

LA COYUNTURA ECONÓMICA ESTADOUNIDENSE:  
ANTECEDENTES, EVALUACIÓN Y REPERCUSIONES  
EN AMÉRICA LATINA

---

MARCOS CUEVA\*

---

RESUMEN

Las relaciones económicas internacionales siguen marcadas por la existencia de centros y periferias diferenciados. Estados Unidos, a costa de una marcada descomposición, ha conseguido mantener la centralidad en dichas relaciones, mientras que América Latina y el Caribe se han visto orillados a una creciente marginalidad. El tipo de desenvolvimiento económico estadounidense acabó por impregnar, de manera negativa, el de las periferias latinoamericanas, donde, por lo demás, el debate sobre la globalización sigue atribuyéndole importancia a la *cuestión nacional*, y a la necesidad de periodizar cuidadosamente la crisis que se iniciara a finales de la década de los años sesenta del siglo XX.

*Palabras clave: Estados Unidos, América Latina, centralidad, marginalidad.*

El propósito de este artículo es contribuir en la sustentación de las tres siguientes hipótesis sobre las relaciones económicas internacionales actuales y la inserción de América Latina y el Caribe en éstas: 1) en los últimos años, aunque no quepa hablar de una salida de la crisis que se iniciara entre finales de los años 1960 y principios de 1970,<sup>1</sup> Estados Unidos

---

\* Investigador del Instituto de Investigaciones Sociales (IIS), UNAM.

1 Dadas las limitaciones de espacio, en este artículo resulta imposible entrar, sin que ello suponga otro debate demasiado extenso, en una polémica sobre la definición de la *crisis*, que enten-

experimentó una llamativa recuperación económica interna<sup>2</sup> y consiguió mantener el liderazgo internacional; la superpotencia pasó de este modo a ocupar una centralidad indudable en el comienzo del siglo XXI, por más que en la década de 1980 se hubiera llegado a pensar en un relevo japonés, y en la década de 1990 en una alternativa europea. 2) Esa centralidad contrasta con la creciente marginalidad en que fueron cayendo América Latina y el Caribe. En más de tres décadas de crisis económica, el subcontinente perdió po-

---

demos como *crisis del modo de regulación* instaurado en el periodo de posguerra (o en algunos casos, como el de Estados Unidos, probablemente desde mediados de los años 1930), y que tiene por lo tanto un carácter endógeno y simultáneo en todos los *sistemas productivos*. El lector puede remitirse a la conceptualización y periodización sugerida —y desde luego que abierta al debate— por Gerard de Bernis en *El capitalismo contemporáneo. Regulación y crisis* (México, Nuestro Tiempo, 1988) para precisar los conceptos manejados, incluida la periodización que sugiere la entrada en la crisis actual desde finales de la década de 1960. El texto propuesto por Gerard de Bernis es fruto, entre otras cosas, de un largo trabajo colectivo realizado por el Grupo de Investigación de la Regulación de la Economía Capitalista (GRREC) en la Universidad de Grenoble y que no pretende imponer *verdad* alguna. El problema de la extensión geográfica de la crisis depende en gran medida de cómo sea entendido el concepto de *sistema productivo*. Una crisis como la actual no excluye la alternancia de fases de *recuperación* (por las dificultades que presenta el proceso de desestructuración y reestructuración del capital) con otras como las que vive Estados Unidos desde el comienzo del actual milenio, y en particular, de la administración de George W. Bush.

2 Para julio de 1998, la expansión de la economía estadounidense había durado ya 28 trimestres, aunque no fuera comparable con los 52 que durara entre las administraciones de John F. Kennedy y Lyndon B. Johnson, ni a los 31 que viviera durante la administración de Ronald Reagan y parte de la de George Bush padre (Francisco Vergara, “Deux mythes sur la reprise américaine”, en *L'État du monde 1999*, París, La Découverte, 1998, p. 73). Para junio de 1999, la expansión se había prolongado por 32 trimestres, aunque era erróneamente llamada “la más larga en tiempos de paz” por la administración Clinton (Francisco Vergara, “Sur la durée de la reprise américaine”, en *L'État du monde 2000*, París, La Découverte, p. 77). En ambos casos, el autor se apoya en cifras y declaraciones oficiales del gobierno estadounidense. En su discurso anual sobre el estado de la Unión, en enero de 1998, Clinton destacó que su país tenía el nivel de desocupación más bajo en los últimos 24 años y la inflación más baja en los últimos 30 años. El superávit público de 1998 fue el más amplio en la historia de Estados Unidos en términos absolutos y el más grande en cuatro décadas en relación con el PIB (Joaquín Estefanía, *Aquí no puede ocurrir. El nuevo espíritu del capitalismo*, Madrid, Taurus, 2000, pp. 276, 281 y 282). La fragilidad de la recuperación estadounidense ya había sido criticada en un artículo tan serio como el de Krugman (Paul Krugman, “America the boastful”, *Foreign Affairs*, Council on Foreign Relations Inc., mayo-junio de 1998, pp. 32-45), donde el autor alertaba contra la euforia dominante. Si bien, por *promoción* de la propia administración Clinton (y antes de que la coyuntura diera un vuelco con George W. Bush), el crecimiento económico no tenía precedentes, Francisco Vergara vuelve a expresar sus dudas, como lo había hecho antes, apoyándose en la perspectiva del Banco de Regulaciones Internacionales, ya que, en realidad, el crecimiento estadounidense en la década de 1990 habría resultado más lento que el de las fases de expansión de duración comparable de la posguerra. Ello no quita nada a la *centralidad* estadounidense, ni a una *recuperación* relativamente significativa si ha de compararse con la trayectoria seguida por la Unión Europea, y aún más por Japón (cf. Francisco Vergara, *El estado del mundo 2001*, Madrid, Akal, 2000, pp. 65-67), que en nada contradice las dudas que el mismo economista expone para años anteriores.

siciones significativas, en contraste con Asia (en particular con algunos países del Pacífico asiático que consiguieron industrializarse y otros de Oriente Medio, exportadores de petróleo),<sup>3</sup> con el otrora bloque socialista (que entró en la competencia internacional con los gigantescos recursos naturales de la Comunidad de Estados Independientes —CEI— y la mano de obra abundante y barata de China),<sup>4</sup> e incluso, por sorprendente que parezca, con África (que volvió a convertirse en una enorme reserva de materias primas,<sup>5</sup> aunque el impacto de la competencia para América Latina y el Caribe esté por evaluarse). 3) En este marco, convendría investigar por qué, si por lo demás se precipitó la integración de las economías latinoamericanas y caribeñas con la estadounidense, se produjo la creciente marginación de aquéllas: nuestra hipótesis es que la centralidad estadounidense entrañó una *barbarización* de las relaciones económicas internacionales (tendencias especulativas, rentismo, parasitismo-criminalidad y descomposición social),<sup>6</sup> que tuvo un impacto particularmente fuerte —y grave— en las periferias más cercanas.

---

3 Varios de estos países, como *tigres o dragones* (Corea del Sur, Taiwán, Hong-Kong antes de su regreso a China, y Singapur), se convirtieron en una auténtica, y a veces hasta excesiva, moda para el análisis desde la década de 1980 hasta la *crisis* de finales de 1990.

4 El problema planteado para el estudio de la CEI y de China consiste en que, en rigor y en términos conceptuales, no se puede hacer en términos de modo de regulación ni de sistema productivo. Únicamente podemos sugerir, para China, que el proceso de apertura gradual, que irá tocando sobre todo la zona costera, comenzó alrededor de 1978, y que es también en la década de 1970 cuando comenzó una tímida apertura soviética al capital extranjero. No es éste el lugar, de nueva cuenta por las limitaciones de espacio, para entrar en un debate a fondo sobre el tema, que tampoco es el del artículo. El empleo de la expresión *otrora bloque socialista*, por lo pronto, debe entenderse aquí como designación de un espacio que, por razones propias, escapa a la conceptualización en términos de regulación y de sistemas productivos. Es una discusión que el GRREC deja abierta y sin *calificación*...

5 En el periodo posindependentista, fueron muchos los países africanos (Argelia sería un buen ejemplo de ello, pero hay otros, como Ghana o Angola, por mencionar sólo dos) que intentaron recuperar el control sobre sus recursos naturales y hacer un uso más *racional y justo* de los mismos. La vuelta a la más pura y simple *depredación*, en medio del debilitamiento de los estados nacionales, por lo demás mucho más marcado que en América Latina y el Caribe, la ejemplifica William Reno en “Economías clandestinas, violencia y estados en África” (en *Políticas mundiales. Tendencias peligrosas*, Barcelona, Icaria-Centro de Investigación para la Paz, Anuario CIP 2001, pp. 19-50), donde el autor demuestra fehacientemente cómo África vuelve a ser una reserva de materias primas (en particular de minerales) casi peor, si no es que incluso peor, que durante el periodo colonial. La diferencia fundamental con América Latina y el Caribe, y sobre la cual se insiste posteriormente, estriba en el tiempo y las características de los estados poscoloniales, sólo que, por desgracia, no abundan los estudios comparativos. Como sea, el texto de William Reno es un excelente ejemplo de la *barbarización* a la que habremos de referirnos enseguida.

6 Los conceptos escogidos aquí no son casuales, aunque la argumentación posterior sí busca ponerlos de relieve y, muy en particular, poner énfasis, justamente por tratarse de una argumentación académica detallada, en la brecha entre la imagen que Estados Unidos ha buscado

## LA GLOBALIZACIÓN: LA PERSPECTIVA LATINOAMERICANA

Las principales *teorizaciones* sobre la globalización no se han llevado a cabo en América Latina y el Caribe, ni en el resto del Tercer Mundo, ni tampoco en Japón, ni mucho menos en la Unión Europea, donde es frecuente que siga prefiriéndose hablar de *mundialización* (por lo menos en Francia).<sup>7</sup> Con todo, en el subcontinente americano se han producido, por cierto que esforzándose por no caer en algún sesgo ético-normativo, algunas elaboraciones conceptuales exhaustivas, entre las que cabe destacar las de Víctor Flores Olea (*Crítica a la globalidad*)<sup>8</sup> y Octavio Ianni (*Teorías de la globalización* y *La era del globalismo*).<sup>9</sup> *La Historia de la globalización*, de Aldo Ferrer,<sup>10</sup> presenta por su parte una dificultad particular: el autor sitúa el comienzo de la *globalización* más de 500 años atrás, en particular en el descubrimiento y la conquista del Nuevo Mundo, pero resulta problemático describir el proceso de inserción de América Latina y el Caribe en el *mercado mundial* con un término que es novedoso, cuyo estatuto epistemológico dista mucho de estar claro y que, por lo menos para sus defensores a ultranza, marca una ruptura brusca con el pasado.

Orlando Caputo ha sugerido que la *globalización* marca una etapa nueva y peculiar en el desenvolvimiento del capitalismo: es una forma de proceder *por etapas*, de evitar cortes históricos abruptos y de indagar lo que de desconocido pudiera estar generándose en la *economía mundial*.<sup>11</sup> Aquí

---

proyectar hacia el exterior y la realidad socioeconómica interna de la superpotencia, con frecuencia desconocidos en cierto ámbito de los estudios latinoamericanos. Aunque, de nueva cuenta, es imposible entrar con todo detalle en el debate conceptual, huelga decir que la *barbarización* alude a la disyuntiva planteada alguna vez por Rosa Luxemburgo (*socialismo o barbarie*), la *descomposición* a V.I. Lenin (quien hablara de la posibilidad de una "larga descomposición del capitalismo") y el *rentismo* a los trabajos de N. Bujarin sobre el tema. Asimismo, y sin que ello guarde relación directa con los debates aludidos, compartimos con Gerard de Bernis la idea de que una de las posibles *rutras* que puede tomar la crisis es una larga *putrefacción interna* (cf. *El capitalismo contemporáneo*, op. cit., pp. 203-205). La problemática de la *lumpenización* será demostrada más adelante, y con apoyo de referencias estadounidenses. Como se verá, se trata de referencias a debates conceptuales precisos y no de juicios de valor, o de meras apreciaciones éticas.

7 Jacques Adda, *La mondialisation de l'économie*, 1. *Genèse*, París, La Découverte, Colección Repères, núm. 198, 1997, pp. 3-4.

8 Víctor Flores Olea y Abelardo Mariña Flores, *Crítica de la globalidad. Dominación y liberación en nuestro tiempo*, México, FCE, primera reimpresión, 2000.

9 Octavio Ianni, *Teorías de la globalización*, México, Siglo XXI editores, 1996; y *La era del globalismo*, México, Siglo XXI editores, 1999.

10 Aldo Ferrer, *Historia de la globalización*, Buenos Aires, FCE, 1996.

11 Orlando Caputo Leiva, "La economía mundial actual y la ciencia económica. Algunas reflexiones para la discusión", en Jaime Estay, Alicia Girón y Osvaldo Martínez, *La globalización de la economía mundial. Principales dimensiones en el umbral del siglo XXI*, México, IIEC-UNAM/UAF/CIEM/Grupo Editorial Miguel Ángel Porrúa, 1999, pp. 11-25.

habremos de centrarnos en los señalamientos de Aldo Ferrer<sup>12</sup> y Celso Furtado<sup>13</sup> sobre el *capitalismo global* y sus consecuencias para América Latina y el Caribe.

Aldo Ferrer, para quien la novedad de la etapa actual pareciera ubicarse mucho más en el procesamiento y la transmisión de la información y en la autonomía creciente de las finanzas (la *globalización virtual*), que en el ámbito *real*,<sup>14</sup> (con lo que abona sin duda a favor del predominio de las tendencias especulativas), deja al descubierto muchas de las falacias que encierra el *fundamentalismo de mercado*. Esta visión *fundamentalista* postula que la mayor parte de las transacciones tiene lugar actualmente en el *mercado mundial* y no en los mercados nacionales; que las principales decisiones de inversión, cambio técnico y asignación de recursos son tomadas por agentes que operan a escala global (los mercados financieros y las corporaciones transnacionales), y por último, que el *orden mundial* es ahora, de manera predominante, un sistema de relaciones entre agentes económicos en el cual han perdido importancia los vínculos entre los estados nacionales. En este marco, la problemática del desarrollo habría desaparecido, porque los países no podrían seguir estrategias viables que contradigan las expectativas de los operadores transnacionales.<sup>15</sup>

Ferrer aporta pruebas contrarias contundentes, aunque no niegue que segmentos importantes de la producción mundial se realizan dentro de las matrices de las corporaciones transnacionales y sus filiales en el resto del mundo, ni que el comercio y las inversiones privadas hayan adquirido un mayor peso en la actividad económica de los países. Pese al aumento del comercio mundial y de las filiales de las corporaciones transnacionales en la segunda mitad del siglo XX, el balance de recursos en la economía mundial revela que no más del 20% de la producción mundial de bienes y servicios traspone las fronteras nacionales y que, en promedio, 80% de la producción mundial se vende en los mercados internos de los países del orbe; alrededor de nueve de cada 10 trabajadores en el mundo trabajan para sus connacionales; más del 90% de la acumulación de capital real en el mundo se financia con el ahorro interno

12 Aldo Ferrer, *De Cristóbal Colón a Internet: América Latina y la globalización*, Buenos Aires, FCE, C.P. 546, 1999.

13 Celso Furtado, *El capitalismo global*, México, FCE, C.P. 559, 1999.

14 En 1913 y a mediados de la década de 1990, la relación entre el comercio y el producto mundiales era semejante (alrededor del 20%). Lo mismo ocurría con la participación de las inversiones privadas directas en la formación de capital fijo en el mundo (alrededor de 5% en ambos periodos). Aldo Ferrer, *op. cit.*, p. 14.

15 Aldo Ferrer, *op. cit.*, pp. 18-19.

de los países, y la contribución de las inversiones de las filiales de corporaciones transnacionales a la formación de capital fijo en el mundo es inferior al 10%. De este modo, “la globalización coexiste con espacios nacionales en los cuales se realizan la mayor parte de las transacciones económicas”.<sup>16</sup> Por lo demás, “la experiencia histórica y la contemporánea son concluyentes: sólo tienen éxito los países capaces de poner en ejecución una concepción propia y endógena del desarrollo y, sobre esta base, integrarse al sistema mundial”.<sup>17</sup>

Un Estado nacional, con apenas 4.5% de la población mundial, se ha mantenido como el principal beneficiario de las transformaciones de las últimas décadas, en un marco en el cual los países centrales siguen inclinando el campo de juego a su favor y ejerciendo una *globalización selectiva* con tintes *nacionalistas*.<sup>18</sup> Aunque Estados Unidos haya perdido posiciones en la economía internacional (entre 1945 y 1995 la participación de ese país en el producto mundial cayó de 35% a 25%; en las exportaciones, del 22% al 11%, y en el *stock* de inversiones privadas directas, del 50% al 20%), y haya pasado de ser el mayor acreedor al mayor deudor del mundo, ha adquirido una gravitación sin par en la *globalización virtual* y las finanzas internacionales. “Es un hecho paradójico —escribe Ferrer— que el principal deudor del mundo sea al mismo tiempo la primera potencia financiera internacional, y aquella cuyos criterios gravitan decisivamente en la determinación de las reglas del juego del orden financiero internacional”.<sup>19</sup> De nueva cuenta Ferrer parece abonar a favor de la *promoción*, por parte de Estados Unidos, de lo que acabaría por asemejarse a una gran *economía de casino* global, aunque sería sin duda exagerado ver en esa superpotencia el origen exclusivo de esta tendencia.

En un amplio estudio sobre la *globalización* financiera, Enrique Palazuelos confirma lo anterior: aunque, como instrumento de reserva, el dólar redujera su predominio en las reservas oficiales de los bancos centrales, seguía representando 55%-60% de los activos en divisas de los mismos durante la década de 1990; en las transacciones diarias de divisas, la participación del dólar se situaba alrededor del 40%-45% de la cifra global del mercado; en los mercados de capital, la posición del dólar en los préstamos internacionales disminuyó durante la segunda mitad de la década de 1980, de 78% a 68%, pero en la

16 *Ibid.*, pp. 19-21.

17 *Ibid.*, p. 23.

18 *Ibid.*, p. 17. Es éste un punto que nos parece central en la argumentación, y que precisamente no debe confundirse con un sesgo *ético-normativo*. Más bien se intenta redefinir el eje de la discusión conceptual sobre la *globalización*, a la que con frecuencia, y desde Estados Unidos, se da por un *imperativo categórico* que no deja de asemejarse a un sesgo ético-normativo.

19 *Ibid.*, pp. 24-29.

de 1990 volvió a ser la moneda de denominación en 80% de los créditos otorgados; en el mercado de obligaciones, el dólar se mantuvo, pese a un descenso más o menos marcado, como principal moneda de emisión (36% en los años 1990), con una posición inferior en las obligaciones clásicas (25%), pero superior en las obligaciones variables (60%) y convertibles y con opción (55%); como medio de pago, el dólar siguió siendo el más importante para el comercio internacional, aunque su participación descendiera de 55% a principios de los años 1980 a poco menos de 50% en los años 1990 (la presencia del dólar es abrumadora en el comercio exterior de Estados Unidos, mayoritaria en el de Japón y notable en el de la Unión Europea, pese a que gran parte del comercio de esta última es intracomunitario; en los intercambios bilaterales de Estados Unidos con cada país, la fortaleza del dólar es notoria con los países desarrollados, y apabullante con los no desarrollados); como unidad de cuenta, el dólar es la moneda de una parte considerable del comercio internacional y para la cotización de muchos productos agrícolas y minerales en sus respectivas bolsas, ya sea en operaciones al contado y a plazos o en productos derivados, y es además la moneda en que se denomina la mayor parte de la deuda externa de los países no desarrollados; finalmente, numerosos países han mantenido el dólar como *divisa de anclaje*, desde América Latina y el Caribe hasta Canadá, Arabia Saudita, Israel y varios países asiáticos, como Singapur, Taiwán, Corea del Sur, Indonesia, Malasia y Pakistán, que un análisis apresurado por *bloques* pudiera haber ubicado en la órbita japonesa (y por ende del yen).<sup>20</sup>

Durante la década de 1990, una serie de *turbulencias* financieras, desde el *efecto tequila* en 1994 hasta la crisis asiática en 1997, generaron un intenso debate sobre las ventajas y desventajas del *capitalismo global* y, de manera más particular, sobre la inestabilidad de los mercados financieros internacionales, que se habrían convertido en un *gran casino* repleto de *dinero loco* (Susan Strange).<sup>21</sup> Seguramente no sea casual que las *turbulencias* hayan aparecido en espacios que, de América Latina al Pacífico asiático, permanecieron estrechamente vinculados con la economía estadounidense: ya sugerimos en el párrafo anterior que la órbita del dólar no podía reducirse a las periferias

20 Enrique Palazuelos, *La globalización financiera. La internacionalización del capital financiero a finales del siglo XX*, Madrid, Ed. Síntesis, Colección Economía, Serie Actualidad, 1998, pp. 142-146.

21 Susan Strange, *Dinero loco. El descontrol del sistema financiero global*, Barcelona, Paidós, Colección Estado y Sociedad, 1999. Cabe insistir en que no se trata de una obra de divulgación, sino producto de investigación de una autora considerada entre las mejores especialistas en el tema.

más cercanas, y la crisis de 1997 en Asia se generó justamente en varios de los países enumerados, a los que cabría agregar Tailandia —el detonador— y Filipinas.

El amplio estudio de Palazuelos ha demostrado cómo la desreglamentación de los mercados financieros se originó en la superpotencia durante los años 1980, cuando “la política económica de los gobiernos republicanos convirtió la economía estadounidense en un auténtico ‘hervidero financiero’ en el que participaron vivazmente todos los agentes económicos: gobierno, empresas productivas, bancos comerciales, establecimientos financieros, inversores institucionales y segmentos importantes de las capas medias y altas de la población”.<sup>22</sup> La euforia financiera se acompañó de problemas aparatosos en el mismo ámbito (crisis de las *Saving & Loans*, desaparición de más de mil bancos comerciales entre la segunda mitad de los años 1980 y los primeros de 1990), del estancamiento productivo, la desaceleración de la productividad del trabajo y la terciarización de la actividad económica (el sector de servicios suponía cerca del 66% del PIB en los años 1970, y luego elevó su aportación hasta el 75% del *output* de la economía: dentro de ese sector, el sistema financiero generó más de 18% del PIB, un porcentaje superior al de la producción manufacturera).<sup>23</sup> Siempre de acuerdo con Palazuelos, la oleada desreguladora alcanzó su apogeo en los años 1980 y se entrelazó con medidas liberalizadoras en otras actividades que habían estado controladas por el gobierno estadounidense (telecomunicaciones, transporte y energéticos).<sup>24</sup>

Como Aldo Ferrer, Celso Furtado pone de relieve el peculiar papel de Estados Unidos en el *capitalismo global*, y hasta qué punto, si cabe la expresión, la economía de la superpotencia acabó por convertirse en una gigantesca *aspiradora*. Subraya Furtado que el desequilibrio en cuenta corriente de la balanza de pagos estadounidense se traduce por la transferencia a ese país de parte considerable del ahorro disponible para inversión en el resto del mundo, incluyendo a los países más pobres.<sup>25</sup> Por otra parte, para el autor brasileño, dos presiones extremadamente fuertes se ciernen sobre los países subdesarrollados: el debilitamiento del Estado, y el reforzamiento de un “mimetismo cultu-

22 Enrique Palazuelos, *op. cit.*, p. 44.

23 *Ibid.*, pp. 44-49.

24 *Ibid.*, pp. 84-87.

25 Para 1994, por ejemplo, Estados Unidos tenía el déficit en cuenta corriente más sobresaliente de los países industrializados, pero lo llamativo es que, al mismo tiempo, América Latina tenía idéntico *récord* en el *resto del mundo* (Tercer Mundo). Jacques Adda, *La mondialisation de l'économie. 2. Problèmes*, París, La Découverte, Colección Repères, 1996, p. 76 (cuadro X).

ral esterilizante”, que hace que “la coherencia interna del sistema de cultura se encuentre sometida a presiones destructoras”.<sup>26</sup>

De todo lo resumido en los párrafos anteriores puede inferirse que la problemática del Estado nacional y el mercado interno conservó su pertinencia en América Latina y el Caribe, y ello por dos motivos: por un lado, el subcontinente americano era, por contraste con África y Asia, el espacio del Tercer Mundo que más temprano había conseguido la independencia, y también el único que, durante la segunda posguerra (hasta antes del comienzo de la crisis), había explorado el camino del desarrollo endógeno, con el proceso de sustitución de importaciones, por limitado que fuera; por otro lado, la apertura de los últimos años se tradujo por una fuerte *americanización*, por lo que en el subcontinente podría haberse gestado una mayor sensibilidad a la *selectividad nacional* de la *globalización*. Es éste un tema sobre el cual habremos de volver más adelante, hasta dónde sería sesgar el análisis considerar como puramente exógena (producto de factores externos) la crisis latinoamericana y caribeña. Desde luego que la influencia de Estados Unidos es desigual en el subcontinente, pero es en otro artículo donde hemos abordado ya las peculiaridades de la inserción de los países del Mercosur en la economía internacional.

#### DESCOMPOSICIÓN ESTADOUNIDENSE Y MARGINALIDAD LATINOAMERICANA

Cuando una economía atrasada se integra a otra más adelantada, la experiencia histórica acumulada sugiere que no sólo se corre el riesgo de que se ensanche la brecha de desigualdad entre ambas: también ocurre que la primera se impregne de la peculiar *fisionomía* de la segunda. Las economías africanas quedaron influenciadas durante mucho tiempo por los rasgos propios de las metrópolis francesa e inglesa (durante la época colonial y luego bajo la Zona Franco y la Mancomunidad británica). En el Pacífico asiático, ciertos países adquirieron algunas de las singularidades de la economía japonesa (por ejemplo, por el parecido entre los *chaebol* sudcoreanos y los *zaibatsu* japoneses, o por la peculiar relación entre los sindicatos y el patronato), aunque no existiera realmente un bloque regional nipón. En ambos casos, el endeudamiento externo en las periferias no habría de alcanzar la magnitud a la que llegó en el subcontinente americano, aunque el problema no dejara de plantearse (y ello no tenía que ver con las dimensiones de la población ni con las del territorio, si se juzga por el tamaño de países como Nigeria o Indone-

---

<sup>26</sup> *Ibid.*, p. 90.

sia, por lo demás exportadores de petróleo), simplemente, los acreedores europeos y nipones fueron más cautos que los estadounidenses en la década de 1970, y con ello los respectivos deudores (los africanos habrían de ubicarse entre los más pobres del orbe, a quienes les estaría permitida la condonación), por más que la corrupción y el despilfarro en determinados países de África y Asia también fueran legendarios.

De este modo, el mercado en América Latina y el Caribe habría de quedar marcado por la *afinidad* con la economía estadounidense. Ya se ha sugerido en el párrafo anterior una relación *diferenciada* entre centros y periferias en la problemática del endeudamiento externo. De igual forma, el papel del Estado en la economía japonesa fue decisión de fuerzas entre Estado y mercado, y se redefinió a partir de la *década perdida* con un *salvajismo* fuertemente influenciado por Estados Unidos: sobre la inveterada desconfianza de las mayorías hacia el gobierno en América Latina y el Caribe se montó una influencia estadounidense de recelo hacia el Estado de bienestar, por más que la tradición del *New Deal* proviniera de la superpotencia bajo Franklin D. Roosevelt, luego de la gran depresión de los treinta. La desestatización desenfrenada, aun cuando se mantuviera a la par con la admiración por el éxito económico de países donde el Estado había jugado un papel decisivo (Japón, Corea del Sur, Taiwán y hasta China en Asia, Alemania en Europa Occidental), resultó tanto más dolorosa cuanto que, en comparación con la mayoría de los países de África y Asia, los latinoamericanos y caribeños habían conseguido, casi todos, consolidar el Estado, luego de más de un siglo y medio (o poco menos en algunos casos) de esfuerzos y grandes dificultades.<sup>27</sup>

No hemos querido decir que la trayectoria del subcontinente americano fuera idéntica a la de Estados Unidos. No podía serlo. Pero América Latina y el Caribe, durante el siglo XX, nunca se integraron en un mercado mundial abstracto e indiferenciado, sino en relaciones económicas internacionales en las cuales varios centros diferenciados competían entre sí. Para muchos, la cercanía y la preferencia por Estados Unidos, y hasta el hecho de no haber conseguido romper con cierto determinismo geográfico, acabarían por representar un *privilegio*, confirmado a la larga por la recuperación y la centralidad de la economía de la superpotencia. Para otros, hubiera sido preferible, junto a

---

27 Aunque en un espacio limitado sea imposible abundar en este sentido, es seguramente de lamentar que, incluso durante el periodo de apogeo del *tercermundismo* (años 1970), hayan escaseado las perspectivas comparativas entre Asia, África, América Latina y el Caribe, algo todavía más sorprendente ahora que, en principio, la circulación de la *información* por el fenómeno *globalizador* debería ser más abundante y, por ende, más propicia para este tipo de estudios.

la alternativa del desarrollo endógeno, que las relaciones exteriores y las modalidades de integración hacia afuera se diversificaran. Durante la crisis, América Latina y el Caribe perdieron a la vez soberanía efectiva, capacidad de desarrollo endógeno y libertad para elegir en el exterior.

Aunque no siempre fuera así, el desenvolvimiento económico estadounidense se caracterizó en las últimas décadas, y sobre todo a partir de la administración de Ronald Reagan, por la creciente desigualdad social, la generación de bolsones importantes de pobreza y criminalidad, la precarización del mercado de trabajo y el maquillaje del desempleo y el subempleo, el desmantelamiento de las formas de resistencia social tradicionales, el descalabro industrial y la terciarización, y una fuerte reorientación hacia la *globalización virtual* y la enajenación de las mayorías. Si cabe recurrir a otra imagen, aunque haya recuperado centralidad en las relaciones económicas internacionales, la economía estadounidense hasta cierto punto sufrió una importante, aunque con frecuencia invisible, *putrefacción interna*, sobre la cual habremos de volver más adelante.

Este rasgo habría de proyectarse hacia el exterior, en particular por los vínculos que acabaron por tejerse entre las actividades financieras, el control de los recursos naturales, el tráfico de droga y el poderío militar. Para un autor como Samir Amin, los centros en el *mercado mundial* han intentado beneficiarse de cinco monopolios: el de la tecnología, que requiere gastos enormes y que sólo un Estado poderoso y rico puede afrontar; el de los mercados financieros, que se caracterizan por una eficacia (pero también una inestabilidad) sin precedentes; el del acceso a los recursos naturales, sometidos a una explotación indiscriminada y riesgosa para el largo plazo; el de los medios de comunicación, que acarrea el peligro de la homogeneización cultural y una creciente capacidad de manipulación política, y el de las armas de destrucción masiva.<sup>28</sup> Ya habíamos comprobado que la superpotencia conservó o se hizo de un papel preponderante en los ámbitos financiero y de la *globalización virtual*. Samir Amin constata que Washington adquirió ventajas considerables en el terreno militar. Quizá quepa agregar que Estados Unidos habría de buscar también una participación decisiva en un *sexto monopolio*: el de la criminalidad internacional.<sup>29</sup> Un autor como Jean-Claude Grimal desta-

28 Samir Amin, *El capitalismo en la era de la globalización*, Barcelona, Paidós, Colección Estado y Sociedad, 1999, pp. 17-19.

29 Para finales de los años 1990 (1998), los beneficios anuales del tráfico de droga (marihuana, heroína y cocaína) habrían representado de 300 mil millones de dólares a 500 mil millones de dólares (sin contar las drogas sintéticas), el equivalente de entre 8% y 10% del comercio mundial. Las ganancias por piratería informática superaban los 200 mil millones de dólares, por fraude

caba recientemente que regiones como la Florida quedaron bajo una fuerte influencia mafiosa, con una corrupción muy extendida, y que, de Colorado y Delaware hasta Nueva York y Miami, la misma desregulación financiera habría de facilitar el lavado de dinero en la superpotencia.<sup>30</sup>

Desde el comienzo de la crisis, no todo el mundo perdió en Estados Unidos. John Gray extrajo las siguientes conclusiones sobre la creciente desigualdad económica que habrían de generar tres décadas de crisis en la superpotencia: en primer lugar, Estados Unidos se convirtió en la única sociedad avanzada en la cual, mientras la productividad crecía con regularidad en las últimas dos décadas, los ingresos de la mayoría —de ocho personas de cada 10— se estancaron o cayeron, cosa que no ocurrió ni siquiera en otros países que, como Gran Bretaña y Nueva Zelanda, impusieron políticas de *libre mercado* muy parecidas a las estadounidenses; en segundo lugar, la economía estadounidense se convirtió en un *juego* donde *el ganador se queda con todo*, por lo que, en 1990 por ejemplo, el salario de los altos directivos de las empresas era de alrededor de 150 veces el salario de un trabajador medio, cuando en Japón era 16 veces más elevado y en Alemania 21 veces; en tercer lugar, y por el alcance de las disparidades, Estados Unidos parecía ubicarse, en términos de distribución de ingresos y riqueza, en una posición como la de Filipinas o Brasil, e *incluso en una posición peor que la de Rusia*.<sup>31</sup> Para finales del siglo XX, Estados Unidos registraba en todo caso la mayor diferencia entre ricos y pobres de toda el área de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE).<sup>32</sup> Dentro de la superpotencia, la brecha social nunca había sido tan grande desde la Segunda Guerra Mundial.<sup>33</sup>

---

los 100 mil millones de dólares, por tráfico de animales los 20 mil millones de dólares, etc. En total, y contando únicamente las actividades con dimensión transnacional, el producto criminal mundial bruto superaba el billón de dólares anuales (cerca del 20% del comercio mundial). En diez años, los beneficios anuales de la economía del crimen representarían el triple del monto de las reservas en divisas de todos los bancos centrales, y una cuarta parte de la capitalización de las cinco primeras plazas bursátiles del mundo. (Christian De Brie, “États, mafias et transnationales comme larrons en foire”, *Le Monde Diplomatique*, París, abril de 2000, pp. 4-5.)

30 Jean-Claude Grimal, *Drogue: l'autre mondialisation*, París, Le Monde/Gallimard Folio Actuel, 2000, pp. 116 y 178.

31 John Gray, *Falso amanecer. Los engaños del capitalismo global*, Barcelona, Paidós, Colección Estado y Sociedad, 2000, pp. 147 y 149. Más que ser una obra de divulgación, el texto de Gray pretende demostrar, con una larga documentación y argumentación de apoyo, las posibles falacias del *universalismo* estadounidense. La relación entre el sueldo total de los cargos de dirección y el sueldo total de los trabajadores pasó de 44.8 veces más en 1973 a 172.5 veces más en 1995. Manuel Castells, *La era de la información. Economía, sociedad y cultura*, vol. III, Fin de Milenio, México, Siglo XXI editores, 1999, p. 156.

32 Joaquín Estefanía, *op. cit.*, p. 286.

33 Robert Reich, “Economía abierta y cohesión social”, *El País*, Madrid, 3 de diciembre de 1997. Citado por Joaquín Estefanía, *op. cit.*, p. 287.

Luego de bajar de manera notable en los años posteriores a la última conflagración mundial y hasta mediados de los años 1970, el número de pobres ya no volvió a reducirse en forma sustancial.<sup>34</sup> El porcentaje de personas cuya renta se ubica por debajo de la línea de pobreza aumentó de 11.1% en 1973 a 14.5% en 1994. La pobreza extrema se extendió aún más rápido: las personas en esta situación suponían casi 30% de todos los pobres en 1975 y 40.5% en 1994.<sup>35</sup>

En la recta final de la década de 1990, Estados Unidos parecía haberse convertido en una máquina de generar puestos de trabajo: en 1998, se calculaba que la superpotencia había perdido unos 44 millones de puestos de trabajo, pero había creado 73 millones en el sector privado, lo cual arrojaba una ganancia neta de más de 29 millones de empleos desde 1980 (a finales de la década de 1990, 55% de la mano de obra total ocupaba un trabajo nuevo).<sup>36</sup> Aunque haya pregonado tener una tasa de desempleo extremadamente baja (menos del 5% de la población activa), sobre todo si ha de compararse con los países de la Unión Europea, para 1996 se estimaba que 10% de la fuerza de trabajo se encontraba subempleada. En diciembre de ese mismo año, la Oficina de Estadísticas Laborales estadounidense estimaba que 12.2 millones de personas eran trabajadores eventuales con contratos de trabajo temporales.<sup>37</sup> Entre 1979 y 1996, la proporción de asalariados que habían trabajado para una misma empresa durante por lo menos 10 años bajó de 41% a 35.4%.<sup>38</sup> No faltaban trabajadores que, luego de haber disfrutado de empleos seguros y con un alto nivel salarial, habían ido a parar a un Seven-Eleven o un McDonald's. Para Joaquín Estefanía, gran parte del secreto estadounidense para la creación de puestos de trabajo habría de encontrarse en los *trabajos-basura*, o en lo que otros habrían de llamar *Mc-trabajos*:

quien ganaba 11 dólares y hasta 22 dólares a la hora y perdió su trabajo —escribe el autor de referencia— tiene que aceptar hoy un salario muy cercano al mínimo de 5.15 dólares: son trabajos que no exigen calificación y se limitan a la realización de tareas elementales y, por lo tanto, mal pagadas. [Son] los típicos trabajos en restaurantes de comida rápida, que lo mismo pueden ser desempeñados por un es-

34 Philippe Plassart, "La face cachée du modèle américain", *Le Nouvel Economiste*, núm. 1158, París, 10. al 14 de septiembre de 2000, p. 32.

35 *Ibid.*, p. 158.

36 Joaquín Estefanía, *op. cit.*, p. 279.

37 John Gray, *op. cit.*, p. 145.

38 Mark Hunter, "Les salariés américains aimeraient le temps de vivre", *Le Monde diplomatique*, año 46, núm. 548, París, noviembre de 1999, p. 19.

tudiante de dieciséis años que por un inmigrante analfabeto. Son los *McJobs*, y hay mucha gente que tiene dos a la vez.<sup>39</sup>

Otras fuentes consideraban para finales de los años 1990 que 46% de los puestos de trabajo con mayor crecimiento ofrecían una remuneración de menos de la mitad del salario considerado indispensable para llevar una vida decorosa (32 285 dólares anuales). Cuatro de cada cinco trabajos con mayor crecimiento consistían en cajeros, conserjes, dependientes de comercios minoristas y camareros (o mozos de restaurantes) y camareras, en su mayoría de tiempo parcial, y con una remuneración que, en promedio, llegaba tan sólo a 15 236 dólares anuales.<sup>40</sup>

Llama la atención que, para 1998, en términos reales, los obreros estadounidenses ganaran semanalmente lo mismo que en 1958: en este rubro, los ingresos de los trabajadores subieron casi de manera regular después de la Segunda Guerra Mundial, para alcanzar un máximo en 1973, y bajaron en el periodo de crisis hasta estabilizarse en el nivel indicado.<sup>41</sup> Asimismo, dada la baja del poder de compra real, para mantener el nivel de vida de 1973 los estadounidenses debían trabajar 245 horas más, o seis semanas suplementarias por año a principios de los años 1990. Entre 1980 y 1997, mientras que la duración del trabajo se había reducido de 1 809 a 1 656 horas anuales en Francia o de 2 121 a 1 889 horas en Japón, en Estados Unidos había aumentado de 1 883 a 1 966 horas.<sup>42</sup>

La precarización del mercado de trabajo transformó la relaciones familiares y acentuó, de distintas maneras, la vulnerabilidad de los jefes de familia varones (más expuestos que antes al desempleo, la merma salarial y la movilidad descrita en el párrafo anterior), las mujeres (que incrementaron su participación en el mercado de trabajo, pero en condiciones de una persistente desigualdad), y de los jóvenes, a quienes al principio de la crisis, a finales de los años 1960, parecía pertenecerles el futuro, en realidad, acabaron confrontados con frecuencia a la alternativa entre la desocupación y el (o los) empleo(s) precario(s) y temporal(es).

De acuerdo con Lester Thurow, quien no dudaba en hablar del surgimiento de un *lumpenproletariado* en Estados Unidos, para principios de los años

39 Joaquín Estefanía, *op. cit.*, p. 293.

40 Greg Speeter, "More bucks for the bang", *Covert Action Quarterly*, núm. 66, Covert Action Publications Inc., Washington, D.C., invierno de 1999, p. 23.

41 Philippe Plassart, "La face cachée du modèle américain", *Le nouvel économiste*, núm. 1158, París, 10.-14 de septiembre de 2000, p. 27.

42 Mark Hunter, *op. cit.*, p. 18.

1990 los salarios reales de los *varones* estadounidenses estaban en caída para todas las edades, industrias, ocupaciones y *todos los niveles educativos, incluyendo a los que poseían títulos de posgrado*. Los ingresos anuales medianos de los varones que trabajaban *full-time* (de tiempo completo) cayeron 11% entre 1973 y 1993. Los *varones graduados universitarios* entre 45 y 54 años de edad tuvieron que soportar “una casi increíble reducción de sus sueldos”, de acuerdo con Thurow.

Las caídas en los salarios fueron “particularmente severas para los jóvenes”. Pese al incremento en la capacitación promedio, los jóvenes de 25 a 34 años de edad sufrieron 25% de reducción en sus salarios reales. Para los trabajadores varones *full-time* de 18 a 24 años (la mayoría egresados de las escuelas secundarias), el porcentaje de reducción pasó del 18% en 1979 al 40% en 1989. “Los salarios reales iniciales —escribe Thurow— fueron más bajos y los jóvenes simplemente no consiguieron los progresos que podrían haber esperado en el pasado”.<sup>43</sup> Ya no era un secreto que los jóvenes no podrían esperar tener niveles de vida equiparables a los de sus padres. Los hombres y las mujeres de la tercera edad también se vieron afectados: de acuerdo con cifras de la Oficina del Censo estadounidense, 45.2% de los hombres y mujeres de entre 60 y 64 años seguían laboralmente activos para finales de la década de 1990, al igual que 22.2% de aquellos que tenían entre 65 y 69 años y 12.7% de los que tenían entre 70 y 74 años; muchos de los jubilados que trabajaban lo hacían por haber tenido previamente un trabajo mal pagado y para completar una magra pensión.<sup>44</sup>

En este contexto, el *fin del trabajo* que anunciara Jeremy Rifkin sólo podía sonar a absurdo. Con todo, el autor analizó con detenimiento los efectos del declive agrícola e industrial y de la terciarización en la economía y la sociedad estadounidenses, y el impacto fuertemente negativo que habría de tener sobre las clases medias y categorías ocupacionales específicas que, hasta hace algún tiempo, podían considerarse privilegiadas.<sup>45</sup>

De la misma manera en que sonaba aberrante anunciar el *fin del trabajo*, durante la década de 1990 llamaba la atención que desde Estados Unidos proliferaran las profecías de los *teólogos de la globalización* sobre la llegada de

43 Lester Thurow, *El futuro del capitalismo. Cómo la economía de hoy determina el mundo del mañana*, Buenos Aires, Javier Vergara Ed., 1996, pp. 34-56.

44 Philippe Plassart, *op. cit.*, p. 31. Consideramos importante que, como en los otros artículos citados y en el caso de los datos aportados por Gray, se trate de cifras oficiales.

45 Jeremy Rifkin, *El fin del trabajo. Nuevas tecnologías contra puestos de trabajo*, México, Paidós, Colección Estado y Sociedad, 1996.

una era en que la economía y el éxito de las naciones en la competencia internacional se sustentaría en el conocimiento, las capacidades intelectuales y el aprovechamiento del *capital humano*. De ser así (en realidad existía la tendencia a confundir conocimiento e información), Estados Unidos jamás habría logrado la centralidad a la que nos referíamos desde la introducción; de acuerdo con un informe de la OCDE elaborado en 1998, los estudiantes estadounidenses tenían el peor nivel educativo de todos los países industrializados.<sup>46</sup>

Un elemento más merece ser destacado: salvo los más pobres, los estadounidenses se acostumbraron a vivir por encima de sus medios, *a crédito*, y en gran medida para mantener un nivel de vida que las transformaciones económicas y sociales de las últimas décadas habían colocado en tela de juicio. En abril de 1999, de acuerdo con Joaquín Estefanía, el Fondo Monetario Internacional (FMI) se manifestaba alarmado por el desequilibrio entre el ahorro y la inversión en Estados Unidos, que no tenía precedente en el periodo de posguerra, y que llevó la avidez consumista hasta el ahorro negativo, o desahorro. La tasa de ahorro de las familias estadounidenses pasó de casi 25% de sus salarios durante la segunda guerra mundial a 9% en 1982, 2% en 1996, 0.5% en 1998 y 0% en 1999, al tiempo que el endeudamiento financiero de las familias se incrementó de manera espectacular, hasta ubicarse en 70% del PIB.<sup>47</sup> La sociedad estadounidense se convirtió también en una sociedad de rentistas, con 70 millones de ciudadanos con dinero invertido en Wall Street (y consumiendo en grande confiados en el precio de las acciones), donde el índice Dow Jones superó la mítica cota de los 10 mil puntos en el primer trimestre de 1999. Según Estefanía, el crecimiento de la economía mundial parecía haberse amarrado a la burbuja especulativa de Wall Street: “con tres cuartas partes del planeta sumidas en la recesión que quedó tras la crisis financiera del verano de 1997, y con China reduciendo sus perspectivas de crecimiento, sólo Estados Unidos —y en menor medida Europa— mantiene en funcionamiento la máquina económica mundial”, sostenía el autor de referencia, quizá con cierto apresuramiento. En todo caso, para Estefanía, “el desahorro de los consumidores de Estados Unidos [evitó] una recesión de la economía de ese país y, mediante el incremento de las importaciones, [ayudó] a la enferma economía mundial”.<sup>48</sup>

---

46 Greg Speeter, *op. cit.*, p. 22.

47 Joaquín Estefanía, *op. cit.*, p. 291.

48 *Ibid.*, pp. 291-292.

Durante mucho tiempo se creyó que las dos administraciones de William Clinton habían modificado la situación heredada de años de *reaganomics*. Sin embargo, un análisis minucioso de Robert Pollin confirma las tendencias y los resultados de la política económica previamente apuntados. En materia de política laboral, el nuevo salario mínimo de 5.15 dólares, establecido en septiembre de 1997, se encontraba un 30% por debajo de su valor real en 1968, mientras que la economía se había hecho un 50% más productiva en los últimos 30 años. Igualmente llamativo es que, durante las dos presidencias de Clinton, la afiliación a los sindicatos haya seguido a la baja, de tal modo que en 1998 se encontraba alrededor de 13.9% del total de la fuerza de trabajo, casi tres puntos por debajo del 16.8% hasta donde había caído en 1988, último año de la presidencia de Reagan. Con Clinton, los programas contra la pobreza no incrementaron las transferencias de renta en beneficio de los pobres, como proporción del PIB. Lo que más sorprende es que una política económica que se preciaba de *girar a la izquierda* haya consolidado la desigualdad (con Clinton, en 1997, la proporción de los beneficios en la renta total de las empresas fue de 21.6%, mientras que el máximo porcentaje alcanzado con Nixon, en 1973, fue de 18.0%, con Carter de 17.4% en 1979, y con Reagan de 18.4% en 1989). También se promovió la desregulación financiera, una especulación casi sin precedentes con la *burbuja* del mercado de valores (el capital financiero no se vio tan favorecido ni siquiera con Reagan y Bush padre), se fomentó el *rentismo* de buena parte de la población (en la medida en que muchos hogares estadounidenses desplazaron sus ahorros de los depósitos bancarios y bonos del Tesoro de bajo riesgo hacia inversiones más arriesgadas, en particular títulos de renta variable) y, en la línea contra la que ya advertía un autor como Ferrer, la inestabilidad en los mercados de valores de otras partes del mundo fue determinante para hacer atractivos los activos estadounidenses (afluencia de ahorros extranjeros como contraparte del déficit estadounidense). Sorprende, de acuerdo con la descripción de Pollin, que, salvo en escasos puntos, las administraciones Clinton hayan seguido las pautas económicas marcadas por sus predecesores.<sup>49</sup>

El espacio latinoamericano y caribeño nunca se caracterizó por la igualdad social, aunque la desigualdad se ensanchó sin duda durante la *década perdida* de los años 1980; de igual forma, ésta tuvo tal impacto que las precarias modalidades de resistencia social (como las sindicales) se volvieron más ende-

---

49 Robert Pollin, "Análisis de la política económica de Clinton", *New Left Review*, núm. 4, Madrid, Akal, septiembre-octubre de 2000, pp. 15-41.

bles, o incluso desaparecieron del horizonte; el empleo también se volvió más precario, y lo que en Estados Unidos tomó la forma de una ambigua terciarización, en las periferias del Sur se convirtió, salvo entre algunos segmentos privilegiados de la población que se adaptaron a la *globalización virtual*, en un vertiginoso crecimiento de la *economía informal* y todas sus modalidades para el disfraz de la desocupación y la subocupación. Los servicios públicos, como los educativos, también sufrieron los efectos de la embestida privada, la falta de recursos y el deterioro endógeno, y un panorama similar, o incluso peor, al descrito para Estados Unidos sobre el funcionamiento económico de las familias en medio de la crisis, se presentó en América Latina y el Caribe, con el agravante de la diferencia demográfica (una proporción mucho mayor de jóvenes). A todo ello habría de sumarse, sin duda, el riesgo del mimetismo y la destrucción de la coherencia cultural a la que se refiriera Furtado. Sea de esto lo que fuere, para recalcar los efectos de la *americanización* conviene destacar las características de la desigualdad social, los problemas financieros y la *criminalización* en el subcontinente americano, para culminar sobre la cuestión de la marginalidad. A nuestro juicio, son estos elementos los que mejor mostrarían hasta qué punto las periferias se impregnaron de los rasgos del centro que la integración hacia afuera optó por privilegiar.

De acuerdo con Willy J. Stevens, la brecha latinoamericana y caribeña de ingresos se había convertido en la más desigual *de todo el Tercer Mundo* entre finales de los años 1980 y principios de 1990: en Brasil, 20% de los más ricos en el periodo 1989-1994 ganaba 34 veces más que 20% de los más pobres, en Guatemala 31.5 veces y en Panamá 30 veces; ni siquiera en la Sudáfrica del *apartheid* se presentaban disparidades tan graves (21 veces), ni en India (5.4 veces). Pese a la recuperación del crecimiento económico en la primera mitad de los años 1990, la desigualdad se había incrementado: en 1995, en el promedio latinoamericano y caribeño, el 20% de los más ricos ganaba 22 veces más que el 20% de los más pobres (la proporción era de 15 veces en 1982 y de 21 veces en 1970). Ni siquiera el supuesto *milagro chileno* cambió este patrón de comportamiento: en 1995, el ingreso del 10% más rico de la población era 32.9 veces mayor que el del 10% de los más pobres (en 1990, la cifra era de 28.4 veces).<sup>50</sup>

---

50 Willy J. Stevens, *Desafíos para América Latina*, México, Taurus, 1999, pp. 101-105. De acuerdo con el *Atlas del estado del mundo*, editado por Akal, para principios de los años 1990 eran efectivamente tres países latinoamericanos los que se encontraban a la cabeza de la desigualdad en el mundo (Guatemala, Panamá y Brasil), junto con Botswana, y en todos ellos la diferencia de ingresos entre el 10% de los más ricos y el 20% de los más pobres, según el Banco

Seguramente no deba llamar la atención la vecindad entre el mayor deudor del mundo y los países del Tercer Mundo que, desde comienzos de la crisis, se ubicaron también a la cabeza de los listados de endeudamiento externo. Si la problemática de la deuda es añeja en América Latina y el Caribe, y puede remontarse por lo menos hasta el siglo XIX, en las últimas décadas del siglo XX se ligó estrechamente a la historia económica de Estados Unidos. A principios de los años 1980, y más en particular en 1982, casi la mitad de la deuda contraída por los países no desarrollados correspondía a los siete países más endeudados, cuatro de ellos latinoamericanos (México, Brasil, Venezuela y Argentina), los que encabezaban la lista, junto con Corea del Sur, Filipinas e Indonesia. La banca estadounidense se encontraba especialmente cimbrada: de acuerdo con Rudiger Dornbusch, en 1982 más del 60% de la deuda latinoamericana pertenecía a nueve bancos, los más importantes de Estados Unidos (Bank of America, Citibank, Chase Manhattan Bank, Morgan Guaranty Trust, Manufactures Hanover, Continental Illinois, Bankers Trust, First National Bank of Chicago y Chemical Bank). Como lo señalara Enrique Palazuelos, y aunque al término de los años 1980 el problema de la deuda pareciera haberse opacado, “el dilema creado por la crisis de la deuda se había convertido también en un problema para los acreedores, en particular para los grandes bancos norteamericanos y, por extensión, para el conjunto de su sistema financiero”.<sup>51</sup>

En gran medida por la influencia del consumo estadounidense, algunas economías latinoamericanas (Bolivia, Perú, Colombia) y caribeñas (por la proliferación de paraísos fiscales en las Antillas anglófonas y Panamá) se *doparon* por la producción y el tráfico de droga, como otras se habían *dopado* durante los años 1970 al inyectarse recursos financieros superiores a sus capacidades económicas reales, y otras más entraron en la especulación de los *mercados emergentes* en los años 1990. Nunca se ha podido estimar con precisión el peso del narcotráfico en algunas economías del subcontinente (como tampoco se ha podido estimar, por cierto, en Estados Unidos), pero es indudable que esta problemática provocó, a su manera, lo que el rentismo en la superpotencia: un nivel de vida para ciertos segmentos de la población muy por encima de las capacidades reales, y que en la zona cocalera boliviana de El Chapare habría de llegar casi hasta la caricatura, con “refrigeradores, televisores, estéreos en chozas con piso de tierra batida, sin electricidad ni

---

Mundial, era de más de 20 veces. Michael Kidron y Ronald Segal, *Atlas del estado del mundo*, Madrid, Akal, 1999, pp. 36-37.

<sup>51</sup> Enrique Palazuelos, *op. cit.*, pp. 74-84.

agua potable, pero delante de las cuales se estacionan automóviles estadounidenses que parecen trasatlánticos”.<sup>52</sup> A lo anterior debe agregarse que, para mediados de los años 1990 (con Colombia y El Salvador a la cabeza, junto con Sudáfrica), el subcontinente americano tenía los países con los índices de violencia más altos del mundo.<sup>53</sup>

En abono de la tendencia a la creciente marginación en el marco de la economía internacional, Aldo Ferrer señala cómo, en vísperas de la Primera Guerra Mundial, América Latina proveía en el comercio internacional 84% del café, 64% de las carnes, 97% de los nitratos, 50% de las bananas, 30% del azúcar, 42% del cacao y 43% del maíz: “en la mayoría de los productos primarios —subraya el autor—, América Latina era un proveedor principal o importante del mercado mundial”.<sup>54</sup> En 1914 estaban radicadas en la región 40% de las inversiones realizadas por las potencias industriales en las periferias (África, Asia, Oceanía y América Latina), y en 1913 correspondía a la región el 30% del comercio mundial del mismo agrupamiento.<sup>55</sup> Si la crisis de entreguerras provocó una *desglobalización*, en palabras de Ferrer, las posiciones ya no habrían de recuperarse en el *periodo dorado* que siguió a la Segunda Guerra Mundial, durante el cual se afirmó la primacía estadounidense y su influencia sin rivales en el subcontinente: *sin haber sufrido los estragos de la guerra y de la descolonización*, a diferencia de Asia y África, la participación de América Latina en el comercio mundial, siempre de acuerdo con Ferrer, cayó del 14% en 1945 al 5% en 1970. En las exportaciones mundiales, la participación latinoamericana cayó de 6% en 1980 a 5% a mediados de los años 1990.<sup>56</sup> “En los últimos 15 años —habría de constatar el autor de referencia—, con la excepción del África subsahariana, América Latina [fue] la región con el peor comportamiento de los principales indicadores del desarrollo económico y social”.<sup>57</sup> No puede sino llamar la atención que estas tendencias hacia una creciente marginación hayan coincidido con el ascenso estadounidense hacia la *centralidad*, de manera casi sostenida, durante todo el siglo XX, lo cual confirma lo sugerido desde la introducción de este trabajo.

---

52 Nicole Bonnet, “Economie: les pays andins sous perfusion”, *Géopolitique de la drogue*, París, La Découverte, 1991. Citado por Jean Claude Grimal, *op. cit.*, pp. 80-81. Kidron y Segal demuestran en un mapa el peso latinoamericano y caribeño, en comparación con otras regiones, en la producción y tráfico de estupefacientes, y de Estados Unidos como consumidor. Kidron y Segal, *Atlas del estado del mundo*, *op. cit.*, pp. 72-73.

53 Willy J. Stevens, *op. cit.*, p. 141.

54 Aldo Ferrer, *op. cit.*, p. 63.

55 *Ibid.*, p. 62.

56 *Ibid.*, pp. 72 y 100.

57 *Ibid.*, p. 78.

Ciertamente que el análisis no puede unilateralizarse, y no hay duda de que el estallido de la crisis en América Latina y el Caribe, además de factores externos, quebrantó las bases que habían sustentado la búsqueda de un desarrollo endógeno en el periodo de relativa estabilidad de la posguerra. Como sea, algunos resultados de esta larga crisis (donde la recuperación del crecimiento no logra revertir las secuelas de la misma) no dejaron de apuntar hacia la misma precarización constatada en Estados Unidos. Así, por ejemplo, Ernesto Ottone señala cómo la mayoría de los empleos creados en el subcontinente durante la década de 1990 tuvo lugar en el sector informal (84 de cada 100 nuevos empleos creados, según datos de la Organización Internacional del Trabajo que recoge por su parte Rolando Cordera), y los niveles de salario se mantuvieron inferiores a los de 1980. Pese a la *recuperación*, es indudable (y en esto el tipo de desenvolvimiento es obviamente diferente al de la posguerra, como lo demuestra extensamente un trabajo como el de Rolando Cordera) que, al lado del trabajo informal, se amplió el descenso de los ingresos reales de la población, la marginalidad social, y la inseguridad frente al desmantelamiento de gran parte de los servicios públicos. Como lo hace notar el propio Rolando Cordera, si bien en los años 1990 los principales indicadores macroeconómicos son sensiblemente mejores que en la década anterior (y es, por lo visto, algo similar a lo que pareciera haber ocurrido en Estados Unidos), distan mucho de haber alcanzado los porcentajes previos al estallido de la crisis.<sup>58</sup>

## CONCLUSIONES

De la argumentación anterior, seguramente sea posible extraer las siguientes conclusiones provisionales, sin dejar de aclarar que las limitaciones de espacio y la perspectiva escogida impiden abundar en los variados aspectos de la integración hemisférica.<sup>59</sup> En primer lugar, pese a la novedad y la ruptura brusca con el pasado que suele sugerir el empleo de la palabra *globali-*

---

58 Ernesto Ottone, "Democracia y equidad en un contexto de globalización", y Rolando Cordera Campos, "Globalidad sin equidad: notas sobre la experiencia latinoamericana", en Julio Labastida Martín del Campo y Antonio Camou (coordinadores), *Globalización, identidad y democracia. México y América Latina*, México, 2001, pp. 334-342 y 300-319.

59 En otro artículo para esta misma publicación abordamos la problemática de la integración hemisférica. Para un debate sobre el futuro de esta misma integración, resulta interesante consultar, desde el cambio de la administración Clinton a la de George W. Bush, los artículos de Rafael Fernández de Castro, "Entre la excepción y el compromiso: Bush ante América Latina" y Sydney Weintraub, "Las posibilidades del libre comercio hemisférico", en *Foreign Affairs*, en español, México, ITAM, otoño-invierno de 2001, pp. 56-60 y 61-66.

zación, el análisis económico debería seguramente seguir apegado al rastreo preciso de las diferentes *etapas* por las cuales ha pasado un proceso de crisis que, habiéndose iniciado entre finales de la década de 1960 y principios de la de 1970, aún no parece haber terminado, habida cuenta, entre otras cosas, de las múltiples dificultades que presenta el proceso de desestructuración y reestructuración del capital; dicho rastreo, sugerido por un autor como Orlando Caputo (ya citado), es el que permite explicar que la inestabilidad de los años 1990 (pese a la *recuperación del crecimiento*, que dice muy poco por sí sola sobre el estado verdadero de una economía) encuentre sus raíces en transformaciones previas (en particular durante los años 1980 y el surgimiento de fuertes tendencias especulativas). En segundo lugar, en América Latina y el Caribe se ha generado, tan mal que bien, una *percepción* peculiar de la *globalización*, y ello por dos motivos. A diferencia del resto del Tercer Mundo, el subcontinente, en el cual la mayoría de los países obtuvo una independencia temprana (desde principios del siglo XIX), había conseguido, por experiencia, que el problema de la soberanía y la consolidación del Estado nacional adquiriera una gran relevancia: por ello, sigue siendo posible encontrar, y de manera curiosa entre los *desarrollistas*, argumentos que se oponen a la *teología de la globalización*. Por otra parte, el subcontinente está sin duda mejor colocado que otros espacios del Tercer Mundo para comprender, siempre y cuando se haga a un lado el deslumbramiento, hasta dónde la euforia globalizadora se confunde con el anhelo *monopólico* de Estados Unidos en las relaciones internacionales. En tercer lugar, y como ya se había sugerido en la introducción, la centralidad que Estados Unidos ha conseguido preservar en las relaciones internacionales ha ido a la par con la creciente marginación de América Latina y el Caribe, demostrada de manera palmaria por autores como Aldo Ferrer, aunque sea una perspectiva en la que quepa abundar. En cuarto y último lugar, resulta insoslayable que la recuperación económica estadounidense se ha acompañado de una *descomposición* que influye en la periferia más cercana (y por ende *más integrada*), aunque la contraparte del llamado *modelo anglosajón* (y que no necesariamente equivale a la *ofensiva neoliberal*, como lo demostraría la pauta de política económica seguida por las administraciones Clinton, que se reclamaban más bien de una *tercera vía*) suele pasar desapercibida para cierta parte de los estudios socioeconómicos estadounidenses y latinoamericanos; cabe agregar que las periferias más cercanas tienen por lo demás una vulnerabilidad mayor que la de la propia economía (y la sociedad) estadounidenses a las variantes de esa *descomposición*, por los antecedentes de precariedad del *desarrollo endógeno* (hasta donde lo fue)

previo, aunque es desde luego imposible negar que se trata de una dinámica interna-externa.

Por lo que, para terminar, quizás quepa recordar que, allende el caso muy singular de Puerto Rico, para comienzos del siglo XXI ya eran dos, en el subcontinente, las economías que han reemplazado la moneda local por el dólar (¡y no por el yen o el marco!): Panamá desde hace décadas (donde el balboa es puramente nominal) y, a últimas fechas, Ecuador, donde el sucre corrió la misma suerte desde el 9 de septiembre de 2000, luego de haber existido por 116 años. La dolarización ya había rondado en Argentina y en El Salvador, y ronda en otros países.<sup>60</sup> De nueva cuenta, esa medida parecía una opción de estabilidad, de seguridad y hasta de *privilegio*: ¿pero quién podía asegurar que la crisis que se abriera a finales de los años 1960 ya había tocado fondo, y que seguir atándose a Estados Unidos no siguiera representando por lo menos cierto número de desventajas para América Latina y el Caribe?

#### BIBLIOGRAFÍA

- Adda, Jacques (1996), *La mondialisation de l'économie. 2. Problèmes*, París, La Découverte, Colección Repères.
- ——— (1997), *La mondialisation de l'économie. 1. Genèse*, París, La Découverte, Colección Repères, núm. 198.
- Amin, Samir (1999), *El capitalismo en la era de la globalización*, Barcelona, Paidós, Colección Estado y Sociedad.
- Caputo Leiva, Orlando, “La economía mundial actual y la ciencia económica. Algunas reflexiones para la discusión”, en Jaime Estay, Alicia Girón y Osvaldo Martínez (1999), *La globalización de la economía mundial. Principales dimensiones en el umbral del siglo XXI*, México, IIEC/UNAM/UAP/CIEM/ Grupo Editorial Miguel Ángel Porrúa, pp. 11-25.
- Castells, Manuel (1999), *La era de la información. Economía, sociedad y cultura*, vol. III, Fin de Milenio, México, Siglo XXI editores.

---

<sup>60</sup> Sobre el tema, véase Raúl Moncarz, “La dolarización, ¿costo o beneficio?”, *Problemas del desarrollo*, vol. 30, núm. 119, IIEC-UNAM, octubre-diciembre de 1999, pp. 119-131. Entre otras cosas, el autor reconoce que “Estados Unidos [...] podría tener un particular interés por el proceso de dolarización, pues gracias a él ampliaría su influencia, ya que podría presionar con su moneda; es probable que le beneficiaría más que a los países de América Latina” (p. 124). Agrega que “Estados Unidos se beneficiaría enormemente con una casi completa exclusividad en los sectores real y financiero, al convertir a América Latina en una región dependiente de lo que suceda con el gigante del norte” (p. 131), y que la dolarización, si bien ofrece aspectos positivos, representa una amenaza para la soberanía nacional (p. 131).

- Cordera Campos, Rolando, “Globalidad sin equidad: notas sobre la experiencia latinoamericana”, en Julio Labastida Martín del Campo y Antonio Camou (coordinadores), *Globalización, identidad y democracia. México y América Latina*, México, 2001.
- De Bernis, Gerard (1998), *El capitalismo contemporáneo. Regulación y crisis*, México, Nuestro Tiempo.
- De Brie, Christian (2000), “États, mafias et transnationales comme larrons en foire”, *Le Monde Diplomatique*, París, abril de 2000.
- Estefanía, Joaquín (2000), *Aquí no puede ocurrir. El nuevo espíritu del capitalismo*, Madrid, Taurus.
- Fernández de Castro, Rafael, “Entre la excepción y el compromiso: Bush ante América Latina”, en *Foreign Affairs*, en español, México, ITAM, otoño-invierno de 2001.
- Ferrer, Aldo (1996), *Historia de la globalización*, Buenos Aires, FCE.
- Ferrer, Aldo (1999), *De Cristóbal Colón a Internet: América Latina y la globalización*, Buenos Aires, FCE, p. 546.
- Flores Olea, Víctor y Abelardo Mariña Flores (2000), *Crítica de la globalidad. Dominación y liberación en nuestro tiempo*, México, FCE (primera reimpresión).
- Furtado, Celso (1999), *El capitalismo global*, México, FCE, p. 559.
- Gray, John (2000), *Falso amanecer. Los engaños del capitalismo global*, Barcelona, Paidós, Colección Estado y Sociedad.
- Grimal, Jean-Claude (2000), *Drogue: l'autre mondialisation*, París, Le Monde/Gallimard Folio Actuel, 2000.
- Hunter, Mark (1999), “Les salariés américains aimeraient le temps de vivre”, *Le Monde diplomatique*, año 46, núm. 548, París, noviembre de 1999.
- Ianni, Octavio, *Teorías de la globalización*, México, Siglo XXI editores, 1996, y *La era del globalismo*, México, Siglo XXI editores, 1999.
- Kidron, Michael y Ronald Segal (1999), *Atlas del estado del mundo*, Madrid, Akal.
- Krugman, Paul (1998), “America the boastfful”, *Foreign Affairs*, Council on Foreign Relations Inc., mayo-junio.
- Moncarz, Raúl, “La dolarización, ¿costo o beneficio?”, en *Problemas del desarrollo*, vol. 30, núm. 119, México, IIEC-UNAM, octubre-diciembre de 1999.
- Ottone, Ernesto (2001), “Democracia y equidad en un contexto de globalización”, en Julio Labastida Martín del Campo y Antonio Camou (coordinadores), *Globalización, identidad y democracia. México y América Latina*, México.

- Palazuelos, Enrique (1998), *La globalización financiera. La internacionalización del capital financiero a finales del siglo XX*, Madrid, Ed. Síntesis, Colección Economía, Serie Actualidad.
- Plassart, Philippe (2000), “La face cachée du modèle américain”, *Le Nouvel Economiste*, París, núm. 1158, 1o. al 14 de septiembre.
- Pollin, Robert (2000), “Análisis de la política económica de Clinton”, *New Left Review*, núm. 4, Madrid, Akal, septiembre-octubre.
- Reich, Robert (1997), “Economía abierta y cohesión social”, *El País*, Madrid, 3 de diciembre.
- Reno, William (2001), “Economías clandestinas, violencia y Estados en África”, en *Políticas mundiales. Tendencias peligrosas*, Barcelona, Icaria-Centro de Investigación para la Paz, Anuario CIP.
- Rifkin, Jeremy (1996), *El fin del trabajo. Nuevas tecnologías contra puestos de trabajo*, México, Paidós, Colección Estado y Sociedad.
- Speeter, Greg (1999), “More bucks for the bang”, *Covert Action Quarterly*, núm. 66, Washington D.C., Covert Action Publications Inc., invierno.
- Stevens, Willy J. (1999), *Desafíos para América Latina*, México, Taurus.
- Strange, Susan (1999), *Dinero loco. El descontrol del sistema financiero global*, Barcelona, Paidós, Col. Estado y Sociedad.
- Thurow, Lester (1996), *El futuro del capitalismo. Cómo la economía de hoy determina el mundo del mañana*, Buenos Aires, Javier Vergara Editor.
- Vergara, Francisco (1998), “Deux mythes sur la reprise américaine”, en *L'État du monde 1999*, París, La Découverte.
- Vergara, Francisco (2000), *El estado del mundo 2001*, Madrid, Akal, 2000.
- Vergara, Francisco, “Sur la durée de la reprise américaine”, en *L'État du monde 2000*, París, La Découverte.
- Weintraub, Sydney (2001), “Las posibilidades del libre comercio hemisférico”, en *Foreign Affairs*, en español, México, ITAM, otoño-invierno.