norteamericanos como “período de estanflación”; es decir, un período en el que se combinan la recesión económica con el incremento de la inflación.

Para finales de la década de los 70 e inicios de los 80, la mencionada crisis supuso el inicio de un nuevo escenario internacional en donde se pudo observar un declive en la “hegemonía”³ norteamericana, en específico, en la económica⁴. Esto supuso un escollo en el mantenimiento del liderazgo mundial norteamericano.

No obstante, como sabemos, en la década de los 80 se desarrollaron una serie de procesos, entrelazados entre sí, de corte financiero: hubo un aumento de las transacciones financieras a nivel internacional; se inició y complejizó la innovación financiera a través de diferentes instrumentos que buscaban reducir el riesgo en las transacciones financieras; se dio la aparición de nuevos actores (inversores institucionales) en el mercado de capitales; se inició la “hibridación”⁵ de la banca tradicional como resultado de la irrupción de éstos nuevos actores; etc.

Ante este nuevo entorno, los EE.UU. buscaron detener y apuntalar su hegemonía en el ámbito económico, a través de su sector financiero. Con esto quedó atrás la estrategia sobre la cual se había cimentado la hegemonía norteamericana en el período de la posguerra, a saber, la financiación de los principales centros capitalistas (Europa y Japón). Se daba paso ahora a una maniobra a la inversa: la atracción de los flujos de capitales internacionales hacia Wall Street.

Dadas su condición de potencia y lo que Panitch y Gindin han pasado a llamar “la base material del imperio estadounidense”⁶, los EE.UU. fueron capaces de constituirse en el principal centro financiero del mundo mediante la captación y comercialización de activos financieros⁷.

³ El concepto de hegemonía que utilizaremos en la siguiente investigación será uno que dé cabida a la noción de la “supremacía” que tienen los EE.UU., en diferentes ámbitos como el cultural, el militar, el económico etc., frente a los demás países del globo. No obstante, como veremos, el objetivo no es discutir propiamente la hegemonía norteamericana en su totalidad, sino estudiar cual es la relación entre la contención de su declive y el encumbramiento político de los megabancos norteamericanos a nivel doméstico. Por tanto, al hablar de la hegemonía norteamericana nos enfocaremos, principalmente, en el sector económico y dentro de éste en el comercial y financiero.

⁴ Los datos que sustentan esta afirmación se exponen en el capítulo tres.

⁵ Madialdea y Sanabria mencionan que este proceso de “hibridación” consiste en la difuminación de los límites entre la banca comercial y la banca de inversión; es decir, se elimina la franja entre los mercados de dinero y de capital.

⁶ Por “base material del imperio estadounidense”, los autores hacen referencia al “complejo militar-industrial; la investigación universitaria utilizada para la innovación privada; el temprano acceso a la financiación junto a derechos de propiedad asegurados; una base de capacitaciones en la ingeniería, óptica, química y metalurgia, así como en ventas, y la movilidad de gestores entre empresas y regiones que contribuyeron a propagar y comercializar más las nuevas tecnologías.”

Además de que a escala internacional este cambio de estrategia lograra una contención del declive hegemónico norteamericano en la esfera económica, también impulso, a nivel doméstico, un fenómeno que en el presente trabajo llamamos “financiarización”. Siguiendo a Medialdea y Sanabria, ubicamos que éste fenómeno se caracteriza por la creciente importancia política y económica de las instituciones financieras norteamericanas y, por ende, por un incremento en la capacidad de las mismas para imponer sus intereses sobre el resto de la sociedad estadounidense.⁸

Dicho fenómeno se intensificó por dos procesos económicos: 1) la centralización y concentración de la capital acaecida en la década de los 80 a raíz de la crisis del sector de “ahorros y préstamos”. Esta crisis supuso un aumento del poder económico de las instituciones que lideraban el sector bancario estadounidense y 2) el proceso de desregulación financiera ocurrido, principalmente, en la década de los 90 que vino a derrumbar todo el andamiaje regulatorio construido después de la “Gran Depresión” y que supuso el aumento del poder político de las principales instituciones bancarias.

El mayor representante de este *corpus* jurídico-regulatorio fue la *Glass-Steagall Act*⁹. Dicha acta había sido diseñada en 1933 para regular al sector financiero, prevenir la centralización y concentración de la industria y evitar las especulaciones financieras; variables, todas, causantes de la crisis de 1929. El momento cumbre de este proceso desregulatorio fue la aprobación, en 1999, de la *Gramm-Leach-Bliley Act*¹⁰, también conocida como *Financial Services Modernization Act* o *Citigrup Act* que vino a derogar la *Glass-Steagall Act*.

Es importante mencionar que el proceso de desregulación financiera ocurrido durante los 90 del siglo pasado, no se dio de manera inconsciente, sino que fue posible gracias al acercamiento entre las élites políticas y económicas norteamericanas; es decir, debido a la creciente proximidad entre

⁷ Aquí es importante hacer mención de la aplicación del programa neoliberal como medio para impulsar el ensanchamiento de los espacios financieros a nivel internacional y, con esto, ayudar a los EE.UU. a configurarse como el principal centro financiero del mundo.

⁸ Bibiana Medialdea García y Antonio Sanabria Martín, “La Financiarización de la Economía Mundial: Hacia una caracterización”, España, Revista de Economía Mundial, núm. 32, 2013, p.199

⁹ La *Glass-Steagall Act* o *Baking Act* fue aprobada en 1933 por el congreso norteamericano como respuesta a las variables que ocasionaron la crisis de 1929. Fue promovida por los senadores Carter Glass, ex secretario del tesoro, y Henry Steagall, miembro de la casa de representantes y director de la *House Banking and Currency Committee*. Entre los elementos a destacar dentro de dicha acta sobresale la estricta división que se hizo entre los bancos comerciales y los bancos de inversión.

¹⁰ La *Gramm-Leach-Bliley Act*, fue aprobada en 1999 por el congreso norteamericano. Fue promovida por el senador Phil Gramm, por Jim Leach, miembro de la casa de representantes y por Thomas Bliley, director de la “House Commerce Committee. En términos generales el acta permite a las compañías que trabajan en el sector financiero invertir en otros negocios como las compañías de seguros, los bancos comerciales, etc.

los individuos, que por las posiciones que ostentan en “instituciones clave”, son capaces de tomar decisiones que tienen implicaciones, por lo menos, nacionales¹¹.

Este acercamiento entre las élites se dio en tres niveles: 1) A través de los recursos que aporta, cada vez más, el sector financiero hacia las campañas políticas y hacia prácticas como el “lobbying”; 2) Mediante la llamada “puerta giratoria”, que consiste en la colocación estratégica de funcionarios de la banca, en puestos de la administración pública y viceversa; 3) En la expansión de la noción de que la finanza es “buena” para los EE.UU.¹²

Gracias a los elementos anteriormente descritos, el amanecer del siglo XXI ve despertar a los “megabancos”¹³ norteamericanos. Estas entidades caracterizadas por su gran poder político y económico desde el momento de su constitución a inicios de los 2000, se vieron sometidas a una intensa competencia de crecimiento mediante absorciones forzadas; situación que se agudizado con la crisis financiera del 2008 hasta nuestros días.

En síntesis, todos los procesos anteriormente descritos: el declive de la hegemonía económica de los EE.UU.; la expansión de los espacios financieros y de las instituciones que lo representan a escala internacional mediante la implementación del programa del neoliberalismo; la realización de lo que en este trabajo hemos llamado la financiarización; y la crisis financiera del 2008 han dado cabida al encumbramiento político y económico de los megabancos norteamericanos.

¹¹ Wriqth C. Mills, *“La élite del poder”*, México, Fondo de Cultura Económica, Sociología, 2013, segunda edición.

¹² Simon Johnson & James Kwak. “13 Bankers: The Wall Steer Takeover and the Next Financial Meltdown”, New York, Pantheon Books, 2010,

¹³ Gary Dimsky usa el concepto “megabanco” para hacer referencia a los bancos que, por su tamaño, son muy importantes en sus mercados domésticos y que además de realizar sus funciones tradicionales en la economía real, se han ido abocando a otras actividades bancarias como préstamos, seguros, asesoría financiera, etc. Esto en un contexto de innovación y desregulación financiera que permite la desaparición de la división entre la banca comercial y la banca de inversión

Hipótesis:

La presente tesis busca demostrar que la contención del declive de la hegemonía norteamericana, a través de la captación y comercialización de los flujos de capitales internacionales, ha provocado en el interior de los EE.UU., procesos de centralización y concentración de capital y de desregulación financiera, cuyas principales consecuencias se han expresado en un aumento de la capacidad del capital financiero de este país para imponer sus intereses económicos y políticos por sobre el resto de la sociedad estadounidense.

Objetivo General:

Analizar como la liberalización de los flujos de capital, la innovación financiera, las crisis económicas, la centralización y concentración capital, además de otros fenómenos económicos y políticos, han ayudado a crear el ambiente propicio para la aparición de grandes corporaciones bancarias con un enorme poder político y económico en los Estados Unidos.

Objetivos específicos:

- 1) Revisar, desde una óptica heterodoxa, la literatura económica sobre el capital financiero, la financiarización y otros fenómenos como las crisis económicas, el proceso de centralización y concentración de capital, etc.
- 2) Trabajar en torno a la literatura de las élites y al concepto de hegemonía; éste último desde una perspectiva internacionalista.
- 3) Describir cuáles fueron los diversos fenómenos, económicos y políticos que llevaron a EE.UU. a representar un papel hegemónico a nivel mundial durante el período de la posguerra.
- 4) Analizar cuales fueron las circunstancias que pusieron en peligro este papel hegemónico y cuáles fueron las medidas para contrarrestarlas.
- 5) Señalar cuales fueron las variables que en su conjunto permitieron el aumento del poder político y económico del capital financiero dentro los EE.UU.

Planteamiento Teórico-Methodológico:

Los diversos fenómenos políticos, económicos y sociales siempre se nos han presentado como realidades sumamente complejas, configuradas por un sinnúmero de variables. Esto resulta en que un mismo objeto de investigación puede ser abordado de diferentes maneras; considerando ciertos elementos o desechando otros. Este proceso de elección y discriminación de variables, a su vez, nos

acerca a diversas herramientas teóricas, algunas diferentes entre sí, a partir de las cuales podemos empezar a conceptualizar, y, por tanto, a entender de manera sistemática tal o cual fenómeno.

Partiendo de estas ideas, el estudio de un proceso tan complejo como es el ascenso de los megabancos en EE.UU., requiere el uso de varias teorías para poder captarlo de una manera eficaz. Es en este sentido que en la presente investigación se usan teorías que, si bien son diferentes entre sí, no son contradictorias, y por lo tanto nos dan cuenta de los diferentes niveles, subjetivos y objetivos, que conforman el problema a estudiar.

En primer lugar, se trabajará sobre el tema del capital financiero. Para esto se hará uso de las aportaciones hechos por Rudolf Hilferding en su libro “El Capital Financiero”. En específico, se estudiarán las diferentes circunstancias y procesos que hicieron que el capital financiero de finales del siglo XIX e inicios del XX, se alzara por sobre el capital industrial y comercial, dirigiendo con esto una “unificación del capital” basada en la eliminación de la libre competencia.

En seguida, se abordará la siguiente etapa de la historia del capital financiero y las instituciones que lo encabezan, a saber, la que abarca desde la Gran Depresión hasta el 2016. Para esto se utilizarán los aporte de Héctor Guillen Romo y Gary Dymski.

En segundo lugar, se analizarán la serie de procesos a escala internacional (aumentos de las transacciones financieras, encumbramiento de nuevos actores financieros, proceso de hibridación en la banca, impulso de la expansión de los espacios financieros a través del programa neoliberal, etc.) que en su conjunto provocaron lo que en el presente trabajo se ha designado como la “financiarización”, es decir, el aumento en la capacidad del sector financiero para imponer sus intereses. Con este fin trabajaremos diversos autores que han trabajado sobre la financiarización: Bibiana Medialdea, Antonio Sanabria, Robert Guttmann Gerald Epstein y César Giraldo.

En tercer lugar, para dar una categorización de las *élites* en general, se hará una revisión de los diferentes aportes hechos por Vilfredo Pareto, Gaetano Mosca, Robert Michels y Wrigth Mills. Respecto a las élites norteamericanas, en específico, nos parece relevante retomar el específicamente a Mills, ya que consideramos que su visión élites es significativa para la investigación ya que da cuenta de que elementos constituyen a las minorías en el poder, hace hincapié en sus orígenes comunes, profundiza en los puestos que ocupan en “instituciones clave” dentro de la sociedad y, muy importante, habla sobre la intercambiabilidad que existe entre estos puestos de decisión al momento en que las instituciones clave se relacionan más y más.

En cuarto y último lugar, para señalar la preponderancia que tienen los EE.UU. sobre los demás Estados-nación en diferentes ámbitos, haremos uso de los aportes hechos por la literatura de las

Relaciones Internacionales en torno al concepto de hegemonía. Debemos recalcar, como ya lo hicimos líneas arriba, el objetivo no es discutir propiamente la hegemonía norteamericana en su totalidad, sino estudiar cual es la relación entre la contención de su declive y el encumbramiento de los megabancos norteamericanos a nivel doméstico. Por tanto, al hablar de la hegemonía norteamericana nos enfocaremos, principalmente, en el sector económico y dentro de éste en el comercial y financiero.

Capítulo 1: Fundamentos Teóricos: capital financiero, financiarización, élites y hegemonía

El principal objetivo de éste primer capítulo es el de sentar las bases teóricas que nos permitan realizar una mejor aproximación al problema que se ha propuesto en la presente investigación. Para lograr nuestro cometido el capítulo se divide en cuatro apartados que a continuación detallaremos.

En el primer apartado se trabajará sobre lo que es el capital financiero. Para esto se estudiarán las relaciones que mantiene la banca con la industria y por qué en esta relación es esta última la que generalmente termina en una condición de subordinación.

Habiendo establecido la jerarquía que se configura entre ambos capitales, se pasará a mencionar cómo es que, a escala internacional, el capital financiero se consolida y adquiere una mayor importancia política y económica frente al capital industrial y comercial, gracias a las dinámicas que derivan de los procesos de centralización y concentración de capital.

Posteriormente, el análisis de estos procesos nos permitirá llegar a las consecuencias de los mismos que, para Rudolf Hilferding, derivan en lo que propiamente puede ser descrito como capital financiero, a saber, la unificación de capital liderado por la alta finanza.

Y, para finalizar este apartado, se hará una descripción de la historia reciente del capital financiero, de los años 80 hasta la actualidad, con miras a identificar cuales son los principales actores-instituciones que hoy en día predominan dentro del sector financiero.

En el segundo apartado se analizará lo que es la financiarización. Para esto se estudiará cada uno de los niveles que la constituyen y se abordarán las consecuencias políticas y económicas que este fenómeno conlleva. Posteriormente, con todos los niveles de la financiarización ya estudiados, se pasará a establecer un concepto que nos será de utilidad para la realización de la investigación.

En el tercer apartado se establecerá un concepto de “élite” que nos ayude al análisis de los grupos de poder existentes en los Estados Unidos. Después, se hará un proceso similar con el concepto de hegemonía, el cual nos será útil en el momento en que tratemos la preponderancia que tiene Estados Unidos alrededor del globo vía su sector financiero.

Por último, en el cuarto apartado, se escribirá una reflexión que amarra los principales elementos anteriormente trabajados con el propósito de tener una base teórica articulada que nos permita acercarnos a nuestro objeto de estudio con mayor precisión.

1.1. El Capital Financiero

Como ya se mencionó líneas arriba, este apartado busca aclarar cómo es que, en su relación con el capital comercial e industrial, el capital financiero históricamente ha tendido a colocarse por encima de estos dos sectores. Lo que a su vez tiene fuertes consecuencias políticas y económicas. Por último se hablará sobre el capital financiero en la actualidad.

1.1.1. Sobre la génesis de la preponderancia del capital financiero

A continuación, veremos como la utilización de “letras” (crédito) como medio de pago, y la mayor circulación de las mismas dentro de la economía, produjo que los bancos empezaran a realizar funciones específicas que a la larga les darían un papel preponderante respecto a la industria y al comercio.

a) Las “letras de cambio” como “medio de pago”

Para llegar a comprender cómo es que el capital financiero empezó a tener una posición privilegiada en las relaciones que sostenía con el capital industrial y comercial, debemos empezar explicando cuáles eran las funciones del crédito y qué instituciones lo emitían en sus inicios. Es Rudolf Hilferding quien menciona que, en un primer momento, el crédito sirvió para establecer una “orden de pago” entre los diferentes propietarios de mercancías, esto es, entre los diferentes capitalistas-productores.

El establecimiento de esta “orden de pago” consiste en que el pago completo, el pago que acredita la adquisición de una mercancía por dinero, se realiza tiempo después de que la venta fue realizada. Esto implica que el capitalista-productor que obtiene la “orden de pago” debe tener suficiente capital-monetario de reserva para solventar la producción hasta que la venta que realizó con el otro capitalista-productor se haga “efectiva”. En este sentido, Hilferding se expresa en la descripción del fenómeno y hace hincapié en la transferencia de dinero que implica éste.

Si, por hipótesis, consideramos el proceso como individual y único, entonces significa únicamente que el capitalista A tiene suficiente capital de reserva para poder esperar el pago de B, el cual no dispone de la suma necesaria de medios de pago en el momento de la compra. En esta concesión unilateral de crédito A tiene que retener tanto dinero como necesita B hasta el vencimiento del plazo de pago. De esta forma no se ahorró dinero, sino que se transfirió.¹⁴

No obstante, este proceso se configura o cambia en el momento en que la “orden de pago” deviene en “medio de pago”, es decir, en crédito. Esto significa que las “letras de cambio”, como las

¹⁴ Rudolf Hilferding, *“El Capital Financiero”*, Cuba, Ediciones de Ciencias Sociales-Instituto Cubano del Libro, 1971, p.80.

denomina Hilferding, “han sustituido al dinero ejecutando ellas mismas una función monetaria, han actuado como dinero fiduciario.”¹⁵

b) Mayor circulación de letras, menor demanda de dinero papel o metálico

Ahora bien, para Hilferding, la circulación de letras como “medio de pago” está sustentada en la circulación de mercancías, “pero de mercancías que se han transformado ya en dinero a través de la venta realizada, aunque esta transformación todavía no se hizo socialmente válida, sino que sólo existe como acto privado en la promesa de pago del comprador.”¹⁶ Además, esta relación entre la circulación de letras y mercancías, se extiende hasta la esfera de la producción; es decir, que el aumento de la circulación de letras implica un aumento no solo en la esfera de las mercancías, sino también en la esfera de la producción. Aquí, como podemos apreciar, se crea un ciclo en el que cada uno de los elementos (crédito, mercancías y producción) se retroalimenta y permiten la expansión de cada uno de ellos.

No obstante, esta expansión del crédito derivado del aumento de la producción y la circulación de mercancías, no implica un aumento en la demanda de dinero en oro.¹⁷ En efecto, como menciona Hilferding “la circulación de letras aumenta y puede aumentarse en la medida en que se ha incrementado la masa de mercancías lanzada a la circulación. Este incremento de la circulación puede ocurrir, por tanto, sin que se necesite aumentar la demanda de dinero en oro”¹⁸

Esto tiene implicaciones sumamente importantes ya que gracias a las letras-crédito se sigue realizando la circulación de mercancías, y la producción de las mismas, sin la necesidad del aumento de dinero-papel o metálico; es decir, sin el gasto de las reservas de capital monetario de los capitalistas productores. Es más, según Hilferding,

el crédito circulación amplía la base de la producción más allá del capital monetario que se encuentra en las manos de los capitalistas y que constituye para ellos la base de la superestructura de crédito, o sea, un fondo para la compensación del saldo de letras y un fondo de reserva para las pérdidas por depreciación.¹⁹

¹⁵ Ibid.

¹⁶ Ibid. p.79.

¹⁷ Hay que aclarar que si bien en la época de Hilferding esta relación entre crédito-mercancía-producción era perfectamente verificable, en la actualidad se pueden observar fenómenos en los que el aumento de la circulación de crédito no obedece a las esferas de la mercancía y la producción.

¹⁸ Rudolf Hilferding. op.cit. p.79.

¹⁹ Ibid. p.81.

Por otra parte, las limitaciones a este proceso de expansión de crédito-mercancías-producción, las encontramos en el momento en que no se llega a una “compensación” entre el crédito emitido y los pagos efectivamente realizados entre los diferentes capitalistas productores

Son en estos momentos, cuando no se llega a una “compensación” o “equilibrio” entre las letras emitidas y las ventas efectivamente consumadas, que se debe disponer de capital monetario de otra fuente para permitir el flujo de dinero. Es en este entorno que los bancos se constituyen en la “otra fuente”. Éstos intervienen en el momento en que “se paraliza la venta de mercancías, esto es, la condición del movimiento de letras [...]. En ese caso, los bancos complementan y completan únicamente el crédito de letras.”²⁰

c) Inicia la intervención de los Bancos

La Banca va tomando mayor importancia en la medida en que sus funciones se dividen en dos respecto a la circulación de letras-crédito. Por un lado, es el banco el que se empieza a encargar de administrar y organizar la circulación de letras de tal modo que ellas se compensen entre sí de la mejor forma. Por el otro lado, el banco comienza a asegurar la capacidad crediticia de las letras emitiendo él su propio crédito bancario.

i) Primera Función: Organización y concesión de crédito

Respecto a la organización y concesión de crédito, Hilferding menciona que “al comprar el banquero la letra es él quien concede el crédito. El banquero pone en lugar del crédito comercial el suyo propio, el crédito bancario, al dar billetes por la letra, al dar la suya propia en lugar de la letra comercial e industrial .”²¹

De esto se desprende la noción de que “el billete de Banco está garantizado mediante la letra, es decir, por la promesa de pago, de la que responden los patrimonios totales de todas las personas que han realizado el intercambio.”²²

Este proceso deviene en una sustitución de las letras de los capitalistas productores por las letras del banco. Las consecuencias de esta sustitución son descritas de manera explícita por Hilferding cuando menciona que

Lo que hacen los bancos aquí es facilitar la circulación de dinero crédito en proporciones superiores, sustituyendo con su crédito, más conocido, créditos pocos conocidos [...] De esta

²⁰ Ibíd. p.80.

²¹ Ibíd., p.81.

²²Ibíd.

forma, amplían la superestructura de crédito en proporciones muy superiores a las que hubiera llegado la circulación de letras limitada a los capitalistas productores.²³

ii) Segunda Función: la banca como “gran prestamista”

Esta sustitución del papel de los capitalistas-productores, como pequeños emisores de crédito, por parte de la Banca se va extendiendo a medida que se desarrolla la misma. Uno de estos primeros indicios lo encontramos cuando todo el “dinero desocupado refluye en los bancos”. Esto significa que en lo que se refiere a las letras “la compensación y el saldo de balance tiene lugar ahora con y entre los bancos; una facilidad técnica que aumenta el círculo de la compensación posible y disminuye aún más el dinero en efectivo para el saldo.”²⁴

Esto influye en el capital monetario que antes tenían que retener los capitalistas productores a causa del uso del crédito como “orden de pago”. Ahora este dinero va dirigido hacia los bancos en forma de depósitos y es la misma banca la que se encarga de re direccionar estos fondos a otro capitalista-productor a través del crédito; esto teniendo en mente, que las grandes cantidades de dinero, en una sociedad capitalista desarrollada, siempre se están transformando en capital monetario, nunca se atesoran.

A raíz de esta constante transformación del capital ocioso en capital activo, Hilferding hace notar la transformación transitoria por la que pasan los capitalistas productores. Éstos en el momento en el que tienen capital ocioso a la espera de convertirse en capital productor se configuran como capitalistas monetarios o prestamistas. Sin embargo, esta situación es intermitente en el caso de los capitalistas productores, ya que es la gran Banca la que se constituye como la gran prestamista.

Decimos “gran prestamista” debido a que la banca se configura como la única capaz de realizar en su conjunto los siguientes tres puntos “1.- Reunir, mediante la centralización, las sumas individuales hasta que sean bastante grandes para la apropiación productiva; 2.- Ponerlas a disposición de las personas apropiadas y 3.- Ponerlas a disposición en el tiempo adecuado.”²⁵

Hilferding enfatiza este punto cuando describe el papel de la Banca.

Según lo expuesto hasta ahora, el Banco actuaba, por lo pronto, como intermediario de la circulación de pagos, que aquel amplía mediante la concentración de los pagos y la compensación de las diferencias locales; después procuraba la transformación del capital

²³ *Ibíd.* p.84.

²⁴ *Ibíd.*

²⁵ *Ibíd.*

monetario congelado en activo, capital que reunía, concentraba y repartía y, con ello, reducía el mínimo respectivo que es necesario para la circulación del capital social.²⁶

Aquí ya se puede ir apreciando el porqué de la superioridad del capital bancario con respecto del capital industrial y comercial. “Todo comerciante e industrial tiene obligaciones de crédito que tienen que cumplirse hasta cierto punto. Pero él mismo depende hoy para su cumplimiento de las disposiciones de sus banqueros, que eventualmente podrían hacérselo imposible mediante la limitación de su crédito.”²⁷

Uno de los elementos que ayuda a estimular el uso de crédito, y por tanto esta dependencia, es la propia competencia dentro de la sociedad capitalista desarrollada. Hablando en el caso de un capitalista individual, esta situación se debe al aumento de beneficios que rinde su empresa debido al uso de crédito para la ampliación de la fuerza productiva y la escala de producción. Por la importancia del tema consideramos pertinente poner de forma íntegra la descripción que Hilferding hace sobre el aumento constante del uso del crédito. Menciona que

al permitir que se extienda la escala de producción, que aumente la fuerza productiva del trabajo, concede, por lo tanto, a los capitalistas que pueden emplear el crédito, antes que otros o en proporciones mayores que ellos, un beneficio extra, para disminuir después la cuota de beneficios en el transcurso posterior del desarrollo mediante el progreso hacia una superior composición del capital que lleva consigo casi siempre la extensión de la producción.²⁸

Los encargados de cubrir la demanda cada vez mayor de crédito son los bancos. Éstos se constituyen como las principales instituciones emisoras de crédito. No obstante, la concesión que ellos conceden se diferencia si el crédito va dirigido a financiar “*capital circulante*” o “*capital fijo*”. Esta división debe su existencia a que cada una de las dos opciones de financiación configuran una relación distinta entre el banco y la empresa.

d) Configuración de la relación entre Banco y Empresa: inversión al capital circulante o al capital fijo

Respecto a la concesión de crédito al capital circulante, Hilferding menciona que:

Mientras los Bancos sólo gestionan el movimiento de pagos, no les interesa, en realidad, más que el estado momentáneo de la empresa, su capacidad momentánea de pago. [...] su relación

²⁶ *Ibíd.* p.89.

²⁷ *Ibíd.* p.91.

²⁸ *Ibíd.* p.93.

con la industria se basa menos en el proceso de producción que en la venta del industrial a los comerciantes por mayor (mayorista).²⁹

En lo que concierne al crédito dirigido al capital fijo, Hilferding menciona:

Otra cosa es cuando el banco pasa a poner a disposición del industrial capital de producción. Entonces su interés ya no queda limitado a la situación momentánea de la empresa [...], sino que ahora se trata más bien de la suerte ulterior de la empresa. [...] El interés momentáneo se convierte en interés permanente, y cuando mayor sea el crédito, cuanto más prevalezca, ante todo, la parte del capital de préstamos transformado en capital fijo, tanto mayor y tanto más permanente será este interés.³⁰

Como se dijo líneas arriba la concesión de crédito por parte de un Banco al capital circulante o al capital fijo de una empresa, configura una relación específica entre estas dos instituciones. En lo que concierne a la relación que se establece cuando se concede crédito al capital fijo, es el Banco, como vemos, el que ostenta una posición de mayor fuerza.

Entonces podemos deducir, como regla general, que la relación empresa-banca está caracterizada, por la preponderancia de este último. “En general, siempre es la superioridad de la fuerza del capital, especialmente el volumen del capital monetario de libre disposición, lo que decide sobre la dependencia económica dentro de una relación de crédito.”³¹

1.1.2. Ascenso del capital financiero a escala internacional

a) Concentración y concentración de capital

Esta relación del capital industrial y comercial con la banca tiene, además, otras determinantes a escala internacional. La expansión de la producción a nivel global impacta a su vez en la mayor “concentración” del capital bancario. En este sentido, es menester recordar que, según Marx, la concentración de capital “abrevia y acelera la transformación de procesos de producción hasta ahora dispersos, en procesos combinados socialmente y ejecutados a gran escala.”³²

Lo anterior se confirma en el desarrollo de las relaciones internacionales y su impacto en las transacciones de crédito y el comercio de divisas a nivel internacional. Con el auge de éstas nace la

²⁹Ibíd. p.94.

³⁰Ibíd.

³¹Ibíd. p.95.

³² Karl Marx, “*El Capital*”, México, Siglo Veintiuno Editores, Biblioteca del Pensamiento Socialista/ Serie: Los Clásicos, Tomo 1/ Vol.3, 2013, décima edición, pp. 781.

necesidad de una “grande y eficaz organización”. Este menester es desarrollado por la Banca que se constituye como el mediador o arbitro para organizar todo este movimiento.

La gran banca adquiere este papel ya que a ella “pertenecen, por un lado, amplias comunicaciones y, por otro, grandes medios líquidos. Pues las operaciones de arbitraje, para producir ganancias, tienen que hacerse siempre muy rápidamente y en gran escala”.³³

Otro de los procesos que de igual forma ayudan a la constitución de la gran banca en su relación con la industria es el proceso de centralización de capital. Para Marx este fenómeno se define por “ser una concentración de capitales ya formados, la abolición de su autonomía individual, la expropiación del capitalista por el capitalista, la transformación de muchos capitales menores en pocos capitales mayores”.³⁴

En el marco sobre el cual estamos trabajando, la centralización de capital busca describir el proceso de monopolización que se da específicamente en la industria, y cómo, a partir de esto se configura una nueva relación con el capital comercial y la Banca. Esto es: la centralización de capital en la industria viene acompañada de la eliminación de la libre competencia y esto, a su vez, configura una nueva relación con la banca. Pasemos, pues, a hablar de este punto más detalladamente.

b) Proceso de monopolización en la industria

El fenómeno de monopolización en la industria resulta gracias a la configuración de “cartels” o “trusts”. En su estudio sobre el capital monopolista en los EE.UU., José Luis Ceceña menciona que el “cartel”, “es un convenio escrito, firmado por empresas de un ramo determinado, mediante el cual se comprometen a adoptar una serie de medidas comunes en relación con uno o varios aspectos importantes de su negocio, con vistas a asegurar el control del ramo o la defensa común de sus intereses.”³⁵

Ceceña agrega que “el cartel puede referirse principalmente a alguno o varios de los problemas siguientes: fijación de cuotas de producción, división del mercado por territorios; fijación de precios y uso común de patentes.”³⁶

³³ Rudolf Hilferding. op.cit. p.96.

³⁴ Karl Marx. op.cit. p.778.

³⁵ José Luis Ceceña. “*El capitalismo monopolista, los supergrupos y la economía mexicana*”, México, Siglo Veintiuno Editores/ IIEc/ Colegio de Sinaloa, Serie: Los once ríos, 2013, primera edición, p.24.

³⁶ *Ibíd.* pp .24-25.

En relación con los trusts, Ceceña define esta forma monopólica usando como ejemplo a la Standard Oil Company de 1879, dirigida por John D. Rockefeller, ya que fue esta empresa la que desarrolló en un primer momento esta práctica monopólica.

Menciona que los rasgos generales de esta acción monopólica fueron los siguientes:

los accionistas de la Standard Oil [...] y los de las empresas afiliadas a la Standard Oil, convinieron en canjear acciones por “certificados trust” de la Estándar Oil Trust, resultando de ellos que esos accionistas cedían el control de sus empresas al trust, manejado por un consejo de fiduciarios formado, primero, por tres personas y, luego, por nueve; a cambio obtenían el derecho de disfrutar de las utilidades del conjunto de las empresas incluidas en el trust³⁷

c) La nueva relación entre el capital industrial, el comercial y el financiero

Como ya hemos anticipado líneas arriba, estos procesos de monopolización repercuten en las relaciones que sostienen el sector industrial con el comercial y el bancario. En primer lugar, en el caso de la relación del capital industrial con el comercial, debemos señalar que ante la aparición de los “trusts” o de los “cartels” el papel del capital comercial en el proceso de circulación se hace superfluo.

Hilferding da cuenta de este fenómeno, poniéndolo en términos de la concentración del capital cuando señala que:

Además, con la concentración creciente [de la industria], cuanto menor será el número de las empresas industriales más superfluos se hacen los comerciantes en general y más fácil tendrá que parecer el que los grandes lugares de producción concentrados se pongan directamente en contacto entre sí sin la intervención de un comerciante independiente.³⁸

Haciendo especial énfasis en la fuerza que adquieren los “cartels” para dictar leyes sobre el comercio, Hilferding menciona que la cartelización de la industria, “limita las operaciones comerciales, suprime una parte de las mismas y ejecuta el resto de ellas con funcionarios propios, agentes de ventas del cartel”.³⁹

En segundo lugar, pasando a la relación entre la Banca y la industria, Hilferding da cuenta de un fenómeno sumamente interesante y es que la expansión de la industria “desarrolla la concentración de la Banca. [...] Una cartelización muy avanzada motiva, desde un principio, que los Bancos se

³⁷ *Ibíd.* p.23.

³⁸ Rudolf, Hilferding, *op. cit.* p.234.

³⁹ *Ibíd.* p.236.

asocien y aumenten para no caer bajo la dependencia del cartel o trust. Así, pues, la misma cartelización fomenta la unión de Bancos.”⁴⁰

Además, Hilferding busca acentuar la cada vez más estrecha relación que se da entre la industria y la Banca, cuando menciona, en el caso del dinero invertido en el cartel, que

es mucho mayor la seguridad para el capital invertido en estas empresas. Eso le permite a los Bancos ampliar aún más su crédito industrial y, de ese modo, participar en el beneficio industrial en mayores proporciones que hasta ahora. Así, mediante la cartelización, se estrechan aún más las relaciones entre los Bancos y la industria, mientras que, al mismo tiempo recae cada vez más sobre los Bancos la disposición del capital invertido en la industria⁴¹

En relación a lo anterior Hilferding menciona que “una parte cada vez mayor del capital de la industria no pertenece a los industriales que lo emplean. No pueden disponer de este capital más que a través del Banco, que frente a ellos representa al propietario.”⁴²

Con todo este análisis por detrás Hilferding propone, en un primer momento, una definición más económica que política de lo que es el capital financiero.

Por otro lado, el Banco tiene que fijar en la industria una parte cada vez mayor de sus capitales. Así, se convierte en un capitalista industrial en proporciones cada vez mayores. Llamo capital financiero al capital bancario, esto es, capital en forma de dinero, que de este modo se transforma realmente en capital industrial⁴³

No obstante, más adelante Hilferding, haciendo énfasis en la condición encumbrada que ostenta el sector bancario, ya entendido como la gran banca, por encima de las demás clases capitalistas, afirma que

el capital financiero significa la unificación del capital. Los antiguos sectores separados del capital industrial, comercial y bancario se hallan ahora bajo la dirección común de la alta finanza, en la que están vinculados personalmente los señores de la industria y de los Bancos. Esta unión tiene como base la eliminación de la libre competencia del capitalista individual por las grandes uniones monopolísticas.⁴⁴

⁴⁰Ibíd. p.251.

⁴¹ Ibíd. p. 252-253.

⁴² Ibíd. p.253.

⁴³Ibíd.

⁴⁴Ibíd. p.337.

Si bien la anterior es una buena definición, que toma en cuenta tanto las causas, como las consecuencias de un fenómeno dado, debemos recordar que Hilferding realiza sus estudios en el cambio de siglo, es decir, a finales del siglo XIX e inicios del XX. Por tanto, el capital financiero que le toca estudiar, es diferente de que hoy en día predomina.

Pasando a la identificación del capital financiero que se desarrolla hoy en día nos basaremos en el análisis desarrollado por Héctor Guillén Romo en su libro “Las crisis”⁴⁵, en el que se abarca el desenvolvimiento del capital financiero y las nuevas instituciones que lo conforman desde la Gran Depresión hasta la crisis financiera del 2008.

Guillén inicia su análisis desde un nivel macro, basándose en la división hecha por Hicks entre las economías de endeudamiento o de crédito y las economías de mercados financieros o de fondos propios. En lo que se refiere a las primeras, nuestro autor menciona que éstas se caracterizan por que el financiamiento de la economía se hace, primordialmente, a través del crédito bancario; mientras que en las segundas el financiamiento se realiza mediante la emisión de títulos en los mercados monetarios y financieros.⁴⁶

A su vez, siguiendo a André Orléan, Guillén menciona que la economía de endeudamiento puede ser caracterizada como un “sistema cerrado” y la economía de fondos propios como un “sistema abierto”.

Por una parte, en el sistema cerrado se identifica

un número pequeño de sociedades cotizadas, una base de accionistas débil y concentrada; un mercado de capitales poco líquido en el cual la propiedad y los derechos de control son poco negociados; poca claridad y transparencia de los derechos de los accionistas; un sistema de participaciones cruzadas relativamente complejo; un ambiente poco favorable a las ofertas públicas de compras hostiles y un poder bancario fuerte.

Por otra parte, en el sistema abierto se observa

numerosas sociedades cotizadas; una base de accionistas numerosos y dispersos; un mercado de capitales líquido donde la propiedad y los derechos de control son frecuentemente negociados; claridad y transparencias de los derechos de los accionistas; separación de la propiedad y control; pocas participaciones cruzadas; un medio ambiente donde las ofertas públicas de compra hostiles son frecuentes y un poder bancario débil.

⁴⁵ Guillén, Héctor, “Las crisis: De la Gran Depresión a la primera gran crisis mundial del siglo XXI”, México, Ediciones Era, 2013, primera edición.

⁴⁶ *Ibíd.*

Es en este último entorno donde actualmente se desarrolla el capital financiero que nos proponemos estudiar. En específico, las condiciones señaladas le han permitido al capital financiero norteamericano ostentar un papel sumamente importante en la economía y la política de aquel país.

Sin embargo, esto no fue siempre de este modo; es decir, no siempre existieron las condiciones que actualmente dan cobijo al capital financiero norteamericano. Como menciona Guillén “El crac bursátil de 1929 y las grandes crisis bancarias de la década de 1930, así como la Segunda Guerra Mundial, provocaron un retroceso de las finanzas.”⁴⁷

En efecto, durante este “retroceso” se puso serios límites al capital financiero estudiado por Hilferding. Guillén describe muy bien esta situación cuando señala que

“Entre 1929 y 1945 se observa, bajo el efecto del desplome de las cotizaciones de las acciones y la desaparición de las deudas públicas debido a la guerra, la destrucción de una gran parte de los títulos que dan derecho a percibir ingresos denominados de capital. Después de 1945 en Europa, bajo formas propias a cada país, el financiamiento de las inversiones fue asegurado sin interferencias de los mercados. Durante las tres décadas denominadas los “Gloriosos Treinta” las economías capitalistas funcionaron sin *hedge funds*, sin finanza especulativa, sin beneficiarios de dividendos y de intereses sobre los títulos de la deuda pública. Incluso en los Estados Unidos, durante aproximadamente veinte años, las pretensiones de los tenedores de títulos al reparto del beneficio fueron seriamente reducidas y su poder social y político debilitado. Los bancos estaban obligados a respetar las disposiciones votadas durante el New Deal, entre las que destaca la Ley Glass Steagall de 1933 que [...] imponía una separación estricta entre los bancos de depósito y los bancos de inversión. Durante este período las decisiones en las grandes empresas eran tomadas por administradores que no tenían como primera preocupación el dividendo del accionista y el nivel de la cotización de la acción de la empresa en la bolsa.”⁴⁸

Este período de “restricción” hacia la banca llegó a su fin en los años 80, con la llegada del llamado “gobierno de la empresa”, el cual abrió las puertas al poder político y económico que actualmente ostenta el capital financiero norteamericano. Dicho período se definió por el cambio que sufrieron diferentes economías nacionales, en diversos rangos, y que consistió en de pasar un “régimen de endeudamiento a un régimen de fondos propios en el cual las empresas recurren menos al endeudamiento financiándose principalmente de fondos propios (ahorro y emisión de acciones).”⁴⁹

⁴⁷ Ibid. p.290.

⁴⁸ Ibid. p. 291-291.

⁴⁹ Ibid. p. 292.

Fue en EE.UU., en este entorno fluctuante, donde se presentaron cambios en los actores-instituciones que conforman al capital financiero. Por un lado, encontramos a los llamados inversores institucionales quienes se beneficiación del nuevo contexto, es decir, “las aseguradoras, los fondos de fideicomiso, fondos de inversión colectiva, *hedge funds*, y, sobre todo, fondos de pensiones.”⁵⁰ Por el otro, encontramos a los bancos, quienes ante la competencia de los inversores institucionales, han pasado, como veremos a profundidad más adelante, por un proceso de “hibridación” en el que ya no se distinguen las líneas divisoras entre la banca comercial y de inversión.

Este proceso de hibridación y el exponencial crecimiento, cuantitativo y cualitativo⁵¹, que le sigue, ha configurado lo que Gary Dymisky y otros investigadores⁵² han pasado a llamar “megabancos”, la cereza en el pastel dentro de las instituciones que en su conjunto conforman el capital financiero en su estadio actual.

Habiendo establecido que instituciones conforman al capital financiero norteamericano, en la siguiente parte trataremos sobre las condiciones que en su conjunto permitieron la financiarización, es decir, el aumento del poder político y económico del sector finanzas en EE.UU.

1.2. La financiarización

Nuestro presente, caracterizado por profundos cambios políticos, económicos y sociales, debe su existencia a tres fenómenos: la globalización, el neo-liberalismo y la financiarización. Al ser constitutivos de nuestra realidad, sería de esperarse que estos tres procesos fueran sujetos a la misma atención⁵³.

No obstante, los trabajos existentes se han decantado, principalmente, en la explicación de la globalización y el neo-liberalismo. Esto ha significado que los trabajos sobre la financiarización sean relativamente recientes.⁵⁴

Una de las consecuencias de esto ha sido, como lo menciona Gerald Epstein, que en la actualidad no haya una definición comúnmente aceptada de lo que es la financiarización. Las aproximaciones

⁵⁰ *Ibíd.* p.293.

⁵¹ Crecimiento en activos y en tipos de sucursales (intermediarios financieros y bancos)

⁵² Hasan Comert, Carmela D’Avino, Gary Dymisky, et. al. “To big to manage: Innovation and Inestability from regulated finance to the megabanking era”, England, Leeds University Business School, University of Leeds, 2016.

⁵³ Gerald A. Epstein, “*Financialization and the World Economy*”, Great Britain, Edward Elgar Publishing Limited/ Glesanda House/ Montpellier Parade, 2005, first edition.

⁵⁴ *Ibíd.*

más acertadas han tenido como objetivo mostrar los diferentes niveles que caracterizan a dicho fenómeno, pero esto no se ha traducido en un acuerdo general sobre el asunto.⁵⁵

Con esto en mente, una vez que hemos hablado de los rasgos constitutivos del capital financiero en EE.UU., en la siguiente sección nos abocaremos a hacer una síntesis de las diferentes causas que han tenido como efecto el desarrollo de la financiarización. Este resumen será útil para desarrollar un concepto de este último proceso y los múltiples niveles, tanto políticos, como económicos que le dan vida.

Ahora bien, son varias las ideas que llegan a la cabeza al momento de hablar de la financiarización. Tal vez, la más general, sea la noción que nos habla de la preponderancia existente por parte de la lógica financiera sobre la economía real. Si bien esta visión es acertada, es muy amplia y por lo mismo se da la necesidad de profundizar aún más en este punto.

1.2.1. Sobre la génesis de la Financiarización

La mayoría de los autores ubican la crisis estructural internacional que se dio a finales de los sesenta e inicios de los setenta del siglo pasado, cuya culminación es observable con el desbaratamiento del sistema internacional de Bretton Woods o de “paridades fijas” en 1971, como el caldo de cultivo a partir del cual se empezaron a desarrollar las diferentes variables que dieron cabida a la financiarización.

En efecto, como lo mencionan Medialdea y Sanabria, esta crisis estructural que ellos denominan como “crisis del fordismo”, tuvo como consecuencias la creciente disminución de la “rentabilidad de las empresas, la desaceleración del crecimiento industrial, el aumento del desempleo y la inflación, el deterioro del comercio internacional, numerosas crisis bursátiles en varios países y, como consecuencia final, el desbaratamiento del Sistema Monetario Internacional establecido en Bretton Woods.”⁵⁶

Como recordaremos, el acuerdo de Bretton Woods había tenido como objetivo el establecimiento del régimen de paridades fijas o también conocido como patrón oro-dólar. En este “régimen la divisa clave era el dólar y la autoridad monetaria estadounidense se obligaba a mantener un tipo de

⁵⁵ *Ibíd.*

⁵⁶ Bibiana Medialdea García y Antonio Sanabria Martín, “*La Financiarización de la Economía Mundial: Hacia una caracterización*”, España, Revista de Economía Mundial, núm. 32, 2013, p.199.

cambio fijo, equivalente a 35 dólares la onza de oro, mientras las demás monedas mantenían un tipo de cambio fijo respecto al dólar. De allí el nombre de paridades fijas.⁵⁷

La constitución de este acuerdo resultó, como es de imaginarse, en un gran poderío para EE.UU.. Su dólar era aceptado como moneda de compra en cualquier lugar del mundo y tenía una capacidad de gasto casi ilimitada.

Decimos “casi ilimitada” por qué esta última característica sólo se veía restringida en los casos en que un banco central de algún país extranjero le pidiera a los EE.UU., la convertibilidad de dólares a oro. Y fue precisamente esta última situación la que a la postre ayudó determinar la crisis de este régimen económico.

Con su caída se vino a deshacer todo el andamiaje económico construido en el período de la posguerra, es decir, “un sistema de dinero-crédito administrado nacionalmente basado en bajas tasa de interés, tipos de cambios fijos, estrecha regulación de las actividades bancarias y los préstamos bancarios como el motor de la creación de dinero.”⁵⁸

El régimen de paridades fijas pasó a ser de paridades flexibles. Esto significa que a pesar de que “el dólar continuó siendo la divisa internacional que concentra la mayor parte de las transacciones financieras, surgieron otras monedas divisas como el yen, la libra esterlina, el marco alemán.”⁵⁹

a) Los productos financieros y el aumento de las transacciones financieras

Ante la incertidumbre sobre el valor de las diferentes monedas, se empezaron a desarrollar un conjunto de productos financieros que tenían como objetivo reducir el riesgo dentro de las transacciones financieras. “Esto produjo una proliferación importante de nuevas formas monetarias, emitidas por los agentes financieros, que estaban más allá del control de los Estados (derivados, futuros, opciones, swaps, etcétera). Estas formas terminaron por convertirse, a la postre en instrumentos especulativos.”⁶⁰

Entonces bien, la mayor emisión de monedas extranjeras, así como el aumento de los productos financieros, como medio para recudir el riesgo, trajo consigo una diversificación en los medios de

⁵⁷ César Giraldo, “*Financiarización: nuevo orden social y político*” en *Sistemas de protección social: entre la volatilidad económica y la vulnerabilidad social*, Colombia, Universidad Nacional de Colombia, Facultad de Ciencias Económicas, 2005, primera edición.

⁵⁸ Robert Guttman, “*Una Introducción al Capitalismo Conducido por la Finanzas*”, México Ola Financiera, núm. 2, volumen. 2, Universidad Nacional Autónoma de México, enero-abril 2009, p. 27.

⁵⁹ César Giraldo, op. cit.

⁶⁰ *Ibíd.*

pago, lo que a su vez condujo a un crecimiento desproporcional de la circulación financiera respecto de los de bienes y servicios.⁶¹

Esta tendencia hacia el crecimiento en la circulación financiera, observable en las transacciones financieras a nivel internacional, se empezó a manifestar en la expansión del mercado de capitales, es decir, en “los préstamos bancarios internacionales, las obligaciones internacionales (títulos), y los instrumentos monetarios.”⁶²

Aquí se ubican dos de los principales niveles o variables que ayudaron al desarrollo de la financiarización: el aumento de transacciones financieras, expresado en la expansión del mercado de capitales y la innovación financiera, observable en la creciente complejidad de los productos financieros.

En el caso de éstos últimos, por ejemplo, su sofisticación tomó fuerza desde de las crisis de deuda ocurridas a principios de los años 80. A partir de éstas se intenta reducir el riesgo asociado a la concesión de crédito con la elaboración de fórmulas novedosas⁶³. Con esto se inauguran prácticas como la titularización de créditos.

Por titularización podemos entender “la conversión de un crédito en bonos (referidos al valor de dicho crédito) que se pueden negociar en el mercado conforme a las expectativas de cobro que ofrece el deudor. [...]Posteriormente la titularización se extiende a otros instrumentos como los bonos públicos y los emitidos por las empresas.”⁶⁴

Es gracias a esta extensión de la titularización que se dan los llamados productos estructurados: “Éstos se componen a partir de titularizaciones de diversos activos financieros. Se trata de productos cada vez más complejos que añaden una creciente opacidad al funcionamiento de los mercados de capitales tradicionales.”⁶⁵

Ahora bien, es menester mencionar que la expansión del mercado de capitales y la creciente complejidad de los productos financieros repercuten en las características de los agentes financieros encargados del intercambio de bienes. La configuración y la aparición de nuevos actores, dominantes en el mercado de capitales, es lo que constituye otro nivel de la financiarización.

⁶¹ *Ibíd.*

⁶² *Ibíd.* p. 12.

⁶³ Bibiana Medialdea García y Antonio Sanabria Martín. *op. cit.* p.203

⁶⁴ *Ibíd.* p.203.

⁶⁵ *Ibíd.*

b) Los inversores institucionales y el proceso de hibridación en los bancos

A causa de la expansión de las transacciones e innovaciones financieras empezaron a tomar fuerza los llamados “inversores institucionales”. Estos lo constituyen, como vimos, los fondos de inversión, los fondos de pensiones, trusts de inversiones, tesorerías de las empresas y las compañías de seguros. Su papel principal ha consistido en impulsar la diversificación de las alternativas para colocación del ahorro, así como la multiplicación de las fuentes de financiamiento para las empresas.

Las causas históricas de la irrupción de los agentes financieros y su relación con la expansión del mercado de capitales y la sofisticación en los productos financieros, queda sintetizada cuando Giraldo asevera que todo constituía una cuestión de dónde colocar la enorme oferta de recursos financieros:

El crecimiento de estos inversores institucionales estuvo atado también al desarrollo de los mercados de capital, que generaron una profusión de instrumentos financieros, cuyo objeto inicial fue asegurar los riesgos cambiarios y financieros, pero luego se convirtieron en fuente de especulación financiera.⁶⁶

Los bancos comerciales fueron los primeros agentes en resentir estos cambios. Ante la entrada de los llamados “inversores institucionales, los bancos comerciales dejaron de ser los principales receptores de ahorros y, además, se vieron suplantados en su papel protagónico en el financiamiento a las empresas.

Ante esta situación, bancos tradicionales tuvieron que adaptarse al nuevo entorno económico. Han pasado por un proceso que Medialdea y Sanabria llaman de “hibridación” en el que la antigua división entre la banca comercial y la de inversión ya no es clara, ni nítida.

El producto de esta hibridación fue el encumbramiento de los megabancos norteamericanos, la crema innata de las instituciones que lideran el capital financiero estadounidense. Ahora estos megabancos “lanzan nuevos productos (como las titularizaciones de crédito), participan directamente en la negociación de activos financieros, utilizan las innovaciones aportadas por la ingeniería financiera, amplían sus funciones de asesoramiento sobre actividades financieras y reestructuraciones empresariales y adquieren un papel crucial como creadores de mercado.”⁶⁷

⁶⁶ César Giraldo, op. cit.

⁶⁷ Bibiana Medialdea García y Antonio Sanabria Martín. op. cit. 205.

A causa de esta preminencia en los mercados financieros tanto los inversores institucionales, y en especial los megabancos han pasado a constituirse como los principales “prestamistas” dentro del mercado de títulos. Dicha posición de encumbramiento constituye otro nivel que ha derivado en la financiarización.

c) El programa neoliberal y la liberalización de los flujos de capitales

La necesidad de dar un mayor empuje a la liberalización de los flujos de capital y su control por parte de los principales actores dentro del mercado financiero dio impulso al programa neoliberal. Decimos que este programa es otra de los niveles que han provocado la financiarización, ya que ha ayudado a crear un ambiente en el que el capital financiero se alza sobre las demás facciones capitalistas.

Como sabemos, desde la óptica económica, el programa neo-liberal avanza sobre el supuesto de que “un mercado financiero libre puede recuperar la inversión y el crecimiento.” Esta visión decanta “en el establecimiento de un nuevo marco macro-económico donde el mercado y los intereses del capital financiero ganan importancia frente [...] al capital industrial.”⁶⁸

La situación anterior es resaltada por Medialdea y Sanabria, cuando ponen especial énfasis en la reconfiguración que se da dentro de las principales facciones capitalistas través del impulso al programa neo-liberal. En este sentido, ellos mencionan que: “se configura la economía de los sistemas financieros liberalizados que, sustituyendo al régimen de endeudamiento administrado keynesiano, ensancha los espacios financieros regidos por la lógica del mercado y ocasiona una recomposición de la correlación de fuerzas entre las distintas facciones capitalistas”.⁶⁹

d) Reproducción de la lógica financiera

Gracias al empuje del sistema financiero liberalizado y al cambio en la correlación de fuerzas entre las distintas facciones capitalistas que éste supone, se ha impuesto una reproducción de la lógica financiera en los hogares, las empresas y en Estados nacionales. En su conjunto estos elementos ayudan a la reproducción de un entorno favorable para el desarrollo de la financiarización y en tanto tales tienen que ser vistos como otras variables que le dan cabida . A continuación, pasamos a detallar estos puntos más específicamente.

⁶⁸ *Ibíd.* p.200.

⁶⁹ Bibiana Medialdea García y Antonio Sanabria Martín. *op. cit.* p.201.

i) Reproducción de la lógica financiera en los Hogares

En lo que concierne a los hogares, “la profesionalización de la gestión del ahorro se presenta como la minimización del riesgo para el pequeño ahorrador, por lo que alimenta la patrimonialización financiera y la compra de activos más arriesgados.”⁷⁰

ii) Reproducción de la lógica financiera a nivel empresa

Pasando a las empresas es Guttman el quién habla de un proceso de financiarización a “nivel empresa”. Esta nueva lógica impone una realidad en la que las empresas deben buscar, ante todo, los beneficios a corto plazo; y con esto limitar la inversión productiva. En la actualidad, una de las formas más recurrentes para generar estas ganancias a corto plazo, es a través de las llamadas fusiones o adquisiciones.

Los agentes que de manera constante recurren a los métodos de fusiones forzadas para aumentar su cartera de activos son los grandes bancos. Guttman es quien de manera atinada contextualiza esta situación cuando menciona que:

El auge global de las fusiones de los años noventa y 2000s, han sido muy buenos negocios para las instituciones que están en el centro del proceso de financiarización, los bancos de inversión, los cuales demuestran el crecimiento en los activos financieros, más que de la inversión productiva. Y nosotros hemos visto también el gran aumento de las carteras de activos financieros de las corporaciones no financieras durante ese periodo con ingresos financieros (intereses, dividendos y ganancias de capital) volviéndose relativamente más importantes.⁷¹

Ahora bien, si el desarrollo del fenómeno de la financiarización ha impulsado a las empresas a la búsqueda de beneficios a corto plazo, surge la pregunta de ¿cuáles son las consecuencias de este comportamiento a “nivel empresa”?

Las consecuencias son visibles en el comportamiento de los directivos de las empresas quienes, como ya mencionamos, “priorizan los resultados de corto plazo sobre actividades de largo plazo que serían más productivas para el crecimiento –investigación y desarrollo, la renovación de plantas y equipo, la formación y calificación de los trabajadores, el desarrollo de relaciones con los proveedores.”⁷²

⁷⁰ *Ibíd.* p.206.

⁷¹ Robert Guttman, *op. cit.* p. 24.

⁷² *Ibíd.* p.23.

Esta limitación en la inversión a largo plazo se manifiesta también en los salarios de los trabajadores. Esta situación es impulsada políticamente, como lo mencionamos líneas arriba, a través del programa neo-liberal. Con éste “se rompen los compromisos laborales adquiridos en la posguerra, las condiciones de trabajo se precarizan, los salarios directos se congelan o ralentizan mucho su crecimiento y se deterioran o liquidan los componentes indirectos del salario.”⁷³ Este golpe a los salarios, como lo menciona Guttmann, es remediado “por la caída de las tasas de ahorro personal y crecientes niveles de deuda del consumidor.”⁷⁴

En síntesis, esta nueva exigencia o lógica que se impone sobre el conjunto de las empresas para conseguir el mayor beneficio, en el menor tiempo posible, evitando los costos que suponen las inversiones a largo plazo, y reduciendo o estancando los salarios de los trabajadores es conocida como *corporate governance*.

Entonces, de manera más precisa, por “corporate governance” podemos entender “una serie de medidas orientadas a maximizar el valor de mercado de acciones mediante el recorte del capital empleado. Entre estas medidas destacan: fusiones y adquisiciones externalizaciones, subcontrataciones, despidos masivos, concentración de la actividad en los segmentos más rentables, abandono de la diversificación productiva, simplificación de la estructura organizativa, etc.”⁷⁵

iii) Reproducción de la lógica financiera en los Estados-Nación

Pasando a la imposición de la lógica financiera sobre los Estados nacionales, tenemos que señalar que éstos últimos, junto con las empresas y los bancos internacionales, se han constituido como los principales prestatarios en el mercado de títulos. Esto significa que las naciones son unos de los principales emisores de títulos de deuda; comportamiento que buscan financiar el déficit público.

A su vez, los principales prestamistas o inversionistas en el mercado de títulos son los fondos de pensiones. Esto significa que el “financiamiento de las economías nacionales empezó a depender de la inestable opinión de los inversores financieros con respecto a la sostenibilidad de las obligaciones financieras.”⁷⁶

Ante esta situación, los Estados nacionales se ven en la necesidad de cumplir sus obligaciones financieras con tal de seguir consiguiendo financiamiento al déficit público. Es en esta dinámica,

⁷³Bibiana Medialdea García y Antonio Sanabria Martín. op. cit. p.203.

⁷⁴ Robert Guttmann op. cit. p. 25.

⁷⁵Bibiana Medialdea García y Antonio Sanabria Martín. op. cit. pp.214-215.

⁷⁶ César Giraldo, op. cit.

como ya es conocido, que los gobiernos buscan cumplir con todos los programas de austeridad impuestos por instituciones internacionales.

Como lo confirma Giraldo, “en el caso de los gobiernos, los acreedores de la deuda pública exigen aumentos de impuestos y recortes de los gastos, para garantizar el cobro de las acreencias. Se exige el cambio de la legislación fiscal-financiero, de tal forma que se fuerza a los gobiernos a endeudarse en los mercados de capitales y a no acudir a los recursos del banco central. El gobierno se endeuda a través de la emisión de bonos de deuda pública, que se convierten en el principal papel de los mercados de los mercados de capital.”⁷⁷

e) Agudización extrema de rasgos que caracterizan al capital financiero

Además de los niveles mencionados, gracias al sistema financiero liberalizado se ha dado un fenómeno conocido como “la agudización extrema de los rasgos que caracterizan el funcionamiento del capital financiero.”⁷⁸ En esto punto cabe agregar que más que entender estos rasgos como otros niveles constitutivos de la financiarización, hay que considerarlos como efectos que tienen como causa ya sea uno o varios de los niveles anteriormente mencionados. Dicho esto podemos continuar con la exposición.

Medialdea y Sanabria identifican cinco estos rasgos: 1) crecientes niveles de rentabilidad financiera; 2) pulsión apremiante por reducir el plazo en el cual se realizan los beneficios; 3) asunción de riesgos crecientes; 4) inestabilidad intrínseca de los mercados financieros; y 5) vocación expansiva y predominio del capital financiero⁷⁹. A continuación, pasamos a describir brevemente en qué consisten estas características.

Respecto a los crecientes niveles de rentabilidad financiera los autores señalan que son diferentes los estudios “que confirman el espectacular crecimiento de la rentabilidad financiera, tanto de los beneficios sobre el capital invertido por parte de las empresas de sector financiero, como de la rentabilidad que obtienen todo tipo de empresas mediante actividades financieras.”⁸⁰

En cuanto a la pulsión apremiante por reducir el plazo en el cual se realizan los beneficios, ésta se refiere a que “el impulso por mejorar la rentabilidad conlleva la creación de colocaciones cada vez más líquidas.” Es decir que con la expansión del negocio financiero y la rotación de activos “se quiebra el compromiso entre el propietario del título y la actividad que en principio financia” Aquí

⁷⁷ *Ibíd.* p.17.

⁷⁸ Bibiana Medialdea García y Antonio Sanabria Martín. *op. cit.* p.207

⁷⁹ *Ibíd.* pp. 207-212.

⁸⁰*Ibíd.* p.207.

es donde se da la tensión entre el valor fundamental y el valor especulativo de los títulos, entre “lo que sería la función productiva y lo que es la función financiera (especulativa).”⁸¹

La asunción de riesgos creciente expresa “la pretensión de mejorar continuamente la rentabilidad, a la vez que la posibilidad de hacer y deshacer rápidamente sus posiciones, lleva a los agentes a sumir niveles cada vez más elevados de riesgos”.⁸²

En el punto sobre la inestabilidad intrínseca de los mercados financieros se afirma que “los mercados que manejan una cantidad descomunal de recursos que se colocan en productos de naturaleza cada vez más compleja y opaca, generan condiciones muy favorables para el desarrollo de comportamientos miméticos e irracionales.”⁸³

Profundizando en el razonamiento anterior se señala que

en un contexto de grandes riesgos y carente de mecanismos eficaces para su cuantificación precisa, donde al mismo tiempo abundan las posibilidades de realizar movimientos repentinos, es lógico que muchos agentes tiendan a adoptar ciertas convenciones y comportamientos seguidistas hacia quienes consideran los operadores de referencia. Como consecuencia, se exacerbaban las imperfecciones inherentes a los mercados financieros, derivadas en su mayor parte de los problemas de asimetría de información.⁸⁴

Por último, la idea de la vocación expansiva y predominio del capital financiero señala que:

la suma de los rasgos mencionados hace que se acentúe extraordinariamente la expansión financiera, creándose una dinámica tendente a auto reproducir ese movimiento expansivo, a eludir los controles de los gobiernos nacionales y a funcionar de forma relativamente autónoma a lo que acontece en la esfera de la economía real, e incluso a imponerse sobre ésta.⁸⁵

1.2.2. La financiarización según Gerald Epstein.

Entonces, como mencionamos varias líneas arriba, no existe un concepto comúnmente aceptado entre la comunidad académica para referirse al fenómeno de la financiarización. Desde nuestra percepción esto se debe a que, al momento de construir un concepto sobre este proceso, cada autor resalta unos elementos en detrimento de otros.

⁸¹ Ibíd. p.209.

⁸² Ibíd. p.210.

⁸³ Ibíd. p. 211.

⁸⁴ Ibíd.

⁸⁵ Ibíd. p.212.

No obstante, parece que poco a poco se han ido construyendo acuerdos implícitos sobre cómo ir caracterizando a la financiarización. Muestra de esto es la definición hecha por Gerald Epstein, quién para tal propósito recopiló las principales aportaciones que tenían como objetivo darle a la financiarización nombre y apellido.

Para esta tarea de recopilación, Epstein se basa en el trabajo realizado por Greta Krippner en su escrito: “What is Financialization?” Krippner señala que algunos usan el término financiarización para señalar el proceso de “gobernanza corporativa” que da un peso creciente a los intereses de los accionistas dentro de las empresas; otros lo utilizan para hablar de la creciente dominación de los sistemas financieros de mercados de capitales, sobre los sistemas financieros basados en bancos; otros más, lo mencionan para hacer referencia al creciente poder político y económico de un grupo específico, a saber, la clase rentista; también se emplea para hacer referencia al crecimiento del comercio financiero y al uso de nuevos instrumentos financieros; por último, la propia autora menciona que por financiarización ella entiende el patrón de acumulación en el que las ganancias se dan cada vez más a través de canales financieros, en lugar de provenir de los lugares usuales como son el comercio y la producción de productos básicos.⁸⁶

Epstein menciona que cada uno de estos rasgos constituyen una parte del fenómeno que en general llamamos financiarización. En consecuencia, construye una definición bastante amplia de dicho fenómeno. Por financiarización Epstein entiende: “el creciente papel de las motivaciones financieras, los mercados financieros, los actores financieros y las instituciones financieras en las operaciones de las economías domésticas e internacionales.”⁸⁷

1.2.3. Definición de la financiarización de Medialdea y Sanabria.

A pesar de que la aportación de Gerald Epstein es la más aceptada en el ámbito académico, la definición que más nos convence, de acuerdo al problema político-económico que estamos tratando, es la que de Medialdea y Sanabria.

Estos autores hacen hincapié en el ámbito político de la financiarización cuando la definen “como un aumento de la importancia del capital financiero que se traduce en el creciente protagonismo

⁸⁶ Gerald A. Epstein. Op. cit. p.3.

⁸⁷ *Ibíd.*

económico y político de los agentes que lo representan y, por tanto, en el incremento de su capacidad para imponer sus intereses.⁸⁸

Entonces, si nos quedamos con esta última definición de financiarización, en la que se hace un mayor hincapié en el ascenso del capital financiero y en su capacidad para imponer sus intereses, hay que hacer dos aclaraciones. La primera reside en que cuando utilizamos el concepto de “capital financiero” lo hacemos según los parámetros vistos en el apartado anterior; es decir, lo entendemos, principalmente, como los megabancos que han resultado de un proceso de “hibridación” y de un crecimiento cualitativo y cuantitativo enorme sustentado, como lo veremos en el tercer capítulo, en procesos de centralización y concentración de capital. Por tanto, nuestra segunda aclaración consiste en señalar que los niveles anteriormente descritos como la innovación financiera, el control del mercado de valores por parte de los inversores institucionales y los megabancos, el empuje de la liberalización de los flujos de capitales a través de la financiarización, etc., son variables o niveles que se entrelazan o comunican entre sí y que en su conjunto tienen como principal efecto el aumento de la importancia política y económica del capital financiero y, por ende, el incremento de su fuerza para imponer sus intereses.⁸⁹

1.3. Élités y Hegemonía

En este apartado definiremos, con miras a resolver el problema que se ha establecido en la presente tesis, lo que podemos entender por *Élite* y *Hegemonía*. En lo que concierne al primer concepto haremos una revisión de la llamada “Teoría de las Elites” y seleccionaremos la perspectiva que, según su capacidad de análisis, no sea más conveniente para nuestro estudio. En lo que se refiere al segundo concepto haremos uso de la terminología de las Relaciones Internacionales para establecer de forma sencilla, pero concreta, lo que podemos entender por hegemonía.

1.3.1. Élités

Como nuestra investigación está dirigida hacia el análisis de las élites norteamericanas, en específico las élites financieras, es menester tener un marco teórico a partir del cual podamos tratarlas. Para alcanzar este objetivo nos hemos inclinado por usar la llamada “Teoría de las Élités”, ya que nos permite un acercamiento más plural sobre cómo es que se constituyen las élites.

Según Norberto Bobbio, por “Teoría de las Élités” podemos entender la “teoría que afirma que en toda sociedad una minoría es siempre la única que detenta el poder en sus diversas formas, frente a

⁸⁸ Bibiana Medialdea García y Antonio Sanabria Martín. op. cit. p 198.

⁸⁹ Ibid.

una mayoría que carece de él.”⁹⁰. De esta manera, para esta teoría la historia de las sociedades es la historia del dominio de las élites; es decir, de cómo los dominadores se mantienen en el poder, o en todo caso, de cómo es que se suceden unos a otros.

La “Teoría de las Elites” se constituyó a finales del siglo XIX e inicios del XX como respuesta al naciente papel protagónico que estaba adquiriendo la clase obrera en las sociedades europeas. No obstante, con el pasar del tiempo, esta teoría se fue apartando del contexto ideológico en que fue concebida y empieza a ser “acogida como teoría históricamente correcta, es decir por su valor científico.”⁹¹

Los llamados clásicos de esta teoría son: Gaetano Mosca, Vilfredo Pareto y Robert Michels. El aporte de cada uno de ellos fue de diversa índole; sin embargo, todos se basaban en el mismo supuesto de la preponderancia de las élites en todo tipo de sociedades.

Mosca, desde la óptica de la ciencia política, fue el que intentó dar respuesta a la pregunta de ¿cómo es que obtiene o mantiene su poder la clase política? Para resolver esta incógnita Mosca señalaba que:

“la clase política obtiene su fuerza del hecho de estar ‘organizada’, entendiendo por organización tanto el conjunto de las relaciones interesadas que inducen a los miembros de la clase política a unirse entre sí y a constituirse en un grupo homogéneo y solidario contra la clase dirigida más numerosa, pero dividida, desarticulada, dispersa, desunida, como también del aparato o la maquina estatal de que se sirve la clase política como instrumento para la realización de sus propios fines.”⁹²

Pareto, por su parte, se enfoca en el proceso de “renovación” o sucesión de las elites. Para ilustrar este fenómeno se enfocó en las llamadas élites políticas, a las que dividió, según sus cualidades, en “zorros” y “leones” retomando dos categorías de Maquiavelo. Con esto Pareto sostenía que “la historia es un proceso en el que se alteran estos dos tipos de elites y el sistema de gobierno ideal sería aquel en el que existiera un equilibrio de fuerzas entre las características del ‘zorro’ y las del ‘león’.”⁹³

⁹⁰ Norberto Bobbio, Giafranco Pasquino, et. al. (eds.) “*Diccionario de Política*”, México, Siglo XXI, 2002, 13 edición, p.519.

⁹¹ *Ibíd.* p. 521.

⁹² *Ibíd.*, p.520.

⁹³ David Marsh y Gerry Stoker (eds.), “Teoría y métodos de la ciencia política”, Madrid, Alianza Editorial, 2015, primera reimpresión. p.236.

Por último, la aportación más importante de Michels fue su famosa “Ley de hierro de la Oligarquía” basándose para esto en el estudio de la estructura de los grandes partidos de masa, en especial del partido socialdemócrata alemán. Dicha ley se basa en la noción de que toda organización deviene en una oligarquía. Esto debido a acaparamiento de las posiciones técnicas y administrativas en una organización que deviene, primero en una burocracia, luego, en una oligarquía. De aquí que para Michel “quien dice organización, dice oligarquía” y por tanto sostiene el papel protagónico de una minoría en el poder en cualquier organización humana.”⁹⁴

a) La élite en el poder

Si bien los primeros aportes de la “Teoría de las Élités” resultaron controvertidos, estos no pasaban, desde nuestro particular punto de vista, de ser predominantemente propaganda política. Fue con el libro “La élite en el poder” de Wrigth Mills que esta teoría realmente dio un salto cualitativo en su capacidad de análisis.

En esta obra, Mills analiza la existencia de una élite gobernante en los Estados Unidos de Norteamérica. Sin llegar a los extremos, sostiene que esta élite es capaz de tomar decisiones que tienen implicaciones, por lo menos nacionales. Además, afirma que esta minoría no sólo se caracteriza por la existencia de individuos específicos, sino por los puestos que estos ocupan dentro de las grandes instituciones modernas, las cuales les proporcionan un gran poder.

i. “Las tres instituciones clave”

Estas instituciones clave se encuentran en el sector militar, el económico y el político. Sin embargo, esta aseveración no quiere decir que para Mills sólo existan instituciones de importancia dentro de estos tres rubros. Más bien, lo que señala es que, si bien existen otras instituciones dentro de ámbitos tan amplios como son la familia, la iglesia y la educación, todas se ven subordinadas a los fines de los sectores militar, económico y político.

En efecto, “las familias, las iglesias y las escuelas se adaptan a la vida moderna; los gobiernos, los ejércitos y las empresas los moldean, y, al hacerlo así, convierten aquellas instituciones menores en medios para sus fines.”⁹⁵

Ahora bien, es curioso que al ir avanzando sobre la descripción de estas instituciones clave y de su enorme influencia, Mills haga notar, al igual que como lo vimos en el caso del sector financiero, un

⁹⁴ *Ibíd.*, p. 238.

⁹⁵ Wrigth C. Mills, “*La élite del poder*”, México, Fondo de Cultura Económica, Sociología, 2013, segunda edición, p.22.

proceso que podríamos llamar de centralización y concentración dentro de estas instituciones. Al respecto menciona que:

Dentro de cada uno de los tres grandes, la unidad institucional típica se ha ampliado, se ha hecho administrativa y, en cuanto al poder de sus decisiones, se ha centralizado. [...] La economía [...] ha llegado a estar dominada por 200 o 300 compañías gigantescas, relacionadas entre sí administrativa y políticamente, las cuales tienen conjuntamente las claves de las resoluciones económicas. [...] El orden político, [...] se ha convertido en una institución ejecutiva centralizada que ha tomado para sí muchos poderes previamente dispersos y ahora se mete por todas y cada una de las grietas de la estructura social. El orden militar [...] se ha convertido en la mayor y más costosa de las estructuras del gobierno y [...] posee ahora toda la severa y áspera eficacia de un confiado dominio burocrático.⁹⁶

Como resultado de este proceso de “centralización y concentración” en los tres sectores, sobresale implícitamente la “ley de hierro de la oligarquía” de Michels, cuando Mills menciona que en cada una de esas “zonas institucionales han aumentado enormemente los medios de poder a disposición de los individuos que toman las decisiones; sus poderes ejecutivos centrales han sido reforzados y en cada una de ellas se han elaborado y apretado modernas rutinas administrativas.”⁹⁷

A consecuencia de estos procesos, en el caso de los EE.UU., se ha constituido un “triángulo de poder” en el que cada uno de los sectores anteriormente mencionados se aproximan, cada vez más, los unos a los otros en sus relaciones. Esto significa que cada una de las decisiones que tome uno de estos poderes tendrán implicaciones para los otros dos.

Esta relación simbiótica entre los tres poderes es puesta en evidencia por Mills cuando, refiriéndose a las crisis, pregunta: “Pero ahora, dadas las expectativas políticas y los compromisos militares, ¿pueden permitir que unidades claves de la economía privada caigan en quiebra?”⁹⁸

ii. “Los círculos superiores”

Como ya se había mencionado líneas arriba, para Mills la élite en el poder se conforma a partir de dos elementos que son los individuos y las posiciones que estos ocupan en “instituciones claves” dentro los EE.UU. Entonces, en lo que se refiere a los primeros, Mills pasa a detallar cuáles son los

⁹⁶ *Ibíd.*, pp. 23-24.

⁹⁷ *Ibíd.*, p 24.

⁹⁸ *Ibíd.* p.25.

grupos que están en estas instituciones, cuáles son los orígenes de los individuos que conforman estos grupos, que elementos los caracterizan y cuáles es su cosmovisión.

En el caso del sector económico son los “altos jefes ejecutivos”, que Mills define como los “grandes accionistas de las grandes compañías anónimas”, quienes se encuentran en las más importantes posiciones dentro de las instituciones económicas. Refiriéndose al sector político, es el directorio político el que ostenta las posiciones más encumbradas. Por último, en el sector militar, son los estadistas, “los señores de la guerra” los que predominan en las instituciones castrenses. Estos grupos en su conjunto conforman lo que Mills llama las minorías en el poder.

No hay que perder nunca de vista que estos grupos son élites por las posiciones que ocupan en las instituciones modernas. Esto es importante remarcarlo porque es a partir de ellas que las elites se caracterizan por tener, a diferencia de todas las demás personas, “las cosas y experiencias más altamente valoradas.”⁹⁹ Estos elementos altamente valorados son, según Mills, el dinero, el poder y el prestigio.

Esta relación entre los individuos, los tres valores y las posiciones en las instituciones claves es expuesta de manera sucinta por Mills cuando este menciona que:

“el poder no es de un individuo, la riqueza no se centre en la persona del rico, y la celebridad no es inherente a ninguna personalidad. Celebridad, riqueza y poder requieren el acceso a las grandes instituciones, ya que las posiciones institucionales que los individuos ocupan determinan en gran parte sus oportunidades para conseguir y conservar esas valiosas experiencias.”¹⁰⁰

El dinero, el poder y prestigio que tienen las élites es de carácter acumulativo; es decir “cuanto más se tiene, más quiere tenerse.” El carácter acumulativo de estos tres elementos es de alta importancia ya que permite que los puestos en las instituciones claves en la economía, la política y el ejército sean, cada vez más, intercambiables. Como ejemplo claro de esta situación, Mills expone el caso de Eisenhower quien adquirió prestigio siendo militar y a partir de este punto fue consiguiendo los otros dos elementos.

Esta élite con poder, dinero y prestigio, continua Mills, pertenece a un estrato social específico del más alto rango; es decir, se compone a partir de una serie de grupos dentro de los cuales los

⁹⁹ Ibid. p.26.

¹⁰⁰ Ibid. pp-27-28.

individuos están sumamente relacionados entre sí, tanto en lo social como en los ámbitos del “trabajo” o del “negocio”, ya que, generalmente, tienen orígenes similares.

A manera de resumen de las dos últimas ideas, Mills afirma:

“La idea de ese estrato dirigente implica que la mayor parte de sus individuos tienen orígenes sociales análogos, que a lo largo de sus vidas mantienen entre sí una red de conexiones familiares o amistosas, y que existe, hasta cierto punto, la intercambiabilidad de posiciones entre las jerarquías diversas de dinero, del poder y de la fama.”¹⁰¹

Aquí, como lo puede notar el lector atento, tenemos una situación interesante, y es que mientras estas organizaciones tienen más puntos de contacto entre sí; mientras que los individuos que están en sus puestos de mando tienen orígenes análogos; y mientras mayor es la cantidad de cosas a las que uno puede acceder a través de estas instituciones, mayor es el grado de intercambiabilidad entre sus puestos de liderazgo.

Es por esto que Mills sostiene, hablando sobre la intercambiabilidad de los puestos, que “constituye un rasgo de esas jerarquías de las instituciones económicas, estatales y militares el que sus posiciones cumbres sean cada vez más intercambiables entre sí.”¹⁰²

Bajando otro nivel en el análisis de las élites norteamericanas, Mills pasa hablar de la unidad psicológicas que tienen los individuos pertenecientes a la élite. Las personas que ostentan estas posiciones, se niegan a creer que tal situación se debe a la mera casualidad; por el contrario, “se inclinan a definirse así mismas como personas naturalmente dignas de lo que poseen y a considerarse como una élite natural y, en realidad, a imaginarse sus riquezas y privilegios como ampliaciones naturales de sus personalidades selectas.”¹⁰³

No obstante, a pesar de la existencia de esta cosmovisión que tienen los individuos de las élites sobre sí mismo, la cual debe ser negada por ser determinista, la realidad es que el entorno en que estas personas se forman académicamente, socialmente, etc., las prepara y ayuda para representar los papales que se espera de ellos. Esto quiere decir que aun cuando “renunciemos [...] a la idea de que el hombre o la mujer de élite han nacido dotados de un carácter de élite, no tenemos por qué

¹⁰¹Ibíd. p.29.

¹⁰² Ibíd. p.27.

¹⁰³Ibíd. p.31.

abandonar la idea de que su experiencia y preparación desarrolla en ellos caracteres de tipo específico.”¹⁰⁴

Resumiendo, esto punto Mills menciona que “así concebida, la élite es una serie de altos círculos cuyos miembros son seleccionados, preparados y certificados, y a quienes se permite el acceso íntimo a los que mandan las jerarquías institucionales impersonales de la sociedad moderna.”¹⁰⁵

iii. Definición de élite en el poder:

Para la presente investigación, nos parece pertinente usar la definición de *élite* construida por Mills, ya que, como vimos anteriormente, nos da herramientas para abordar el estudio de las élites norteamericanas desde amplios y distintos aspectos que van desde la cuestión psicológica de estos individuos hasta las instituciones que les dan poder de mando. Entonces cuando Mills habla de élites él dice que:

entendemos por minoría del poder los círculos políticos, económicos y militares que, como un conjunto intrincado de caramillas que se trasladan e imbrican, toman parte en las decisiones que por lo menos tienen consecuencias nacionales. En la medida en que se deciden los acontecimientos nacionales, la élite del poder está constituida por quienes los deciden.¹⁰⁶

1.3.2. Hegemonía

En la arena internacional de nuestros días es visible el liderazgo que mantienen los EE.UU. sobre las demás naciones a nivel mundial. Esta posición de “hegemonía” que ahora ostentan se ha ido construyendo desde el mismo nacimiento de este país y se ha expresado en zonas tan amplias como son la economía, la política y la cultura.

Ante el uso la palabra hegemonía es necesario hacer un par de aclaraciones. La primera consiste en señalar que en el presente trabajo dicho término no se utilizará desde la perspectiva gramsciana; la cual usa dicho concepto para tratar la confrontación de clases y como una de éstas ejerce su dominio hacia la otra por medio del binomio consenso-fuerza; todo esto, claro está, en una escala nacional.

¹⁰⁴ *Ibíd.* p.32.

¹⁰⁵ *Ibíd.* p.33.

¹⁰⁶ *Ibíd.* p. 36.

Entonces, como el objetivo del presente trabajo no es tratar la lucha de clases a nivel internacional a través del concepto de hegemonía de Gramsci, sino más bien establecer cuál es la relación entre el apuntalamiento de la hegemonía norteamericana y el crecimiento cuantitativo y cualitativo del sector financiero estadounidense, nos vemos en la necesidad de buscar un concepto de hegemonía que se adecue de mejor manera a esta meta.

Lo anterior nos lleva a la segunda aclaración que queríamos hacer en torno a este tema. Y es que debemos recalcar que el objetivo principal de esta tesis no es enfocarse en las diferentes y múltiples variables que en su conjunto configuran la hegemonía norteamericana a nivel mundial. Esto último es un tema que se trata, pero lo que se busca esencialmente es mostrar cómo a raíz del uso de su sector financiero, como medio para mantener su posición hegemónica, los EE.UU. han permitido un encumbramiento, nunca antes visto, de las instituciones financieras de este país.

El concepto de hegemonía que utilizaremos en la siguiente investigación será uno que dé cabida a la noción de la “supremacía” que tienen los EE.UU., en diferentes ámbitos., frente a los demás países del globo y como ésta se visto mermada debido declive del sector comercial estadounidense con respecto a otras potencias nacionales y sus sectores comerciales.¹⁰⁷ Todo esto con miras a desembocar en la relación entre la preponderancia del sector financiero de los EE.UU. a nivel internacional, como medio para mantener su hegemonía, y la creciente importancia económica y política dentro de este país de las instituciones financieras.

La mejor herramienta para este cometido viene desde la literatura de las Relaciones Internacionales (R.I.), en la que al término “hegemonía” se le da una acepción político-militar. En efecto, para las R.I. el concepto de hegemonía viene de la palabra latina “*hegemonía*” que “significa ‘dirección suprema’, usada para indicar el poder absoluto conferido a los jefes de los ejércitos, llamados *egemoni*, o guías.”¹⁰⁸ De este origen, para la literatura de las R.I., hegemonía hace referencia a la “supremacía de un estado-nación o de una comunidad político-territorial dentro de un sistema.”¹⁰⁹

Es importante recalcar que esta supremacía del estado-nación o unidad territorial por sobre otros, no solo se ejerce a través de una preminencia militar, “sino también económica y cultural, inspirándoles o condicionándoles a otros estados-nación las elecciones en virtud de su prestigio no

¹⁰⁷ Esto se expondrá de manera detallada en el tercer capítulo

¹⁰⁸ Norberto Bobbio, Giafranco Pasquino, et. al. (eds.). op.cit. p. 746

¹⁰⁹ *Ibíd.*

menos que de su potencial superior de intimidación y coerción, hasta el punto de constituir un modelo para las comunidades hegemónicas.”¹¹⁰

En este sentido, queremos agregar que actualmente este “supremacía” o “dirección” que ejercen los EE.UU. por sobre otros países lo hacen, principalmente, a través de la variable financiera; situación que como hemos venido diciendo tiene fuertes repercusiones domésticas.

1.4. Reflexiones sobre el capítulo

Como hemos podido apreciar son cuatro ejes teóricos los que hemos venido desarrollando: el capital financiero, la financiarización, las elites y la hegemonía. Recientemente estos elementos se han interrelacionado de tal manera entre sí que han configurado una nueva realidad en los EE.UU.

Esta nueva realidad de la que hablamos es digna de análisis; sin embargo, para tratarla es necesario explicar cómo se relacionan cada uno de los elementos anteriormente descritos. En este tenor, una primera forma de proceder la encontramos al responder a la siguiente pregunta: ¿Cómo se relacionan la innovación financiera, la liberalización del mercado de capitales y la configuración de nuevas instituciones financieras con el ascenso del capital financiero y su capacidad para imponer sus intereses, es decir, con el desarrollo de lo que en este trabajo hemos llamado financiarización?

Para empezar a responder esta pregunta debemos recordar que la Banca desde sus inicios ha ido aumentando su importancia en el plano político y económico. Según la coyuntura, esta importancia se ha visto aumentada o disminuida. Por ejemplo, cuando Hilferding hizo su estudio sobre el capital financiero, a inicios del siglo XX, le tocó un ambiente en el que la Banca, por distintos procesos estructurales como la centralización y concentración de capital, había adquirido un gran poder.

Posteriormente, con el desarrollo de diversas crisis, sobre todo la acaecida en EE.UU. en 1929, se empezaron a plantear propuestas para la regulación de dicha Banca y se llegó a un período en el que el papel predominante de los bancos fue delimitado de manera precisa y rigurosa para evitar más catástrofes financieras.

Fue hasta la crisis estructural de los años 70 con el inicio de la liberalización de capitales, la innovación financiera y la constitución de nuevas instituciones financieras que se dio un nuevo auge al papel del capital financiero como director de la economía. En este sentido, la financiarización es

¹¹⁰ *Ibíd.*

la expresión política de la renovada capacidad por parte del sector financiero y sus instituciones de imponer sus intereses.

En el caso de los EE.UU., la financiarización no se ha dado por el simple movimiento inconsciente de procesos estructurales. Como intentaremos mostrar en esta tesis, también se ha dado gracias a actuar de ciertas élites con posiciones de mando en instituciones específicas. Con esto no queremos ir al otro extremo afirmando que todo en lo que a la financiarización se refiere se ha dado simplemente por la voluntad de ciertos individuos. Lo que queremos precisar es que ha habido, en los últimos años, elites en EE.UU. que, aprovechando las condiciones coyunturales como el apuntalamiento de la hegemonía norteamericana a través de la finanzas, han intentado crear un espacio propicio para el desarrollo de sus intereses.

En este capítulo se ha intentado relacionar cada uno de los elementos teóricos que hemos venido tratando con el fin de desarrollar un andamiaje teórico que nos permite tratar el problema propuesto en esta tesis. En el siguiente capítulo se pasará a realizar una descripción más detallada de los EE.UU. por lo que las herramientas teóricas aquí esgrimidas serán de gran importancia.

Capítulo 2. La hegemonía norteamericana: auge, declive y contención.

En el presente capítulo pasaremos a realizar un análisis histórico de cómo es que Estados Unidos se posicionó como potencia hegemónica en el período de la posguerra. Posteriormente, se analizará cuáles fueron las acciones de dicho país ante la crisis estructural de los 70, la cual supuso un escollo para la continuación de la supremacía norteamericana alrededor del globo. A continuación, dentro de las acciones realizadas para afrontar esta crisis, se abordará específicamente las variables que propiciaron el ascenso político del sector financiero como puntal de la economía de ese país. En seguida, se abordará el debate sobre la existencia o no de una declinación de la hegemonía estadounidense. Para esto se hará una comparación de algunas variables económicas entre China y EE.UU., y se buscará concluir cuáles de estas dos economías tienen una mayor presencia en la economía global hoy en día. Por último, se realizarán algunas reflexiones finales.

2.1. El período de la posguerra y la creación del Bretton Woods

Es Yanis Varoufakis, en su libro “El Minotauro Global”¹¹¹, quién se aboca a la descripción de cómo es que los EE.UU., después de finalizada la Segunda Guerra Mundial, se lanzaron a la construcción de un nuevo sistema económico mundial que les favoreciera para constituirse como la principal potencia hegemónica alrededor del globo; es decir, como un país capaz de ejercer su supremacía por sobre otros al poderlos liderar política, económica y socialmente, mediante el condicionamiento de sus decisiones, ya sea por medio del prestigio, la intimidación o la coerción.

Este nuevo sistema nacido en la aurora de la posguerra se diseñó de acuerdo a un plan en el que el “dólar se convertiría de hecho en la moneda mundial y los Estados Unidos exportarían bienes y capital a Europa y Japón a cambio de inversiones directas y clientelismo político. Con esto se configuraría “una hegemonía basada en la financiación directa de centros capitalistas extranjeros a cambio de un excedente comercial americano para ellos.”¹¹²

Este “Plan Global”, como lo llama Varoufakis, fue diseñado en sus bases fundamentales en lo que ha llegado a conocerse como el acuerdo de Bretton Woods (llamado así debido a que se realizó en el hotel Mount Washington, en la ciudad de Bretton Woods, en New Hampshire, en 1944). Dicho acuerdo tenía como meta dos objetivos: “1) El diseño del sistema monetario de posguerra, y 2) la reconstrucción de las economías de Europa y Japón”¹¹³.

¹¹¹ Yanis Varoufakis, “*El Minotauro Global*”, México, Crítica, 2015, primera edición.

¹¹² *Ibíd.* p.100.

¹¹³ *Ibíd.* p.91

A raíz de este acuerdo se establecieron una serie de instituciones que tuvieron como misión la realización de estos dos objetivos. Por ejemplo, se constituyeron el Fondo Monetario Internacional (FMI) y el Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento (BIRF), éste último actualmente conocido como el Banco Mundial (BM).

La primera de estas instituciones fue concebida para tener una función de prestamista para socorrer a aquellas naciones que tuvieran problemas de balanza de pagos. La segunda se diseñó para que fuera un banco de “inversión internacional, con la competencia de canalizar inversiones productivas hacia regiones del mundo devastadas por la guerra.”¹¹⁴

Otra institución de suma importancia que se configuró en dicho acuerdo, pero que actualmente no existe, fue el régimen de tipo de cambio fijo, también conocido como “sistema Bretton Woods”. A grandes rasgos, este sistema consistía en que:

cada moneda estaría vinculada al dólar por un tipo de cambio dado. Sólo se permitirían las fluctuaciones dentro de una estrecha franja de más o menos un 1%, y los gobiernos se esforzarían por permanecer dentro de esa franja comprando o vendiendo sus propias reservas de dólares. [...] En cuanto a los Estados Unidos, para crear la confianza necesaria en el sistema internacional, se comprometía a vincular el dólar al oro al cambio fijo de 35 dólares por onza de oro y a garantizar la completa conversión a oro a cualquier persona, americana o no, que quisiera cambiar sus dólares por oro.¹¹⁵

Fue gracias al establecimiento de estas instituciones que se buscó “poner en marcha el comercio internacional, [...] crear mercados para las exportaciones de EE.UU. y dirigir la escasas de inversiones internacionales mediante empresas privadas de EE.UU.”¹¹⁶

No obstante, para asegurar este nuevo marco económico internacional, era menester la existencia de otras monedas fuertes que sirvieran como respaldo al dólar en el caso de que EE.UU. pasara por alguna desaceleración. Sin embargo, como menciona atinadamente Varoufakis, “las monedas sólidas no pueden empezar a existir por una orden. Deben estar respaldadas por una industria pesada, así como por zonas comerciales colindantes, una forma de Lebensraum (o espacio vital) que proporcione la demanda requerida para los productos fabricados.”¹¹⁷

¹¹⁴Ibíd, p.92.

¹¹⁵Ibíd, p. 92-93.

¹¹⁶ Ibíd, p. 101.

¹¹⁷ Ibíd, p. 101.

Los dos países elegidos para desarrollar esta tarea de respaldo fueron las potencias que habían sido derrotadas en la Segunda Guerra Mundial, a saber, Alemania y Japón. La razón de esta elección por parte de EE.UU., se debió a que los dos países “contaban con sólidas bases industriales, y ambos ofrecían una mano de obra altamente especializada y un pueblo que abrazaría la oportunidad de levantarse.”¹¹⁸

Para poder hacer efectivo el “re-auge” de estos dos antiguos enemigos, se tuvo que pasar por un camino engorroso de debates y polémicas. Esto sobre todo porque había posiciones dentro y fuera de los EE.UU. que buscaban castigar, a través de fuertes medidas dirigidas a la des-industrialización, a Alemania y Japón por el papel que desempeñaron en la guerra.

Lo que fue inclinando la balanza a favor de la re-industrialización de ambos países fue la creciente tensión entre los Estados Unidos y la Unión Soviética.” Esta situación quedó cristalizada en 1947 en el momento en que:

el presidente Harry Truman anunció su famosa Doctrina: desde aquel momento en adelante, los Estados Unidos harían de contención de la influencia soviética su prioridad número uno [...] Quedaba así despejado el camino para convertir las dos naciones industriales conquistadas, Alemania y Japón, en pilares del Plan Global.¹¹⁹

El medio elegido para lograr la reactivación de la economía japonesa, de manera indirecta, y alemana fue el famoso “Plan Marshall”, llamado así por George Marshall, secretario de estado de Truman. En el caso de Europa, en general, y Alemania, en particular, este plan, cuyo nombre oficial era “Programa de Recuperación Europea”, significó un gran paquete de ayuda económica que tuvo como resultado final, “un marcado ascenso de la producción industrial europea [...] y, lo que es más importante, la estabilización política y la creación de una demanda sostenible de productos manufacturados, europeos y americanos.”¹²⁰

La puesta en acción del Plan Marshall, además de la ayuda económica, significó la creación de instituciones como la “Administración para la Cooperación Económica” y la “Organización Europea para la Cooperación Económica”; esta última ahora conocida como la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE).¹²¹

¹¹⁸Ibíd, p.104.

¹¹⁹Ibíd, p. 105.

¹²⁰ Ibíd, p. 106.

¹²¹ Es interesante mencionar que para Varoufakis, el Plan Marshall no sólo ayudó a la reactivación de la economía europea y a la configuración de ciertas instituciones de ayuda, sino que además sentó las bases para la futura Unión Europea. En efecto, en el momento en que el Plan Marshall empezó a debilitarse en 1951, señala Varoufakis, se empezó “la segunda

Pasando al caso del país nipón, es cierto que “si bien la industria [...] (y sus infraestructuras) había salido de la guerra casi intacta (en marcado contraste con la de Europa), estaba asolada por la escasez de la demanda.”¹²² Una opción que se figuró en el horizonte para intentar resolver este problema era el de usar a China para generar un mercado que demandara los productos japoneses. No obstante, esta opción se vio truncada en el momento en que el Partido Comunista, liderado por Mao Tse-Tung, tomo el poder.

Este estancamiento del plan para lograr la reactivación de la economía japonesa vio su fin en el momento en que se dio la Guerra de Corea. En este sentido Varoufakis menciona que:

En principio, el Plan Marshall iba a durar hasta 1953. Pero la guerra de Corea animó a los New Dealers a alterar su curso: reducirían el Plan Marshall en Europa y desviarían los fondos a Japón, cuyo nuevo papel sería el de producir bienes y servicios requeridos por las fuerzas de EE UU en Corea ¡Fascinante caso de financiación bélica indirecta de un antiguo enemigo!¹²³

Al igual que en el caso de Europa, esta ayuda no solo se expresó de manera monetaria. También dio cabida a nuevas instituciones: “En Japón, los Estados Unidos escribieron la nueva constitución del país y dieron poderes al afamado Ministerio de Comercio Internacional e Industria para que creara una base industrial poderosa, planificada desde el centro (pero de propiedad privada) y multisectorial.”¹²⁴

Fue a partir de estos movimientos que los EE.UU. fueron construyendo y finalmente consolidaron su hegemonía en la segunda mitad del siglo pasado. Como menciona el propio Varoufakis, los norteamericanos:

buscaron un futuro más seguro para el capitalismo en la formación de una red interdependiente que comprendía tres zonas industriales-monetarias, en las que la zona dólar sería predominante (reflejando así la centralidad de las finanzas americanas y su papel militar en la defensa de un dominio más amplio dentro del cual los insumos productores del Tercer Mundo circularían sin obstáculos). Para ellos, el Plan Global era el mecanismo óptimo para el resto del siglo xx y más allá.¹²⁵

fase del plan americano para Europa [...]: la integración de sus mercados y de su industria pesada. Esta segunda fase llegó a ser conocida como la Comunidad Europea del Carbón y del Acero (CECA), precursora de la Unión Europea (p.109).”

¹²² *Ibíd*, p.112.

¹²³ *Ibíd*.

¹²⁴ *Ibíd*, p.113.

¹²⁵ *Ibíd*, p.126.

2.2. Desbaratamiento del Bretton Woods, la crisis de estanflación y la constitución del “Minotauro Global”

Este andamiaje político y económico que lograron construir los EE.UU. a su favor a nivel global duró, aproximadamente, hasta finales de los 60 e inicios de los 70 del siglo pasado. La caída de esto modelo se dio a raíz de varias circunstancias:

la ruptura de sistema monetario internacional de Bretton Woods y del patrón oro-dólar en que estaba basado; el inicio de las crisis del modo de regulación monopolistas estatal y del régimen de acumulación fordista; la derrota estadounidense en la guerra de Vietnam; y la emergencia de nuevas potencias, con el resurgimiento de Alemania y el ascenso de Japón.¹²⁶

En lo concerniente específicamente al Bretton Woods, una de las principales causas por las que el este acuerdo empezó desbaratarse fue por los crecientes niveles de deuda que estaban sosteniendo los norteamericanos. Estas dos fuentes de endeudamiento provenían de: 1) la Guerra de Vietnam y 2) el programa económico implementado por Lyndon Johnson para combatir la pobreza llamado “La Gran Sociedad”. Esto llegó a tal punto que “a principios de 1971, los pasivos excedían los 70 000 millones de dólares, mientras que el gobierno de EE.UU. poseía solamente 12 000 millones en oro con los que respaldarlos.”¹²⁷

Ante esta situación de riesgo e inseguridad, los aliados de los norteamericanos no vacilaron en denunciar:

el excepcional privilegio de Estados Unidos de imprimir dinero a voluntad sin ninguna restricción institucional global. De Gaulle y otros aliados europeos (además de varios gobiernos de países productores de petróleo, cuyas exportaciones eran denominadas en dólares) acusaron a los Estados Unidos de construir un alcance imperial con dinero prestado que debilitaba las perspectivas de sus países.¹²⁸

En relación a esta situación Varoufakis menciona que la caída de este acuerdo era previsible en tanto que el “Bretton Woods” estaba diseñado sobre la base de unos “Estados Unidos generadores de intereses. Cuando América se convirtió en una nación deficitaria, el Plan Global no pudo evitar entrar en una salvaje caída en picado (sic).”¹²⁹

¹²⁶ Arturo Guillén Romo, “*La Crisis Global en su Laberinto*”, México, Biblioteca Nueva/UAM, Colección Management, 2015. p. 241.

¹²⁷ *Ibíd.*, p.132.

¹²⁸ *Ibíd.*, p. 133.

¹²⁹ *Ibíd.*

La situación empeoró cuando Francia y Gran Bretaña, ante el clima de sobre endeudamiento en EE.UU., decidieron exigir el intercambio de los dólares que sus gobiernos poseían por el oro sobre el cual supuestamente estaban respaldados.

Los EE.UU., al no poder realizar este intercambio, dieron fin al sistema económico conocido como Bretton Woods. En este sentido, “el presidente Nixon se quedó totalmente lívido. Cuatro días después, el 15 de agosto de 1971, anunció el final efectivo de Bretton Woods: el dólar ya no sería convertible en oro. De este modo se desmoronó el Plan Global.”¹³⁰

La consecuencia inmediata de la cancelación del Acuerdo de Bretton Woods fue el aumento de los precios de las materias primas. El oro, por ejemplo,

saltó de los 35 dólares a los 38 dólares por onza, luego a 42 dólares, y después se perdió flotando en el éter. Hacia mayo de 1973 se vendía a más de 90 dólares, y antes de que la década terminara, en 1979, había alcanzado unos fabulosos 455 dólares por onza: se había multiplicado por doce en menos en un década.¹³¹

Ante este aumento del precio del oro, los principales productores de petróleo, aglutinados en la Organización de Países Exportadores de Petróleo (OPEP), concertaron una serie de medidas para re-apreciar su producto respecto al oro. En efecto:

los productores de petróleo se dieron cuenta de que su oro negro, cuando se denominaba en oro, valía una fracción de lo que valía antes. Enseguida los miembros de la Organización de Países Exportadores de Petróleo (OPEP), que regulaban el precio del barril mediante restricciones acordadas de la producción total de petróleo, empezaron a pedir a gritos una acción coordinada (es decir, reducciones en la producción) para estimular el valor en oro del negro líquido¹³²

Aunado a esta acción por parte de la OPEP, en 1973, la Guerra del Yom Kippur llevó el precio del petróleo a “8 y 9 dólares, rondando a partir de entonces el rango de los 12 a los 15 dólares hasta 1979. En 1979 comenzó un nuevo movimiento al alza que vio subir el comercio del petróleo por encima de 30 dólares hasta bien entrada la década de los ochenta.”¹³³

Este aumento en los precios del petróleo no fue el único. También hubo aumento en otras materias primas como el plomo, el estaño, la plata, por poner algunos ejemplos. Estos incrementos se

¹³⁰ Ibíd, p.134.

¹³¹ Ibíd, p.136.

¹³² Ibíd, p.137.

¹³³ Ibíd, p.137.

expresaron en los costes de producción, lo que a su vez provocó un proceso inflacionario. Esta combinación de elementos fueron los que dieron cabida a la crisis de estanflación que pegó a los Estados Unidos en los años 70: “La inflación se disparó, al igual que el desempleo, (se dio) una poco común combinación de estancamiento e inflación que pasó a conocerse como *estanflación*.”¹³⁴

Frente ante estas nuevas circunstancias de estancamiento económico, los EE.UU. buscaron la manera de mantener su hegemonía a nivel global. Lograr esto “significaba una redistribución de los excedentes globales a favor de los Estados Unidos y a expensas de las dos zonas económicas que ellos mismos habían construido en torno a Alemania y Japón.”¹³⁵

Para Leo Panitch y Sam Gindin este re-direccionamiento de los flujos de capital hacia Wall Street para cubrir los crecientes déficits gemelos (fiscal y de cuenta corriente), se sustentaba en papel preponderante que habían jugado los Estados Unidos, a través de la internacionalización del dólar, durante las dos décadas anteriores, ya que:

al margen de los problemas y fricciones que pudieran producir los déficits de la balanza comercial estadounidense, no tenían las mismas consecuencias para Estados Unidos que para cualquier otro Estado. [...] Lejos de representar necesariamente una disminución de su poder, la salida de capital desde Estados Unidos y los déficits de la balanza de pagos, que tanto habían preocupado a las elites económicas y políticas durante la década de 1960, realmente habían puesto las bases en la década siguiente para una nueva expansión del crédito y para la innovación financiera basada en el dólar, tanto a nivel nacional como internacional. [...] Realmente, [...] se podía hablar de la concentración del poder de Estados Unidos a través del dólar, a medida que fluía cada vez más capital hacia Estados Unidos tras el fallecimiento de Bretton Woods¹³⁶

No obstante, la capacidad de atracción de capitales no residía únicamente en el papel internacional que habían jugado los EE.UU. en el período de la posguerra. Para Panitch y Gindin, una gran responsabilidad de esta nueva situación corrió a cargo de lo que ellos llaman “la base material interna del imperio estadounidense”; es decir, la preponderancia de sectores como la investigación, los ordenadores y la agricultura en este país. En efecto, como lo mencionan nuestros autores:

¹³⁴ *Ibíd*, (Lo que está entre paréntesis es mío).

¹³⁵ *Ibíd*, p.139.

¹³⁶ Leo Panitch y Sam Gindin. “La construcción del capitalismo global: La economía política del imperio estadounidense”, España, Akal, Cuestiones de Antagonismos, 2012, primera edición, p.224.

Esta ventaja tecnológica reflejaba una distintiva combinación estadounidense de factores de apoyo: el complejo militar-industrial; la investigación universitaria utilizada para la innovación privada; el temprano acceso a la financiación junto a derechos de propiedad asegurados; una base de capacitaciones en la ingeniería, óptica, química y metalurgia, así como en ventas, y la movilidad de gestores entre empresas y regiones que contribuyeron a propagar y comercializar más las nuevas tecnologías.¹³⁷

Sumado a esto, para Varoufakis los EE.UU. tuvieron que cumplir con otros dos elementos a nivel nacional para asegurar el flujo de capitales extranjeros: “a) una competitividad mejorada de las empresas estadounidenses frente a sus competidoras alemanas y japonesas, y b) tipos de interés que atrajeran grandes flujos de capital a los Estados Unidos.”¹³⁸

Para lograr el primer objetivo, los EE. UU. “restringieron a conciencia los costos laborales y, al mismo tiempo, se alentó la subida de los precios del petróleo”¹³⁹. Las consecuencias de esta política son descritas por Varoufakis con gran claridad, por lo que lo citamos de manera íntegra cuando menciona que:

La caída de los costos de la mano de obra en EEUU no solo disparó la competitividad de las empresas americanas, sino que también actuó como un imán para el capital extranjero que buscaba operaciones rentables. [...] Mientras tanto, el alza de los precios del petróleo hizo que en las cuentas bancarias desde Arabia Saudita a Indonesia se acumularán ingresos monumentales, así como inmensos cobros para las compañías petroleras de EEUU. Todos esos petrodólares enseguida se abrieron camino hacia el acogedor regazo de Wall Street. La política de tipos de interés de la Reserva Federal resultaría particularmente servicial a este respecto.¹⁴⁰

En este punto Panitch y Gindin resaltan el papel del Departamento del Tesoro norteamericano para atraer y gestionar los llamados petrodólares:

El propio Tesoro desempeñó un papel importante no solo al animar a Arabia Saudita, en especial, a comprar pagarés del Tesoro y otros valores e instrumentos a largo plazo (después de que los saudíes se hubieran quemado inicialmente al realizar inversiones especulativas a corto plazo), sino también al estimular a los bancos de Nueva York para que canalizaran los

¹³⁷ *Ibíd*, p.225.

¹³⁸ Yanis, Varoufakis, *op. cit.* p.139.

¹³⁹ *Ibíd*.

¹⁴⁰ *Ibíd*.

petrodólares hacia aquellos grandes Estados en desarrollo con una orientación hacia el mercado, como Brasil, México y Corea del Sur.¹⁴¹

Pasando al segundo objetivo, podemos agregar que la compra de los pagarés del Tesoro, junto con la canalización de los petrodólares hacia los mercados emergentes por parte de los bancos norteamericanos se sustentaba en la política dirigida al aumento de los tipos de interés. A este respecto es ilustrativo mencionar el actuar de Paul Volcker, presidente de la Reserva Federal:

los tipos de interés monetarios pasaron del 6%, donde los habían dejado los últimos años del Plan Global en 1971, al 6.44% en 1973 y al 7.83 al año siguiente. [...] En junio de 1981, Volcker elevó los tipos de interés a un impresionante 20% y de nuevo, más tarde, al 21.5%.¹⁴²

Con la consolidación de estos dos objetivos, menciona Varoufakis, los EE.UU. tuvieron “la oportunidad de expandir su doble déficit de forma prácticamente ilimitada, por cortesía de la afluencia de capitales procedentes del resto del mundo. La hegemonía americana había dado un nuevo giro. Había amanecido el reinado del Minotauro Global.”¹⁴³

Cuando Varoufakis usa la metáfora “Minotauro Global” hace referencia a los tributos que, según la mitología griega, tenían que ofrecer los atenienses al Minotauro de Creta, por exigencia del rey Minos. Esta metáfora de los tributos que debían de ser pagados, Varoufakis la pasa al caso de los Estados Unidos, ya que a raíz de su nueva estrategia de dirigir todos los capitales hacia su país, ellos podían “permitirse el exorbitante privilegio de acumular déficits sin límites y, de esa manera, afianzar con mayor fuerza aún la hegemonía de EEUU, no a pesar de, sino por cortesía de su posición deficitaria.”¹⁴⁴

2.3. La atracción de flujos de capitales y el ascenso del capital financiero

El establecimiento de los flujos de capitales hacia EE.UU. para financiar su déficit, significó el inicio de la preponderancia del sector financiero dentro de la economía norteamericana. Esta situación, como lo veremos a continuación, se dio a partir de diferentes procesos ocurridos dentro de los EE.UU. en el período que comprende las décadas de los 70 y 80. A continuación pasamos a detallarlos.

¹⁴¹ Leo Panitch y Sam Gindin, op. cit. p.247.

¹⁴² Yanis, Varoufakis, op. cit. p.139.

¹⁴³ *Ibíd.* p.140.

¹⁴⁴ *Ibíd.* p.142.

Una de las variables que dio a la expansión del mercado de capitales, y por tanto ayudó al ascenso del capital financiero, la podemos encontrar en la búsqueda de las empresas norteamericanas para aumentar la inversión dirigida a la producción a través de un aumento paralelo del aumento de la deuda. No obstante, ante un contexto de escasez de crédito por parte del sector bancario norteamericano, el pago de la deuda contraída se logró a partir de la captación de recursos provenientes del mercado de capitales.

Panitch y Gidin son los que profundizan sobre este tema al volver sobre la crisis de los 70 y sus consecuencias. Empiezan mencionando que todas las contradicciones acumuladas durante el éxito económico de la década de 1960, se empezaron a expresar a inicios de los años 70 a través de una crisis cuyas características, como ya hemos mencionado líneas arriba, eran: bajos índices de rentabilidad, inestabilidad financiera, aumento simultaneo de la inflación y el desempleo (“estanflación”), y crisis fiscal de los Estados, es decir incapacidad de financiar los gastos destinados a los servicios sociales.

Sin embargo, dentro de estos efectos, los autores rescatan específicamente la caída de rentabilidad de las empresas. La respuesta para intentar remediar esta situación fue, como ya mencionamos líneas arriba, la de aumentar las tasas de inversión con la finalidad de empujar la productividad y, con esto, lidiar con la competitividad y la inflación. Sin embargo, “las ganancias de la productividad que se obtuvieron no estaban proporcionadas con el nivel de inversión de capital realizado, derivando en una caída de la ‘eficiencia de capital’.”¹⁴⁵

Para los autores las bajas ganancias que se dieron en este período se debieron a la explosión de diversas huelgas de los trabajadores en contra de la reorganización del trabajo, es decir, por la oposición existente frente a la aceleración de las “cadenas de producción, el abuso de las horas extras y otras inversiones unilaterales hacia prácticas pasadas, todo ello con nuevas implicaciones para la salud y la seguridad.”¹⁴⁶

No obstante, las huelgas que estaban sufriendo los EE.UU. no explican por sí mismas las bajas ganancias de la productividad. En este tenor los autores agregan que “el tipo de inversiones que eran posibles en aquel momento todavía suponían principalmente variaciones de los paradigmas tecnológicos desarrollados por la industria en las décadas de 1930 y 1940 y que en la década de 1960 habían alcanzado sus límites en términos de nuevo crecimiento de la productividad.”¹⁴⁷

¹⁴⁵ Leo Panitch y Sam Gindin, op. cit. p. 206.

¹⁴⁶ *Ibíd.* p.208.

¹⁴⁷ *Ibíd.* p.209.

Entonces, ante las bajas ganancias obtenidas, las empresas norteamericanas empezaron a aumentar cada vez más sus deudas. Esta situación es sumamente significativa cuando se advierte que:

ni las masivas inversiones de capital por parte de las empresas a finales de la década de 1960, ni la oleada de fusiones que se produjeron en ese momento estaban financiadas por ganancias retenidas o por préstamos bancarios, sino por la recaudación de fondos a través del mercado de inversiones [...] Se trataba de la masiva emisión de bonos empresariales a corto plazo, tanto de compañías financieras como no financieras, algunos de los cuales tenían un coeficiente muy elevado deuda/ capital y flujos de ingresos de dudosa calidad.¹⁴⁸

Ante al aumento constante de la deuda, las empresas norteamericanas no podían acceder a créditos de los “bancos de inversiones para cubrir (los préstamos que habían adquirido), ya que el cambio hacia la titularización había producido una masiva caída de la liquidez de los bancos incluso aunque sus beneficios y dividendos aumentaran en la década de 1960.”¹⁴⁹

Es en este punto que podemos ubicar otra causa que ayudó a crear un ambiente más propicio para las instituciones financieras, a saber, que cuando se presentará alguna crisis en este sector, el gobierno norteamericano saldría como apoyo de última instancia. En efecto, la existencia de este problema de falta de crédito en la economía norteamericana, definió el papel de “último prestamista” que iba a tener de ahora en adelante la Fed. Los autores detallan muy bien esta situación por lo que consideramos importante citar de manera íntegra el extracto donde sostienen que:

En respuesta a esta situación de ‘grave amenaza a la estabilidad financiera’, Arthur Burns, el recién nombrado sucesor de William Martin al frente de la FED, supervisó un cambio desde lo que se describió como ‘la política de extrema moderación seguida en 1969’ a otra dirigida a satisfacer las ‘preventivas demandas de liquidez’ generadas por la crisis de los pagarés. Para ello abrió la ‘ventanilla de descuento’ a través de la cual los bancos podían tomar préstamos directamente de la Fed para atender a escaseces temporales de las reservas de efectivo [...] De ese modo, la Fed proporcionó liquidez al sistema bancario no para superar un pánico bancario, como había sido su cometido tradicional, sino [...] para desactivar una ‘perturbadora crisis de liquidez’ en un particular mercado no bancario [...] Como señala el propio Burns, ‘se dieron garantías a la comunidad financiera de que la Reserva Federal entendía la gravedad de la situación, y de que estaría lista para utilizar sus recursos intelectuales y financieros, así como

¹⁴⁸Ibíd. p.211.

¹⁴⁹Ibíd p.212.

sus instrumentos de política monetaria, para ayudar a los mercados financieros en cualquier periodo de tensiones.¹⁵⁰

Junto con la constitución de esta posición “clave” de apoyo de “última instancia” asumido por parte de la Fed, con el fin de proyectar un ambiente de confianza hacia el mercado, también se empezó a dar por parte del gobierno norteamericano una relajación de la fuerte estructura regulatoria que pendía sobre la Banca.

Esta otra variable se expresó, por ejemplo, a través de la relajación de la “Regulación Q” que ponía “topes” al interés que los bancos podían pagar por depósitos temporales y ahorros, como una medida sumamente atractiva para atraer los flujos de capital del mercado de inversiones. Sin embargo, esta relajación no se extendió “a los pequeños depósitos de las compañías de ahorro y préstamo.”¹⁵¹

Este nuevo entorno jurídico dificultaba la situación de estas pequeñas compañías y empezó a acelerar otra variable responsable del ascenso del capital financiero, a saber, la concentración y centralización de capital:

Al producirse en un momento en que estaban sufriendo una intensa competencia por parte de grupos de inversión inmobiliaria que ofrecían a los inversores valores a corto plazo con elevadas tasas de rentabilidad, esto amenazaba con alejar el capital de las compañías de ahorro y préstamo y llevarlo hacia el mercado monetario interbancario, reduciendo drásticamente su capacidad para realizar préstamos hipotecarios a largo plazo¹⁵²

Ahora bien, el relajamiento de la “Regulación Q” para los grandes bancos y entidades similares significó un redireccionamiento de las fuentes de capital al mercado interbancario. Esto tuvo como principal consecuencia darle un papel preponderante a la gran Banca para atraer los flujos de capitales extranjeros y por tanto dio, como ya mencionamos, un impulso importante al proceso de centralización y concentración del capital.¹⁵³

En este punto es de importancia agregar que dicho proceso iba a intensificarse en las décadas siguientes porque

¹⁵⁰ *Ibíd.* p.213.

¹⁵¹ *Ibíd.*

¹⁵² *Ibíd.*

¹⁵³ Como mencionan Panitch y Gindin : “Las raíces para la masiva expansión de la financiación hipotecaria en las décadas posteriores, que condujo a la burbuja inmobiliaria y a las crisis de las subprime de la primera década del siglo XXI, se remontan a este entrelazado de instituciones privadas y públicas en las condiciones de inflación de principios de la década de los 1970.”

junto al colapso del sector de S&L (sector de ahorro y préstamo) hubo una enorme concentración de la banca comercial: más de 4.500 bancos independientes (el 36 % de todos los bancos) cerraron entre 1979 y 1994. Para limitar los peores efectos de la masacre, la compra de pequeños bancos regionales por parte de grandes bancos nacionales se vio fomentada a nivel del Estado, finalmente produciendo así el verdadero sistema bancario interestatal que tanto la Fed como el Tesoro habían promovido¹⁵⁴

Paralelamente a este proceso incentivado por el propio Estado, en Chicago se estaba dando una “revolución tecnológica” en el ámbito financiero que iba a promover todavía más un ambiente de inversión hacia los Estados Unidos. La “bolsa de Chicago [...] dio origen a la revolución de los derivados financieros al inventar un mercado de futuros en divisas.”¹⁵⁵

La importancia de esta revolución residía en que

fue decisiva para la estabilización de los mercados monetarios después del fin de los tipos de cambios fijos, y también estuvo íntimamente vinculada a la internacionalización del mercado estadounidense de bonos, [...] (ya que) la incertidumbre financiera que siguió al colapso del sistema de tipos de cambios fijos, en medio de la volatilidad de los precios de las materias primas y el crecimiento de los tipos de interés a corto plazo, realzó, de hecho, el atractivo de los pagarés del Tesoro para los inversores internacionales, que reconocían la profundidad y liquidez del mercado de bonos estadounidense a pesar de todas las vueltas que se habían dado al tema del declive del poder y de la fortaleza económica de Estados Unidos.¹⁵⁶

Ahora bien, además de los fenómenos anteriormente descritos (el papel del gobierno como prestamista de última instancia, la relajación del andamiaje jurídico, la centralización y concentración de capital y la revolución de los derivados financieros), se dio un hecho que ha estado implícito en la siguiente descripción, a saber, la liberalización de los flujos de capital.

Si bien, desde la esfera económica, la necesidad de atracción de flujos de capital del exterior ya iba construyendo un camino hacia la liberalización, políticamente este proceso fue instaurado a través del neo-liberalismo; el cual, como ya mencionamos en el marco teórico, destaca por el “establecimiento de un nuevo marco macro-económico donde el mercado y los intereses del capital financiero ganan importancia frente al Estado y al capital industrial”¹⁵⁷

¹⁵⁴ Ibíd. p.262.

¹⁵⁵ Ibíd.228.

¹⁵⁶ Ibíd. p.229-230.

¹⁵⁷ Bibiana Medialdea García y Antonio Sanabria Martín. op. cit. p. 200.

En efecto, como lo menciona Guillén: “la consolidación del neoliberalismo con Ronald Reagan y Margaret Thatcher implicó una recomposición de los bloques en el poder. En EE.UU., los segmentos del capital monopolista-financiero, más vinculados a la finanzas y al complejo militar, se convirtieron en la fracción hegemónica del bloque. El eje Wall Street-Pentágono-Petróleo tomó la batuta del poder económico y político en el centro imperialista.”¹⁵⁸

El amalgamamiento de estos elementos, posicionó a los bancos norteamericanos como los principales actores dentro del tablero económico, nacional e internacionalmente hablando. Como rescatan Panitch y Gindin: “Los bancos de inversión de Wall Street, como intermediarios clave en la comercialización de activos, fueron los que encabezaron el camino a la nueva era de la financiación, obteniendo dinero barato mediante la venta de bonos del Tesoro a los bancos comerciales en términos de recompra inmediata e invirtiendo el dinero en crear mercados para valores que tuvieran un rendimiento mayor.”¹⁵⁹

2.4. Consideraciones en torno al debate sobre el declive hegemónico norteamericano

Actualmente existe un fuerte debate sobre si podemos hablar de declive en la hegemonía de los EE.UU. Dentro de esta polémica existen dos corrientes principales, a saber, las que afirman o niegan rotundamente este hecho. No obstante, hay una tercera posición que sostiene que, si bien existe una debacle de la hegemonía norteamericana, ésta se ha expresado primordialmente en el sector comercial norteamericano; no así en los sectores militar y financiero.¹⁶⁰

Esta situación ha hecho que investigadores como Arturo Guillén sostengan la tesis de la existencia de una “transición hegemónica”, que se caracteriza por un “hegemón declinante, los Estados Unidos, que ve amenazado su liderazgo económico y comercial, y se aferra, como todas las potencias a su hegemonía monetario-financiera y a su abrumadora superioridad militar.”¹⁶¹

Con este debate como telón de fondo, en el presente apartado intentaremos demostrar como a pesar de que EE.UU. ha perdido terreno en el campo comercial con respecto a China, esto no es suficiente para caracterizar a los Estados Unidos como una potencia en total debacle hegemónica; más bien, como veremos más adelante, los datos nos invitan a pensar en una contención de este declive, la cual es llevada a cabo en gran parte por el sector financiero norteamericano.

¹⁵⁸ Arturo Guillén Romo, *“La Crisis Global en su Laberinto”*, México, Biblioteca Nueva/UAM, Colección Management, 2015, p. 242.

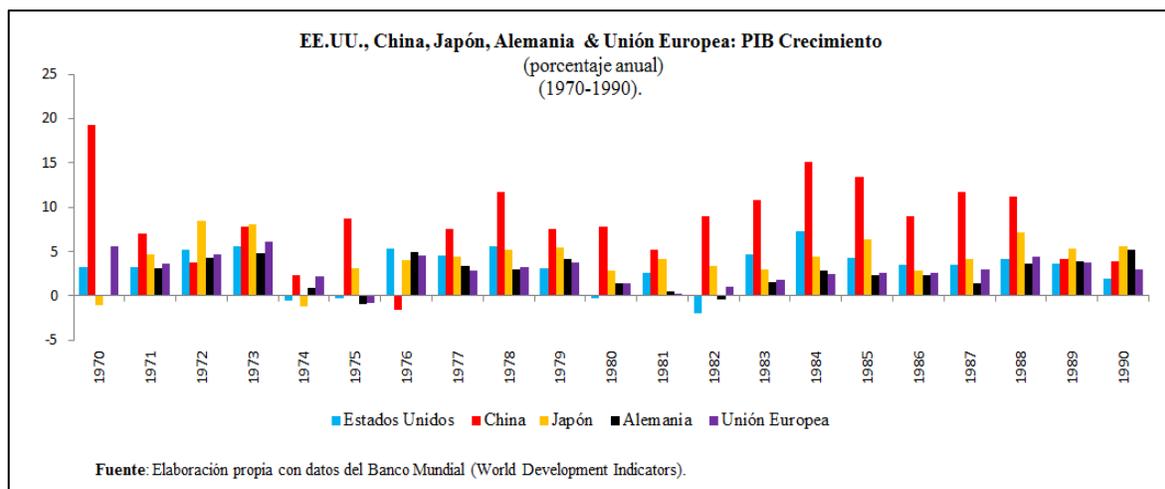
¹⁵⁹ Leo Panitch y Sam Gidin, op. cit. p.262.

¹⁶⁰ Para profundizar en los diferentes exponentes de sendas corrientes consúltese: Arturo Guillén Romo, *“La Crisis Global en su Laberinto”*, México, Biblioteca Nueva/UAM, Colección Management, 2015.

¹⁶¹ Arturo Guillén Romo, Op. cit. p. 272.

Los datos que se usan para comprobar la situación anterior son tomados del Banco Mundial (BM), la Organización Mundial de Comercio (OMC), y la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD).

Gráfica 2.1

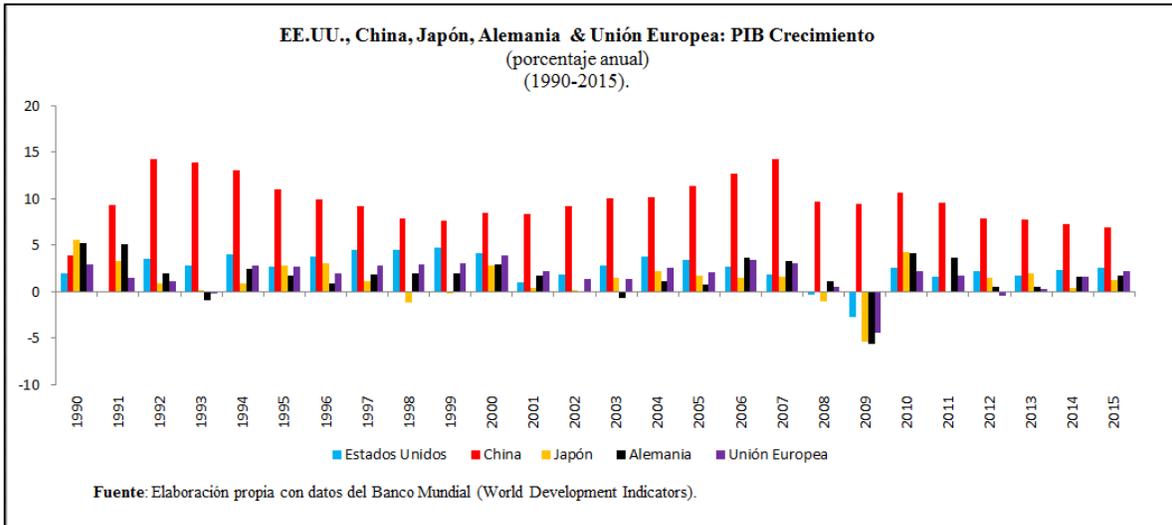


Como podemos apreciar en la **Gráfica 2.1**¹⁶², basándonos en datos del BM, de 1970 a 1990, China mostró los mayores niveles de crecimiento porcentual del PIB, respecto de los EE.UU. y sus aliados. Esta tendencia muestra dos momentos. El primero se dio durante los años 70 del siglo pasado, cuando al inicio de la muestra china alcanzó un 19.3%. Posteriormente, este período se caracterizó por una disminución del PIB chino, el cual en 1973 se vio casi emparejado con el resto del grupo al llegar a un 7.76%. El segundo momento, que inicia en 1980 con un crecimiento del 7.8%, se distinguió por un despegue del PIB chino con la excepción de los últimos dos años en los que se observa un claro derrumbe. En efecto: en 1989, con un 4.1%, y en 1990, con un 3.9%.

También es de importancia señalar que el segundo y tercer lugar, en términos del crecimiento del PIB, se vio disputado por EE.UU. y Japón, donde este último, durante la década de los 80, logró posicionarse como segundo lugar y en el período de 1989-1990 como el primero a raíz del derrumbe del PIB chino.

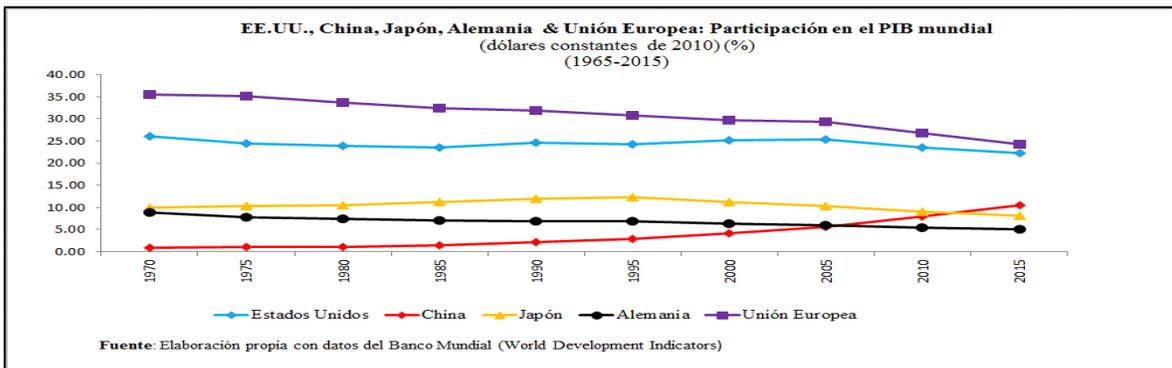
¹⁶² La mayoría de las gráficas y tablas que se muestran en la presente tesis fueron hechas por nosotros a partir de las fuentes que se indican en la parte inferior de cada una de las figuras. En el caso de que la tabla o gráfica no haya sido hecha por nosotros se indica, en nota a pie de página, la fuente de donde estamos sacando dicho material.

Gráfica 2.2



Ahora bien, en la **Gráfica 2.2** que comprende el período 1990-2015, se puede apreciar cómo se acentúa la separación entre China y el resto del grupo conformado por Estados Unidos, Japón, Alemania y la Unión Europea. Esta situación se inicia sobre todo en 1992, cuando el crecimiento del PIB chino llega a un 14.2%. Otro punto sumamente rescatable son los efectos de la crisis financiera de 2008. Si bien China no sufre una caída tan drástica como el resto del grupo al llegar a un 9.6% del crecimiento de su PIB, para los años posteriores presenta una clara tendencia hacia el decrecimiento que inicia en el 2010 cuando llega 10.63% y se intensifica hasta el final de la muestra; es decir, hasta 2015 donde el crecimiento del PIB llega a un 6.9% .

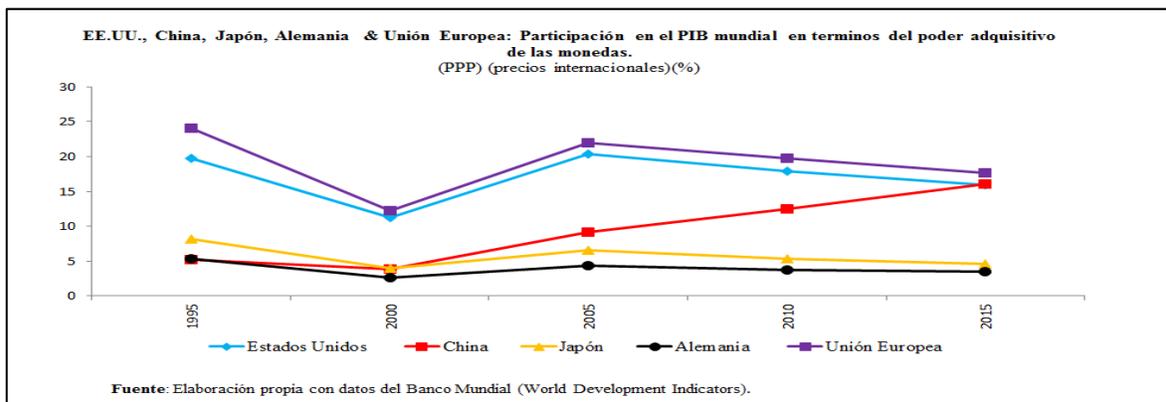
Gráfica 2.3.



Si bien en estas dos últimas gráficas no es muy evidente la confrontación entre China y EE.UU., ésta es más apreciable en términos de la participación en el PIB mundial. Como podemos observar en la **Gráfica 2.3** entre EE.UU. y China se ha dado un comportamiento contrario; es decir, mientras

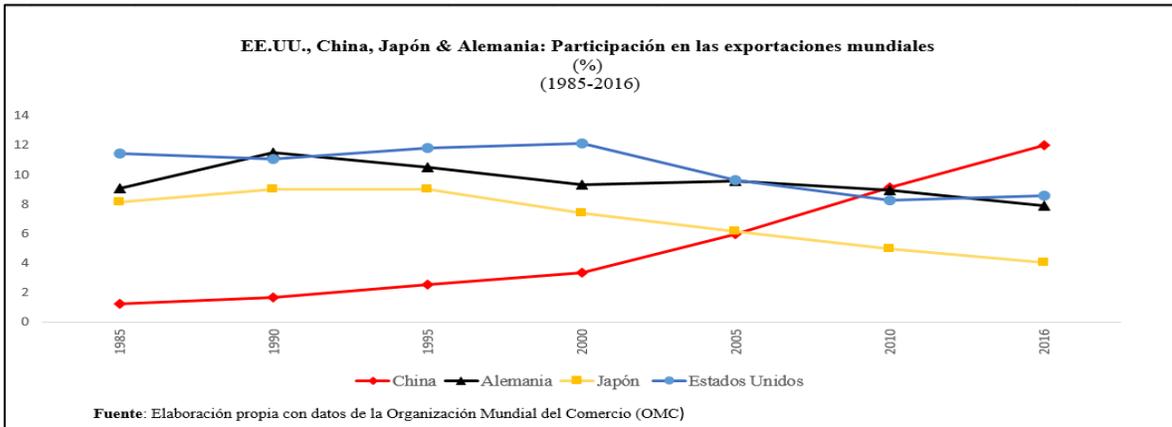
que en el primero es apreciable una propensión hacia la disminución, en el segundo se puede constatar una tendencia hacia el crecimiento que se empezó a dar en 1990. Este crecimiento de la participación China en el PIB mundial se ha intensificado en los primeros quince años del siglo XXI. En efecto, para 2005 China superó a Alemania y, aproximadamente, en 2012 a Japón. Con esta tendencia en ciernes (China ha ido aumentando su participación del PIB mundial de un .89% en 1970 a 10.50% en 2015) el futuro apunta a que China rebasa a EE.UU. y a la Unión Europea respecto a su participación en el PIB Mundial.

Gráfica 2.4.



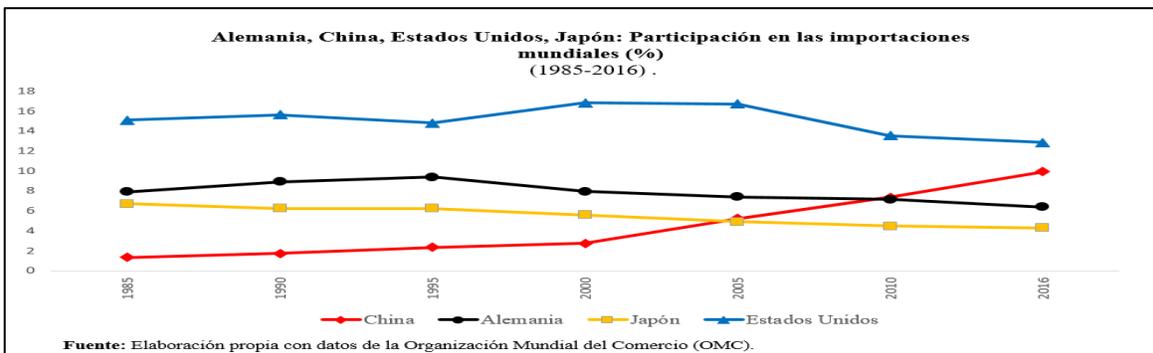
Además, si observamos la **Gráfica 2.4**, que mide la participación en el PIB Mundial en términos del poder adquisitivo de las monedas, podemos apreciar que el crecimiento de China descrito anteriormente en la **Gráfica 2.3** se intensifica. Para 2000, China rebasa a Alemania y se empareja con Japón para superarlo aproximadamente en 2003. Esta tendencia continúa hasta que la brecha entre China y ambos países se acentúa con la disminución de la participación de estos últimos a partir de 2005. Para 2015 China alcanza a EE.UU. y se acerca a la Unión Europea, quienes en 2005, al igual que Alemania y Japón, mostraron una tendencia hacia la disminución en su participación en el PIB mundial en términos del poder adquisitivo de las monedas. Por último es menester agregar que también en este rubro el crecimiento de China ha sido impresionante del 5.23% en 1995, ha llegado al 16% en 2015.

Gráfica 2.5.



De igual manera, la expansión China a expensas de los Estados Unidos es apreciable en la **Gráfica 2.5**, donde se mide la participación porcentual en las exportaciones mundiales, según datos de la Organización Mundial del Comercio (OMC). Como podemos notar, a partir de 1990, China muestra un despegue impresionante. Este comportamiento ascendente se intensifica y, para 2006, China supera a Japón; en 2008 a los EE.UU. y finalmente en 2010 a Alemania. En el caso de esta gráfica el crecimiento de China es meteórico: del 1% en 1985 ha llegado al 12% en 2015; una considerable diferencia respecto al segundo lugar que es EE.UU. que en 2015 llega al 8.56%.

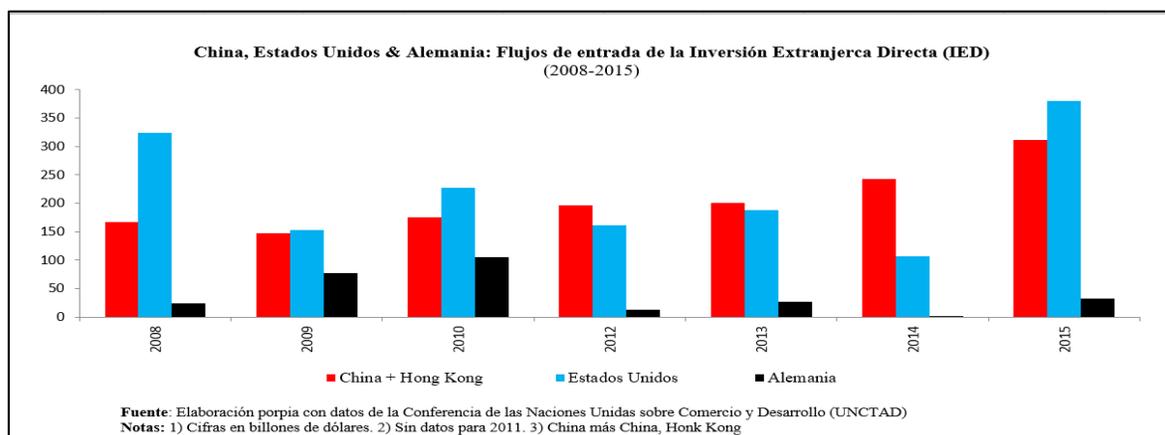
Gráfica 2.6.



Respecto a la participación por país en las importaciones mundiales, la **Gráfica 2.6** nos muestra como a partir de 1985, China inicia una tendencia hacia el crecimiento. Este comportamiento recibe un espaldarazo en el 2000 y para 2005 China rebasa a Japón y en el 2010 a Alemania. Esta situación ha venido acompañada de una tendencia a la baja por parte de EE.UU. a partir del 2005. Para 2016 la brecha que separaba a este último país de China es ya corta y la tendencia parece indicar que en

el futuro China lo alcanzará y sobrepasará. Respecto a su crecimiento en esta gráfica China también muestra un crecimiento sorprendente del 1.3% en 1985 ha llegado a 2016 a 9.9%

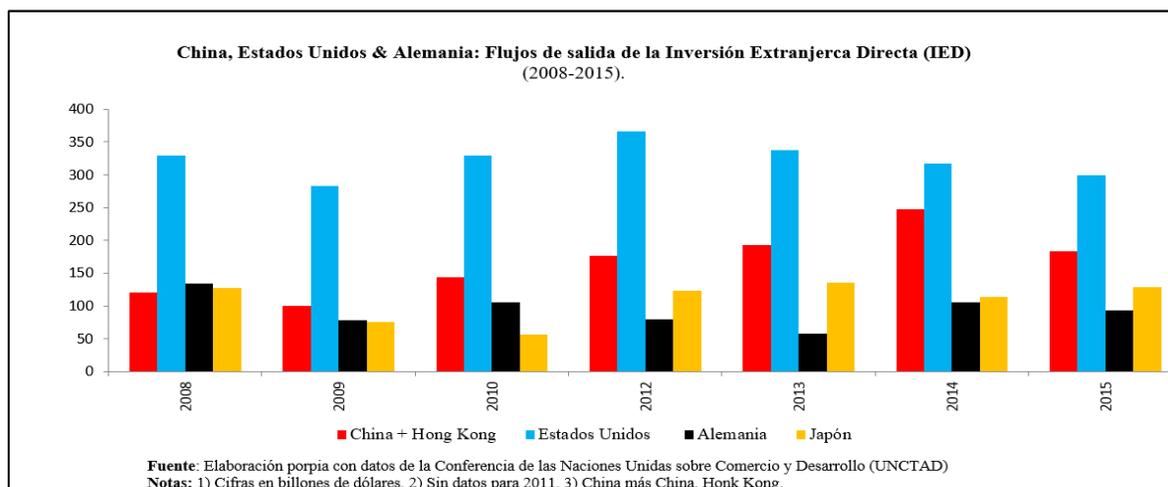
Gráfica 2.7



Otra variable a considerar es el flujo de entrada existente por parte de la Inversión Extranjera Directa (IED) en China (más Hong Kong), EE.UU. y Alemania . Basándonos en datos de la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y desarrollo (UNCTAD), en la **Gráfica 2.7** podemos notar como China (incluyendo Hong Kong) ha mostrado una tendencia hacia el crecimiento desde el año en que inicia la muestra de 167 billones de dólares en 2008, a 311 billones de dólares en 2015. Esta situación no es igual en el caso de los Estados Unidos y Alemania. Ambos países muestran un desarrollo irregular, situación que se aprecia con mayor claridad en el caso de Alemania, la cual presenta desde inesperados vuelos, hasta estrepitosas caídas.

Si bien en 2015 es observable un fuerte repunte que coloca a los EE.UU. por encima de China, habría que esperar a datos del 2016 para verificar si este último comportamiento en la economía norteamericana se sostiene o, como en los años anteriores, presenta un crecimiento inestable.

Gráfica 2.8



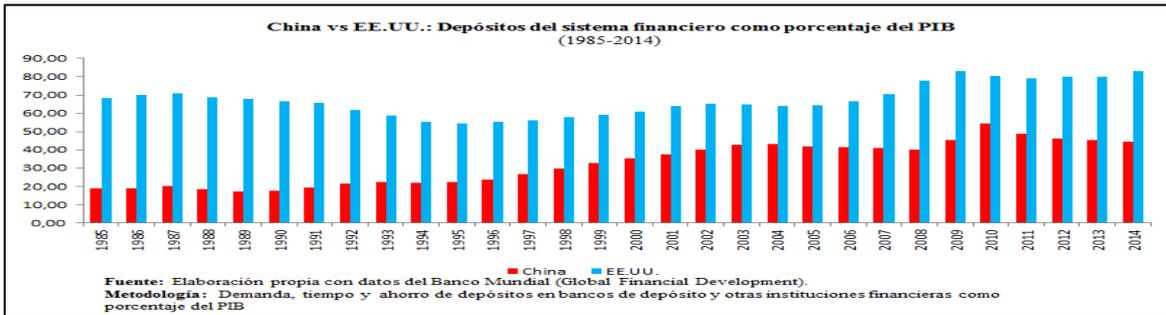
Por último, la **Gráfica 2.8** nos muestra los flujos de salida de la IED. En este caso es interesante mencionar que a partir de 2009 hasta la actualidad China se alza definitivamente por encima de Japón y Alemania. No obstante, en este rubro los Estados Unidos siguen siendo los principales exportadores de flujos de capital, situación que no hace a un lado el crecimiento que ha manifestado China en este sector.

Si bien hasta este momento la mayoría de las gráficas dan registro de un ascenso por parte de China en claro contraste con un descenso de los EE.UU., las **Gráficas 2.7 y 2.8** ponen en duda la tesis de una debacle hegemónica “total” de nuestros vecinos del norte en el sector comercial con respecto al dragón asiático. Sólo los datos de 2016, que saldrán oficialmente en el futuro, nos empezaran a dar una visión un poco más amplia sobre la situación de ambas potencias en el sector comercial.

No obstante, como mostraremos más adelante, lo que sí queda más claro son las evidencias que muestran una mayor expansión y preponderancia del sector financiero norteamericano con respecto del sector financiero chino. Esto se debe a un proceso que otros autores llaman “financiarización” en términos del aumento de las transacciones financieras dentro de la economía¹⁶³. Si bien este proceso se expresa también en el caso de China, está presente con mayor intensidad en el los Estados Unidos.

¹⁶³ Por motivos de exposición en esta sección usaremos la palabra “financiarización” para referirnos al aumento de las transacciones financieras, a sabiendas que hay diversos autores que definen este fenómeno por esta característica específica. Sin embargo, esto no significa que hagamos a un lado el concepto de financiarización que nosotros elegimos en el marco teórico y el cual ha sido teóricamente justificado.

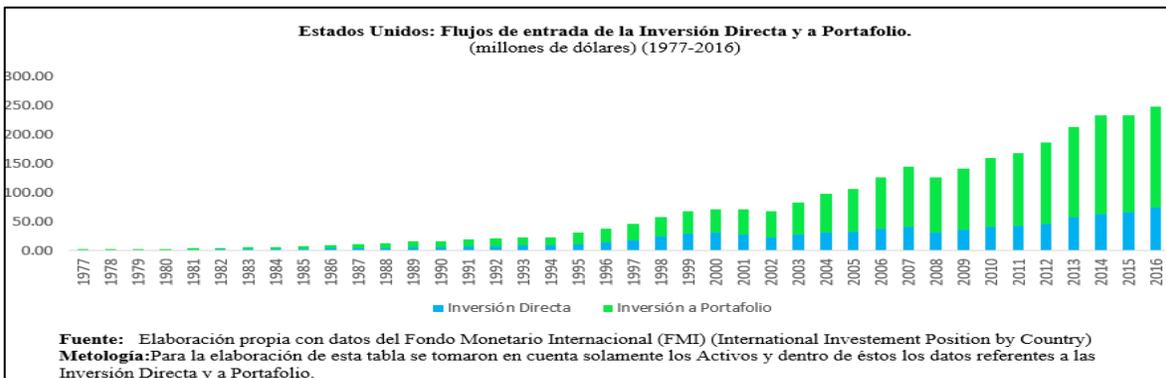
Gráfica 2.9



Por ejemplo, si observamos la **Gráfica 2.9**, que muestra el porcentaje del PIB que ocupan los depósitos del sistema financiero en China y en Estados Unidos, podemos observar el mayor porcentaje que tiene este último sobre el primero. No obstante, es sumamente interesante observar como en el caso de los dos países, los porcentajes llegan, en su punto más alto, al 80% como porcentaje del PIB en el 2009 en el caso de los EE.UU. y al 50 % como porcentaje del PIB en el 2010 en el caso de China; cuestión que nos habla de economías sumamente financiarizadas. Además, es importante mencionar que en 2006, dos años antes de la explosión de la crisis sub-prime, este porcentaje muestra una tendencia hacia el crecimiento en ambos países. No obstante en el caso específico de los EE.UU., este comportamiento vuelve a expresarse en 2012, cosa que no sucede en el caso de China.

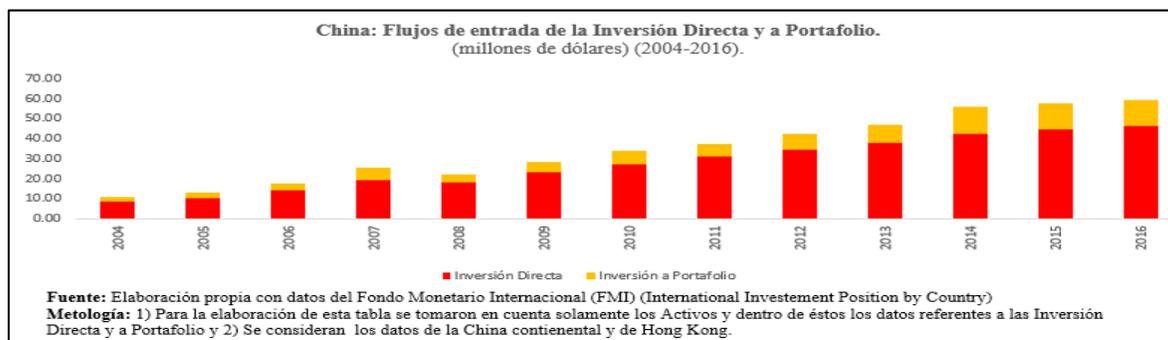
Entonces, al observar las **Gráficas 2.9** se puede brt, el proceso de “financiarización” que están viviendo las economías china y norteamericana. No obstante, este fenómeno es más agudo en el caso de los Estados Unidos.

Gráfica 2.10



Ahora bien, colocándonos en temas de inversión, en la **Gráfica 2.10** se conforma el que es uno de los cimientos más importantes que sostienen nuestra argumentación. En la gráfica aludida es apreciable como los EE.UU., con el pasar del tiempo han ido aumentando la captación de flujos de capitales dirigidos a portafolio. Esto es de suma importancia ya que nos confirma que en la actualidad norteamericanos sostienen su hegemonía económica vía el sector financiero.

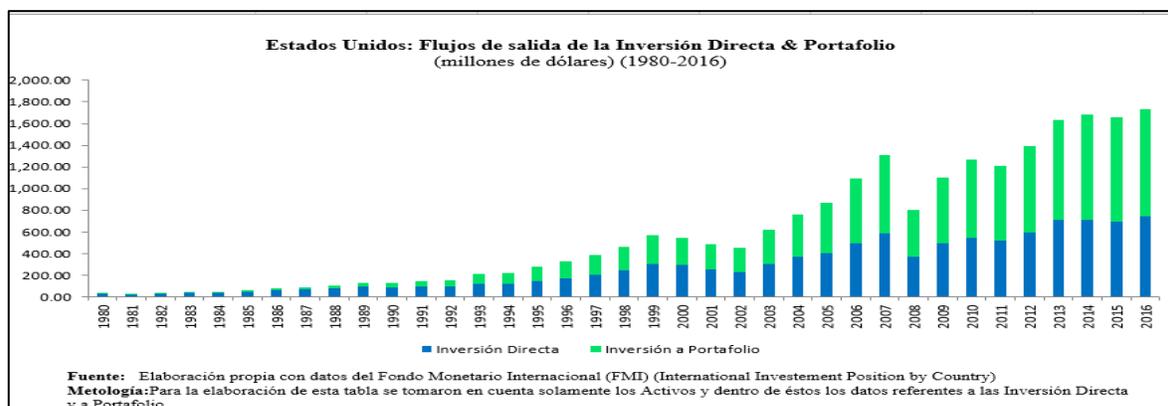
Gráfica 2.11.



La situación anterior queda resalta cuando observamos la **Gráfica 2.11**. En la que se muestran los mismos datos de la gráfica anterior, pero en el caso de China. Como se puede apreciar la atracción de flujos de capitales a China va dirigido, principalmente, a la inversión directa; cuestión que es opuesta en el caso de los EE.UU.

Este punto nos da otra perspectiva del conflicto China-EE.UU.: De cómo éste último, vía la atracción de flujos a portafolio, ha apuntalado el debacle de su hegemonía económica respecto al gran dragón chino.

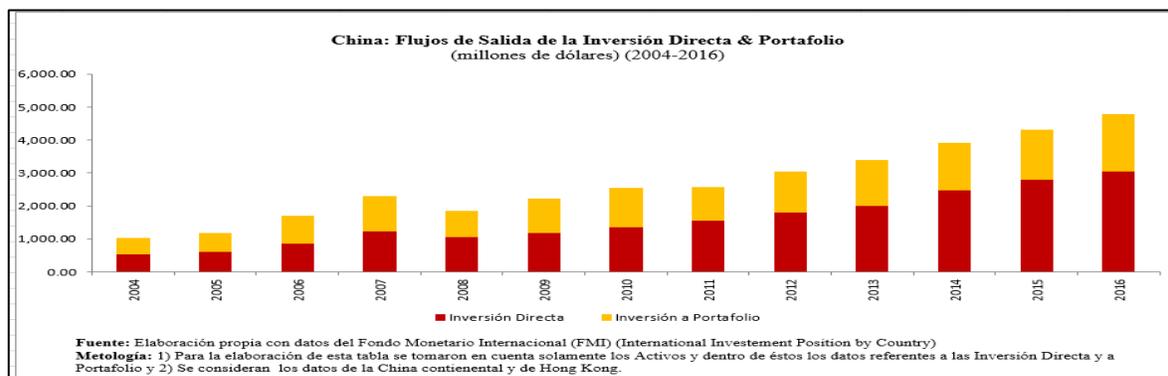
Gráfica 2.12.



Aunado a esto, siguiendo en términos de inversión, los EE.UU., como podemos ver en la **Gráfica 2.12**, han ido incremento cada vez más su inversión a portafolio al exterior; esto es, han incrementado la inversión que busca comprar títulos o de empresas, pero no con miras a aumentar el control sobre tal o cual empresa, sino con el fin de comercializarlos en el mercado de valores. Esta inversión a portafolio ha ido incluso más allá de la inversión directa que es la inversión en empresas productoras de otro país. En efecto, si bien a finales de los 80 esta tendencia apenas era perceptible, para finales de los 90 y todo los que llevamos del siglo XXI, ésta se ha agudizado impresionantemente.

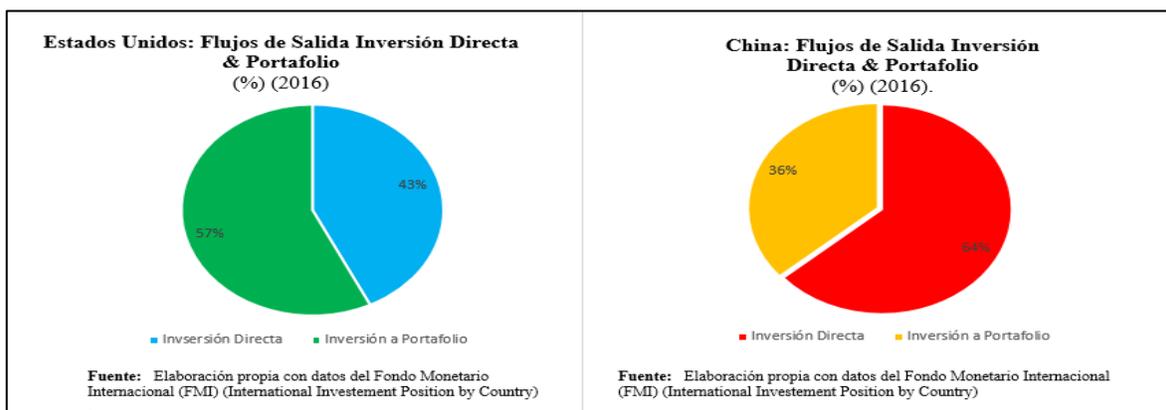
Estos datos son de suma importancia ya que nos hablan de que en los Estados Unidos, en los últimos años, la mayoría de la inversión al exterior ha ido dirigida hacia a la compra de activos financieros en lugar de direccionarse a la economía real. Este fenómeno tiene dos consecuencias: 1) que la mayoría de los rendimientos de la inversión al exterior están proviniendo del sector financiero, es decir de la especulación financiera, en lugar de la llamada economía real. 2) es debido a esta situación que los grandes bancos norteamericanos, encargados de gestionar estas inversiones, han ido acrecentando su papel y por tanto su influencia dentro de los EE.UU.

Gráfica 2.13



Esta situación es sumamente diferente en el país asiático. Como podemos apreciar en la **Gráfica 2.13**, al inicio de la muestra la inversión directa y la inversión a portafolio están casi emparejadas. Esta proporción sigue más o menos igual hasta el año 2011, donde se empieza a dar una diferencia cada vez más grande entre los recursos asignados a la inversión directa y entre los recursos dirigidos a la inversión a portafolio. Esta tendencia que da ventaja a la inversión directa sigue así hasta el final de la muestra, donde ya es claro el mayor número de recursos que se direccionan a esta inversión a diferencia de la inversión a portafolio. La cual también crece, pero no en la proporción de la inversión a portafolio.

Cuadro 2.1



Siguiendo esta línea de análisis, en la **Cuadro 2.1**, se hace una comparación de la Inversión Directa y a Portafolio entre Estados Unidos y China en el 2016. En tanto, es apreciable el mayor porcentaje que le dedican los Estados Unidos a la inversión a portafolio podemos ver que la mayoría de los rendimientos que está generando en el exterior provienen de la compra y venta de diversos activos. Lo que nos habla de una preponderancia del sector financiero norteamericano sobre el chino.

Con la presentación y análisis de estas últimas gráficas nuestra posición es la siguiente: por un lado, si bien reconocemos que en el sector comercial los Estados Unidos han presentado un declive considerable y China ha mostrado una clara tendencia al crecimiento, creemos que todavía es prematuro hablar de una caída total o permanente de los EE.UU. en este sector. Por el otro lado, vemos que para contener su declive, nuestros vecinos del norte, se han aferrado a su sector financiero como menciona Arturo Guillén, lo que ha resultado en su permanencia como hegemon mundial.

Ahora bien, pasando a la hegemonía militar norteamericana, Guillén menciona que ésta se ha buscado expandir a partir del ataque del 11 de septiembre de 2001 a las Torres Gemelas, a través de la llamada “Guerra contra el Terrorismo”. Bajo esta consigna fue que se intervino en Irak y Afganistán. Y, de igual manera, aprovechando la llamada “Primavera Árabe”, los EE.UU. intervinieron en varios países de la región, entre los cuales, los casos más paradigmáticos son: Libia y Siria.¹⁶⁴ A esto último debe agregarse la política de acoso, vía la instalación de bases alrededor del globo, en contra de Rusia, China e Irán, por poner algunos ejemplos.

¹⁶⁴ *Ibíd.* p. 254.

2.5. Reflexiones del capítulo

En este capítulo se ha realizado una breve revisión de las fases por las que ha pasado la hegemonía norteamericana. Al primer período que va, aproximadamente, de 1950 a 1970, lo hemos llamado de “auge”, ya que fue cuando los Estados Unidos se posicionaron como potencia mundial a través de su llamado “Plan Global”.

Al segundo período lo hemos llamado de “declive” ya que a partir de la crisis de estancamiento de los 70, la caída del acuerdo Bretton Woods, etc., los EE.UU. se vieron ante un punto en que su posición como hegemonía, por lo menos en el sector comercial, se ha visto amenazada. Esto sobre todo a partir de los 80 del siglo pasado que es donde China empezó su meteórico crecimiento.

Al tercer período lo hemos llamado “de contención”, ya que fue a partir de los 80 que los EE.UU. diseñaron un nuevo andamiaje económico con el fin de sostener su posición de hegemonía. Esta situación, como lo hemos mostrado a través de diversas gráficas, se ha logrado a partir del aprovechamiento y expansión de su superioridad militar y financiera.

Por último, queremos reconocer que el debate sobre el debacle o no de la hegemonía norteamericana es sumamente espinoso; sobre todo en lo que concierne al sector comercial. Todavía estamos en un período en que no podemos dar una afirmación concluyente a este respecto. Lo único que nos queda es apegarnos a los datos y lo que nos muestran concluyentemente es que en el sector financiero y militar la hegemonía norteamericana todavía es apreciable.

Capítulo 3: El capital financiero norteamericano y el aumento de su poder económico y político

En el primer capítulo de la presente tesis, se desarrolló un marco teórico en el que se trabajan los siguientes elementos: el capital financiero, la financiarización, las élites y la hegemonía. En el segundo capítulo se ha hecho un breve recuento histórico de las condiciones que han llevado a los Estados Unidos a mantener su hegemonía alrededor del globo.

Ahora bien, en este tercer capítulo se buscará comprobar la hipótesis que hemos presentado en el Planteamiento del Problema. Es decir, se presentarán las evidencias que nos hablan de un crecimiento del poder político y económico de las grandes corporaciones bancarias norteamericanas.

En este sentido, el contenido de los capítulos uno y dos nos serán de mucha utilidad para articular los diversos y numerosos fenómenos que en su conjunto constituyen el problema que nos hemos planteado investigar en este trabajo. Hechas estas breves aclaraciones, pasamos al tema que nos compete.

3.1. Antecedentes: El cimiento financiero de los EE.UU.

La importancia que han tenido las finanzas en los EE.UU. no es una situación reciente o novedosa. Al contrario, como lo mostraremos a continuación, este segmento constituye una de las estructuras principales sobre las cuales se alzó y conformó este país durante el siglo XVIII.

Profundizando en este punto, es Giacomani quien menciona que fueron tres instituciones, heredadas de la madre Inglaterra, las que en su conjunto constituyeron las bases de los EE.UU. y las que les permitieron irse perfilando como potencia mundial, a saber, la forma de gobierno, la deuda pública y el banco central.¹⁶⁵

En lo que se refiere a la primera, nuestro autor menciona que si bien en un inicio, los EE.UU. se instituyen sobre una forma de gobierno federalista, es con el fin de la Guerra Civil Norteamericana (1861-1865), cuando se crea un verdadero poder supremo nacional en los EE.UU., es decir, “un gobierno oligárquico de corte financiero para beneficio exclusivo de la clase mercantil, ahora apoyada por una pujante clase industrial cuya formación subvenciona la derrotada clase terrateniente, un gobierno en que la administración del principio de la ganancia es estrecha y no relajada.”

¹⁶⁵ Marcos, Patricio, “Los Nombres del Imperio: Elevación y caída de los Estados Unidos”, México, Nueva Imagen, 1991.

Si el Estado nacional norteamericano se constituyó tiempo después de la independencia norteamericana, no fue así con los otros dos elementos. Según nuestro autor, la deuda pública en la que convinieron las clases terratenientes del sur y las clases mercantiles del norte de los EE.UU., se estableció para subvencionar la misma guerra de independencia. A partir de esto, la deuda pública norteamericana, no solo constituyó el primer punto en el que convinieron las clases dirigentes de las trece colonias, sino que además ésta se convirtió en fuente de especulación por las expectativas de ganancias que de ella derivaban. Así, menciona Giacomani...

“al botín de las tierras [...], se suman las expectativas de ganancias bursátiles de la deuda pública, compuesta por cerca de 40 millones de dólares invertidos por acreedores domésticos, muchos de ellos congresistas, más cerca de 13 millones de dólares de procedencia externa: dinero tomado con habilidad diplomática a gobiernos europeos enemigos de Inglaterra, los que de esta suerte reconocen políticamente la independencia de las colonias británicas de América.”¹⁶⁶

El que los principales acreedores de esta deuda sean internos es un punto a destacar ya que “a pesar de la oposición que separa a las dos distintas oligarquías (las del norte y las del sur), lo que las identifica en aquella circunstancia es la postura común acreedora de sus miembros más conspicuos.”¹⁶⁷

No obstante, el establecimiento de la deuda pública norteamericana queda dimensionada en toda su importancia cuando se toma en cuenta la fundación del “First Bank of America” en 1791, el último de los principales pilares constituyentes de los EE.UU. En efecto, dicha institución no solo sirvió “para consolidar la autosuficiencia crediticia del nuevo gobierno [...], sino que (permitió) pagar además la deuda interna y convertir la externa con Francia, Holanda y España, a cuyos gobiernos transformó en socios capitalistas de la nueva agencia monetaria.”¹⁶⁸

Con lo anteriormente descrito nos podemos dar una breve idea del carácter financiero-especulativo que los EE.UU. poseen desde su misma formación y como sus clases dirigentes se han beneficiado de él. Esta situación constituye un antecedente significativo que nos pareció importante exponer ya que es aquí donde se encuentra la semilla que, con el transcurso del tiempo, germinó dando cabida a la formación de una clase financiera en nuestro país vecino.

No es objetivo del presente trabajo presentar la historia financiera de los EE.UU. de una forma detallada. Esta tarea, si bien relacionada, nos desviaría de nuestro objetivo. Como se mencionó

¹⁶⁶ *Ibíd.* p.274

¹⁶⁷ *Ibíd.* p.278

¹⁶⁸ *Ibíd.* p.291.

arriba en este apartado se buscó establecer un antecedente que nos advirtiera de la profundidad del tema que estamos tratando.

3.2. La crisis del sector de “ahorros y préstamos” y el aumento del poder económico de las grandes corporaciones bancarias durante la década de los 80.

Pasando al siglo XX, las diversas fuentes de información que hemos consultado, marcan la década de los años 80, como el punto de inicio para la constitución de los grandes bancos que hoy en día dominan en el panorama norteamericano.

Este relativo consenso se sostiene sobre el hecho de que fue en este período donde los Estados Unidos vivieron una de sus peores crisis financieras, cuyas consecuencias no se habían visto desde la Gran Depresión. Esta crisis, cabe agregar, se desarrolló específicamente en el sector de Préstamos y Ahorros (S&L, por sus siglas en inglés).

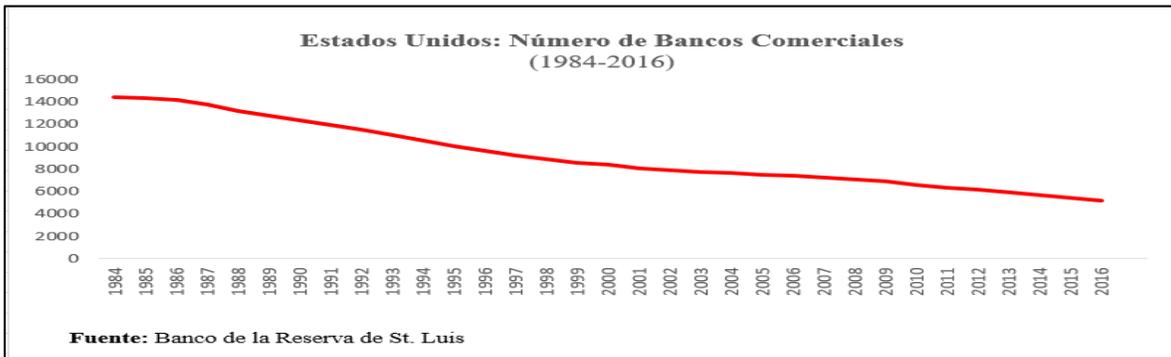
Como ya hemos mencionado en el capítulo anterior, el aumento del interés que se podía pagar por depósitos y ahorros, vía el relajamiento de la Regulación Q, promovió que el flujo de capitales se alejara de las pequeñas compañías de ahorro y préstamos y se dirigiera a las grandes compañías bancarias.

Las consecuencias que esto produjo ya las hemos mencionado en el capítulo anterior. No obstante, nos parece relevante volver a citar a Panitch y Gindin cuando mencionan que:

“junto al colapso del sector de S&L (sector de ahorro y préstamo) hubo una enorme concentración de la banca comercial: más de 4.500 bancos independientes (el 36 % de todos los bancos) cerraron entre 1979 y 1994. Para limitar los peores efectos de la masacre, la compra de pequeños bancos regionales por parte de grandes bancos nacionales se vio fomentada a nivel del Estado, finalmente produciendo así el verdadero sistema bancario interestatal que tanto la Fed como el Tesoro habían promovido.”¹⁶⁹

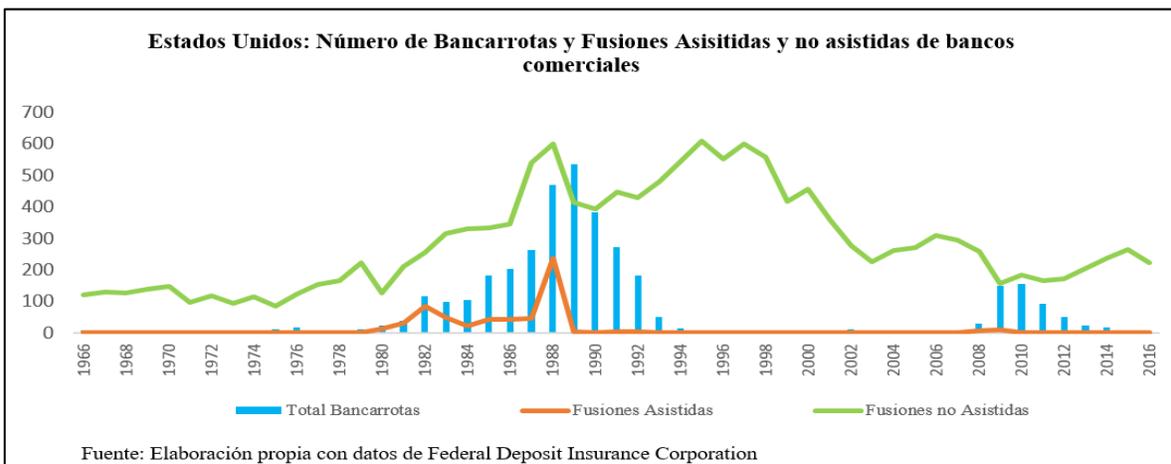
¹⁶⁹ Leo Panitch y Sam Gindin, op. cit. p.262

Gráfica 3.1



En cuanto al primer punto, a la reducción del número de bancos comerciales, es claramente visible en la **Gráfica 3.1**. Si bien esta tendencia hacia el decrecimiento empieza desde el inicio de la muestra, es en 1986 donde este comportamiento se intensifica y se prolonga hasta el final de la muestra; es decir, por más de treinta años. Si, para 1986, había 14,170 bancos, para 2016 se redujo a 5,174, o sea, se dio una reducción de 8,996 bancos.

Gráfica 3.2



Pasando al fenómeno de la compra de pequeños bancos por parte de grandes bancos nacionales, la **Gráfica 3.2** es ilustrativa a este respecto. Empezando con el número de bancarrotas podemos mencionar que durante los últimos años de la década de los 60 y durante toda la década de los 70 del siglo pasado, las bancarrotas de bancos comerciales apenas eran visibles. No obstante, es en los 80 donde este número se eleva hasta cifras alarmantes: en 1982 se dan un total de 177 bancarrotas. Este número disminuye al año siguiente cuando se dan un total de 98 bancarrotas. Sin embargo, para 1984, donde se dan un total de 103 bancarrotas, se da inicio a un periodo en el que el número de bancarrotas va ir aumentando y aumentando de manera impresionante. El punto culminante de esa etapa se da en 1989 donde se dan 534 bancarrotas. A partir de este momento, en 1990, donde se

da un total de 381 bancarrotas, inicia una tendencia hacia la disminución que se va a prolongar hasta 1994, cuando el número de bancarrotas va a llegar a un total de 15. Posteriormente, se inicia otro espacio de tiempo en el que casi no se van a dar bancarrotas hasta 2008, año de la crisis financiera. Decimos casi ya que los inicios del 2000 se dan una serie de pequeñas bancarrotas debido a la crisis de las llamadas “empresas.com”. Ahora bien, en este punto es importante notar que ni siquiera en el período de bancarrotas que se abrió en 2008, donde se dieron un total de 30 bancarrotas, y en los años que les siguieron, con el 2010 como punto máximo con sus 154 bancarrotas, se volvieron a dar el mismo número de bancarrotas que en los años 80. Empero, aquí debemos tener cuidado porque, como veremos, no fueron el mismo tipo de instituciones que quebraron en estos períodos.

Siguiendo con las fusiones asistidas, es decir aquellas en las que el gobierno se involucra en la adquisición de un banco por otro¹⁷⁰, vemos que estas siguen un comportamiento similar al número de bancarrotas, por lo menos en lo que respecta a la primera parte de la **Gráfica 3.2**, esto es, hasta los finales de los años 80 e inicios de los 90. En efecto, si bien durante los 60 y 70 no se dan fusiones asistidas, en la década de los 80 va aumentar considerablemente el número de estas fusiones. En este sentido, tenemos como punto máximo de esta variable el año de 1988, donde se dan un total de 238 fusiones asistidas.

Respecto a las fusiones no asistidas, podemos apreciar que, si bien estas se dan durante los años 60 y 70, el punto más alto de éstas se da en la década de los 80 en medio del aumento de las bancarrotas bancarias y de las fusiones asistidas. En específico en 1988, se dan un total de 600 fusiones no asistidas. Ahora bien, a finales de los 90, este tipo de fusiones va presentar una tendencia hacia la disminución, la cual va a llegar hasta el 2008, año en que se dan un total de 157 fusiones no asistidas. A partir de este punto se va una ligera tendencia hacia el crecimiento que llega hasta 2015, donde se dan 264 fusiones no asistidas. Posteriormente hay una caída en el 2016, donde se dan un total de 223 fusiones no asistidas.

A pesar del gran saldo que la crisis de los 80 se cobró, esto no significó o derivó en un movimiento que buscará un reforzamiento del andamiaje regulatorio sobre el sector financiero. Más bien, al contrario, la siguiente década fue testigo del desmantelamiento del sistema regulatorio construido en los años 30 del siglo pasado, como consecuencia del aumento de la capacidad de las grandes instituciones bancarias para imponer sus intereses.¹⁷¹

¹⁷⁰ Para mayor información sobre este punto consúltese: <https://www5.fdic.gov/hsob/help.asp#BF1TT>

¹⁷¹ Simon Johnson & James Kwak. “13 Bankers: The Wall Steer Takeover and the Next Financial Meltdown”, New York, Pantheon Books, 2010, p.146.

Esta capacidad, cabe agregar, estaba sustentada en el aumento del poder económico y político de estas instituciones. El primer elemento se acrecentó durante la crisis del sector en los años 80, que como hemos podido apreciar culminó en un gran proceso de centralización y concentración de capital, y el segundo se potencializó durante los años 90.

Entonces, para resumir, tenemos dos periodos dentro de los cuales las grandes corporaciones bancarias aumentaron su poder político y económico. El primero de estos periodos se dio en los 80. El aumento de las bancarrotas y las fusiones asistidas y no asistidas tuvo como resultado un proceso de centralización y concentración de capital, lo que significó un aumento del poder económico de los grandes bancos¹⁷². El segundo período, acaecido durante la década de los 90, vio como este poder económico, como lo veremos en la siguiente sección, se transformó en poder político a través de diferentes medios y tuvo consecuencias que han llegado hasta nuestra actualidad.

Además, estos fenómenos trajeron consigo un cambio fundamental en la forma en que se relacionaban los diferentes actores dentro del sector financiero norteamericano. Quedaba en el pasado ese “negocio entre caballeros” que caracterizó a la banca durante finales del siglo XIX y XX¹⁷³ y empezaba una etapa depredatoria entre los mismos bancos. Nomi Prins detalla muy bien esto último a niveles psicológicos cuando menciona que:

“Los tiempos habían cambiado. Ya no eran los lazos familiares y las relaciones de sangre la clave para la ascensión interna en los bancos más grandes de la nación. Una naturaleza depredadora y sociopática era requerida y recompensada. El combate mental, los instintos asesinos voraces y las adquisiciones de otros bancos (con su parte de los depósitos de los ciudadanos) impulsaron a la élite bancaria a ocupar el primer puesto en su campo.”¹⁷⁴

3.2. El aumento del poder político de las grandes corporaciones bancarias durante los 90.

Si desde los años setenta se venía dando un aumento del poder económico del sector financiero, a través de la centralización y concentración de capital, es en la década de los 90 donde es apreciable un aumento del poder político de las grandes corporaciones bancarias norteamericanas. Esto ha

¹⁷² Debemos advertir que en la historia de los EE.UU. se han dado diversos procesos de centralización y concentración de capital, derivados de diferentes crisis financieras. Ejemplos los podemos encontrar en las crisis de 1819, 1837, 1869, 1873, 1893, 1907 y 1929. Giacoman describe cada una de estas crisis y hace hincapié en la crisis de 1893, donde fue observable un proceso de centralización y concentración de capital mediante la creación de los llamados “trusts”.

¹⁷³ Gary Dymksy, “The Economic Consequences of the Banks Bailouts: Parallels and Discontinuities between the 1920s and Today, England, Leeds University Business School, University of Leeds, 2013. Consúltese: http://inctped.ie.ufrj.br/spiderweb/dymks_4/4-8S%20Dymski-Econ%20conseq.pdf

¹⁷⁴ Nomi Prins, “All the Presidents’ Bankers: The Hidden Alliances that Drive American Power, New York, Nation Books, 2014. p. 266.”

tenido como resultado lo que en este trabajo hemos llamado “financiarización”, esto es, la creciente capacidad del capital financiero para imponer sus intereses.

A diferencia de lo que podría pensarse, este aumento de su poder político, no se dio a través de simples sobornos o cohechos hacia la clase política norteamericana.

Son Johnson y Kwak los que han identificado tres formas que ellos llaman “capitales, a través de las cuales estos grandes bancos han aumentado su poder político:

1) El capital tradicional: hace referencia al dinero que es dirigido hacia las contribuciones de campaña y gastos de lobbying; 2) el capital humano: se refiere a los veteranos de Wall Street que se dirigieron a Washington para moldear la política del gobierno y a la nueva generación de funcionarios públicos permeados por la visión de libre mercado; 3) el capital cultural: la expansión de la idea que dice que un largo y sofisticado sistema financiero es bueno para los Estados Unidos.”¹⁷⁵

A continuación, pasaremos a mencionar cada uno de estos “capitales” a través de los cuales el sector financiero norteamericano aumentó su poder político en la década de los 90 y, por ende, fue capaz de imponer sus intereses por sobre el conjunto de la sociedad norteamericana¹⁷⁶.

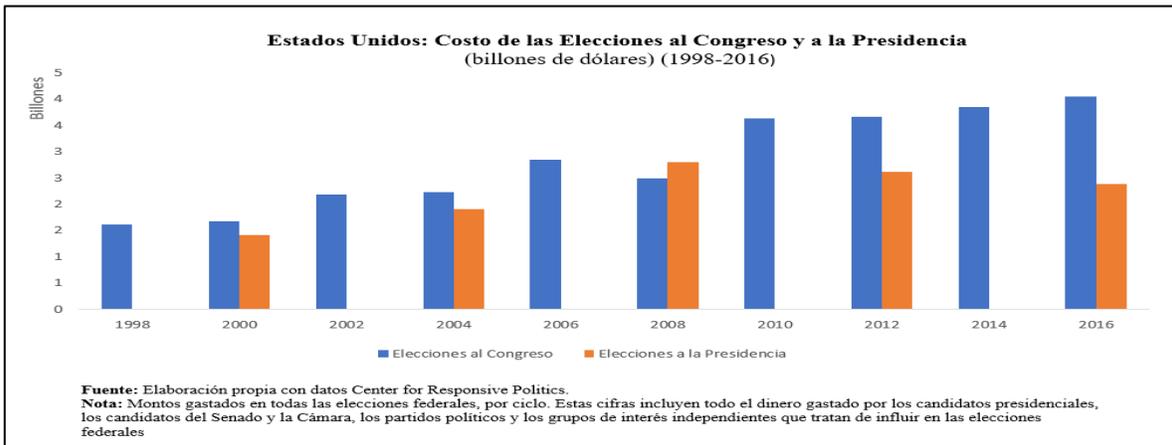
3.2.1 Capital Monetario:

Cuando Johnson y Kwak hablan de “capital monetario” hacen referencia a los recursos que aporta, cada vez más, el sector financiero hacia las campañas políticas y hacia prácticas como el lobbying. Si bien en el presente trabajo ambas categorías están separadas por cuestiones de análisis, en la realidad las dos están sumamente entrelazadas. En lo que concierne a la primera, su análisis avanza sobre la siguiente pregunta: ¿Cuánto se han incrementado los costos de campaña en Estados Unidos?

¹⁷⁵ Simon Johnson & James Kwak. Op. Cit. p.148.

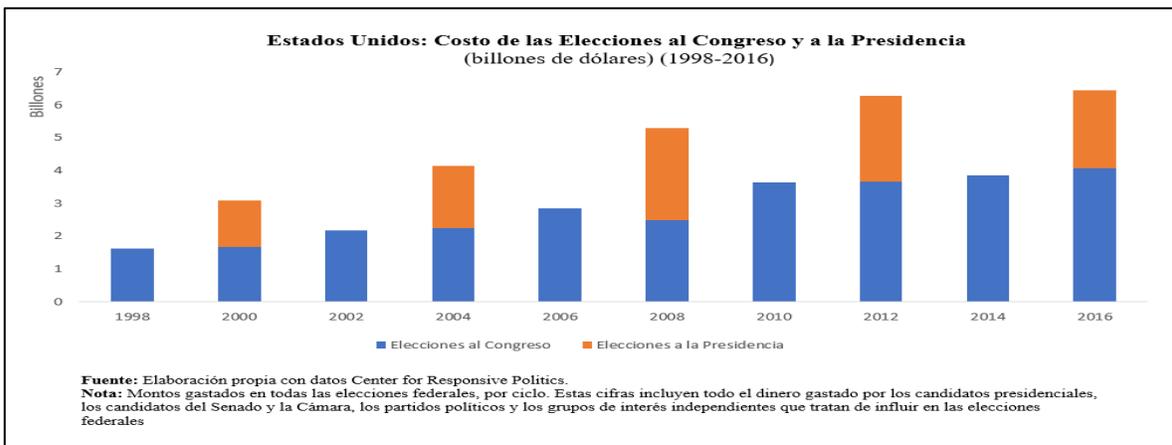
¹⁷⁶ En este punto hay que aclarar que muchos de los fenómenos de los que se hablarán a continuación, si bien tienen su origen, principalmente, en la década de los 90, éstos siguen teniendo una enorme vigencia en nuestros días. Es por esta razón que con la finalidad de justificar nuestro argumento, además de exponer datos y fenómenos de esa década, también se expondrán elementos más actuales.

Gráfica 3.3



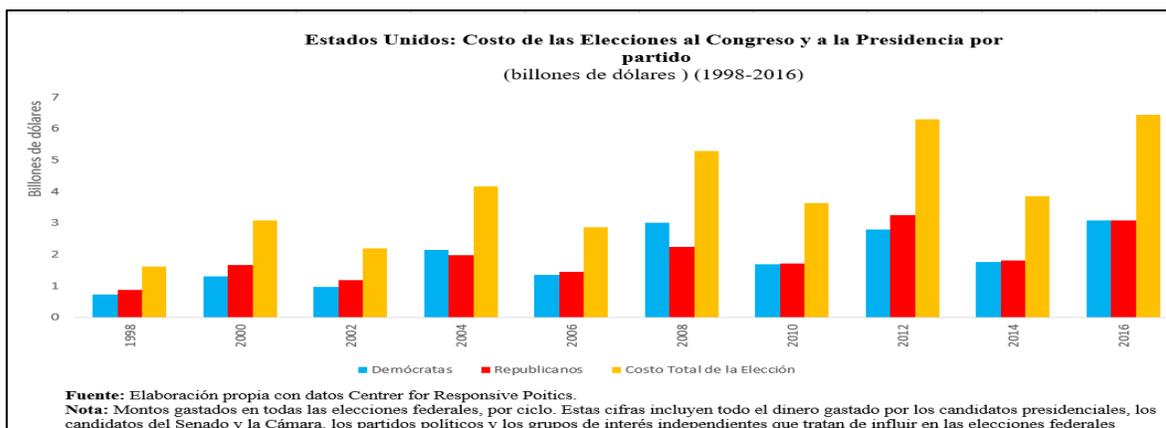
Para la respuesta a esta pregunta nos es de utilidad la **Gráfica 3.3**. En ella se muestran los costos de las elecciones al Congreso y a la Presidencia en Estados Unidos. En este sentido, es apreciable el diferente comportamiento que han tenido ambos costos. En efecto, mientras que los costos para las elecciones al congreso muestran una clara tendencia hacia el crecimiento, con excepción del 2008, año de la crisis financiera, los costos para las elecciones a la presidencia han ido de una tendencia hacia el crecimiento, que va desde el 2000, pasando por el 2004, hasta 2008, a un comportamiento descendente que se inició en el 2012 y que se continuó en el 2016.

Gráfica 3.4



No obstante, si se miran en su conjunto ambos costos, como es apreciable en la **Gráfica 3.4**, el proceso de elección de candidatos en Estados Unidos ha ido incrementado de manera general con el pasar de los años en una manera considerable: si en la elección del 2000, se gastaron en total 1,413,116,384 billón de dólares, para la elección del 2008 se gastó un total 2,386,733,696 billones de dólares.

Gráfica 3.5



Siguiendo con el costo de las elecciones en EE.UU., en la **Gráfica 3.5** podemos observar los costos tanto de las elecciones al congreso, como de las elecciones a la presidencia por partido; es decir, cuanto han gastado los demócratas y los republicanos en cada elección. Como se puede apreciar es el Partido Republicano el que ha tendido a gastar más elecciones en general. Esto, claro está, con excepción del 2004 y 2008, años en que se realizaron elecciones para la presidencia. Incluso en el 2016, mientras los demócratas gastaron 3,076,968,576 billones de dólares, los republicanos gastaron 3,078,629,166; es decir 1,660,590 de dólares más.

Cuadro 3.1

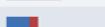
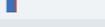
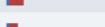
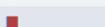
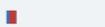
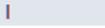
Rank	Sector	Amount	To Cands/Parties		To DEMS To REPUBS	
			Dems	Repubs	To DEMS	To REPUBS
1	Finance/Insur/RealEst	\$126,601,948	\$126,601,948	49.5%	50.0%	
2	Misc Business	\$78,405,967	\$78,405,967	41.2%	58.0%	
3	Lawyers & Lobbyists	\$67,520,128	\$67,520,128	71.9%	27.9%	
4	Other	\$53,664,721	\$53,664,721	43.8%	53.4%	
5	Labor	\$53,394,170	\$53,394,170	94.4%	5.2%	
6	Health	\$45,814,248	\$45,814,248	51.9%	47.6%	
7	Communic/Electronics	\$38,667,391	\$38,667,391	59.7%	39.7%	
8	Agribusiness	\$38,336,783	\$38,336,783	40.0%	59.8%	
9	Energy/Nat Resource	\$36,324,202	\$36,324,202	39.9%	59.6%	
10	Ideology/Single-Issue	\$30,500,508	\$30,500,508	67.1%	32.2%	
11	Transportation	\$26,639,320	\$26,639,320	41.8%	57.9%	
12	Construction	\$25,595,806	\$25,595,806	40.7%	58.9%	
13	Defense	\$10,166,547	\$10,166,547	53.7%	46.2%	

Fuente: Center for responsive politics

Entonces, hemos visto que de manera general se ha dado un constante aumento del costo de los procesos electorales en Estados Unidos y cuanto es lo que cada uno de los dos principales partidos ha ganado. De aquí surge una duda más específica ¿cuáles son los principales donadores que en

parte se encargan de cubrir estos elevados costos electorales? En este sentido, la **Cuadro 3.1**¹⁷⁷ es ilustrativa. En ella se muestran las principales contribuciones a las campañas para la presidencia y para el congreso por sector. Como es visible en 1992, año de elecciones al congreso y a la presidencia, el principal sector en lo que se refiere a contribuciones fue el sector financiero, de seguros y bienes raíces. Esto lo hizo con una aportación de 126,601,948 millones de dólares. De estos recursos prácticamente la mitad fue dirigida a los demócratas y la otra mitad a los republicanos.¹⁷⁸

Gráfica 3.2

Estados Unidos: Contribuciones a las campañas para la presidencia y para congreso por sector (2016)						
Rank	Sector	Amount	To Cands/Parties	Dems	Repubs	
1	Finance/Insur/RealEst	\$1,088,716,474	\$587,884,886	45.7%	54.0%	
2	Other	\$743,585,645	\$635,192,097	58.5%	41.0%	
3	Ideology/Single-Issue	\$597,914,760	\$384,031,757	63.1%	36.7%	
4	Misc Business	\$480,477,536	\$337,366,688	45.5%	54.2%	
5	Communic/Electronics	\$313,772,193	\$203,156,646	70.7%	29.0%	
6	Health	\$272,655,545	\$197,182,183	51.4%	48.3%	
7	Lawyers & Lobbyists	\$247,339,952	\$232,457,030	70.3%	29.4%	
8	Labor	\$207,145,408	\$67,188,307	87.8%	12.0%	
9	Energy/Nat Resource	\$172,297,540	\$114,674,771	22.4%	77.5%	
10	Construction	\$121,904,310	\$84,958,522	31.6%	68.1%	
11	Agribusiness	\$111,256,336	\$81,091,988	26.2%	73.3%	
12	Transportation	\$90,782,387	\$73,194,664	30.7%	69.1%	
13	Defense	\$29,350,035	\$27,768,533	39.4%	60.4%	

Fuente: Center for responsive politics

La **Cuadro 3.2**¹⁷⁹, muestra las contribuciones a las campañas para la presidencia y para el congreso, por sector, en el 2016. Como podemos apreciar el sector financiero, de seguros y bienes raíces se mantuvo como el principal sector donador. Esto lo hizo con la aportación de 1,088,716,474 billones de dólares. De estos recursos, 587, 884, 886 se canalizaron directamente a los candidatos y sus partidos. La otra mitad, es decir, los 500, 831, 588 fueron dirigidos a los llamados “grupos de presión” que se caracterizan por realizar prácticas de *lobbying*.

La segunda categoría a la que el sector financiero dirige sus recursos es, como ya establecimos líneas arriba, el *lobbying* o “lobismo”. Esta práctica hace referencia al financiamiento de

¹⁷⁷ Consúltese: Center for responsive politics: <https://www.opensecrets.org/overview/sectors.php>

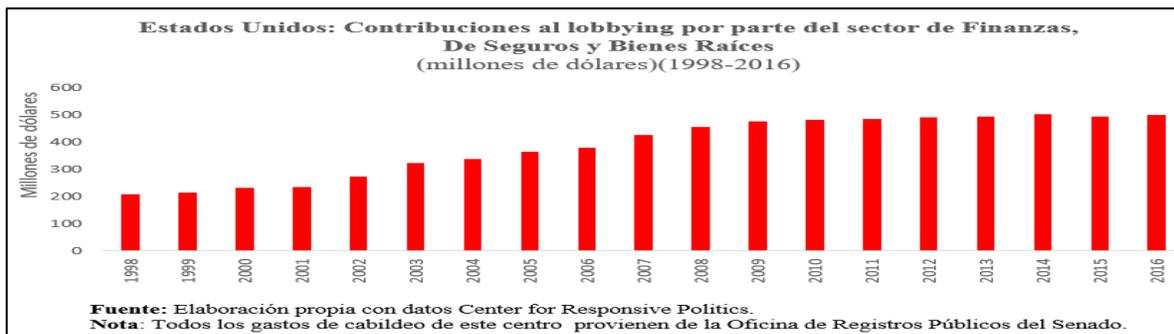
¹⁷⁸ El que los porcentajes no den un 100% exactamente, se debe a que ciertos recursos fueron destinados a partidos terceros; es decir, los que no forman parte del Partido Republicano, ni el Partido Demócrata.

¹⁷⁹ *Ibíd.*

aquellas agrupaciones voluntarias de personas o corporaciones, que se constituyen con el fin de ejercer influencia sobre los representantes legítimos de la política, principalmente, del Poder Legislativo y del Ejecutivo [...]. Estas asociaciones conocidas también bajo la expresión más genérica de grupos de presión o grupos de interés, procuran ejercer influencia sobre el proceso político de la toma de decisiones, priorizando sus intereses particulares sobre los generales [...]. La gama (de estos grupos) va desde los bancos, las empresas, los sindicatos tradicionales, y las asociaciones sectoriales, de profesionales y de agricultores, pasando por las asociaciones de consumidores y las plataformas ciudadanas que defienden el interés general o de grupo o entidades con una orientación general de defensa del medioambiente o de denuncia de deficiencias sociales¹⁸⁰

Como se puede deducir de la definición anterior, las prácticas de lobbying por parte de estos “grupos de presión” se da en dos ámbitos: “El primero son las aportaciones para la financiación de las campañas electorales [...]. Y el segundo son las actividades de lobby que desarrollan ante los órganos de los poderes legislativo y ejecutivo del Gobierno Federal”¹⁸¹.

Gráfica 3.6



Como se observa en la **Gráfica 3.6**, las contribuciones a prácticas de lobbying por parte del sector de Finanzas, De Seguros y Bines Raíces se han ido incrementando con el pasar del tiempo de manera sorprendente. Si para 1998 las contribuciones ascendían a 207,740,400, para el 2016 han llegado a 498,862,139.

Con lo visto hasta este punto, podemos darnos cuenta de cómo han aumentado las contribuciones por parte del sector financiero para las elecciones y el lobbying en Estados Unidos. Esto se ha

¹⁸⁰Júan Hernández Viguera, “Los lobbies financieros: Tentáculos del poder”, Argentina, Le Monde Diplomatique, 2013, p.17.

¹⁸¹Ibíd, p. 55.

traducido en un aumento del poder político que tienen estas instituciones para influir en la toma de decisiones del gobierno norteamericano.

3.2.2. Capital Humano.

Una vez que hemos hablado del “capital monetario”, pasamos a hablar de otro medio a través del cual, durante los 90, el sector financiero norteamericano fue traduciendo su poder económico en poder político, a saber, el “capital humano.”

Por “capital humano” hacemos referencia a la capacidad que tuvo y sigue teniendo Wall Street para “posicionar estratégicamente gente en Washington”¹⁸². Esto con el objetivo, como profundizaremos más adelante, de influir en la política económica mediante la expansión de una visión cercana a la “libertad de mercado”.

Este fenómeno debe su origen a la creciente complejidad que adquirió el sector financiero norteamericano durante las décadas de los 80 y 90. En la medida en que las finanzas y sus problemas técnicos se volvían cada vez más centrales para la economía, hubo una creciente necesidad por parte del gobierno estadounidense para atraer veteranos de Wall Street que ocuparan los principales puestos de decisión de política-económica en el país.

a) La intercambiabilidad de puestos o “puerta giratoria” entre Washington y Wall Street

Este flujo de personas, cabe agregar, también se dio en la dirección contraria, es decir, de Washington a Wall Street, lo que ha llevado a varios estudiosos a llamar a este fenómeno la “puerta giratoria.”

Como mencionan Johnson y Kwak¹⁸³, la “puerta giratoria” significó un nuevo problema para los encargados de la regulación en el sector, ya que les presentó la disyuntiva de si debían ejercer normas que afectarían a su sector o si serían “capturados” por el mismo. Más allá de que muchos de los servidores públicos en Washington vieran sus futuras carreras en Wall Street, esto no significa que todos sus movimientos estuvieran dirigidos por sentimientos puramente egoístas e individualistas. Mas bien, como señalan nuestros autores, la “puerta giratoria” y las políticas benéficas para el sector financiero que de ella derivaron, estaban cimentadas en una “captura” ideológica, más que ilegal, de los individuos.

¹⁸² Simon Johnson & James Kwak. Op. Cit. p.152.

¹⁸³Ibíd. p.153.

Esta base ideológica hace referencia a la adopción de valores cercanos a la “libertad de mercado” que tienen o adoptan los individuos que se ven inmersos en el fenómeno de la “puerta giratoria.” Es decir, como ya mencionamos líneas arriba, sus decisiones, además de estar motivadas por intereses individualistas, también están determinadas por una convicción real de que un sector financiero liberalizado es “bueno para América”.¹⁸⁴

En este punto es interesante ver como las condiciones que dan cabida a la “puerta giratoria”, pueden ser tratadas y profundizadas desde la óptica de Mills cuando habla de la intercambiabilidad de puestos cada vez más recurrente en las “instituciones clave” dentro de la sociedad norteamericana, a saber, dentro de las económicas, políticas y militares.

En efecto, como lo vimos en el primer capítulo de este trabajo, el autor norteamericano partía de tres elementos para hablar de una conexión cada vez más cercana entre los puestos de decisión de las instituciones clave dentro de la sociedad norteamericana: 1) la centralización del mando; 2) el acceso a las cosas más altamente valoradas en esa sociedad, a saber, el dinero, el poder y la fama¹⁸⁵; y 3) el origen común que tienen los individuos que acceden a estos puestos de decisión.¹⁸⁶

En nuestro estudio se manifiestan con mayor evidencia los dos últimos puntos. El acceso a puestos de poder, hace que los individuos o en este caso los que acceden a puestos de decisión en el gobierno norteamericano busquen continuar esta labor en Wall Street, y viceversa, con el fin de aumentar ya sea su dinero, poder o fama o todas a la vez. Este fenómeno se desarrolla desde una esfera más individual y depende de la ambición de cada sujeto.

Por el contrario, el tercer punto nos habla del origen común que, como menciona Mills, justamente va preparando a los individuos para ocupar los puestos de mando en estas instituciones clave. Podemos ver este último carácter como la formación ideológica que van adquiriendo los individuos a partir de sus condiciones de vida. En el caso de nuestro estudio, fue la disposición a aceptar las ideas de un sector financiero liberalizado como algo positivo para los Estados Unidos, lo que impulso a diversos individuos a desarrollar políticas benéficas a dicho sector.

El fenómeno de la “puerta giratoria” o “intercambiabilidad en los puestos”, y el impacto que este proceso tiene para acercar a las élites económicas y políticas norteamericanas es descrito por Johnson y Kwak, cuando mencionan que:

¹⁸⁴ Más adelante, cuando abordemos el “capital ideológico” profundizaremos en esta parte.

¹⁸⁵ La fórmula psicológica que usa Mills en este pasaje es, para nosotros, simple. Por ejemplo, en cuanto más poder se tiene más se quiere tener.

¹⁸⁶ Wright C. Mills, Op. Cit.

La puerta giratoria no solo ponía a los veteranos de Wall Street en importantes posiciones en Washington. Además, aseguraba el desarrollo de fuertes relaciones personales entre los líderes banqueros y los oficiales gubernamentales, dando a los grandes bancos el privilegio de acceder a hacedores de la política económica y promover la visión de Wall Street en los corredores del poder político. La prospección de mayor prestigio o mejores empleos pagados en el sector financiero influyó en las decisiones de los reguladores y los oficiales administrativos, quienes no habrían querido crear enemigos con sus futuros empleadores¹⁸⁷.

Al final, sostenemos que este gran entrelazamiento y mutua dependencia entre las mayores instituciones económicas y políticas de Estados Unidos se pone en evidencia con la pregunta que ya Wrigth Mills hacía en los 50: “Pero ahora, dadas las expectativas políticas y los compromisos militares, ¿pueden permitir que unidades claves de la economía privada caigan en quiebra?”¹⁸⁸

b) La “puerta giratoria” en el gobierno de Bill Clinton

La llegada al poder de los demócratas a través de la presidencia de Bill Clinton significó dos cosas. La primera consistía en un mayor acercamiento entre el partido demócrata, generalmente vinculado al sector obrero norteamericano, y Wall Street; esto es, este partido se configuró como una organización en la que el sector financiero podía confiar. Este acercamiento tuvo como antecedente un segundo elemento: la puesta en marcha de la “puerta giratoria” en el gabinete de Clinton.

La anterior afirmación se comprueba claramente con el caso de Robert Rubin. Desde la década de los 80, Rubin empezó a subir dentro del escalafón de Goldman Sachs. Para inicios de los 90, ya era junto con Stephen Friedman, co-presidente de este banco¹⁸⁹.

Al inicio de su presidencia Clinton, nombró a Rubin secretario del Tesoro y director del National Economic Council (NEC). Un organismo recién creado por ese gobierno con el fin de desarrollar una mayor coordinación para la elaboración de políticas económicas.

Esta asignación mandó un mensaje claro a Wall Street:

Mientras que las grandes corporaciones y los grandes bancos habían contado históricamente con el apoyo de los republicanos, ahora también podían confiar en los demócratas. Con Rubin en su lugar, era poco probable que el gobierno fuera tras las vacas creadoras de dinero que el

¹⁸⁷ Simon Johnson & James Kwak. Op. Cit.

¹⁸⁸ *Ibíd.* p.25.

¹⁸⁹ Nomi Prins, Op. cit. p.267.

sector financiero había creado en las últimas dos décadas, como la titulización, los derivados [...]”¹⁹⁰.

Para conformar su propio equipo de trabajo Rubin convocó tanto a personas con antecedentes en Wall Street, como aquellas que, si bien no habían desarrollado una carrera en este sector, eran afines a las ideas de “libre mercado”. En el primer grupo podemos encontrar a personajes como Gary Gensler, de Goldman Sachs, y a Lee Sachs, de Bear Stearns. En el segundo podemos encontrar a Larry Summers, académico y economista en jefe del Banco Mundial, quien sucedería a Rubin en la secretaria del Tesoro. También estaba Tim Geithner, quien había desarrollado una carrera únicamente como servidor público, pero que compartía la visión de Rubin de un “libre mercado” con “innovación financiera.”

El caso de Robert Rubin, que hemos expuesto en el presente trabajo, es un botón de muestra dentro de todo el entramado que constituye el fenómeno de la “puerta giratoria”. En efecto, este proceso, como hemos señalado, se intensificó durante el gobierno de Clinton, y ha tenido repercusiones hasta la actualidad. Ejemplo de esto lo encontramos en Henry Paulson, último secretario del tesoro durante el gobierno de George W. Bush, quien desde 1999 a 2006 dirigió el banco Goldman Sachs.

Además de Rubin y Paulson, Johnson y Kwak identifican un gran número de ejemplos cuando mencionan que:

“Además de Rubin y Paulson, Goldman Sachs proporcionó subsecretarios de tesorería a ambas administraciones -Gary Gensler bajo Clinton y Robert Steel (que pasó a convertirse en CEO de Wachovia) bajo Bush. Otros ex becarios de Goldman incluyeron al senador Jon Corzine, miembro del Comité Bancario del Senado; Stephen Friedman, director del NEC bajo Bush y presidente de la Fed de Nueva York; William Dudley, un ejecutivo bajo Tim Geithner en la Fed de Nueva York y más tarde su presidente; Joshua Bolten, director de la Oficina de Administración y Presupuesto (OMB) y jefe de personal del Presidente Bush; Y un montón de asesores de Paulson en la Tesorería, incluyendo Neel Kashkari jefe del Programa de Alivio de Activos en Problemas (TARP). Otros ejecutivos de Wall Street en la administración Clinton incluyeron a Roger Altman de Lehman Brothers y Blackstone Group (firma de capital privado) como subsecretario del tesoro y Lee Sachs de Bear Stearns como subsecretario asistente y más tarde como secretario asistente de mercados financieros.”¹⁹¹

¹⁹⁰ Simon Johnson & James Kwak. Op. Cit. p 162.

¹⁹¹ *Ibíd.* p.155.

Si bien en la cita anterior se citan varios ejemplos de la “puerta giratoria” o la intercambiabilidad en los puestos, estos solo hacen referencia al paso de gente de Wall Street a Washington. No obstante, como mencionan nuestros autores:

Las estrechas conexiones entre el sector privado y el público también fueron reforzadas por funcionarios gubernamentales de muchos años, que optaron por pasar al sector financiero privado. Michael Froman, miembro del NEC de Rubin y luego su jefe de personal en el Tesoro, siguió a Rubin quien convertiría en un ejecutivo de Citigroup. Gerald Corrigan trabajó en la Reserva Federal durante más de veinte años, sirviendo como presidente de la Fed de Nueva York de 1985 a 1993; En 1994 se unió a Goldman Sachs, donde se convirtió en socio y ejecutivo en 1996. David Mullins, ex secretario asistente del Tesoro y vicepresidente de la Junta de Gobernadores de la Reserva Federal, dimitió de la Reserva Federal en 1994 para convertirse en socio de la Long Term Capital Management.¹⁹²

Siguiendo esta línea argumentativa, otro de los ejemplos que nos gustaría citar en concreto, es el caso de Alan Greenspan, director de la Reserva Federal (Fed) de 1987 a 2006. Este personaje es de interés en el presente trabajo ya que nos expone una muestra de un funcionario que ha creído fielmente en los efectos positivos que puede tener tanto la innovación financiera, como un sistema financiero liberalizado para los Estados Unidos.

“Republicano liberal” y seguidor de las ideas de “laissez-faire” expuestas por Ayn Rand, Greenspan fue un fiel defensor de la idea de “los mercados auto-suficientes” y de la “revolución” emprendida por Reagan en contra de la intervención del gobierno en la economía.¹⁹³

Con estas ideas como bases: “Greenspan creía fuertemente que los derivados financieros desarrollaban un rol importante en la dispersión del riesgo en el sistema financiero, y que los participantes del mercado eran lo suficientemente sofisticados para manejar el riesgo creado por los derivados.”¹⁹⁴

En este apartado hemos podido observar como el capital financiero norteamericano, ha podido aumentar la financiarización en Estados Unidos, es decir, la su capacidad de este sector para imponer sus intereses políticos y económicos a través de lo que hemos llamado “capital humano”. Este término, recordémoslo, no hace referencia más que a la “puerta giratoria” o intercambiabilidad de puestos que se ha desarrollado entre Washington y Wall Street. A continuación, pasamos a

¹⁹²Ibíd, p. 157.

¹⁹³Ibíd. p. 165.

¹⁹⁴ Ibíd, p.167.

hablar de otros medios a través del cual el sector financiero ha aumentado su poder, a saber, el “capital ideológico”.

3.2.3. Capital ideológico: la ideología de la alta finanza

Como hemos podido apreciar hasta este punto, durante los años 90 se dio inicio al aumento del poder político del sector financiero norteamericano. Este proceso tuvo consecuencias que todavía hoy en día siguen teniendo fuertes repercusiones.

Los medios a través de los cuales el sector financiero ha logrado esto, fueron, como ya hemos expuesto en detalle, el capital monetario y el capital humano. No obstante, existe otro camino mediante el cual la alta finanza ha podido constituirse como la gran campeona de todas las fracciones capitalistas: el capital ideológico o la ideología dentro de la finanza.

Como ya hemos ido adelantando en los apartados anteriores, este “capital ideológico” se basa en la noción de que un sistema financiero liberalizado es bueno para los Estados Unidos. En los 90, esta idea se volvió “convencional” entre las élites económicas y políticas, ya que se la ligó con una de las ideas constitutivas de los Estados Unidos, a saber, el “sueño americano”¹⁹⁵.

En efecto, “lo bancario se volvió el más reciente capítulo del sueño americano, el camino para hacerse rico trabajando duro y creando nuevos productos innovadores que supuestamente mejorarían la vida de todos.”¹⁹⁶

Como mencionan Johnson y Kwak, durante los años 90 esta imagen positiva hacia Wall Street se sostenía sobre tres pilares:

“1) La idea de que la innovación financiera, como la innovación tecnológica, era necesariamente buena. 2) La idea de que las complejas transacciones financieras servían a una noble causa: ayudar a los americanos ordinarios a comprar casas. 3) Que Wall Street era el lugar más excitante para estar en el nuevo milenio.”¹⁹⁷

Pasando al primer punto, hay que entender cómo la innovación financiera se tornó como algo positivo dentro de la cosmovisión norteamericana. Para esto debemos hablar un poco más de la palabra que antecede a lo financiero, esto es, la “innovación”. Este término ha sido una parte

¹⁹⁵ *Ibíd.*

¹⁹⁶ *Ibíd.* p. 172.

¹⁹⁷ *Ibíd.*

constitutiva del ideario estadounidense, según el cual, cualquier individuo puede salir adelante y resolver sus problemas a través del trabajo duro y el ingenio.

Son Johnson y Kwak los que, a nuestro parecer, resumen muy bien este punto cuando mencionan que:

“La innovación, en el inglés americano, es una palabra inequívocamente positiva. Desde Benjamin Franklin y Eli Whitney, nos gusta vernos a nosotros mismos como una nación de inventores creativos, ingeniosos que resuelven los problemas a través del ingenio y el trabajo duro. Más recientemente, cuando pensamos en la innovación, pensamos en la tecnología: de Hewlett y Packard en su garaje, o Jobs y Wozniak en los suyos. Y dado todos los beneficios materiales que la innovación tecnológica nos ha dado, parece lógico que la innovación financiera sea igualmente beneficiosa.”¹⁹⁸

Sobre esta idea “positiva” de la “innovación”, la innovación financiera fue impulsada como algo que beneficiaría a la sociedad norteamericana. En específico, esto se dio a través del discurso, sostenido y alentado por Alan Greenspan, de que la innovación financiera, expresada a través de los derivados y la “securitización”, ayudaban al “riesgo compartido”.

De acuerdo con esto "los derivados y la securitización tienen el efecto benéfico de mover el riesgo fuera de la mayoría de los participantes del mercado y acomodar riesgos específicos en participantes que pueden lidiar con ellos."¹⁹⁹

Durante el período que va de 1990 al 2000, esta idea llegó a ser tan poderosa en la sociedad norteamericana que “las personas que no se suscribían a esta ideología eran tachados de ignorantes que fallaban en entender la elegancia de la finanza moderna.”²⁰⁰

Ahora pasamos al segundo punto, es decir, a la idea de que el complejo sistema financiero norteamericano ayuda a las personas a conseguir un hogar. Esta idea, al igual que la innovación financiera, encontró su caldo de cultivo en la década de los 90 y tiene como base el supuesto, muy importante dentro del llamado “sueño americano”, de que la importancia del ser propietario de una vivienda.

Johnson y Kwak profundizan en este punto cuando mencionan que la idea de ser propietario de una vivienda en Estados Unidos tiene sus raíces en dos fuentes: “1) La idea de que la propiedad sobre

¹⁹⁸ Ibid.

¹⁹⁹ Ibid. p.174.

²⁰⁰ Ibid. p.177.

una vivienda es buena en sí misma: impulsa la responsabilidad individual, provee de seguridad financiera, promueve el acercamiento de la comunidad. [...] 2) La segunda fuente [...] es la idea de que tener una casa es la mejor inversión posible.”²⁰¹

Con este vemos que ambos elementos, la innovación financiera y el sistema financiero como medio para conseguir un hogar, lograron forjar una imagen positiva durante los años 90, ya que estaban cimentados o sostenidos por ideas que aún hoy son constitutivas del llamado “sueño americano”, a saber, la innovación y la propiedad sobre vivienda.

Para terminar este apartado debemos mencionar que la capacidad de adquirir un hogar mediante la ayuda del sistema financiero se logró gracias a los llamados préstamos hipotecarios “sub-prime”. En este sentido, los autores que hemos estado citando mencionan que

Durante el boom de la vivienda, los prestamistas ofrecieron hipotecas a personas que nunca hubieran estado calificadas antes del boom. Estas eran préstamos de altos costos a personas que no se estaban seguros que sería capaces de pagar los préstamos [...] No obstante, los prestamistas y los grandes bancos continuaron con esta práctica debido a que decían que promovía la adquisición de hogares.²⁰²

Pasando al tercer punto, es decir, a la idea de que Wall Street era el lugar más emocionante para estar en el nuevo milenio, debemos mencionar, al igual que lo hicimos anteriormente con los dos puntos anteriores, los elementos sobre los cuales esta cimentada esta idea.

Entonces bien, en lo que se refiere a este último punto, fue la adopción de Wall Street en la cultura popular, la que le permitió tener una imagen positiva o por lo menos un lugar en el que la juventud quería estar.

Esto se logró mediante las novelas y las películas. Medios a través de los cuales se esparció la mentalidad y cultura imperante en Wall Street: la idea de ser rico en poco tiempo, de amasar un gran poder, en suma, como menciona Mills, “acceder a los valores más altamente valorados en una sociedad”²⁰³; en este caso la sociedad norteamericana.

En este sentido, como novela paradigmática tenemos el caso *The Bonfire of the Vanities* (La Hoguera de las Vanidades) de Tom Wolfe. Es en esta novela, publicada en 1987, donde se introduce el famoso término “Maestro del Universo”. Pasando a las películas, también sobresalió en

²⁰¹ Ibíd. p.178-179.

²⁰² Ibíd.p.181.

²⁰³ Wright Mills. Op. cit.

1987, la película de Oliver Stone “Wall Street”, en donde el protagonista da un famoso discurso concluyendo que la “avaricia es buena”.

Estos han sido los tres elementos que dentro del “Capital ideológico”, le dieron a Wall Street una imagen positiva respecto del norteamericano común. Esto de manera particular. De manera general, fueron el “Capital Monetario”, el “Capital Humano” y el capital que acabamos de describir los que en su conjunto produjeron un aumento del poder político del sector financiero norteamericano durante los años 90.

3.3. El desmantelamiento del andamiaje regulatorio y sus consecuencias.

El aumento de su poder político y económico le permitió al sector financiero impulsar medidas que buscaban la des-regulación del sector. Las dos grandes consecuencias de estos fueron la Riegle-Neal Act de 1994, donde se eliminaron las restricciones a la Banca Interestatal. La otra fue la Gramm-Leach-Bliley Act de 1999, donde se demolieron las barreras que existían entre la banca comercial y la banca de inversión.

Concentrándonos en esta última ley queremos mencionar las circunstancias en las que esta se proclamó. De la mano del aumento de su poder político, las grandes corporaciones bancarias adquirieron más poder económico, del que habían adquirido durante los años 80, mediante grandes fusiones. Si bien, como ya hemos expuesto, durante la década de los ochenta se dio un tremendo movimiento de centralización de capital, expresado en un número considerable de fusiones, fue en los noventa donde se dieron las llamadas “mega-fusiones”²⁰⁴; es decir, fusiones entre los que Gary Dymksy ha llamado megabancos²⁰⁵, es decir, “las empresas bancarias cuyo tamaño las hace sistemáticamente importantes en sus mercados nacionales y cuyas actividades abarcan la banca comercial, la banca de inversión y las actividades comerciales.”²⁰⁶

En efecto, si bien para antes de la promulgación de la Gramm-Leach-Bliley Act todavía no estaba permitido las actividades de la banca de inversión, con las actividades de la banca comercial, las grandes corporaciones bancarias o “megabancos” ya buscaban maneras de saltarse esta legislación.²⁰⁷

²⁰⁴ Nomi Prins, Op. cit. p 264

²⁰⁵ Hasan Comert, Carmela D’Avino, Gary Dymksy, et. al. “To big to manage: Innovation and Inestability from regulated finance to the mega banking era”, England, Leeds University Business School, University of Leeds, 2016. Consúltese: http://www.cpes.org.uk/dev/wp-content/uploads/2016/06/dymski_hasan.pdf

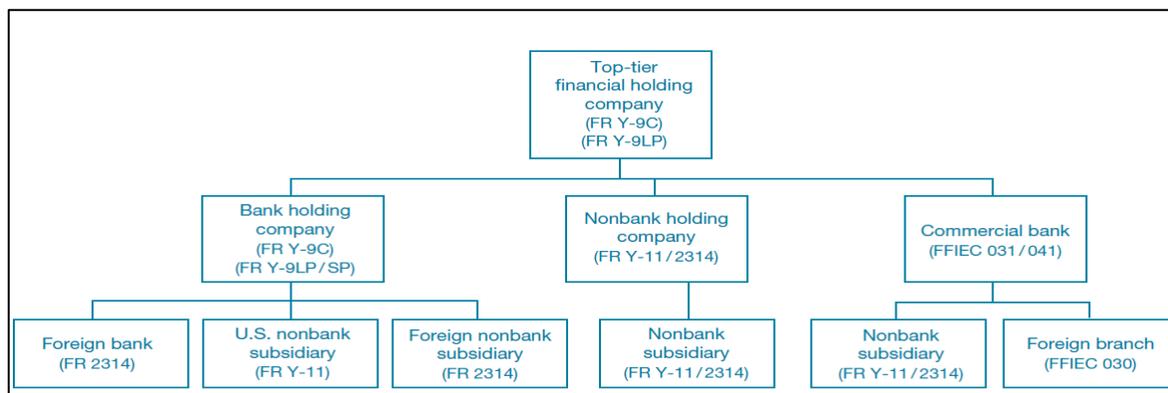
²⁰⁶ *Ibíd.*

²⁰⁷ Gary Dymksy, “The Economic Consequences of the Banks Bailouts: Parallels and Discontionuities between the 1920s and Today, Op. cit. p. 16.

El punto culminante de esta situación fue cuando Sandy Weil, CEO de Citicorp, y John Reed, CEO de Travelers, anunciaron en 1998 una fusión valorada en 70 billones de dólares para formar Citigroup, la mayor compañía de servicios financieros en el mundo. A causa de este empuje por parte del sector financiero, en 1999 se promulgó el Gramm-Leach-Bliley Act o, como se conoció en los medios, el Acta Citigroup.

Esta fusión cambió por completo el panorama estructural de las instituciones bancarias norteamericanas. A partir de esta acta se llegó a la apoteosis de las instituciones financieras, a saber, la Financial Holding Company²⁰⁸, esto es, una institución que realiza tanto actividades de la banca comercial, como de la banca de inversión y que es dueña de otros bancos o intermediarios financieros.

Cuadro 3.3
Jerarquía de las Instituciones Financieras Norteamericanas



En este sentido, la **Cuadro 3.3**²⁰⁹, tomada de un estudio hecho por parte del Banco de la Reserva de Nueva York, muestra en forma jerarquizada donde se ubican las Financial Holding Companies (FHC). Como podemos apreciar este estatus jurídico se encuentra en la cima de la jerarquía bancaria; se encuentra encima incluso del Bank Holding Company establecido en 1956 en la "Bank Holding Company Act." Esta acta, recordemos "establecía condiciones dentro de las cuales una corporación podía poseer un banco comercial norteamericano e investía de responsabilidad para la supervisión y la regulación de los BH a la Reserva Federal."²¹⁰ Entonces, bajo este esquema, la

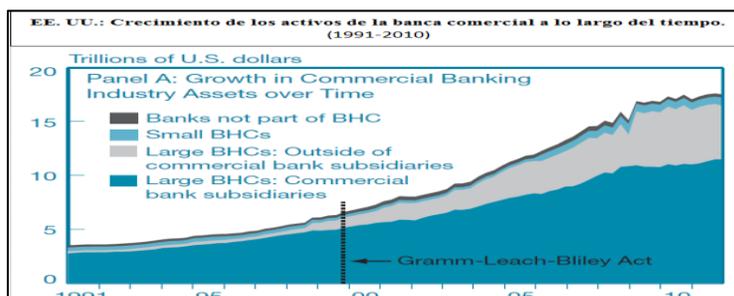
²⁰⁸ Para las definiciones precisas de cada una de las instituciones bancarias registradas por el gobierno norteamericano, consúltese la información del National Information Center: <https://www.ffiiec.gov/nicpubweb/Content/HELP/Institution%20Type%20Description.htm>

²⁰⁹ Dafna Avraham, Patricia Selvaggi y James Vichery, "A Structural Viex of U.S. Bank Holding Companies, United States, Economic Policy Review, Federal Reserve Bank of New York, 2012, Consúltese: <https://www.newyorkfed.org/medialibrary/media/research/epr/12v18n2/1207avra.pdf>

²¹⁰ *Ibíd.* p.23.

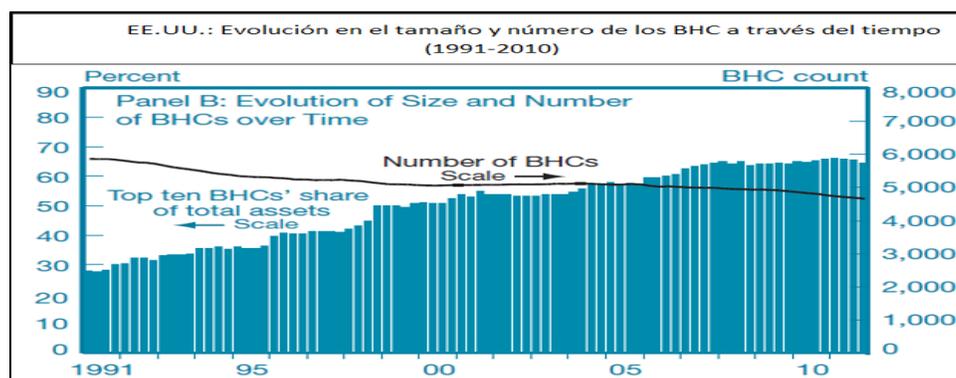
Gramm-Leach-Bliley Act, vino a permitir otro tipo de organismo bancario, sin divisiones para ejercer las tareas de la banca comercial y la banca de inversión, y por tanto que puede adquirir instituciones de las dos ramas. A nuestra consideración aquí se encuentra la unificación de capital dirigido por la alta finanza descrita por Hilferding al definir lo que era el capital financiero.

Cuadro 3.4.



En este sentido es interesante observar, conforme a la **Cuadro 3.4**²¹¹, como a partir de la Gramm-Leach-Bliley Act, los BCH y los FHC²¹² han empezado a predominar en el sector bancario norteamericano. En efecto, si se pone especial atención en las franjas azul oscuro y gris, o sea, a los BHCs y sus subsidiarias de bancos comerciales y a los BHCs y sus subsidiarias de intermediarios financieros posen, dentro del sector norteamericano, más de 15 trillones de dólares en activos. Esto, como profundizaremos a continuación, se debe a un proceso de concentración y centralización de capital, que a su vez ha aumentado, aún más, el poder político y económico de estas grandes corporaciones bancarias.

Cuadro 3.5



²¹¹ *Ibíd.*

²¹² Parecer ser que, en el estudio referido, los autores se refieren de los Bank Holding Companies y los Financial Holding Companies de manera indistinta. Esto puede ser por el número de figuras jurídicas que terminan con Holding Company. Lo que les interesa resaltar es la propiedad que estas instituciones tienen sobre otros bancos e intermediarios financieros.

Esta nueva consolidación dentro del sistema financiero norteamericano lo podemos ver en la **Cuadro 3.5**²¹³, donde se muestran la participación de los 10 principales BHCs en el número total de activos y el número de estas instituciones. Ocupándonos de la primera variable, podemos observar que si al inicio de la muestra los 10 principales BHCs tenían un 30% del total de los activos, para el final de las muestra, en el 2011, este porcentaje asciende a casi 70% del total de los activos. De manera paralela, podemos observar, siguiendo la línea negra, que ha habido una relativa disminución en el número de BHCs; de 5,860, en 1991, han disminuido a 4,660 en el 2011.

3.4. Las grandes corporaciones bancarias y la crisis del 2008.

Cuando se aborda la crisis financiera del 2008, se hace poniendo especial atención a las causas que la originaron y las diferentes consecuencias que produjo a escala nacional, es decir dentro de los Estados Unidos, y a escala internacional.

Sin embargo, en la presente tesis nos abocaremos a una consecuencia específica que tuvo esta Crisis dentro de los EE.UU.: un mayor aumento del poder económico de las grandes corporaciones bancarias. Para esto nos centraremos en el caso de los diez las principales Financial Holding Company o Bank Holdings Company.

Gráfica 3.7



Empezando con el análisis, en la **Gráfica 3.7** podemos observar como se ha dado una considerable disminución en el número de bancos comerciales; esto es, mientras en el 2000 había un total de 8,458, para el 2016 había un total de 5,260. Esto significa que hubo una reducción de 3,198 bancos comerciales.

²¹³ Dafna Avraham, Patricia Selvaggi y James Vichery. Op. Cit.

Cuadro 3.6

Estados Unidos: Sector Bancario (Histórica)																
2006	2005	2004	2003	2002	2001	2000	2009	2008	2007	2006	2005	2004	2003	2002	2001	2000
JP Morgan Chase & Co.	JP Morgan Chase & Co.	JP Morgan Chase & Co.	JP Morgan Chase & Co.	JP Morgan Chase & Co.	JP Morgan Chase & Co.	JP Morgan Chase & Co.	JP Morgan Chase & Co.	JP Morgan Chase & Co.	JP Morgan Chase & Co.	JP Morgan Chase & Co.	JP Morgan Chase & Co.	JP Morgan Chase & Co.	JP Morgan Chase & Co.	JP Morgan Chase & Co.	JP Morgan Chase & Co.	JP Morgan Chase & Co.
Bank of America Corp	Bank of America Corp	Bank of America Corp	Bank of America Corp	Bank of America Corp	Bank of America Corp	Bank of America Corp	Bank of America Corp	Bank of America Corp	Bank of America Corp	Bank of America Corp	Bank of America Corp	Bank of America Corp	Bank of America Corp	Bank of America Corp	Bank of America Corp	Bank of America Corp
Citigroup	Citigroup	Citigroup	Citigroup	Citigroup	Citigroup	Citigroup	Citigroup	Citigroup	Citigroup	Citigroup	Citigroup	Citigroup	Citigroup	Citigroup	Citigroup	Citigroup
Wells & Fargo Co.	Wells & Fargo Co.	Wells & Fargo Co.	Wells & Fargo Co.	Wells & Fargo Co.	Wells & Fargo Co.	Wells & Fargo Co.	Wells & Fargo Co.	Wells & Fargo Co.	Wells & Fargo Co.	Wells & Fargo Co.	Wells & Fargo Co.	Wells & Fargo Co.	Wells & Fargo Co.	Wells & Fargo Co.	Wells & Fargo Co.	Wells & Fargo Co.
Goldman Sachs Group, Inc	Goldman Sachs Group, Inc	Goldman Sachs Group, Inc	Goldman Sachs Group, Inc	Goldman Sachs Group, Inc	Goldman Sachs Group, Inc	Goldman Sachs Group, Inc	Goldman Sachs Group, Inc	Goldman Sachs Group, Inc	Goldman Sachs Group, Inc	Goldman Sachs Group, Inc	Goldman Sachs Group, Inc	Goldman Sachs Group, Inc	Goldman Sachs Group, Inc	Goldman Sachs Group, Inc	Goldman Sachs Group, Inc	Goldman Sachs Group, Inc
Morgan Stanley	Morgan Stanley	Morgan Stanley	Morgan Stanley	Morgan Stanley	Morgan Stanley	Morgan Stanley	Morgan Stanley	Morgan Stanley	Morgan Stanley	Morgan Stanley	Morgan Stanley	Morgan Stanley	Morgan Stanley	Morgan Stanley	Morgan Stanley	Morgan Stanley
PNC Financial Services Group	PNC Financial Services Group	PNC Financial Services Group	PNC Financial Services Group	PNC Financial Services Group	PNC Financial Services Group	PNC Financial Services Group	PNC Financial Services Group	PNC Financial Services Group	PNC Financial Services Group	PNC Financial Services Group	PNC Financial Services Group	PNC Financial Services Group	PNC Financial Services Group	PNC Financial Services Group	PNC Financial Services Group	PNC Financial Services Group
U.S. Bancorp	U.S. Bancorp	U.S. Bancorp	U.S. Bancorp	U.S. Bancorp	U.S. Bancorp	U.S. Bancorp	U.S. Bancorp	U.S. Bancorp	U.S. Bancorp	U.S. Bancorp	U.S. Bancorp	U.S. Bancorp	U.S. Bancorp	U.S. Bancorp	U.S. Bancorp	U.S. Bancorp
Capital One Financial Corporation	Capital One Financial Corporation	Capital One Financial Corporation	Capital One Financial Corporation	Capital One Financial Corporation	Capital One Financial Corporation	Capital One Financial Corporation	Capital One Financial Corporation	Capital One Financial Corporation	Capital One Financial Corporation	Capital One Financial Corporation	Capital One Financial Corporation	Capital One Financial Corporation	Capital One Financial Corporation	Capital One Financial Corporation	Capital One Financial Corporation	Capital One Financial Corporation
Bank of New York Mellon	Bank of New York Mellon	Bank of New York Mellon	Bank of New York Mellon	Bank of New York Mellon	Bank of New York Mellon	Bank of New York Mellon	Bank of New York Mellon	Bank of New York Mellon	Bank of New York Mellon	Bank of New York Mellon	Bank of New York Mellon	Bank of New York Mellon	Bank of New York Mellon	Bank of New York Mellon	Bank of New York Mellon	Bank of New York Mellon
	Fusión															
	Aún no existía															
	Cambio de Estatus															

Fuente: Elaboración propia con datos del National Information Center

Como ya hemos establecido líneas arriba, la razón por las que se ha dado una disminución en el número de bancos comerciales es por el aumento en el número de fusiones entre las grandes corporaciones bancarias o megabancos. De manera más específica esto es apreciable en **Cuadro 3.6**, donde se muestran los comportamientos que han tenido los 10 principales bancos norteamericanos. En este sentido, podemos ver que, en rojo, se establecen las fusiones; en verde, los bancos que aún no existían; y en azul, el cambio que tuvieron estos bancos en su condición jurídica; es decir, cuando en su mayoría pasaron de ser BHCs a FHCs.

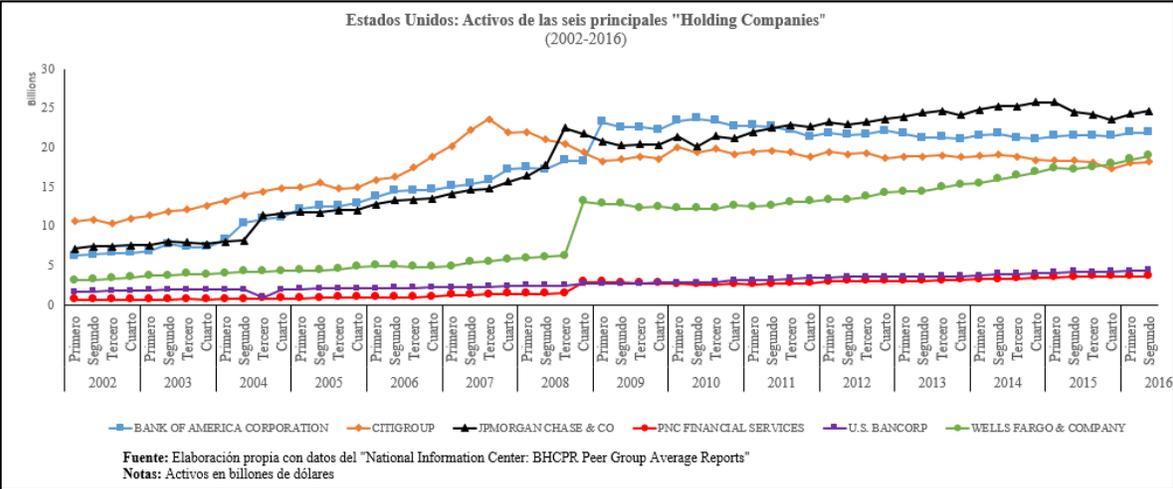
Siguiendo con el análisis de la **Cuadro 3.6**, es interesante notar que, en el 2000, un año después de la promulgación de Gramm-Leach-Bliley Act, cinco megabancos cambiaron su estatus jurídico de BHCs a FHC. Entre estos bancos se encuentran JP Morgan Chase²¹⁴, Bank of America, Citigroup, Wells & Fargo y PNC Financial Services. Siguiendo este hilo de ideas, también es importante notar que en el caso de Goldman Sachs y Morgan Stanley, su cambio de condición jurídica se dio, justamente en el año de la Crisis financiera del 2008. Ahora bien, enfocándonos un poco más en Goldman Sachs es interesante notar que este banco tuvo dos cambios en su condición jurídica: una en el 2008 y otro en el 2009. En el primer año paso de ser una Domestic Entity Other (DEO), es decir un banco comercial, a constituirse como una BHC. Posteriormente, en el siguiente año, o sea, en el 2009, paso de ser una BHC a una FHC. Para terminar, el único “mega-banco” que parece salirse de los patrones que hemos mencionado es Capital One Financial Corporation, quien en el

²¹⁴ A JP Morgan se le puso en rojo en ese año porque además de que cambió de estatus jurídico, también se dio la fusión entre JP Morgan y Chase Manhattan Corporation.

período de 2004-2005 tuvo el mismo cambio jurídico experimentado por Goldman Sachs; es decir de ser una DEO, paso a ser una BHC y finalmente en el 2004 se consolidó como una FHC.

Los cambios en su condición jurídica de estas diez grandes corporaciones bancarias, están cimentadas, como podemos seguir observando en la **Cuadro 3.6**, sobre un enorme proceso de fusiones bancarias. En efecto, durante el período que comprende esta tabla, de 2000 a 2016, prácticamente todos los “megabancos” enlistados, presentan movimientos de fusiones. Esto es particularmente interesante, si se observa que un año antes, durante y un año después de la Crisis Financiera, aumentan el número de fusiones registradas en el historial de los grandes bancos norteamericanos. Incluso el banco New York Mellon debe su existencia a una fusión que se dio un año antes de la crisis, entre Bank of New York Company y Mellon Financial Corp. Otro punto que quisiéramos mencionar es el caso de Wells & Fargo. Por cuestiones de espacio no podemos poner en la **Cuadro 3.6** de manera precisa cuales fueron los nombres y número de empresas con las que se fusiona este último banco.²¹⁵ No obstante, según nuestras fuentes este ha sido el banco que con mayor agresividad ha seguido el camino de crecimiento a través de fusiones. Es más, en 2008 este banco fue una de los grandes ganadores al absorber al “mega-banco”, después de una fuerte confrontación con Citigroup. Wachovia Más allá de este último caso, lo que podemos observar, de manera general es un fuerte proceso de centralización y concentración de capital en el sector bancario norteamericano.

Gráfica 3.8



²¹⁵ Para profundizar más sobre este punto consúltese nuestro texto: Meireles Monika y Santiago Arturo, “Fusiones Bancarias en Estados Unidos: La experiencia de Wells Fargo”, México, Buzos: Revista de análisis político, núm. 765, abril, 2017.

Los efectos de la crisis financiera del 2008 sobre las grandes corporaciones bancarias se muestran claramente en la **Gráfica 3.8**. En la misma se puede observar, en primer lugar, como de manera general, antes de la crisis financiera la mayoría de los bancos dentro de la muestra muestran tendencias de crecimiento sumamente considerables; esto con excepción de PNC Financial Services y US Bancorp. Es más, este último megabanco parece tener una pequeña caída en el 2004. Pasando al año de la crisis, podemos ver que la mayoría de las grandes corporaciones bancarias presentadas en la muestra, presentan un aumento en sus activos. De manera específica son Bank of America, JP Morgan Chase, Wells & Fargo, y PNC Financial Services los que presentan este comportamiento. Los otros megabancos que no presentaron este comportamiento o lo presentaron de manera apenas perceptible los encontramos en Citigroup y US Bancorp. En este sentido, el primero tuvo un claro descenso en sus activos desde 2007, mientras que el otro no tuvo un crecimiento anormal en los años de la crisis. Ahora bien, como en la gráfica anterior, queremos llamar la atención sobre el banco Wells & Fargo, quien en el año 2008 absorbió al megabanco Wachovia, su competencia, después de una batalla con Citigroup por este banco. Este comportamiento de absorción de la competencia no fue aislado. Podemos citar, por ejemplo, el caso de JP Morgan Chase quien en este mismo año absorbió a su competencia Bear Stearns, con ayuda del gobierno norteamericano, bajo la política *too big to fail*²¹⁶.

Con lo anterior queda claro que el comportamiento que busca aumentar el crecimiento a través de las fusiones, por parte de las grandes fusiones norteamericanas, se ve intensificado durante los períodos de crisis. Esto es lo que pudimos ver cuando dimos una breve revisión a la crisis de S&L que acaeció en la década de los 80 del siglo pasado. Lo mismo sucedió en la crisis del 2008. Solo que en este caso no fueron bancos pequeños y medianos los que fueron absorbidos o quebraron, fueron bancos que estaban sumamente diseminados en la economía nacional norteamericana y en la economía global²¹⁷. Su caída supuso una nueva consolidación de los FHC que quedaron.

²¹⁶ En el contexto que hemos venido manejando, el término *too big to fail* hace referencia a política del gobierno norteamericano que ha tenido como objetivo salvar de la bancarrota a bancos cuyas operaciones están tan entrelazadas con el sistema financiero, que su caída supondría graves consecuencias para la economía norteamericana, en particular, y para la economía global, en general.

²¹⁷ Un caso paradigmático de esto lo encontramos en el caso del banco Lehman Brothers.

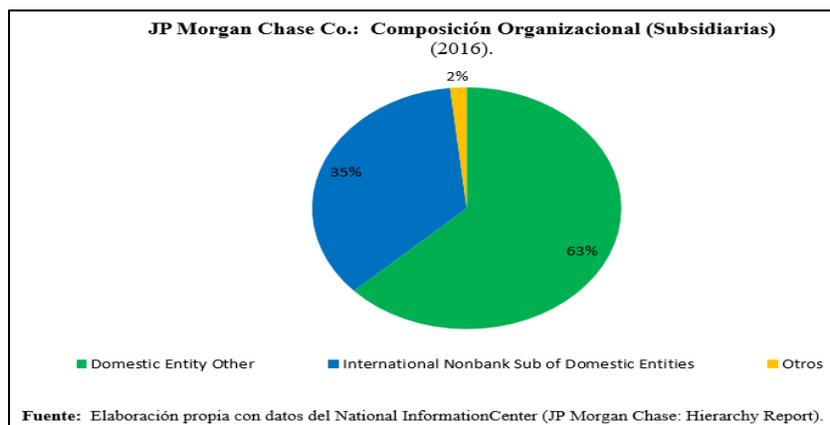
Cuadro 3.7

Año 2016			
Número	Banco	Activos	Condición
1	JPMORGAN CHASE & CO.	\$2,521,029,000	Financial Holding Company-Domestic
2	BANK OF AMERICA CORPORATION	\$2,198,884,000	Financial Holding Company-Domestic
3	WELLS FARGO & COMPANY	\$1,942,124,000	Financial Holding Company-Domestic
4	CITIGROUP INC	\$1,818,117,000	Financial Holding Company-Domestic
5	GOLDMAN SACHS	\$880,006,000	Financial Holding Company-Domestic
6	MORGAN STANLEY	\$813,891,000	Financial Holding Company-Domestic
7	U.S. BANCORP	\$454,134,000	Savings & Loan Holding Company
8	BANK OF NEW YORK MELLON CORPORATION	\$374,114,000	Financial Holding Company-Domestic
9	PNC FINANCIAL SERVICES GROUP, INC.,	\$369,441,905	Financial Holding Company-Domestic
10	CAPITAL ONE FINANCIAL CORPORATION	\$345,187,277	Financial Holding Company-Domestic

Fuente: National Information Center / **Nota:** Datos del antepenúltimo trimestre del año

Para concluir este capítulo, queremos mostrar el gran poderío económico y la complejidad organizacional que han adquirido los megabancos norteamericanos. La **Cuadro 3.7** es útil para lograr la primera tarea. En ella vemos una enumerados a los diez principales bancos norteamericanos, vemos su nombre completo, su número de activos y su condición jurídica. Es importante ver como lo primeros cuatro bancos poseen un valor en activos que ya rebasan el billón en dólares norteamericanos. Es importante observar también que todos los bancos de la lista son Holding Companies, es decir poseen otras instituciones. El único caso especial es el de US Bancorp quién sólo es un intermediario financiero que posee, a su vez, otros intermediarios.

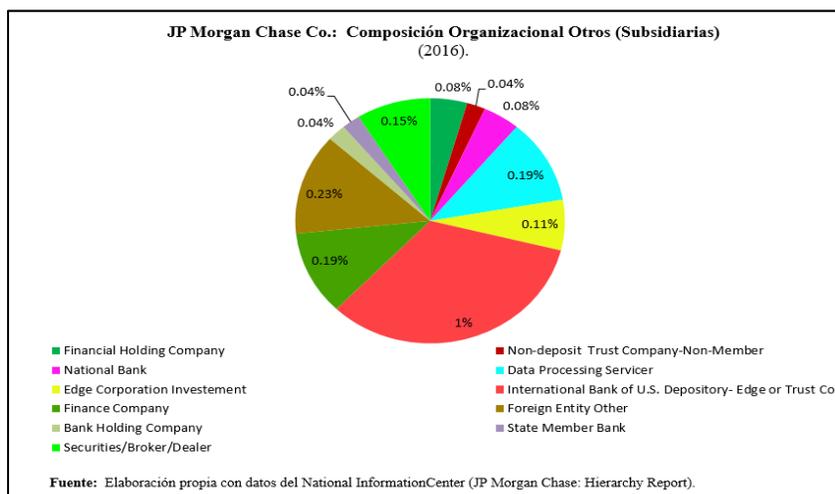
Gráfica 3.9



Este poderío económico que han logrado obtener las grandes corporaciones bancarias se ve reflejado en su composición organizacional. En la **Gráfica 3.9**, se muestra como está organizado el

banco JP Morgan Chase. Como podemos observar, su estructura organizacional se compone de la siguiente manera: el 63%, bancos comerciales; el 35%, lo conforman intermediarios financieros que tienen presencia en el extranjero²¹⁸. El otro 2% lo conforman, como veremos más adelante, otras instituciones.

Gráfica 3.10



En la **Gráfica 3.10**, se muestran lo que conforma el 2% de las subsidiarias de JP Morgan Chase. Es interesante notar que dentro de este pequeño porcentaje encontramos una BHC y una FHC. Es decir, grandes entidades financieras que poseen otras entidades financieras. Si bien podemos encontrar otras instituciones de suma importancia, las que nos importan para hacer hincapié son estas dos. Con estas dos últimas gráficas podemos observar otra parte del poder económico de los megabancos norteamericanos.

3.5. Reflexiones del capítulo

En el presente capítulo hemos podido observar que desde la década de los 80 del siglo pasado, el sector financiero norteamericano ha experimentado un impresionante aumento de su poder político y económico. Ambos procesos se han impulsado uno a otro y han configurado lo que hoy en día es un poderoso y complejo sistema financiero norteamericano.

En efecto, fue el aumento de su poder económico, durante la década de los años 80, lo que le permitió a las instituciones financieras de ese país, crear un terreno adecuado para aumentar su mayor poder político en la década siguientes. Posteriormente, en los años 2000, las grandes corporaciones bancarias vieron un aumento en su poder económico derivado de la crisis financiera del 2008.

²¹⁸ Aquí se aprecia el proceso de “hibridación” en los bancos visto en el capítulo uno del presente trabajo.

Ahora bien, durante la década de los 80, fue la crisis del sector S&L lo que permitió un aumento del poder económico de las grandes corporaciones bancarias. Para la década siguiente, es decir, para los 90, fue tres los medios a partir de los cuales el sector financiero aumento su poder político, a saber, el capital monetario, el capital humano y el capital ideológico.

Después los últimos años de los 90 y los primeros años de los 2000 fueron testigos del nacimiento de los llamados megabancos, esto es, bancos que están sumamente diseminados en la económica norteamericana y sus se dedican a actividades tanto de la banca comercial, como la banca de inversión.

Dentro del andamiaje jurídico norteamericano estos megabancos o grandes corporaciones bancarias están clasificados bajo el mote de “Holding Companies”: bancos o intermediarios financieros que pueden poseer otros bancos o intermediarios financiero o los dos.

Por último, no interesa rescatar el papel que han tenidos las crisis económicas en Estados Unidos para acelerar el proceso de concentración y centralización de capital. Como ya dijimos líneas arriba, durante la crisis de los 80 se disparó el número de fusiones bancarias, tantas asistidas, como no asistidas. La misma cuestión sucedió durante la crisis del 2008; sólo que en esta última crisis los que quebraron no fueron bancos medianos o pequeños, sino los llamados megabancos.

Capítulo 4: Conclusiones finales

En el primer capítulo de la presente tesis se desarrollaron los siguientes temas: el capital financiero, la financiarización, las elites y la hegemonía. Éstos constituyen herramientas que en general nos han servido para entender el problema que hemos planteado en el presente trabajo de investigación.

Al abordar el capital financiero, por ejemplo, nos hemos servido de la descripción que hace Hilferding al respecto. Gracias a ella hemos podido apreciar cómo es que, dentro de las luchas internas de las distintas fracciones capitalistas, ha sido el sector financiero el que ha tendido a predominar. Además, nos ha apartado una noción sobre el capital financiero que consideramos ha sido de suma utilidad para entender el sector financiero norteamericano hoy en día, ya que en nuestro estudio hemos podido observar, que en los Estados Unidos se ha conformado una unificación de capital dirigido por la alta finanza, parecido al que mencionaba Hilferding.

Aunado a esto, este liderazgo del sector financiero se ha expresado a través de lo que en este trabajo hemos establecido como financiarización. Esto usando como base la definición con tintes más políticos de Sanabria y Medialdea. Es decir, la que menciona que los diferentes niveles que hemos descrito en el primer capítulo son parte de la financiarización en tanto impulsan su característica principal: la mayor capacidad del sector financiero de imponer sus intereses sobre el resto de la sociedad norteamericana.

La imposición de estos intereses, como también hemos visto en el presente trabajo, tiene causas objetivas y subjetivas. Dentro de estas últimas han sobresalido el papel de la élites económicas y políticas norteamericanas. En este sentido, los aportes hechos por Wrigth Mills nos han sido de suma utilidad al momento de tratar el tema; sobre todo, al momento de hablar sobre la “intercambiabilidad” en los puestos de decisión de las llamas “instituciones claves”.

Y por encima de los tres elementos anteriormente descritos, está el tema de la hegemonía norteamericana y cómo al momento de intentar detener su debacle, los Estados Unidos crearon un caldo de cultivo que culminó en el ascenso económico y político del sector financiero norteamericano y las instituciones que lo representan.

Este tema de la hegemonía norteamericana fue detallado en el segundo capítulo y se dividió en la siguiente forma: el primer período que va, aproximadamente, de 1950 a 1970, lo hemos llamado de “auge”, ya que fue cuando los Estados Unidos se posicionaron como potencia mundial a través de su llamado “Plan Global”.

El segundo período que lo hemos llamado de “declive” ya que a partir de la caída del Bretton Woods y la crisis de estanflación, los EE.UU. se vieron ante un punto en que su posición como potencia hegemónica, por lo menos en el sector comercial, se ha visto amenazada. Esto sobre todo a partir de los 80 del siglo pasado que es donde China empezó su meteórico crecimiento.

El tercer período lo hemos llamado “de contención”, ya que fue a partir de los 80 que los EE.UU. diseñaron un nuevo andamiaje económico con el fin de sostener su posición de hegemonía. Esta situación, como lo hemos mostrado a través de diversas gráficas, se ha logrado a partir del aprovechamiento y expansión de su superioridad militar y financiera.

Al terminar con la descripción de estos períodos, pasamos a hacer una revisión en torno al debate del declive hegemónico norteamericano y llegamos a la siguiente conclusión: todavía estamos en un período en que no podemos dar una afirmación concluyente a este respecto. Lo único que nos queda es apearnos a los datos y lo que nos muestran concluyentemente es que en el sector financiero y militar la hegemonía norteamericana todavía es apreciable.

Con este contexto en ciernes, como ya comentamos líneas arriba, hemos mostrado que el sector financiero norteamericano ha experimentado un impresionante aumento de su poder político y económico. Ambos procesos se han impulsado uno a otro y han configurado lo que hoy en día es un poderoso y complejo sistema financiero.

En efecto, fue el aumento de su poder económico, durante la década de los años 80, lo que les permitió a las instituciones financieras de ese país, crear un terreno adecuado para aumentar su mayor poder político en la década siguientes. Posteriormente, en los años 2000, las grandes corporaciones bancarias aumentaron vieron un aumento en su poder económico derivado de la crisis financiera del 2008.

Ahora bien, durante la década de los 80, fue la crisis del sector S&L lo que permitió un aumento del poder económico de las grandes corporaciones bancarias. Para la década siguiente, es decir, para los 90, fue tres los medios a partir de los cuales el sector financiero aumento su poder político, a saber, el capital monetario, el capital humano y el capital ideológico.

Después los últimos años de los 90 y los primeros años de los 2000 fueron testigos del nacimiento de los llamados “megabancos”, esto es, bancos que están sumamente diseminados en la económica norteamericana y se dedican a actividades tanto de la banca comercial, como la banca de inversión.

Dentro del andamiaje jurídico norteamericano estos “megabancos” o grandes corporaciones bancarias están clasificados bajo el mote de “ *Holding Companies* ”: bancos o intermediarios financieros que pueden poseer otros bancos o intermediarios financiero o los dos.

Además, nos interesó rescatar el papel que han tenido las crisis económicas en Estados Unidos para acelerar el proceso de concentración y centralización de capital. Como ya dijimos líneas arriba, durante la crisis de los 80 se disparó el número de fusiones bancarias, tanto asistidas, como no asistidas. La misma cuestión sucedió durante la crisis del 2008; sólo que en esta última crisis los que quebraron no fueron bancos medianos o pequeños, sino los llamados “megabancos.”

Entonces, para terminar, podemos señalar que en la presente tesis hemos comprobado, a través de diferentes medios, el aumento del poder político y económico que ha experimentado el sector financiero norteamericano durante las últimas décadas. Esto, como consecuencia de la necesidad de los Estados Unidos de mantenerse como el principal país hegemónico alrededor del globo.

Cabe resaltar que en cada uno de los capítulos mencionados se hizo uso de diferentes medios expositivos con miras a amarrar de mejor forma nuestro argumento: desde el uso de herramientas tanto teóricas como contextuales, hasta la utilización de gráficas y tablas de diferente contenido.

Dicho lo anterior, solo cabe agregar que esperamos que el presente trabajo ayude a echar un poco de luz sobre temas los temas de élites, hegemonía, financiarización y capital financiero en los Estados Unidos de Norteamérica.

Bibliografía:

- Arturo Guillén, *“La crisis global en su laberinto”*, México, Editorial Biblioteca Nueva/ Universidad Autónoma Metropolitana, Colección Management, 2015, primera edición, pp. 285.
- Bibiana Medialdea García y Antonio Sanabria Martín, *“La Financiarización de la Economía Mundial: Hacia una caracterización”*, España, Revista de Economía Mundial, núm. 32, 2013.
- Carlota Pérez, *“Revoluciones Tecnológicas y Capital Financiero”*, México, Siglo Veintiuno Editores, Economía y Demografía, 2013, segunda edición, pp.269.
- César Giraldo, *“Financiarización: nuevo orden social y político”* en Sistemas de protección social: entre la volatilidad económica y la vulnerabilidad social, Colombia, Universidad Nacional de Colombia, Facultad de Ciencias Económicas, 2005, primera edición, pp. 283.
- Dafna Avraham, Patricia Selvaggi y James Vichery, “A Structural View of U.S. Bank Holding Companies, United States, Economic Policy Review, Federal Reserve Bank of New York, 2012.
- David Harvey, *“El nuevo imperialismo”*, España, Ediciones Akal, Cuestiones de antagonismo, 2016, segunda edición, pp. 163.
- David Marsh y Gerry Stoker (eds.), *“Teoría y métodos de la ciencia política”*, Madrid, Alianza Editorial, 2015, primera reimpresión.
- Ernest Mandel, *“La Crisis”*, México, Ediciones Era, Serie Popular Era / 75, 1980, primera edición, pp. 302.
- Federal Deposit Insurance Corporation: Failures and Assistance Transactions - Historical Statistics on Banking
- Federal Reserve ST. Louis. Economic Data. Number of Commercial Banks in the U.S.
- Fondo Monetario Internacional (FMI). International Investment Position by Country.
- Gary Dymksy, “The Economic Consequences of the Banks Bailouts: Parallels and Discontinuity between the 1920s and Today, England, Leeds University Business School, University of Leeds, 2013.
- Gerald A. Epstein, *“Financialization and the World Economy”*, Great Britain, Edward Elgar Publishing Limited/ Glesanda House/ Montpellier Parade, 2005, first edition, pp. 434.

- Hasan Comert, Carmela D'Avino, Gary Dymisky, et. al. "To big to manage: Innovation and Inestability from regulated finance to the megabanking era", England, Leeds University Business School, University of Leeds, 2016.
- Hugues Portelli, "*Gramsci y el bloque histórico*", México, Siglo Veintiuno Editores, Sociología y Política, 1990, segunda edición, pp. 168.
- Harry Magdoff, "*La era del imperialismo*", México, Editorial Nuestro Tiempo, Temas de Actualidad, 1969, primera edición, pp.231.
- Harry Magdoff, Paul M. Sweezy, "*Estancamiento y Explosión Financiera en Estados Unidos*", México, Siglo Veintiuno Editores, Economía y Demografía, 1988, primera edición, pp. 237.
- Héctor G. Romo. "*Las Crisis*", México, Ediciones Era, sin/ colección o serie, 2013, primera edición, pp. 460.
- Jean Tirole, "*The Theory of Corporate Finance*", United States of America, Princeton University Press, 2006, first edition, pp. 655.
- José Luis Ceceña. "*El capitalismo monopolista, los supergrupos y la economía mexicana*", México, Siglo Veintiuno Editores/ IIEc/ Colegio de Sinaloa, Serie: Los once ríos, 2013, primera edición, pp.358.
- Juan Hernández Viguera, "*Los lobbies financieros: Tentáculos del poder*", Argentina, Le Monde Diplomatique, 2013, primera edición.
- Leo Panitch y Sam Gindin. "*La construcción del capitalismo global: La economía política del imperio estadounidense*", España, Akal, Cuestiones de Antagonismos, 2012, primera edición.
- Marcos, Patricio, "Los Nombres del Imperio: Elevación y caída de los Estados Unidos", México, Nueva Imagen, 1991.
- Meireles Monika y Santiago Arturo, "*Fusiones Bancarias en Estados Unidos: La experiencia de Wells Fargo*", México, Buzos: Revista de análisis político, núm. 765, abril, 2017.
- National Information Center: BHCPR Peer Group Average Reports
- _____,Hierarchy Report.
- Nomi Prins, "All the Presidents' Bankers: The Hidden Alliances that Drive American Power, New York, Nation Books, 2014
- Norberto Bobbio, Giafranco Pasquino, et. al. (eds.) "*Diccionario de Política*", México, Siglo XXI, 2002, 13 edición.

- Organización Mundial del Comercio (OMC). Base de Datos Estadísticos
- Paul M. Sweezy, Paul A. Baran, “*El capital monopolista*”, México, Siglo Veintiuno Editores, Biblioteca del Pensamiento Socialista / Serie Ensayos Críticos, 2006, veinteava edición, pp. 311.
- Paul M. Sweezy, “*Teoría de desarrollo capitalista*”, Colombia, Fondo de Cultura Económica, Sección de obras de economía, 1976, novena edición, pp. 431.
- Robert Guttman, “*Una Introducción al Capitalismo Conducido por la Finanzas*”, México Ola Financiera, núm. 2, volumen. 2, Universidad Nacional Autónoma de México, enero-abril, 2009.
- Ron Chernow, “*The House of Morgan*”, United States of America, Grove Press, 1990, first edition, pp. 615.
- Rudolf Hilferding, “*El Capital Financiero*”, Cuba, Ediciones de Ciencias Sociales-Instituto Cubano del Libro, 1971, pp. 420.
- Simon Johnson, James Kwak, “*13 Bankers*”, United States of America, Pantheon Books, 2010, first edition, pp. 494.
- United Nations Conference on Trade and Development (UNCTAD). World Investment Reports.
- V.I. Lenin, “*El imperialismo fase superior del capitalismo*”, México, Ediciones El Caballito, s/colección o serie, segunda edición, pp. 158.
- Yanis Varoufakis, “*El Minotauro Global*”, México, Crítica, 2015, primera edición.
- Wright C. Mills, “*La élite del poder*”, México, Fondo de Cultura Económica, Sociología, 2013, segunda edición, pp. 495.