

# Cuadernos del Sur

---

Año 20 - N° 37

Mayo de 2004

[www.cuadernosdelsur.org.ar](http://www.cuadernosdelsur.org.ar)

Tierra  fuego  
del

# Europa – Estados Unidos: Un desequilibrio inestable\*

Michel Husson\*\*

**L**a economía mundial está ubicada hoy bajo el signo de las paradojas y de las equivocaciones. Más que tratar la coyuntura en sí, buscaremos sacar a la luz las contradicciones de una configuración cada vez más inestable.

## Regreso a la paradoja del Euro

Toda la concepción de la construcción europea se basaba en el postulado según el cual la moneda única no podía nacer más que como una moneda fuerte, pero lo que ocurrió es lo contrario. La década consagrada a la adecuación con los criterios de Maastricht se inauguró en 1992 con una crisis de especulación monetaria que no impidió que el euro, o más bien la canasta de divisas equivalente, se reforzara frente al dólar y alcanzara en 1995 un valor elevado de 1,31 dólares. Pero en su lanzamiento en enero de 1999, fecha en la cual las tasas de cambio de las monedas que lo constituyen se fijan para toda la eternidad, el euro no vale más que 1,18 dólares. Y continuará cayendo hasta un mínimo de 0,90 alcanzado en 2001, que equivale a una devaluación de hecho de 30% con relación a la cumbre precedente.

¿Qué fue lo que ocurrió? No se puede sospechar que las autoridades europeas hayan querido devaluar el euro y ese deslizamiento fue acogido con sorpresa y una cierta inquietud. En realidad, no es el euro el que bajó, sino que más bien es el dólar el que ha subido. Se benefició de un círculo virtuoso gracias a los rendimientos elevados ofrecidos por la economía estadounidense, que servía además de refugio a los capitales repatriados de los países golpea-

\* M. Husson: "Europe / Etat-Unis: un desequilibre inestable", en *Inprecor* 489-490, enero-marzo de 2004. Traducción de Rossana Cortéz (revisada).

\*\* Economista francés del INSEE. Integrante del comité científico de ATTAC y del grupo de estudios "un socialismo para mañana" (Groupe d'Études « un Socialisme pour Demain », GESD). Página web: <http://hussonet.free.fr/> Correo electrónico: [hussonet@free.fr](mailto:hussonet@free.fr)

dos por las sucesivas crisis financieras (México, luego Asia, luego Rusia). El dinamismo de Estados Unidos, basado en los encantos de la “nueva economía”, compensaba ampliamente la profundización del déficit externo, que por ende era fácil de financiar por este flujo permanente de capitales.

Del lado europeo, la experiencia tamaño natural de la reactivación 1997 - 2001, estimulada por la baja del euro, ha permitido retroactivamente tomar conciencia de los estragos ejercidos por esta política llamada de “desinflación competitiva”, que se había convertido en la nueva norma en Europa. Se pudo verificar hasta qué punto las exportaciones europeas eran sensibles a la tasa de cambio. Así, un estudio del Ministerio de la Industria<sup>1</sup> muestra que una variación de la tasa de cambio del 10% frente al dólar “ejerce al cabo de 3 años efectos importantes sobre la producción de ciertos sectores, del orden de 2 a 3% para un vasto sector como el material eléctrico, hasta 8 a 10% para sectores más pequeños, como los textiles o los zapatos”. Además, una apreciación del dólar favorece la actividad en los sectores más ricos en empleos. Por lo tanto, no es sorprendente que la baja del euro haya estimulado las exportaciones europeas en su conjunto, haciendo salir a la coyuntura europea de una morosidad ambiente, la misma que había convencido a Chirac a disolver la Asamblea Nacional en 1997.

Parece que entonces se plantea, entre Estados Unidos y Europa, una forma de división del trabajo más operativa. El crecimiento en Estados Unidos se transmite a Europa por medio del comercio exterior sobre la base de una fuerte demanda de uno y de una buena competitividad de los otros. Incluso se puede hablar de un juego triangular que se ajusta sobre Japón: este es aplastado en el estancamiento, hundido en parte por la sobrevaluación del yen. Japón sigue obteniendo importantes excedentes comerciales, ya no en razón de la competitividad de sus exportaciones, sino de un crecimiento interno aproximadamente nulo. Estos excedentes equivalen a salidas de capitales que fluyen hacia Estados Unidos y la “nueva economía”, viniendo Europa y el resto del mundo a completar el financiamiento del déficit estadounidense. Este esquema ya estaba ampliamente desequilibrado, pero pocos comentaristas se preocupaban por el mismo, porque había grandes esperanzas basadas en la “nueva economía”: a partir del momento en que esta engendrara importantes ganancias de productividad, se podía pensar que su generalización al conjunto de la economía mundial vendría a darle un fundamento tangible a la euforia ambiente.

<sup>1</sup> SESSI - Ministerio de la Industria: “El impacto sectorial de la tasa de cambio del dólar”, en *Las 4 páginas* 81, septiembre de 1997.

## Los límites de la nueva economía

El concepto de “nueva economía” apareció en una fase coyuntural particular (y por lo demás, de corta duración: 1996 - 2001) que se eximía, aparentemente, de un cierto número de leyes económicas. El descenso de la desocupación no parecía estimular los salarios, el crecimiento de la Bolsa parecía ser indefinidamente prolongado por fuera de todo lazo con la economía real, y la economía de Estados Unidos parecía haber encontrado así el secreto de un crecimiento sostenido. Esta configuración le ha permitido a Estados Unidos, ciertamente, registrar un crecimiento netamente superior a los de Japón y de Europa, y restablecer su situación hegemónica en dos dominios estratégicos: la tecnología y el armamento. Esta configuración, sin embargo, era contradictoria desde el principio, porque estaba acompañada de la puesta en marcha de lo que, en un artículo bastante premonitorio<sup>2</sup>, Wynne Godley llamaba “los siete procesos que no pueden durar”, que podemos recordar brevemente: 1) caída de la tasa de ahorro de los hogares, 2) aumento del endeudamiento neto del sector privado, 3) crecimiento acelerado del encaje real de la moneda, 4) crecimiento del precio de las acciones mucho más rápido que el de las ganancias, 5) aumento del excedente presupuestario, 6) aumento del déficit corriente, 7) aumento del endeudamiento externo.

Efectivamente, no hay escapatoria a la contabilidad: para un país dado, las necesidades y las capacidades de financiamiento deben equilibrarse y ninguna “nueva” economía permite eludir esta regla. La necesidad de ahorro de los privados debe estar cubierta por entradas de capital provenientes del resto del mundo o repercutir en el déficit presupuestario. La configuración de Estados Unidos durante la nueva economía, desde este punto de vista, puede resumirse así: 1) un fuerte aumento de la inversión; 2) una baja regular del ahorro de los hogares que vienen a consumir 100% de su ingreso; 3) un excedente del presupuesto federal que no basta para cubrir la necesidad de ahorro de los privados; 4) un déficit creciente de la balanza comercial, que tiene como contrapartida una entrada masiva de capitales. La “nueva economía” no concierne solamente a la oferta (ganancias de productividad y progreso técnico) sino al menos también a la demanda: cualquier economía habría registrado un buen crecimiento con tal dinamismo de consumo que ha aumentado más rápido que el ingreso, cercano a un punto cada año entre 1995 y 2000. El crecimiento relativamente sostenido

<sup>2</sup> W. Godley: *Seven Unsustainable Processes Medium - Term Prospects and Policies for the United States and the World*, Levy Economics Institute, 2000.

de Estados Unidos durante los años 90 se ha basado en un doble movimiento: aumento del consumo de los hogares y boom de la inversión. Pero, a falta de financiamiento interno, había allí una ecuación imposible de resolver de otro modo que mediante una profundización tendencial del déficit externo, cuyo orden de magnitud es por otra parte semejante: aproximadamente un punto del PIB cada año.

Esto nos lleva a decir entonces que la acumulación del capital y el endeudamiento de los hogares han sido financiados en gran parte por entradas regulares de capitales, provenientes de Japón o de Europa, pero también de los países emergentes después de la crisis financiera. Este movimiento de atracción de capitales era tan poderoso que contribuyó al refuerzo del dólar, a pesar del déficit, que lo hubiera debilitado si no se hubiera tratado de la moneda dominante. Como hemos visto, esta apreciación del dólar ha estimulado las exportaciones europeas y habría sido una de las condiciones (paradójicas) de éxito del euro. Pudo parecer que se intentaba con esto un acuerdo relativamente cooperativo que permitía a Europa reanudar el crecimiento. Incluso hubo economistas que anunciaron que la Unión Europea, desde entonces munida del euro, podría convertirse en la nueva locomotora de la economía mundial, si consentía únicamente en invertir a su vez en las nuevas tecnologías. Los teóricos apresurados de la nueva economía, tales como Michel Aglietta<sup>3</sup>, han ignorado su carácter fundamentalmente asimétrico que obstaculiza toda extensión al resto del mundo, ya que se basa justamente en un aplazamiento de las obligaciones hacia los dos otros grandes polos imperialistas. Todos los discursos sobre el retraso que se habría registrado en relación a “la economía del conocimiento” dejan de lado la realidad: los capitales europeos han invertido mucho en alta tecnología, pero en el otro lado del Atlántico. A título irónico, podríamos poner de relieve que Estados Unidos no admitiría integrar la Unión Europea si se lo pidiera, porque está lejos de satisfacer los criterios que los países europeos se han infligido a sí mismos.

El segundo obstáculo con el que la “nueva economía” ha tropezado remite a las determinaciones más clásicas de la tasa de ganancia. Esta se ha revertido, solamente un año después del comienzo de la “nueva economía”: el costo de las inversiones *high tech* ha conducido a una pesadez de la composición orgánica del capital y la parte de los salarios terminó aumentando. A pesar de las condiciones favorables en materia de financiamiento, es entonces sobre una muy “vieja” compulsión de la ganancia que la ola de la

<sup>3</sup> M. Aglietta: *El capitalismo del mañana*, Nota de la Fundación Saint - Simon, 1998.

“nueva economía” ha venido a romperse. En resumen, lo que no podía durar no duró, y el regreso de las corridas bursátiles pusieron fin brutalmente a muchas de estas ilusiones.

### **El descenso imperial del dólar**

Tomando como pretexto el 11 de septiembre, el gobierno de Bush tomó entonces una serie de medidas para evitar un escenario de catástrofe resultante de un grado de endeudamiento sin precedentes. Se trata de un giro importante hacia una nueva estrategia centrada en un único objetivo: preservar a cualquier costo las condiciones de crecimiento estadounidense, sin dejar de exportar la recesión al mundo entero. Toda una serie de decisiones han ilustrado esta nueva orientación: en principio existió el rechazo a los acuerdos de Kyoto, con el pretexto afirmado claramente de que los intereses de la economía estadounidense debían estar ante toda otra consideración. También unilateralmente, y en contradicción flagrante con el libre cambismo impuesto a los otros, Estados Unidos tomó medidas típicamente proteccionistas sobre las importaciones de acero -que finalmente acaban de reducir- y aumentó nuevamente las subvenciones del agro-business. La política presupuestaria tomó también un giro radical con la aceptación de un déficit que comenzó a acrecentarse rápidamente a causa del aumento de los gastos militares, pero sobre todo por la considerable baja de impuestos consentida en favor de los ricos. Bush exceptuó redondamente los dividendos de todo impuesto sobre el ingreso. En el plano monetario, el giro también es muy claro: el dólar comenzó a bajar en relación al euro. Dicho de otro modo, Estados Unidos eligió una ofensiva comercial para reducir (en parte) su déficit gracias al dinamismo de exportaciones más competitivas en lo sucesivo.

La tasa de cambio del dólar en relación con el euro (o, retrospectivamente, en relación con una canasta de monedas equivalente) conoció amplias fluctuaciones en el curso de los últimos treinta años, ya que ha variado prácticamente de uno a dos (gráfico 1). Se pueden distinguir cinco grandes fases<sup>4</sup>:

1) la primera fase se abre con la crisis del dólar de 1971: después de haber sido separado del oro, el dólar pierde su valor a lo largo de la década

2) la segunda fase, que va desde 1980 a 1985, está marcada por una apreciación muy fuerte del dólar en detrimento de las monedas europeas;

<sup>4</sup> J. Teiletche: “La tasa de cambio euro - dólar. Una perspectiva a largo plazo”, en *Revue Economique*, marzo de 2003.

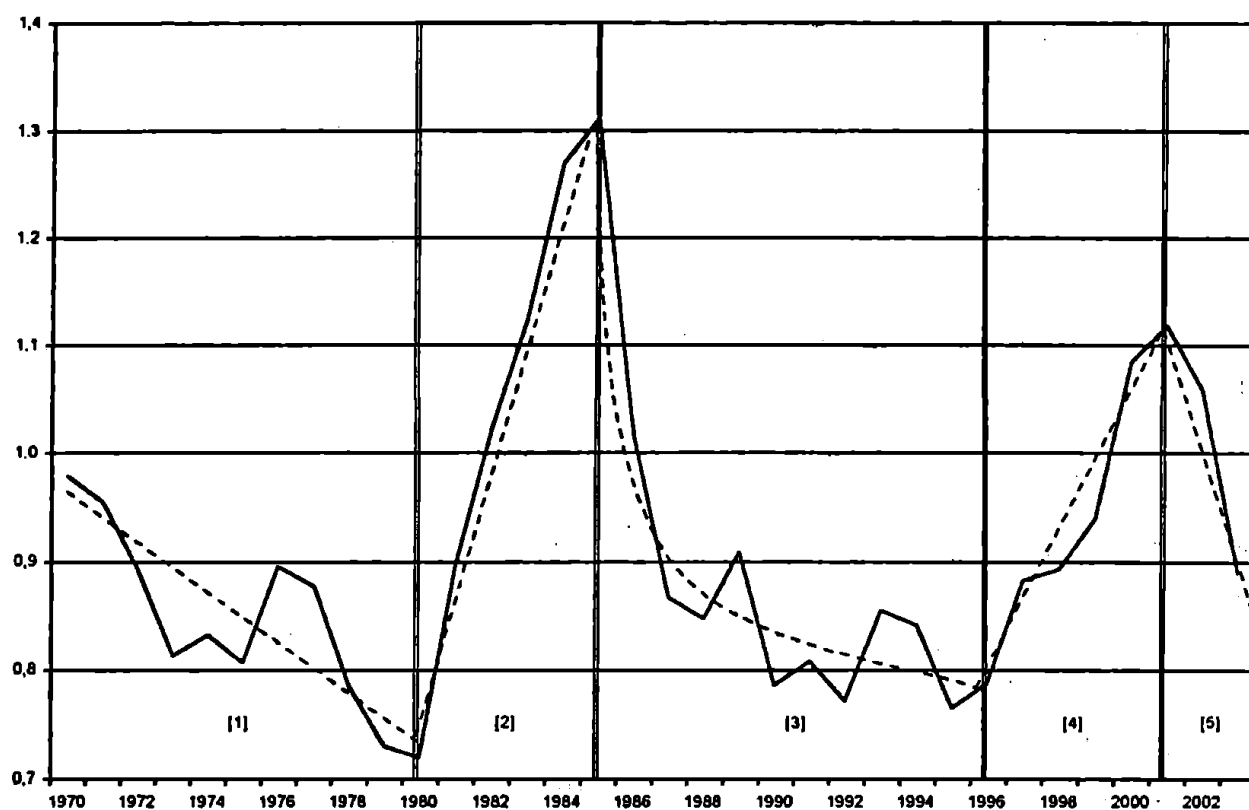


Gráfico 1

3) la tercera fase es inaugurada por los acuerdos de Plaza de 1985 que deciden una apreciación forzada de las monedas que no sean dólares, principalmente el yen y el marco. Una vez hecha esta devaluación de hecho del dólar, su tasa de cambio registra fluctuaciones bastante fuertes, pero sigue a un nivel más bien bajo;

4) la cuarta fase se inicia en 1996 y se expresa en una brusca apreciación del dólar con respecto a las monedas europeas que se preparan para constituir el euro. Esta tendencia no se desmiente con el nacimiento del euro el 1 de enero de 1999;

5) la quinta fase corresponde a una nueva inflexión del dólar, que comienza a bajar a partir de los comienzos del año 2002. Entre febrero de 2002 y octubre de 2003, el curso del euro se apreció en más de un tercio.

## El alza del euro y la revancha del club Med

Después de haber perdido hasta el 30% de su valor en relación con el dólar, el euro ha vuelto a encontrar su curso de recuperación. Sin embargo, ¿este restablecimiento es un signo de buena salud de la economía europea? Para los maníacos de la moneda fuerte, esto evidentemente va de suyo, ya que esta buena ubicación del euro ofrece una protección contra las tensiones inflacionistas importadas. Pero si se toma un poco de distancia se per-

cibe que la situación es muy incierta, tanto es así que una moneda fuerte no implica una economía fuerte. El repunte del euro hoy va a la par de una ralentización de la economía europea que flirtea con la recesión.

Todos los esfuerzos hechos para la realización del euro –y el débil crecimiento que iba con él– estaban justificados por los favores deducidos por la moneda única. Gracias a ella, finalmente sería posible llevar adelante una verdadera política macroeconómica europea, que permitiría reanudar el crecimiento y el empleo. Se pudo tener la impresión que esto funcionaba, ya que se crearon diez millones de empleos en la Unión Europea entre 1997 y 2001. Pero esta era una ilusión óptica, porque este “embellecimiento” era, en gran parte, el fruto de la baja del euro que ha estimulado las exportaciones europeas. Todo ocurrió como si se hubiera aplicado a nivel europeo esta política de “devaluación competitiva” denunciada como una aberración para cada uno de los países miembros. Este período muy particular pudo dar la impresión, falsa, de que se podía aceptar simultáneamente la lógica de los criterios de convergencia y llevar adelante políticas más favorables al empleo.

Frente a la nueva ofensiva comercial de Estados Unidos acarreada por la baja del dólar, aparece entonces un vacío abierto en la construcción europea: hay una moneda única, pero no hay política de cambio. ¿En dónde se sitúa el nivel deseable del euro en relación con el dólar? El Banco Central vigila en la línea del 2% de inflación, pero, por increíble que pueda parecer, nadie sabe cuál es su objetivo de cambio. Y este pequeño detalle no es abordado en ninguno de los tratados de fundación. Esto lleva a preguntarse si la función principal del euro era verdaderamente monetaria y si no estaba más bien concebido como un instrumento de disciplina salarial. En todo caso, si se quería hacer de él una verdadera moneda internacional, capaz de competir con el dólar, sería necesaria otra política coherente en materia de cambio y tasa de interés. En otros términos, sería necesario sostener un discurso europeo autónomo en relación con las inyecciones monetarias (y otras) de Estados Unidos.

Incluso dentro de Europa, la actual reversión hace aparecer una enorme paradoja, ya que es el estancamiento de la economía alemana el que contribuye a hundir la coyuntura de toda Europa. Durante los años que precedieron a la colocación del euro, una parte de las burguesías financieras estaban inquietas por la entrada en el euro de monedas que debilitarían su credibilidad. Los países del sur (España, Italia, Portugal, Grecia), designados de manera despreciativa con el vocablo “Club Mediterráneo”, debían, según algunos, mantenerse apartados de una zona euro que era mejor construir, en un primer



momento, alrededor del núcleo duro franco - marco. Esta opción era considerada seriamente antes de la inflexión del dólar, cuando la coyuntura europea todavía estaba dominada por la morosidad. De pronto, los críticos del euro de inspiración soberanista denunciaban en él una simple excrecencia del marco. El futuro Banco Central europeo era visto como un calco del *Bundesbank* que impondría a Francia las mismas disciplinas absurdas que él mismo se había infligido para defender la paridad del franco frente a la del marco.

En realidad, el retroceso de la hegemonía alemana estaba ampliamente iniciado a partir de la reunificación. Esta condujo a la economía alemana a volver a centrarse en el mercado interno, de tal suerte que los extraordinarios excedentes industriales tendieron a diluirse y, con ellos, el fundamento de la supremacía de la economía alemana. Es justamente este debilitamiento relativo el que ha permitido al "Club Med" integrar la zona euro a partir de su puesta en marcha. Y hoy, Alemania es la primera entrampada en la lógica monetarista que ha contribuido a imponer a sus vecinos. Su tasa de cambio se fijó eternamente en un nivel demasiado elevado y, a falta de poder jugar con esta variable, está obligada a frenar su economía y a cuestionar su modelo social, con la esperanza de ajustar sus costos reales. Esta lógica de competitividad extiende el clima de cuasi recesión a todos los países vecinos para quienes Alemania es un cliente importante.

La manera en que se congelaron las tasas de cambio en el seno de euro puede leerse entonces como una fábula amoral, en todo caso, si se toma el monetarismo como criterio de virtud. En líneas generales, los malos alumnos devaluadores, como España e Italia, se las han arreglado mejor, desde el punto de vista de su participación en el mercado, que los buenos alumnos con moneda fuerte. Entraron en el euro con una tasa de cambio más bien ventajosa mientras que Alemania, y Francia en menor grado, sufren una tasa de cambio sobrevaluada. Y como la posición relativa de Alemania se degrada continuamente desde un doble punto de vista, del crecimiento y de los excedentes, la tensión ejercida por una tasa de cambio demasiado fuerte se hace sentir cada vez más. En otros tiempos, hubiera sido juicioso que el marco se devaluara, aún cuando la carga simbólica habría sido particularmente fuerte. En todo caso, con el euro, esta vía de ajuste está excluida. Por lo tanto, es necesario frenar el crecimiento relativo de la economía alemana, ya mediocre, o restablecer su competitividad sobre la base de una baja importante del costo salarial. Este es exactamente el sentido de la Agenda 2010, este programa radical de contrarreformas puesto en marcha por el gobierno plural alemán (socialista y verde) que representa un profundo maltrato del modelo alemán.

## CUADRO 1 - VEINTE AÑOS DE PIB

|                                          | 1981-1991 | 1991-2002 |
|------------------------------------------|-----------|-----------|
| Estados Unidos                           | 2,9       | 3,2       |
| Unión Europea                            | 2,8       | 2,0       |
| - Francia, Alemania, Bélgica, Luxemburgo | 2,7       | 1,6       |
| - resto de la Unión Europea              | 2,9       | 2,3       |
| Japón                                    | 4,1       | 0,9       |

Tasas de crecimiento anuales medios - Fuente : OCDE

Se asiste entonces a la profundización de una doble desviación a lo largo de los años 90. Por un lado, el crecimiento en Estados Unidos se volvió netamente superior (más de un punto) al de Europa, mientras que la tasa de crecimiento era semejante en la década del 80. (Cuadro 1). Por otro lado, una segunda diferenciación se opera en el interior mismo de Europa. En la última década, el crecimiento promedio fue de 2% para el conjunto de los países europeos. Pero este ha sido claramente menos marcado (1,6%) para la “zona franco - marco” (Francia, Alemania, Bélgica, Luxemburgo) que para el resto de la Unión Europea (2,3%), y en particular para un grupo de países (España, Reino Unido, Irlanda y Finlandia) que tuvieron un crecimiento promedio de 2,8%, cercano al de Estados Unidos (gráfico 2).

La trayectoria de Japón obedece a una cronología parecida. Hasta principios de los años 90, su tasa de crecimiento era netamente superior a la de los otros dos polos de la economía mundial. A partir de esta fecha, la economía japonesa se instala en una década de cuasi estancamiento y se desengancha completamente de la progresión promedio de la economía mundial. El comienzo de los años 90 representa entonces un giro de gran amplitud: antes, el crecimiento entre Estados Unidos y Europa, y dentro de Europa, era bien homogéneo. Después, ocurre como si la divergencia Estados Unidos / Europa funcionara como una palanca que viene a polarizar un crecimiento europeo hasta aquí relativamente homogéneo. El gráfico 2 ilustra bien esta doble apertura del abanico que, sin dudas, está en la base de la crisis que acaba de conducir al abandono del Pacto de estabilidad.

Frente a la fractura creciente dentro de la Unión Europea, los intereses específicos de cada estado, con sus relaciones de clase particulares, tienden a triunfar sobre los intereses colectivos, cuya gestión está delegada en la Comisión. Esta es la clave de la crisis actual del Pacto de estabilidad. El punto de partida es la incapacidad, económica y política, por parte de Francia y de Alemania de respetar la regla por la cual el déficit presumes-

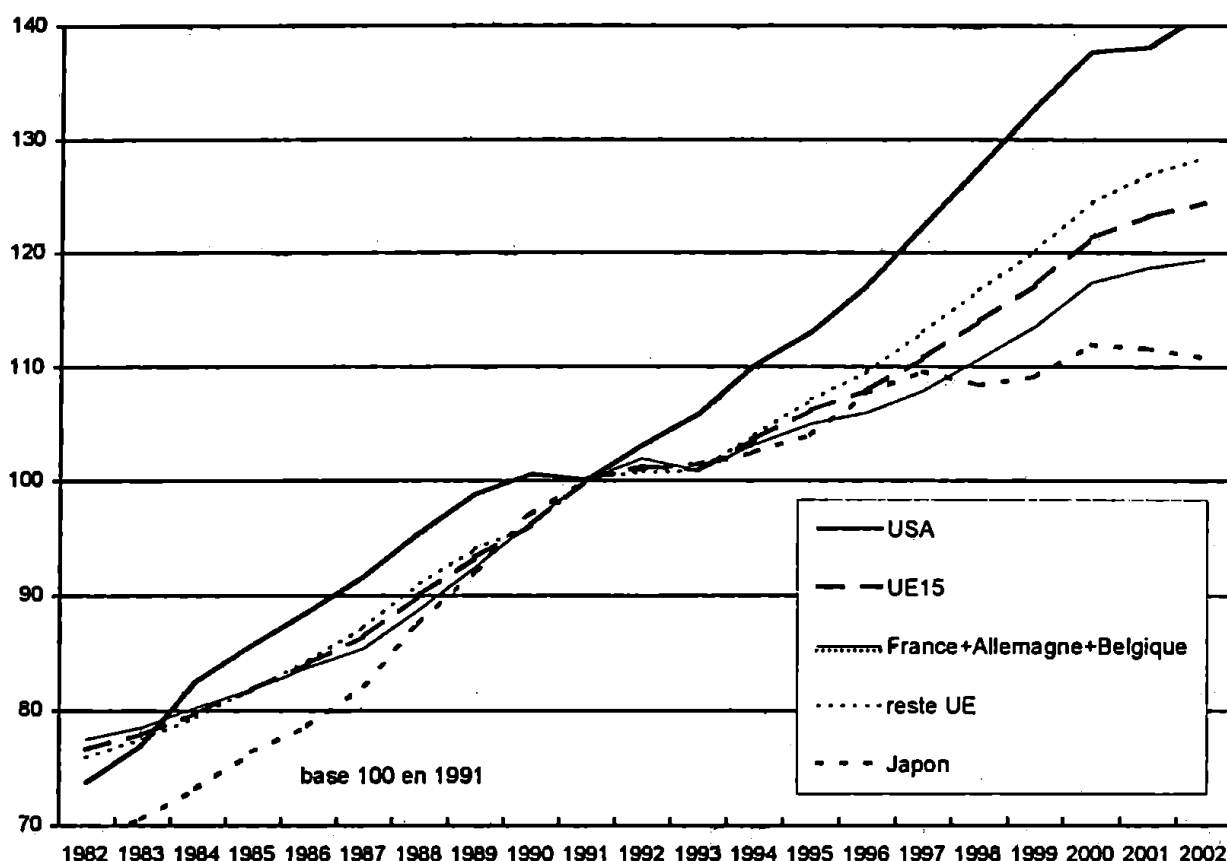


Gráfico 2: La desestabilización del pacto, o el impasse burgués

tario no debía en ningún caso superar el 3% del PIB. Estos dos países, que representan cerca del 40% del PIB europeo, obtuvieron enseguida de la mayoría de los otros gobiernos que no se establecieran a este respecto ninguna de las sanciones explícitamente previstas por el Pacto. Esta decisión evidentemente provocó la furia de la Comisión, cuya legitimidad y autonomía deriva en gran parte de su función de guardián del Pacto de estabilidad.

La crisis va aún más lejos de sus aspectos técnicos y conduce al cuestionamiento de modalidades esenciales del proceso de construcción europea. Se puede decir que los inconvenientes del euro tienden a triunfar sobre sus ventajas. Por cierto, siempre existe un acuerdo profundo entre las burguesías europeas acerca de la orientación neoliberal y, sobre todo, acerca de la necesidad de disciplinar los salarios y de ampliar el campo de la mercancía privatizando los servicios públicos y la protección social. Por eso, los déficits presupuestarios en Francia y Alemania no resultan de una voluntad de aplicar una política de reactivación llamada keynesiana. Son el producto mecánico del encuentro entre una mala coyuntura y una política dogmática de baja de impuestos para los ricos. A término, Pacto sí o no, el proyecto es regresar al equilibrio reduciendo los gastos sociales, como lo muestra el programa de "reformas" bautizado Agenda 2010 en Alemania, o el con-

gelamiento de los sueldos de los empleados en Francia. Estamos muy lejos de una verdadera alternativa, que pasaría por el aumento de los impuestos que pesan sobre los ingresos del capital.

Esta crisis es tanto más aguda cuanto que las contradicciones no son estrictamente económicas: ya sea con referencia a la intervención en Irak o sobre la arquitectura institucional, la pareja franco - alemana tiende a oponerse al resto de la Unión. Los globos sonda de una "Unión" entre los dos países van en ese sentido y se unen a los proyectos más antiguos de una Europa a dos velocidades, con un núcleo duro y una periferia de países asociados. Sin embargo, hay que insistir en esto, esta diferencia no se refiere a la defensa de modelos sociales diferentes: los gobiernos francés y alemán, por el contrario, llevan adelante una política de contrarreforma muy sistemática que apunta a un alineamiento acelerado (pero nunca bastante rápido, desde su punto de vista) en un modelo neoliberal estándar. Se trata ante todo de un repliegue sobre los intereses nacionales, o más bien sobre una gestión nacional de los intereses de clase, que va a hacer difícil la puesta a punto del proyecto de Constitución en el seno de la Conferencia Intergubernamental. Aun cuando también existe la tentación de reforzarse para evitar el estallido de una crisis abierta, la cohesión de la burguesía europea está hoy ampliamente reducida.

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

Para algunas ramas, la construcción europea obedece sin embargo a una lógica "agregativa" de constitución de "campeones" europeos según un esquema que, en un sentido, extiende a escala europea la estrategia De Gaulle - Pompidou de los campeones nacionales. Pero esta orientación, más bien característica de sectores financieros como los bancos y las aseguradoras, está lejos de representar la estrategia dominante que consiste en anudar alianzas transcontinentales de manera de acceder directamente a

todos los compartimientos del mercado mundial. La interpenetración de los capitales conduce a la formación de una “economía transatlántica”, retomando el título de un estudio de referencia<sup>5</sup>; ella ya ha alcanzado a partir de ahora un grado que hace difícil hablar de Estados Unidos y de la Unión Europea como de dos entidades separadas y competitivas.

En estas condiciones, los grandes grupos tienen expectativas particulares con respecto a la construcción europea, y su concepción de mercado único aclara sus prioridades. Se habría podido concebir muy bien que el mercado único esté más o menos protegido de la competencia internacional. En este caso, el objetivo habría sido hacer caer todas las barreras internas para la circulación de mercancías y de capitales, mientras se mantienen, e incluso se refuerzan frente al resto del mundo, formas de protección más o menos declaradas. Aquí también, es el modelo francés el que sirve de referencia, con una sinergia muy fuerte entre comandos públicos y estructuración de grandes grupos industriales, en el marco de una política industrial europea activa. Ahora bien, es claramente otra vía la que se ha elegido en ocasión del Acta único de 1986. Este no se conforma con levantar las “rigideces” internas sino efectúa además una elección decisiva, la de abrir los mercados públicos a la competencia al no introducir ninguna “preferencia europea”. Esta elección es coherente con el posicionamiento muy liberal de la Comisión, y en particular de su Dirección de Competencia, que consiste en rechazar el principio mismo de una política industrial y toda intervención en este terreno.

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

<sup>5</sup> J. P. Quinlan: *Drifting Apart or Growing Together? The Primacy of the Transatlantic Economy*. Center for Transatlantic Relations, 2003.

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

Algunos años más tarde, se descubre que el Pacto de estabilidad es “estúpido” y las burguesías constatan que habían sobrestimado su propio grado de cohesión. El Pacto de estabilidad es perfecto desde un punto de vista neoliberal, excepto que presupone una coordinación entre las políticas económicas que no está dada para nada por adelantado. Todo ocurre aquí como si las burguesías se hubieran dejado llevar por su propio discurso y hubieran terminado olvidando los elementos de fragilidad de sus propios dispositivos. Esto da lugar a una nueva paradoja<sup>6</sup> en cuanto al grado de conciliación de las políticas presupuestarias. A partir del momento en que los déficits presupuestarios son redactados por escrito en una moneda única, están en un sentido a la carga del conjunto de los países integrantes del euro: “todo cambio imprevisto es soportado por el conjunto de los socios, por medio de tasas de interés más altas en los préstamos del estado”. Antes del euro, los mercados financieros podrían ejercer una presión más diferenciada al exigir una prima de riesgo o al hacer presión sobre la tasa de cambio. Hoy, “la impunidad está garantizada” en la medida en que el Pacto de estabilidad no se basa en una verdadera voluntad política. Por lo tanto, no ha resistido a la primera tormenta, simplemente porque su funcionamiento postula una comunidad de intereses entre las burguesías que no existe y que no podría construirse políticamente, por falta de crisol institucional adecuado.

Las diferentes economías nacionales disponen de una inserción en la economía mundial específica, y la resultante de estas posiciones no define una comunidad de intereses: los países son más o menos sensibles a la competitividad - precio, están más o menos bien ubicados para captar la demanda mundial, son más o menos capaces de atraer los capitales. El reciente debate sobre la “decadencia” de la economía francesa es por cierto caricatu-

<sup>6</sup> P.-A. Delhommais: “Las múltiples paradojas del euro”, en *Le Monde*, 8 de mayo de 2003.

resco, pero plantea un problema real, a saber, la persistencia de imperialismos nacionales que todavía constituyen el marco de puesta en forma de los intereses sociales. Uno de los principales elementos de crisis sin duda se debe a esto: a partir de la aplicación de la desregulación neoliberal, un cierto número de reglas y obligaciones que habían permitido hacerla pasar, presentan hoy más inconvenientes que ventajas.

La polarización en Europa remite en lo esencial a consideraciones económico - estratégicas. Para ir rápido, la diferenciación se opera de una manera relativamente homogénea en función de dos criterios, la elasticidad - precio y la aceptación de la predominancia de Estados Unidos. Tal es la base de la oposición entre el polo franco - alemán y los otros grandes países de la Unión, principalmente el Reino Unido, Italia y España. Estos últimos países tienen menos necesidad de una integración estructural institucional compacta, de una política industrial, de una competitividad estructural, e incluso del euro en el caso británico. El Reino Unido desempeña un papel particular al llevar un modelo de integración muy específico, pero bastante parecido al de Estados Unidos, desde el punto de vista de su necesidad de atraer capitales y de su capacidad para hacerlo<sup>7</sup>. Se vuelve a encontrar esta polarización sobre muchos otros puntos, por ejemplo, en lo concerniente a las modalidades de apertura al Este. Pero el ejemplo más sorprendente concierne a la toma de posición con respecto a la guerra de Irak, en donde la línea de división es prácticamente idéntica. Aun cuando no se puede reducirla a una divergencia de intereses económicos, en todo caso se puede destacar la coherencia de estas diversas posiciones.

### **La economía mundial: una configuración inestable<sup>8</sup>**

El capitalismo necesita una estructuración de la economía mundial adecuada a su modo de funcionamiento actual. La mundialización plantea esta exigencia en términos relativamente nuevos y tal vez sea útil retomar entre otras la tipología propuesta por Ernest Mandel<sup>9</sup> hace alrededor de 30 años. Este distinguía tres configuraciones posibles: ultraimperialismo, superimperialismo y continuidad de la competencia interimperialista.

La primera hipótesis, la del ultraimperialismo, debe ser claramente re-

<sup>7</sup> W. Godley y A. Izurieta: *Coasting on the lending bubble both in the UK and in the US*, Annual Meeting of the Society of Business Economists, Londres, 25 de junio de 2003.

<sup>8</sup> Aquí retomo algunos elementos de un texto publicado con el confuso título de "Una configuración nueva del imperialismo, una hegemonía que no está segura de sí misma", en *Carré Rouge* 25, abril de 2003.

<sup>9</sup> E. Mandel : *Le troisième âge du capitalisme*, Les Editions de la Passion, 1997.

chazada. Tal escenario, ya entrevisto en su tiempo por Kautsky, correspondería a una configuración en la que, retomando los términos de Mandel, “la interpenetración internacional de los capitales está avanzada hasta el punto en que las divergencias de intereses decisivos, de naturaleza económica, entre propietarios de capitales de diversas nacionalidades, han desaparecido completamente”. Estamos manifiestamente muy alejados de un caso así y es necesario sacar las lecciones de ello. La ilusión de un condominio equilibrado entre los tres polos de la “Tríada” (Estados Unidos, Europa y Japón) ha fracasado. La gente hablaba en una época de toyotismo y de “nuevo modelo de trabajo” y se extasiaba con los nuevos recursos de la productividad de la industria japonesa. En resumidas cuentas, se pensaba que Estados Unidos asistiría sin reaccionar a una lenta erosión de las bases mismas de su dominación y que jugaría el razonable juego de una mundialización que algunos, como Alain Minc, no dudaron de calificar como “feliz”.

También, la noción de “*Imperio*” adelantada por Michael Hardt y Antonio Negri<sup>10</sup> está a punto de sufrir una enorme desmentida práctica. Para convencerse de esto basta con recordar el núcleo duro de su tesis, así resumida por Negri: “En la actual fase imperial, ya no hay imperialismo –o, cuando subsiste, es un fenómeno de transición hacia una circulación de valores y de poderes a escala del Imperio. Asimismo, ya no hay Estado-nación: le escapan las tres características sustanciales de la soberanía –militar, política, cultural– absorbidas o reemplazadas por los poderes centrales del Imperio. La subordinación de los antiguos países coloniales a los estados-nación imperialistas, al igual que la jerarquía imperialista de los continentes y de las naciones desaparecen o se debilitan así: todo se reorganiza en función del nuevo horizonte unitario del Imperio”<sup>11</sup>.

Sin embargo, Hardt busca mantener la tesis del *Imperio*, contra todas las oposiciones. En una tribuna reciente, insiste en los intereses comunes de las “élites” de Estados Unidos y las de los otros países, en particular en la esfera económica: “Los hombres de negocios a través del mundo reconocen que el imperialismo no es algo bueno para sus negocios, porque eleva barreras que traban los flujos globales. Las ganancias potenciales de la mundialización capitalista, que agudizaba en todas partes el apetito de los ambientes de negocios hace apenas algunos años, dependen de la apertura de los sistemas de producción y de cambio. Incluso los industriales esta-

<sup>10</sup> M. Hardt y A. Negri: *Empire*, Exils, 2000.

<sup>11</sup> A. Negri: “El Imperio, estadio supremo del imperialismo”, en *Le Monde Diplomatique*, enero de 2001. Ver también *Cuadernos del Sur* N° 33, marzo 2002.



dounidenses sedientos de petróleo tienen interés en esto”<sup>12</sup>. Michael Hardt llega hasta a presentar el “Imperio” como una alternativa al imperialismo yanqui, mientras denuncia a las élites “incapaces de actuar en función de sus propios intereses”. Después de haber sermoneado de este modo a los poderosos de este mundo, Hardt dirige sus consejos al movimiento anti-guerra<sup>13</sup>. Por cierto, dice, su antiamericanismo se nutre del unilateralismo y del antieuropeísmo de la administración Bush. Pero esto no quiere decir que no sea una trampa que conduce a una visión del mundo demasiado bipolar, o peor, nacionalista. Hardt opone esta estrechez de visión a la clarividencia del movimiento altermundialista, que había logrado no pensar más la política “a partir de rivalidades entre naciones o bloques de naciones”. Esta disociación carece de fundamento y la actitud de Hardt expresa un sorprendente voluntarismo teórico que consiste en negar una realidad bien palpable hoy, que es el gran regreso de las contradicciones interimperialistas.

La supremacía absoluta que parece revelar el unilateralismo de Estados Unidos merece que se considere también el escenario de superimperialismo. En esta configuración, siempre con la definición de Mandel, “una gran potencia imperialista única detenta una hegemonía tal que los otros estados imperialistas pierden toda autonomía real y se reducen al estado de potencias semicoloniales menores”. Aun cuando la Unión Europea no puede caracterizarse evidentemente como “potencia semicolonial menor”, este esquema parece corresponderse con la jerarquía reafirmada entre las potencias imperialistas que consagra el rol dominante de Estados Unidos en todos los sectores: económico, tecnológico, diplomático y militar.

Pero esto no da cuenta de dos rasgos sorprendentes de la economía mundial contemporánea. El primero es la fragilidad de la dominación estadounidense, que se puede sintetizar como sigue: de manera bastante inédita, el imperialismo dominante no es exportador de capitales y, por el contrario, su supremacía descansa en su capacidad de drenar un flujo permanente de capitales que vengan a financiar su acumulación y a reproducir las bases tecnológicas de esa dominación. Se trata entonces de un imperialismo predador, más bien que parásito, cuya gran debilidad es no poder proponer un régimen estable a sus vasallos.

La segunda novedad se deriva del grado de integración transcontinental

<sup>12</sup> M. Hardt: “Folly of Our Masters of the Universe”, en *The Guardian*, 18 de diciembre de 2002.

<sup>13</sup> M. Hardt: “A trap set for protesters”, en *The Guardian*, 21 de febrero de 2003.

de los capitales alcanzado hoy. Se haría necesario la constitución de un condominio Estados Unidos / Europa, un G2, retomando la fórmula recientemente adelantada por el secretario de Estado de Finanzas alemán, Caio Koch-Weser<sup>14</sup>. Para regular un espacio económico también integrado, una instancia política de coordinación se vuelve efectivamente una necesidad objetiva, desde el punto de vista mismo de los intereses colectivos de la burguesía. Pero, parafraseando a Jaurès, el capitalismo lleva en él la competencia como el nubarrón trae la tormenta, y la cooperación mundializada interimperialista es un espejismo. A falta de un superimperialismo que disponga de una supremacía suficiente como para imponerla, es entonces hacia la tercera configuración que el mundo está por caer, la de la competencia interimperialista. La definición que daba Mandel de esto es muy acorde con la situación actual: “la interpenetración internacional de los capitales está suficientemente avanzada como para que un número más elevado de grandes potencias imperialistas independientes sea reemplazado por un número más pequeño de superpotencias imperialistas, pero está fuertemente trabada por el desarrollo desigual del capital y la constitución de una comunidad global de intereses del capital fracasa”. Las contradicciones no resueltas entre Europa y Estados Unidos continuarán pesando sobre una economía mundial duraderamente desequilibrada.

### **“La economía mundial vuela con un solo motor”**

Esta expresión es de Lawrence Summers, el ex ministro de Presupuesto de Clinton, y ha servido de título de un importante informe aparecido en *The Economist*<sup>15</sup>. Una cifra resume bien este funcionamiento asimétrico de la economía mundial: desde 1995, cerca del 60% del crecimiento mundial es atribuible a Estados Unidos, que, sin embargo, no represente más que el 30% de la economía mundial. La tesis general de *The Economist* es que “el mundo no puede continuar contando con el gasto de Estados Unidos”.

Casi todos los economistas que se plantean la cuestión consideran que el modo de crecimiento adoptado por Estados Unidos desde el comienzo de la “nueva economía” no es sostenible. Actualizando su estudio precedente, Wynne Godley<sup>16</sup> muestra que si nada cambia, el déficit comercial, que ya es del 5% del PIB, continuará aumentando hasta alcanzar 6,4% del PIB, a lo

<sup>14</sup> C. F. Bergsten y C. Koch-Weser: “Restoring the Transatlantic Alliance”, en *Financial Times*, 6 de octubre de 2003.

<sup>15</sup> “Flying on one engine”, en *The Economist*, 18 de septiembre de 2003.

<sup>16</sup> W. Godley: *The US Economy. A Changing Strategic Predicament*, Levy Economics Institute, Febrero de 2003.

que hay que agregar la masa creciente de intereses que Estados Unidos deben pagar sobre la deuda externa. Evalúa en 200 o 300 mil millones de dólares este flujo neto de intereses, que llevaría a 8,5% el conjunto del déficit corriente. Si el sector privado compromete nuevas capacidades de ahorro, entonces el equilibrio contable tendría como contrapartida un impresionante hundimiento del déficit presupuestario. Simplemente para estabilizar el déficit comercial, sería necesario de todas maneras reproducir constantemente la atraktividad de Estados Unidos para los capitales extranjeros. Ahora bien, la inestabilidad de la situación global corre el riesgo de desalentarlos. Su entusiasmo tenía una base objetiva que era la dinámica de la productividad del trabajo y los buenos niveles de rentabilidad que parecía poder garantizar duraderamente, pero estas perspectivas favorables son las que están cuestionadas hoy. Para la economista Catherine Mann<sup>17</sup>, cuyo estudio es una autoridad, lo más probable es que los inversores en el mercado mundial “van a alcanzar el punto en que ya no deseen acrecentar la parte de los activos estadounidense que detentan en cartera”. Por lo tanto será necesario contar con la baja del dólar para reducir el déficit corriente.

Pero nos podemos preguntar si tal “aterrizaje suave”, evitando un episodio recesivo mayor, es posible todavía. La vía de la baja del dólar está sembrada de trampas. La primera resulta de la amplitud de la tarea: para reducir significativamente el déficit, sería necesario, según los especialistas, una devaluación considerable, del orden del 40%, que llevaría al dólar a un punto bajo jamás alcanzado. Admitiendo que sea posible, tal escenario se chocaría con varios obstáculos. El primero es que esta baja reduce el valor en euros de los títulos emitidos en dólares: sus detentores extranjeros podrían ser tentados entonces a vender estos activos para limitar la pérdida. Estas ventas desencadenarían un nuevo movimiento a la baja que no podría cortarse más que por un alza fuerte de las tasas de interés que vendría entonces a pesar sobre el crecimiento. Una devaluación agresiva del dólar conduce a abrir una guerra comercial. El déficit comercial de Estados Unidos puede ser enjugado en parte, pero en detrimento de sus principales competidores, a saber la Unión Europea y Japón. En este caso Estados Unidos exportaría su recesión, que podría regresarle como un *boomerang* si fuera lo suficientemente profunda como para romper la dinámica de la economía mundial, o si desencadenara medidas de salvaguarda de parte de los demás imperialismos. Tal es entonces la base económica de las tensiones por venir.

<sup>17</sup> C. Mann: “Perspectives on the US Current Account Deficit and Sustainability”, en *Journal of Economic Perspectives*, verano de 2002.