

JESÚS AMADOR VALDÉS DÍAZ DE VILLEGAS\_(jesus.valdes@ibero.mx)\_Departamento de Estudios Empresariais, Universidade Iberoamericana, México

# Economía política da crise na globalización

Economía política de la crisis en la globalización

*Political Economy of the Crisis in the Globalization*



**🔗 Resumo:** Coa crise puxéronse de relevo inconsistencias da teoría neoliberal monetarista, que se presentou como novo paradigma de política económica. Este novo paradigma situou ao mercado como único factor de asignación de recursos, sen terse en conta ao Estado, que constitúe o único elemento do sistema económico que permite o establecemento do marco xurídico institucional e que é factor de redistribución de recursos para evitar a desigualdade implícita dentro da igualdade do mercado. A crise ten demostrado que segue a ser un proceso violento de restablecemento do equilibrio, que rectifica as desigualdades xeradas polos mercados.

**🔗 Palabras clave:** Crise, políticas económicas, crecemento económico, comercio internacional, Economía mundial

**🔗 Resumen:** Con la crisis se puso de relieve inconsistencias de la teoría neoliberal monetarista, que se presentó como nuevo paradigma de política económica. Este nuevo paradigma situó al mercado como único factor de asignación de recursos, sin tenerse en cuenta al Estado, que constituye el único elemento del sistema económico que permite el establecimiento del marco jurídico institucional y que es factor de redistribución de recursos, para evitar la desigualdad implícita dentro de la igualdad del mercado. La crisis, ha demostrado, que sigue siendo un proceso violento de restablecimiento del equilibrio, que rectifica las desiguales generadas en los mercados.

**🔗 Palabras clave:** Crisis, políticas económicas, crecimiento económico, comercio internacional, Economía mundial.

**🔗 Abstract:** The crisis highlighted inconsistencies of neoliberal monetarist theory, which was presented as a new paradigm of economic policy. This new paradigm market stood as the sole factor allocation, without regard to the state, which is the only element of the economic system that allows the establishment of the institutional and legal framework that is a factor of redistribution of resources, to avoid unequal equality implied by the market. The crisis has shown, it is still a violent process of restoring balance, correcting the unequal generated in markets.

**🔗 Key words:** Crisis, economic policies, economic growth, international trade, global economy



## INTRODUCCIÓN

A economía real entra en crise estrutural, cando a estrutura produtiva da sociedade se ve freada polo seu mecanismo de funcionamento, feito que se pon en evidencia no aumento do desemprego, esgotamento dos instrumentos utilizados e nunha superabundancia de produtos. Se se produce un incremento da produción mundial e non medra a demanda global, concentrada no seu maior parte nas economías desenvolvidas, produto dunha saturación do consumo global; a acción e esixencia da tendencia decrecente da cota media xeral de ganancia provoca unha orientación do diñeiro, da produción a esfera da especulación. Razón que explica claramente o porqué dalgunhas das formulacións expostas en decálogo do “Consenso de Washington” e sen o cal é imposible comprender a orixe das famosas “burbullas inmobiliarias” que explotaron a finais do 2007, na industria hipotecaria estadounidense.

Para unha gran cantidade de estudosos a crise que se iniciaba a finais do 2007 era puramente financeira e resultado do outorgamento de créditos especulativos na esfera inmobiliaria. O inicio da crise orixínase desde o 1997 cando se produce un *boom* do prezo dos inmobles, cun crecemento aproximado no período en termos reais do 85 %. Este *boom* crea unha burbulla especulativa no devandito mercado, que a principios do 2009 tiña un valor aproximado de 13 billóns de USD, cun crecemento especial do mercado das hipotecas, en particular das hipotecas *subprime* cuxo valor na mesma época ascendía a 2,6 billóns. No sector inmobiliario de Estados Unidos o proceso é moi claro. Alí creceu a compra-venda de casas e de hipotecas sobre elas, á calor das apostas especulativas sobre o prezo futuro das vivendas. No período sinalado o prezo das vivendas medraba de ano en ano, de tal modo que era moi fácil pedir unha hipoteca, pois o aumento de prezo da casa compensaba rapidamente o custo da hipoteca. É neste momento, prodúcese un crecemento do endebedamento co seu efecto de impagabilidade da débeda, que orixina o estalido da “burbulla inmobiliaria”.

A crise mostrou que do mesmo xeito que no seu tempo a manufactura e a artesanía, que seguían desenvolvéndose baixo a súa influencia, chocaron coas trabas feudais dos gremios (Engels F.; 2012 p. 46-49), hoxe a gran industria, ao chegar a un nivel de desenvolvemento tan alto, non pode reducirse a un marco doméstico que non teña presente o proceso de globalización. Proceso que representa a partir da década dos 70, un cambio cualitativo no proceso de internacionalización do capital, como resultado dunha nova dinámica da acumulación internacional do capital, sustentada nunha nova división internacional do traballo.

Coa crise puxéronse de relevo as inconsistencias da teoría neoliberal monetarista, que se presentou como novo paradigma de política económica, coa chegada ao poder dos gobernos conservadores de Reagan e Margaret Thatcher. Este novo paradigma situou ao mercado como único factor de asignación de recursos, sen terse en conta ao Estado como factor regulador de políticas económicas, que o converte no único elemento do sistema económico que permite o establecemento do marco xurídico institucional dun país, ademais de constituír o principal factor de redistribución de recursos, para evitar a desigualdade implícita dentro da igualdade do mercado. A crise, demostrou, que segue sendo un proceso violento de restablecemento do equilibrio, ao cal induce o mercado se se parte que en todo proceso de compra venda existe unha igualdade que trae implícita unha desigualdade que se reflicte no proceso de distribución da riqueza. (Valdés, Jesus, 2011, p. 10-12)

Os acontecementos e a dinámica das crises, que acompañaron ao sistema desde a década dos 90, pon de manifesto unha peculiaridade importante da obxectividade da lei

da acumulación do capital nas novas condicións e é a súa esixencia pola necesidade da intervención do estado na vida económica, que se fai patente cando a especulación provoca un choque entre estrutura produtiva e o seu mecanismo.

O ignorar a intervención do Estado na vida económica como elemento regulador, é unha tese sobre politizada e sobre ideoloxizada (Valdés Jesus, 2012, p.35-36), en función de maximizar a utilidade das grandes empresas multinacionais. Co estalido da crise a obxectividade das leis económicas impónse e en especial a lei de acumulación do capital, nas novas condicións socioeconómicas a nivel internacional, producíndose un reclamo obxectivo de intervención do estado, para asegurar a eficiencia social.

A urxencia que a crise impuxo á intervención do Estado na vida económica e provocou que as decisións de política só teñan conducido a un proceso de socialización das perdas e de privatización das utilidades. O estado para o gran capital, que o marxinou nun momento, mostra que non é un mal administrador conxénito como pretenderon certos exorcistas e si unha necesidade para o funcionamento máis racional da economía no mundo actual. Porén o problema está en que se debe tomar conciencia de que se trata dun estado en condicións de existencia dun mundo globalizado, aspecto sen o cal é imposible de crecemento con estabilidade.

Neste artigo analízanse desde unha perspectiva posmarxista, importantes inconsistencias teóricas interpretativas en mundo actual mediante o uso da metodoloxía da economía política de Marx, onde o aspecto histórico e a dialéctica entre os procesos e fenómenos económicos son cruciais para poder comprender as causas dos fenómenos que ocorren na propia dinámica da sociedade capitalista.

## A NOVA ORDE ECONÓMICA INTERNACIONAL

A finais da década dos 60 e principios da década dos 70, prodúcense importantes cambios na economía mundial, que en parte, explican moito dos aspectos na economía internacional que son observados na actualidade. O inicio da década dos 70 constituíu o fin de moitas das disposicións de Bretton Woods, a principal delas a conclusión da condición de EEUU como “banqueiro mundial” e iníciase un proceso de investimento de capital por parte das Empresas Multinacionais cara ás economías en desenvolvemento buscando un mellor emprego dos factores produtivos co obxectivo de baixar custos e aumentar os beneficios, o cal provocou entre outras cousas: o despegue dos “dragóns” asiáticos e a limitación do Estado do Benestar en Estados Unidos, que Reagan axudou a diminuír máis a principios da década dos 80.

Por tanto é a década os 70, o momento onde comeza a desmontarse o Sistema Económico da Posguerra e se pon de manifesto unha certa “tendencia” a mostrar que a gran hexemonía de EEUU no mundo languidecía -polo menos no plano económico-, por tanto parecía que se produciría un proceso de redefinición da hexemonía global, cunha mutación á adaptabilidade dun mundo económico tripolar.

Na práctica, operábase un cambio na internacionalización das relacións capitalistas de produción sustentado nunha nova división internacional do traballo (Valdés Jesús, 2012). Como consecuencias as empresas dos países centros, sufriron grandes presións para obter maiores utilidades, feito que se converte en causa do esgotamento do Estado do Benestar e no proceso de expansión a nivel global do capital non regulado, que xunto á aparición do tipo de cambio flexible, acelerou os cambios na internacionalización do capital e precisou a aparición da globalización da economía: época onde as empresas minimizan o máis posible os custos e maximizan os beneficios producindo o mesmo e mesmo máis, xurdindo, tamén,

as “plataformas de explotación”, situadas en países de economía emerxente, aspecto que marca unha reformulación da explotación, a relación centro periferia e os termos en canto ás formas de desenvolvemento actuais (Valdés Jesús, 2012).

Preenciábase un momento histórico que moitos críticos chamaron “o novo Estado internacional e Goberno mundial de feito” -en sentido económico-, formado polas institucións, estruturas comerciais e importantes organismos globais coma o FMI, o Banco Mundial, a Unión Europea, o TLCAN, o ASEAN, o G-7. Estes actores convírtense en directores da economía mundial, minimizando o papel dos gobernos nas economías, observándose cada día un menor control sobre elas.

As grandes potencias desenvolvidas e en particular Estados Unidos debían ter totalmente en conta ás empresas multinacionais e incluír os intereses delas nas súas decisións, dado que manexaban nese entón, 2/5 do comercio mundial; tamén era necesario garantir os espazos dos grandes organismos globais, que marcan as liñas mestras e directrices da economía.

A nova división internacional do traballo, que deu paso á época da globalización iniciouse cun proceso de re-despregue industrial (Valdés Jesús, 2012), que consistiu en lograr un traslado de industrias situadas en países desenvolvidos cara países de economía emerxentes. Neste traslado, a atención ponse no feito mesmo, efecto que dá resultado na taxa de crecemento dos países emerxentes, pero non ao seu desenvolvemento en si mesmo. Este modelo silencia a existencia das clases sociais e en particular as clases máis marxinas das sociedades dos países en desenvolvemento, mediante a adopción de políticas económicas que tentaban minimizar a complexidade do mecanismo económico.

O estudo do sistema internacional a través da súa estatísticas mostra que durante a década dos 80 os maiores beneficiarios, da nova orde económica mundial, foron as economías desenvolvidas cunha taxa de crecemento media anual do 3.30% (ver táboa 1); pero na dinámica mesma e ao non terse en conta a lóxica da lei da acumulación e os efectos de tendencias de decrecemento na cota media xeral de ganancia, os centros do crecemento mundial desprazáronse cara ás economías emerxentes e subdesenvolvidas, en busca de composicións orgánicas de capital baixa, que permitisen maximizar a eficacia marxinar do capital, ademais de buscar novas formas de comercialización internacional sobre a optimización da produtividade dos factores produtivos. As economías en desenvolvemento tiveron cara o seu interior un crecemento media anual do 2.11% durante a década do 1981-1990, do 2.44% na década do 1991-2000 e 10.32% na década do 2001 ao 2010.

**Táboa 1: Taxas de crecemento medio anual en cada unha das últimas tres décadas (Por cen)**

	World	Econ. Des.	EE & CD
1981-1990	2.79	3.30	2.11
1991-2000	1.53	1.33	2.44
2001-2010	5.37	3.40	10.32

**Fonte:** Construída a partir dos datos do FMI

<http://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2012/01>

As economías emerxentes e subdesenvolvidas pola súa baixa composición orgánica do capital foron altamente vulnerables, de forma inmediata ás fórmulas especulativas das accións

de contrarrestar os efectos da tendencia decrecente da cota de ganancia nas economías desenvolvidas e que se manifestou nos crecementos dos fluxos de capital de portafolio.

Durante estas décadas o comportamento da inversión como porcentaxe do PIB, tivo unha tendencia a decrecer en 1.36% na economía mundial entre a década do 1981-1990 a 2001-2011, efecto que de forma similar é observado nas economías desenvolvidas cun decremento porcentual maior do 2.69%, para igual período. No caso das economías en desenvolvemento obsérvase un proceso inverso, cunha tendencia a crecer a súa participación dentro do PIB. De acordo ás estatísticas do FMI, nas economías en desenvolvemento do 1981 ao 2010 a taxa de crecemento de investimento estranxeiro directa neta foi de 39.48%.

Os fluxos privados de investimento en carteira ou de portafolio tiveron unha taxa de crecemento media nas economías en desenvolvemento do 96.2%, crecemento que evidencia nas condicións actuais a necesidade do gran capital de buscar conxuntamente cunha gran plétora de capital mellores taxas de rendibilidade do capital a nivel mundial, aspecto que fundamenta o porqué a especulación convértese en factor importante para contrarrestar os efectos da tendencia decrecente de cota media de ganancia. Non obstante este tipo de investimento que xera altos beneficios no curto prazo polo seu nivel de risco, orixina nas economías fortes dependencias do comportamento dos mercados financeiros e alta vulnerabilidade aos seus desequilibrios, efecto que se evidenciaron nun sen números de crises de índole financeira, que creaban a necesidade de volver re-analizar a intervención no mundo actual do estado e considerar como os aspectos culturais se convirten nun factor determinante do proceso de acumulación, á marxe das lecturas do decálogo presentado polo “Consenso de Washington” e do seu chamado aos procesos globais de desregulación.

## **DESIGUALDADES DE CRECIMENTO GLOBAIS OU ASIMETRÍA NO CRECIMENTO MUNDIAL**

Os efectos asimétricos no crecemento que impón a lei da acumulación do capital fixéronse evidentes desde os inicios da nova orde económica, na década dos oitenta, os grupos de países máis beneficiados foron: as economías de recente industrialización de Asia, que na década do 1981 a 1990 tiveron un crecemento medio 7.92% e en trinta e un anos do 1981 ao 2011 medraron a unha taxa media anual do 5.57%. É durante a década de 1991 a 2000, onde foi o menor crecemento deste grupo de países en parte polas afectacións que tivo durante a crise asiática. Os datos indican que durante a última década do século XX, estes países experimentaron unha pobre taxa de crecemento medio anual do 0.25% e en 1998 o PIB real caeu con relación ao 1997 nun -21.14%.

As chamadas Economías Asiáticas de Recente Industrialización, estudadas durante a súa crise só desde a óptica do mecanismo económico confirmaban a profunda complexidade da acción da lei da acumulación e as debilidades da especulación como aspecto que ía permitir contrarrestar a acción da lei da tendencia decrecente da cota media xeral de ganancia.

Pola súa parte as economías de Asia en desenvolvemento e dentro delas, China continental e a India, son outro exemplo de países beneficiados polo accionar da lei de acumulación baixo as novas condicións, con altos comportamento de crecemento económico a pesar da diversidade nos seus modelos de crecemento. China sostivo taxa de crecemento media anual de 9.76% na década dos 80, 10% na década o noventa e 10.29% na primeira década do século XXI; mentres que a India presentou taxas máis modestas pero tamén significativamente altas para as circunstancias e inestabilidades que se presentaron, sobre todo, na última década do

século XX no sueste asiático, mantendo taxas de crecemento medio anual do 5.39% durante 1981-1990, 5.62% no período 1991-2001 e 6.94% para a primeira década do século XXI.

Por que foron estas nacións de Asia as que experimentaron os maiores niveis de crecemento? En primeiro lugar hai que sinalar que nelas, do mesmo xeito que ocorreu no caso de Xapón na década do 70 cando se instrumentaron medidas para fortalecer o papel das MIPYMES na economía, é dicir un proceso de modernización que requiriu unha orientación e asistencia co uso de medidas de orde financeira, impositiva, tecnolóxica e de asesoramento, concentradas en sectores que prioritariamente se elixiron, independentemente da industria e que mostra as existencias de políticas governamentais orientadas á procura dun proceso de crecemento, aproveitando os efectos de redespregue industrial que se estaba producindo a escala mundial sobre a base da nova división social do traballo.

Os datos advirten que os países que integran o chamado grupo dos NIAE e os chamados AD, mantiveron a nivel global unha maior participación dos investimentos como porcentaxe do PIB. O caso dos NIAE na década dos 80 a media de participación foi de 29.70%, na década dos 90 obtívose unha media de participación que foi de 31.57%, mentres que na primeira década do século XXI foi de 26.16%. Pola súa banda os países DA, tiveron medias de participación do investimento como porcentaxe do PIB de 30.49%, 32.80% e 34.99% respectivamente. Ambos os grupos de países son os de maior participación do investimento como porcentaxe do PIB, situándose por riba da media mundial, efecto que se reflicte en baixas taxas de desemprego, por só citar o caso das NIAE, as taxas durante estas décadas estiveron situadas entre 2.85 e 3.97% da PEA. Cifras por baixo das que presentan outras rexións do mundo incluíndo o grupo de países do G-7.

Unha característica importante dos países NIAE e AD, é que son de poboación densa e cunha PEA considerable, por tanto posúen unha composición orgánica do capital máis baixa –por moito-, que as existentes en economías desenvolvidas como as do G-7 ou a Unión Europea. Por tanto isto permítelles ás grandes empresas multinacionais lograr unha maior valorización do capital. Cara o interior destes países dáse un emprego máis racional dos factores produtivos, coa súa respectiva minimización dos custos e unha maximización dos beneficios.

Por último é necesario considerar -que estes países asiáticos-, posúen unha cultura e disciplina, social e laboral diferentes á existente no mundo occidental (Taps Cott, Don, 1995, p. 365). No marco actual estes países e sobre todo os países AD, na etapa actual, poden ser considerados como centros de xeración de riqueza e propiciadores, de modelos de desenvolvementos diversos aos existentes no mundo occidental e non concibidos dentro do “Consenso de Washington”.

A nivel mundial na década dos 80, a inflación acumulada, de acordo aos datos do FMI foi de 163.09%, 19.03 puntos máis baixa que a inflación acumulada durante a década dos 90, que foi de 182.12% sendo os anos 1992 e 1993 os de maior nivel inflacionario, ao situarse as taxas en 34.64% e 34.77% respectivamente. É na primeira década do 2000, cando se alcanza unha inflación acumulada mundial de 39.55%. Por tanto na década dos 90 presentouse un deterioro no benestar a nivel global, pero non se deu de maneira igual para todos os grupos de países.

Os grupos de países que mellor situación macroeconómica presentaron durante a década dos 80 foron: o grupo de países que conforman o G-7, os países de Asia Desenvolvida, a Unión Europea e os países de Asia en desenvolvemento, eles mostraron unha mellora na inflación acumulada. Por tanto os dous grandes grupos de países asiáticos non só mostraron

boas taxas de crecemento económico, senón tamén unha tendencia á procura de estabilidade macroeconómica; exemplo concreto deste proceso é o caso de China e a India: no primeiro a inflación acumulada por décadas foi de 74.53% no oitenta, 77.7% no noventa e 18.69% na primeira década do 2000; no segundo caso as estatísticas foron 91.19%, 95.67% e 55.49% respectivamente.

## **OUTRAS REXIÓNS E A REAFIRMACIÓN DAS DESIGUALDADES DE CRECEMIENTO ECONÓMICO OU ASIMETRÍA NO CRECEMIENTO MUNDIAL**

Marx no tomo I de “O Capital” (Marx C; 1946, p.728-729), mostra unha dualidade na dinámica de crecemento económico como resultado o proceso de acumulación do capital: “nun polo medra a riqueza, noutro medra a pobreza”. Porén a pesar que advertía como a relación social de produción capitalista se convertía en formas de desenvolvemento das forzas produtivas sociais, en ningún momento fan unha referencia á intervención do estado, nin aos aspectos de índole cultural na vida económica. Na época da globalización, resultado das esixencias da acción do sistema de leis obxectivas o estado e os aspectos culturais convértese nun factor determinante do proceso de acumulación, á marxe das lecturas do decálogo presentado polo “Consenso de Washington”.

Durante a década do oitenta, noventa e primeira década do século XXI, os países asiáticos convertéronse en países que aproveitaron a reordenación do proceso determinado pola lei de acumulación baixo as novas condicións e desenvolveron cara ao seu interior, un proceso de capitalización e reconversión tecnolóxica. Pero outras áreas xeográficas víronse pouco favorecidas, mesmo caeron nun proceso de descapitalización, que acentuaron cara ao seu interior importantes deformacións na súa estrutura económica e social, confirmando ao subdesenvolvemento como unha forma de desenvolvemento en condicións dunha organización mercantil de produción a nivel global. As catro características económicas máis importantes que presentan estas rexións son:

- Ausencia na xeración de tecnoloxía, é dicir economías que constitúen importadoras netas de tecnoloxía tanto produtiva como organizativa, onde se xera un des-estímulo á forza do traballo cualificada nacional e un estímulo á súa emigración en busca de mellores posibilidades.
- Falta dun proxecto educativo coherentemente estruturado que aumente a cualificación da forza de traballo a todos os niveis.
- Indiferenza polo desenvolvemento dos mercados nacionais, que estimula a aparición e desenvolvemento dunha forte economía informal.
- O estímulo á economía da caridade, sen un fundamento social correctamente estruturado. (Valdés Jesus, 2012)

Os datos do FMI, amosan claras diferenzas entre os polos de riquezas e pobreza a nivel mundial

Na década dos 80 as economías desenvolvidas concentraban o 75.89% del PIB mundial, mentres nos 90 e na primeira década do século XXI a concentración foi de 71.69% e 68.32%. Pola súa parte as economías emerxentes e subdesenvolvidas participaban co 24.11% nos 80, 28.31 nos 90 e 31.68 na década do 2000. Incluso unha análise máis xeralizada de grupo de países amosa incluso diferenzas substanciais cara o interior das economías desenvolvidas e as economías emerxentes e subdesenvolvidas.



As estatísticas revelan a alta participación que teñen as economías desenvolvidas na creación do PIB mundial, as sete economías maiores que conforman o G-7, teñen unha participación do 77.43% durante o período 1981-1990, 80.15% na década que vai do 1991 ao 2000 e 79.86% na última década do século XXI. No entanto a dinámica de crecemento foi maior nos países do NIAE e do DA e amosan un crecemento de participación no PIB dentro do conxunto das economías mundiais. Un exemplo concreto é China, cuxo PIB constitúe na actualidade o 19 % do PIB mundial para se converter na segunda economía mundial.

Nun período de 31 anos -1980 ao 2011-, a poboación das economías desenvólvidas medrou a unha taxa media anual do 0.70%; mentres o seu PIB *per cápita* para igual período medrou a unha taxa media anual do 1.82%. No ano 2011 existía, a nivel mundial, unha poboación equivalente a 6916 millóns de habitantes, isto significa un PIB *per cápita* mundial de 88800.58 mil dólares anuais por habitante, por conseguinte a cada habitante do mundo correspondeulle en teoría 243.29 USD diario, é dicir un 6.6% máis que o ingreso *per cápita* mundial do 2010, que foi de 83206.44 mil USD e significou 227.96 USD *per cápita* diarios. No entanto arredor de 1,000 millóns de seres humanos viven con menos dun dólar ao día, viven en situación de pobreza. É dicir, o 14% da poboación mundial reflicten graves privacións en saúde, educación ou nivel de vida e 2,800 millóns de persoas, é dicir o 40.49%, viven con menos de 2 USD ao día (PNUD; 2010, p. 106-110). O PIB real *per cápita* nas economías desenvolvidas, segue sendo moi superior tendo unha diferenza significativa col PIB *per cápita* real das economías emerxentes e subdesenvolvidas.

As cifras son reveladoras dunha forte desigualdade económica e social e revélase coma un dos aspectos máis significativos do mundo contemporáneo e pode ser considerada coma unha das ameazas de maior envergadura que afectan á orde internacional na época da globalización e confirman a obxectividade e funcionamento da lei de acumulación do capital. O seu significado e importancia foron recollidos no Cumio do G-20 cando se realizou un recoñecemento ao impacto da continua crise nos países en desenvolvemento, en particular países de baixos ingresos, feito que require intensificar os esforzos para crear unha contorna máis propicia para o desenvolvemento, incluíndo o investimento en infraestrutura. Este cumio considerou unha necesidade a execución de accións políticas, para mellorar as condicións de vida a nivel global. Por tanto é necesario a estabilización dos mercados globais e a procura dun crecemento máis forte, para xerar importantes efectos positivos sobre o desenvolvemento e a redución da pobreza en todo o mundo (G-20 Leaders Declaration, p.1).

A acumulación de capital complicouse dunha forma tal, que a análise require de dous planos de análises da produción material: o nacional e o internacional. En cada un deles é necesario considerar variables de cortes políticas, especulativas e por aspectos de carácter cultural e os seus efectos reflíctense na esfera monetaria-financiera e comercial. As estatísticas mundiais mostran que a estabilidade macroeconómica e o san funcionamento das finanzas públicas están en relación directa ao crecemento das economías. Por tanto é imposible que se poida dar un crecemento con estabilidade a nivel mundial senón se minimiza a desigualdade nos niveis de crecemento.

O crecemento require estabilidade e a estabilidade necesita de crecemento. Na globalización estamos ante un complexo proceso determinado polas novas formas de funcionamento das leis económicas nos marcos de globalización. Por tanto os problemas que afectan á estrutura económica dos países teñen que ter solucións globais e domésticas, onde os gobernos xogan un papel importante nos procesos de regulación. O descoñecer este proceso levou ao desenvolvemento dun impulso especulativo, que elevaron a ganancia

e o risco a extremos máximos. Aínda que este proceso beneficiou ás grandes empresas multinacionais coa privatización das utilidades a socialización das perdas tivo repercusións de grandes dimensións para as sociedades industrializadas en especial a Zona Euro.

A análise da participación da economía emerxentes e subdesenvolvidas na formación do PIB mundial, ratifica o estudo da dinámica do crecemento e o desenvolvemento nos marcos da orde económica internacional, o grupo de países en vías de desenvolvemento de Asia, aumentaron o nivel de participación dentro do valor total da produción creada cara ao interior das economías emerxentes e subdesenvolvidas. Mentres que noutras rexións se observan pobres crecementos e mesmo pode afirmarse que, nos primeiros anos de adopción da paradigma neoliberal monetarista de política económica, moitos destes países viviron un profundo proceso de descapitalización.

**Táboa 2: Taxa de crecemento medio anual para grupos de países en desenvolvemento (Por cento)**

	EC e O	CEI	DA	AL e C	MO e NA	SA
1981-1990	-0.4	n.d	2.4	-0.89	-2.98	-2.63
1991-2000	3.44	9.06	5.63	3.93	2.5	-0.61
2001-2010	9.74	14.75	12.26	6.82	9.41	10.44

**Fonte:** Datos estatísticos do FMI. <http://www.imf.org>

A análise por década confirma comportamentos diferentes polas diversas rexións que conforman o mundo de nacións emerxentes e subdesenvolvidas. Por conseguinte é difícil avalialas coma un todo.

## **OS PAÍSES DE EUROPA CENTRAL E ORIENTAL E OS MEMBROS DA COMUNIDADE DE ESTADOS INDEPENDENTE**

Durante a década de 1991 ao 2000 dáse un proceso de re-acomodo das organizacións das estruturas dos países do centro e oriente de Europa como resultado do proceso de transición dun réxime de comunismo local a unha economía mixta inserida no proceso de globalización. Resultado da lei da acumulación expresada nun crecemento media anual do 3.44%, deuse unha mellora media, na década, do investimento como porcentaxe do PIB que paso a ser do 22.03%; pero non foi posible manter unha inflación baixa, sendo a inflación acumulada durante esta década de 689.29%. Nesta rexión, Turquía que non pertencía ao bloque euro soviético, tivo crecemento da 4.22% media anual e Bulgaria que creceu a unha taxa media anual do 3.65%. Países como Polonia, Hungría e Romanía tiveron taxa de crecemento media moi baixas para dar respostas ás necesidades sociais .

Un comportamento parecido dáse nos países da “Comunidade de Estados Independentes” (CEI), que inclúen aos países da antiga ex URSS, aínda que neste caso particular é imposible revelar datos da década dos 80, por formar estes países parte da desaparecida Unión Soviética, durante os 80 é innegable o proceso de descapitalización inducido por seguir cegamente a rivalidade militar con Estados Unidos e a necesidade de abrirse ao intercambio global, aspectos que fixeron necesario, a *perestroika* e o *glásnost*.

Co esborrallamento da antiga ex URSS, se ben as repúblicas que conformaban este estado multinacional adquiriron identidade propia, Rusia -centro desta confederación-

perdeu a súa identidade a pesar dos ánimos cos que a poboación secundou a *perestroika* e o *glásnost* (Gutierrez del Cid Ana T., 2009 p. 19). A súa recomposición necesitou dun reforzo das relacións existentes co resto dos estados da CEI, no económico, no concepto de seguridade e no establecemento de estruturas confederadas. Como ben considera a Dra. Ana Teresa Gutierrez del Cid, tanto no plano histórico cultural, como no estratéxico, Rusia debeu afastarse das primeiras concepcións da oposición liberal réxime soviético e reafirmarse noutro extremo ideolóxico, a tendencia imperial, que consiste en cumprir unha misión específica: reconstrución dun pasado polas consideracións históricas e culturais.

Durante a oposición liberal soviética, marcada pola década dos 90, Rusia manifestou unha caída do PIB da -1.88% media anual, unha inflación acumulada de 1555.65%, unha taxa de desemprego do 8.89% e unha débeda bruta como porcentaxe do PIB do 98.98%, indicadores que mostran un proceso descapitalización da economía Rusa. Ao pórse de manifesto a tendencia imperial, durante a década do 2000 este país ten unha taxa media anual de crecemento durante a década do 4.29%, a inflación acumulada é do 139.704%, o desemprego pasa a ser do 8% e a débeda bruta como porcentaxe do PIB pasa a ser dunha media do 25.11%. Por tanto Rusia redefine a súa posición ante as novas condicións do funcionamento da lei de acumulación do capital, mellorando o seu crecemento e con el, os indicadores de estabilidade macroeconómica, de comportamento das finanzas públicas e unha mellor inserción na economía mundial, o que constitúe un reflexo de capitalización da economía doméstica.

Rusia -como China e a India-, é unha economía que ratifica o crecemento como condición fundamental para a estabilidade macroeconómica, o comportamento das finanzas públicas e unha mellor inserción na economía mundial e mostra que non existe unha receita única para lograr un crecemento significativo como variable fundamental para o desenvolvemento. China, a India e Rusia constitúen potencias produtivas e posúen esquemas políticos diferentes.

## O CASO DE ASIA EN DESENVOLVEMENTO

Asia constitúe un caso particular e de gran interese, antes da década do cincuenta do século XX e durante 130 anos (Maddison A.; 1996 p. 50-51), tivo un débil crecemento; pero o diferencial de ingresos desta rexión cos Estados Unidos, que en 1950 era de 11 a 1, en 1992 reduciuse de 4 a 1. A historia mostra que a partir de 1950 o crecemento máis rápido tiverono Corea do Sur, Taiwán e Tailandia, aínda que países como Hong Kong, subiron considerablemente os seus niveis de ingresos.

Dentro dos países de Asia en Desenvolvemento, con excepción de China e a India, o resto das economías son pequenas polo seu tamaño e poboación. En sentido xeral nas últimas tres décadas estas economías creceron a unha taxa media anual do 4.32%, resultado onde inciden negativamente os comportamentos de Brunei Darussalam, durante a década os 80 cunha taxa de crecemento media anual de -0.6% e con taxa moi pobre de crecemento nas outras dúas décadas posteriores; Kiribati que na década dos 80 tivo unha taxa de crecemento media anual do -4.46% ; o resto das economías mantén taxas media anuais entre o 3% e o 7%, con excepción de China.

## AMÉRICA LATINA E O CARIBE

América Latina e o Caribe, por outra parte, constitúen un dos grupos de países máis importante dentro das economías emerxentes e subdesenvolvidas. Estes países teñen unha participación importante no PIB creado polas economías emerxentes e

subdesenvolvidas e a taxa de crecemento media anual de Latinoamérica para o últimas tres década foi do 3.17%. Considerando que as maiorías dos seus países foron os mellores alumnos do “Consenso de Washington”, os resultados podían avaliarse positivos, pero é necesario sinalar que este grupo de países por separado durante o noventa víronse sometidos a diversas crises economías financeiras , que provocaron a adopción de regulacións que superaron os aspectos presentados polo decálogo de Washington. Hoxe en día a rexión vese confrontada por unha sobre politización e ideoloxización dos seus modelos de desenvolvemento sen unha orientación clara, nunha gran cantidade de casos, onde pode situarse como exemplo a “Revolución petro-populista de Chávez en Venezuela”.

Na década do oitenta a economía latinoamericana foi unha regularidade dentro do proceso de descapitalización que viron as economías emerxentes e subdesenvolvidas, a taxa de crecemento media anual dela rexión foi do -0.89% e no contexto macroeconómico existían niveis de inflación altos sendo a inflación acumulada na década do 1776.80%. América Latina viviu proceso de hiperinflacións que significaron unha deterioración dos niveis de vida. A inflación na rexión convértese neste momento en problema central da economía.

Cambios ocorridos no paradigma de política económica a finais da década dos 80 permiten ver como na rexión comeza un proceso de diminución da inflación na década do noventa, sen que se poida afirmar a desaparición do proceso hiperinflacionario, con excepción do Chile que logra ter durante esta década unha taxa de inflación da 11.76% media anual (ver táboa 3), que aínda que pode catalogarse de alta é controlable. En México a taxa de inflación no período 1991-2000, reflicte o proceso de crise financeira vivida a finais de 1994 e que se prolongou até 1998 aproximadamente

**Táboa 3: Taxa de inflación media nas últimas tres décadas en países seleccionados de América Latina**

	Arxentina	Brasil	Chile	México	Venezuela
1981-1990	565.66	328.1	21.37	69.05	23.07
1991-2000	253.7	71.23	11.76	20.40	47.44
2001-2010	8.59	6.89	3.48	5.22	20.98

**Fonte:** Datos estatísticos do FMI. <http://www.imf.org>

O comportamento deste grupo de países (os mais importantes da rexión), revelan que é durante a primeira década do século XXI, comezan a lograr un control dos seus procesos inflacionarios, aínda que altas para Venezuela. A análise da taxa de desemprego, permítenos afirmar que con excepción de Chile e México no resto das economías seleccionadas combináronse niveis de inflación mais con altos niveis de desemprego a pesar de que as economías mostraron taxas de crecemento media anual modestas sendo a menor a taxa de crecemento media anual de Brasil. De acordo os indicadores de emprego e inflación podíase afirmar que Venezuela presentaba problemas de estanflación.

**Táboa 4: Taxa de desemprego medio nas últimas tres décadas en países seleccionados de América Latina**

	Arxentina	Brasil	Chile	México	Venezuela
1981-1990	5.56	5.46	13.62	3.71	9.77
1991-2000	13.21	5.59	7.31	3.65	10.27
2001-2010	13.64	9.89	9.18	3.56	12.24

**Fonte:** Datos estatísticos do FMI. <http://www.imf.org>

O cambio de paradigma de política económica xerado na década dos 90, provocou un incremento do sector informal, na rexión latinoamericana. Por exemplo no caso de México (Valdés J, Mendoza T; 2012) a porcentaxe da PEA, que traballa menos de 15 horas semanais, representa unha media anual de 5.79% e a taxa de crecemento medio anual deste grupo é do 2.21%; mentres que as persoas que traballan entre 16 e 34 horas á semana representan unha media media anual da PEA do 17.07% e ten unha taxa crecemento medio anual do 0.74%. Existe, polo tanto, un proceso de sub-utilización do factor humano, pero tamén unha “mellora” no seu emprego, aínda que non sexa significativa nin representativa, debido a que a poboación situada nestes intervalos de confianza son unha mostra da mala calidade do emprego para un segmento importante da poboación, que analizados de conxunto cos desempregados, teñen un gran tempo de ociosidade. Esta situación non é favorable para o mellor funcionamento da actividade económica global.

Aínda que a cantidade real de persoas empregadas na economía subterránea é difícil de calcular, feito que se dificulta pola imposibilidade de cruzar variables que permita ofrecer datos máis precisos, a media anual de persoas que traballan menos da media do 37.21 de horas á semana no 2011 é de aproximadamente 13 millóns 830 mil persoas, que ao designarlles 4 dependentes media por familia -de acordo ao censo- sería ao redor de 55 millóns 320 mil acodes dependentes deste tipo de actividade case un 48% da poboación do país. O interesante é que este tipo de economía, aínda que é un factor que desvirtúa o proceso de xeración de valor a nivel social, é un factor xerador de ingresos, que ten incidencia na demanda de consumo.

México, do mesmo xeito que o resto de América Latina, enfróntase ante un mercado laboral de alta heteroxeneidade, que pode verse afectado cando por fortes crises económicas, castigándose o emprego como resultado da enorme cantidade de MIPYMES, que optan polo desemprego levando ao crecemento da economía subterránea e dentro dela a informal. Este escenario é moi similar en case todas as economías da rexión.

O outro problema da rexión é a baixa cualificación que ten a débeda soberana da rexión, a pesar de ter impulsado moitas accións políticas en correspondencia co “Consenso de Washington”. Con excepción de Chile (Standard & Poor’s; 2010) único país de América Latina con A, de acordo a S&P, Brasil e México posúen clasificación BBB, usándose en caso de México o signo (+), que amosa a este último nunha mellor posición relativa. Estes son os únicos países de América Latina, que teñen capacidade para cumprir cos seus compromisos financeiros e atópanse dentro ou case dentro da categoría de grao de investimento.

Venezuela posúe unha clasificación é BB-, posición relativa baixa e sitúase como un país que enfrenta importantes incertezas o mundo dos negocios, as finanzas e a economía. Mentres que Arxentina posúe unha clasificación B-. Para estes dous países esta clasificación

reflicte as súas baixas taxas de crecemento media anual, común denominador para case todas as economías da rexión, nivélelos media anuais de inflación e o nivel da débeda bruta como porcentaxe do PIB.

O gran dilema da rexión é: crecer para lograr estabilidade macroeconómica ou ter estabilidade macroeconómica para crecer. Este dilema converteuse en máis nunha fonte de posicións políticas e ideolóxicas, feito que se mostra mediante a análise do aproveitamento das condicións de especialización derivadas da nova división internacional do traballo. Se tomamos cinco países con importante crecemento na rexión: Arxentina, Brasil, Chile, Perú e Venezuela. É posible constatar que só tres están a aproveitar estas vantaxes: Chile cun modelo de crecemento con sólidos fundamentos, Perú cun crecemento sustentado no seu sector primario exportador e Brasil, membro dos chamados BIRCS e que a pesar dos seus logros recentes, enfronta problemas de infraestrutura e de investimento.

Arxentina e Venezuela, non presentan estratexias de crecemento definidas e a pesar dos seus recursos naturais, realizan proposicións políticas e ideolóxicas, que non só afectan o seu crecemento, senón tamén á súa estabilidade macroeconómica e os niveis de emprego, situacións que conducen a un deterioro cada vez maior do benestar dos cidadáns.

No caso de México, logrou unha estabilidade macroeconómica cun baixo crecemento, do ano 2000 ao 2011, o investimento é un 24.66% do PIB. No ano 1999 a taxa de interese de equilibrio (TIIE) foi en media de 24.09%, mentres que no 2011 situouse en 4.84%, por tanto do 1999 ao 2011 a TIIE diminuíu en 79.9% e é un efecto que se reflicte nun aumento do gasto de investimento como porcentaxe do PIB, sobre todo nos anos 2004, 2006, 2007, 2008 e 2011. Pero ademais demostra como inflúen as excepcións como determinante do investimento cando no 2009 e 2010, a pesar de ser baixa a TIIE, a porcentaxe do investimento como parte do PIB estivo por baixo da media calculada para o período.

Na economía mexicana durante o 2003-2011, o peso medio do investimento estranxeiro directo do investimento total foi de 1.2%. Se descartamos o investimento total, o investimento de goberno, o resto do investimento resultante, incluíndo o investimento directo privado doméstico, ten un peso medio no período sobre o investimento total do 73.66%, este investimento creceu a unha taxa media anual do 8.14% onde o peso maior teno o investimento en carteira ou de portafolio.

## O CASO AFRICANO

No ano 2010, en América Latina existía un PIB *per cápita* por habitante a prezos constantes de 48148.15 USD, é dicir 35058.29 USD menos que o *per cápita* mundial. Con todo África, e en particular África Subsahariana, é o exemplo máis fidedigno de descapitalización a nivel global. Na década 1981-1990, a taxa de crecemento media anual do PIB foi de -2.63% e na década do noventa o decrecemento seguiu sendo un aspecto permanente cunha taxa media anual do -0.61%, tendencia que se reverte na primeira década do 2000 cando a taxa de crecemento media anual alcanzou o 10.44%, é dicir en 30 anos a taxa de crecemento media anual desta rexión foi do -1.69%, a pesar de ser unha das rexións do mundo con máis recursos naturais e contar con case un 1/7 de poboación mundial.

A poboación aproximada de África Subsahariana, é 1060 millóns repartidos en 54 estados diferentes, é a zona máis pobre do mundo. Segundo o Banco Mundial (BM; 2010 p. 13-14), 34 dos 48 países con menor nivel de vida do planeta pertencen a este continente e os seus limiares de pobreza empeoraron nos últimos 30 anos. Na actualidade, a realidade africana é dramática. Máis de 300 millóns de persoas viven con menos dun dólar ao día, 30 millóns de

nenos menores de 5 anos sofren desnutrición e o 43% da poboación non ten acceso á auga potable.

De acordo ao Banco Mundial entre 1981 e 2001 os pobres duplicáronse, pasando de 164 a algo máis de 300 millóns de persoas, e en países como Burundi e Etiopía, a renda *per cápita* é de menos de 90 dólares. Mesmo en países con maior riqueza, como Gabón e Botswana, as bolsas de indixentes son notables. Esta precariedade económica ten amplos efectos nas condicións de vida e na estabilidade social e política.

A posibilidade que teñen a maioría destes países de alcanzar o Obxectivo de Desenvolvemento do Milenio (OMD) é moi difícil de acordo á ONU. Por esta razón, a comunidade internacional situou a África en 2005 no centro da súa axenda de desenvolvemento global, considerando necesario dobrar os esforzos e apoios. A situación en África do Norte, con ao redor de 200 millóns de habitantes, é mellor que a do resto do continente, cunha economía máis estable, cunha actividade turística e comercial máis boiante, e con menor incidencia das enfermidades.

## COMERCIO INTERNACIONAL E A ECONOMÍA MUNDIAL

Non existe argumento teórico, que non considere ao comercio internacional como un método indirecto de produción e por tanto unha forma de elevación do benestar social. Esta é unha razón de importancia para que no “Cumio do G-20” realizada nos Cabos se afirmase que se estaba “firmemente comprometidos a abrir o comercio e o investimento, a expansión dos mercados e resistir ao proteccionismo en todas as súas formas, que son condicións necesarias para a sostida recuperación económica mundial, o emprego e o desenvolvemento. Subliñamos a importancia dun diálogo aberto, previsible, baseado en normas, transparente e multilateral de comercio comprometéronse a garantir a centralidade da Organización Mundial do Comercio (OMC)”.

Existe un consenso xeneralizado de que a base do comercio internacional descansa nun proceso de especialización a nivel internacional e a especialización é unha necesidade para aproveitar as vantaxes comparativas (David R; 1959, p.98-113); outra perspectiva teórica considera que a división internacional do traballo é un proceso de especialización internacional, condicionado polo desenvolvemento das forzas produtivas, profundando no particular a acción da lei de acumulación, convertendo ao comercio internacional nun factor para contrarrestar o efecto da lei de tendencia decrecente da cota media xeral de ganancia (Marx Carlos; 1978, p. 303) e nas concepcións modernas existen diversidade de interpretacións onde destacan a proposta teórica das vantaxes comparativas de M. Porter, a teoría da gravidade do comercio internacional e outras mais de gran interese científico.

Un común denominador de todas as interpretacións teóricas independente do punto de partida metodolóxico, é consideran que o comercio internacional provoca un proceso de expansión das fronteiras de posibilidades de produción. Pero toda expansión das fronteiras de posibilidades de produción xera un proceso de expansión do comercio global. Por tanto na globalización, aínda que é certo que creceu a produción, tamén se produciu un proceso de crecemento da apertura da economía mundial. O índice de apertura foi 0.38% na década do 1981 ao 1990, 0.42% durante a última de cada do século XX e 0.56% na primeira década do 2000.

A acción de profundar da especialización internacional, resultado do desenvolvemento das forzas produtivas universais, conduciu a un incremento da produción global, con ela creceu o comercio internacional e leste, á súa vez, provocou o continuo crecemento da

producción. Pero o crecemento continuo do a estrutura produtiva global, pode chocar cuns procesos de saturación da demanda nos mercados globais ou dito doutra forma, os mercados poden converterse en insuficientes ou estreitos ante o crecemento da produción mundial

O índice de apertura da economía mundial medrou, durante os últimos 30 anos pasando do 0.42 en 1981 a 0.63 no 2011, esta medra está determinada por un aumento da produción mundial durante 30 anos de 36.7 billóns de USD, e á súa vez o aumento no comercio influíu en importantes crecementos da produción mundial.

No caso das economías desenvolvidas o índice de apertura foi menor, en 1981 o índice foi de 0.41 e no 2011 o índice era de 0.62. Os volumes de exportación creceron do 1980 a 2011 en 4 billóns de USD; mentres que as importacións creceron en 4.5 billóns de dólares no mesmo período.

As economías emerxentes e subdesenvolvidas, tiveron un meirande aumento da apertura, que o das economías desenvolvidas, se en 1981 o índice de apertura foi do 0.45, no 2011 este índice era de 1.26. No entanto en termos de valores as exportacións das economías emerxentes e subdesenvolvidas medraron de 1981 a 2011 en 9,9 billóns de USD, é dicir as exportacións deste grupo de países representaba no 1981 o 10% PIB mundial e en 2011 a porcentaxe sobre o PIB foi de 21%. Por outra banda as importacións tiveron unha medra, para este período de 5.6 billóns de USD. É coma se estas economías no tempo regresasen á época mercantilista e situasen como postulado "*vender máis, comparar menos*".

Os niveis de apertura presentados polas economías emerxentes amosan claramente os niveis de crecemento da produción nelas e xustifica o crecemento media anual de 5.10% entre 1981 e 2011. A pesar disto o crecemento non repercutiu na superación das estruturas deformadas destes países: aínda que é certo que existiu un crecemento económico, el non repercutiu en toda a súa dimensión no nivel do benestar social. As estatísticas mundiais reflicten que no mundo actual existen máis de 1.000 millóns de seres humanos que non teñen acceso a auga potable; 1.000 millóns carecen de vivenda estimable; 880 millóns de persoas non teñen acceso a servizos básicos de saúde; e 2.000 millóns de persoas carecen de acceso a medicamentos esenciais. Considérase que o 85% da poboación mundial vive na pobreza.

É por tanto ter presente por líderes políticos mundiais as observacións do BM, que considera necesario que se mire máis adiante e se avalíen as necesidades dos países en desenvolvemento uns 10 anos máis aló. O prognóstico deste ano para 2020 suxire que 826 millóns de persoas vivirán con 1.25 dólares diarios ou menos é dicir 12.8 por cento da poboación dos países en desenvolvemento, e que haberá case 2 mil millóns de pobres se se recorre á liña de pobreza de 2 dólares diarios. O cinco anos adicionais deixarían a África Subsahariana sen alcanzar aínda os ODM en relación coa pobreza.

Por tanto expansión das fronteiras de posibilidades produción, como resultado de profundar no comercio internacional, non sempre se traducen en incremento do benestar. Os mercados domésticos das economías menos avanzadas seguen sendo estreitos e as estratexias de reformas neoliberais no ámbito fiscal e monetario como o declara o "Consenso de Washington" están executadas para que as grandes empresas aproveiten as vantaxes das novas tendencias da acumulación do capital a nivel global, aspectos que se revelan nas formas de subcontratación da produción e no desenvolvemento e evolución do mercado intrafirma.

O funcionamento da lei de acumulación e de tendencia decrecente da cota xeral de ganancia require do estudo do comportamento de empresa multinacional e da intervención



dos estados. A plétora de capital obtida polas grandes empresas multinacionais só pode ter un efecto positivo cara ao interior das economías en desenvolvemento mediante a intervención estatal, por tanto as reformas requiren de efectos redistributivos do ingreso, evitando que estas grandes masas de beneficios se dirixan a accións especulativas co obxectivo de buscar formulas de maximización das eficacias marxinais do capital. Só así a expansión da fronteira de posibilidades de produción que causa o comercio exterior, terá un efecto positivo para estas economías sobre o benestar social.

Non se pode, por tanto, considerar o comercio internacional como un método de incremento do benestar por si mesmo. Para que el xere un efecto positivo cara o interior das economías emerxente e subdesenvolvidas é necesaria a intervención do estado na economía e procesos redistributivos de riquezas que permitan ensanchar os mercados domésticos. Pensar que os problemas son só financeiros é non querer analizar en funcionamento do sistema de leis económicas, como aspecto básico para a comprensión dos cambios necesarios en política económica.

## **UNHA PROPOSTA DE POLÍTICA ECONÓMICA NAS NOVAS CONDICIÓNIS**

A crise económica que estalou no 2008, puxo en evidencia unha incompreensión sobre o funcionamento das leis económicas no mundo actual, ao desenvolverse modelos de política económica onde se proclamaba a desregulación das actividades económicas hiperbolizando o mercado e asumíndose o establecemento da disciplina imposta por supostos axentes racionais, ávidos de información e capaces de procesala eficazmente, aspecto que aínda que ten algo de certeza é unha apoloxía en función das empresas multinacionais e unha falta ao recoñecemento das esixencias, que impón o desenvolvemento das forzas produtivas universais.

A dura crítica ao estado actual do coñecemento en macroeconomía, e moi especialmente cara á axenda de traballo predominante no últimos trinta anos, pode explicarse, en parte, como unha resposta ao “ambiente triunfalista”, que prevaleceu no ámbito da macroeconomía antes da crise, onde se refugaron moitas teses importantes da economía política, con excepción da tese sobre a man invisible de Adam Smith, aínda que ao parecer sen unha comprensión do que ela representou no seu momento. A FED congratulouse da eficacia das súas políticas de estabilización, mentres os economistas da academia adxudicábanse o mérito de deseñar o marco analítico que dera lugar á “Gran Moderación”, concepto co que se identificou un período de estabilidade no crecemento do produto con condicións de baixa inflación.

Durante a Administración da FED, por Alan Greenspan, a estratexia de política monetaria máis apropiada, era unha sen regras “nin explícitas, nin implícitas” cun claro propósito de soste un cadro de baixa inflación, pero ao mesmo permitíalle reaccionar fronte á aparición de escenarios de alto risco potencial para a economía, aínda cando a súa probabilidade de ocorrencia fora baixa. Esta estratexia definiuse como de “manexo de riscos” e partía dunha identificación do diñeiro co seu representante legal, pónose en evidencia o fetichismo monetario ao non existir un recoñecemento entre o diñeiro, propiamente dito e o seu representante legal.

Esta estratexia, en particular dentro da industria hipotecaria, unido á promoción dun consumismo anárquico e sen racionalidade, provocou entre 2005-2006 que as taxas de interese das hipotecas ‘subprime’ se dispararan e moitos dos novos propietarios caeron nun

proceso de impagabilidade; mentres que os bancos traspasaron a débeda aos inversores: os activos da débeda repartíronse e vendéronse a outros inversores, incluíndo bancos de todo o mundo en complicados paquetes financeiros que pouca xente parecía entender de todo.

Durante 2007, case un 1,3 millóns de vivendas estadounidenses foron suxeito de actividades financeiras, un 79% máis que en 2006. Apareceu preso do pánico: ninguén parecía ter ningunha idea de quen era o dono destas débedas, estendidas por todo o sistema financeiro mundial. De súpeto, os bancos xa no estaban dispostos a facer máis préstamos, o que resultou nunha crise de crédito ou *credit crunch*. As perdas acumuláronse e en xullo de 2008, os bancos e as principais institucións financeiras de todo o mundo anunciaron perdas de arredor de 435.000 millóns de dólares. A crise nun primeiro momento tiña como centro de gravitación o capital-diñeiro, que se movía directamente dentro da órbita dos Bancos, da Bolsa e das finanzas (Marx C; 1978, p.403-413).

Co estalido da crise e o contaxio que xerou sobre a economía real produciuse unha mestura de acontecementos que abriron espazo para posicións máis eclécticas en termos de política macroeconómica, ademais da coñecida política fiscal e monetaria. Xurdiron así novos aspectos que deben ser incluídos en materia de política económica e requiren dun maior estudo por parte da economía política.

En primeiro lugar a necesidade de maior coordinación entre os líderes do G20 como resposta a unha maior e máis eficaz cooperación mundial no ámbito da política económica e financeira, unha esixencia que se pode inferir da propia dinámica do comportamento dos sistemas de leis económicas dentro da sociedade capitalista. O “Cumio de Seúl” foi o exemplo máis preciso, inmediatamente despois da crise as medidas de político-económicas concertadas estiveron dirixidas a limitar a desaceleración económica. Aínda que na segunda fase, posterior á crise, as demandas de coherencia nas políticas económicas tornáronse máis sutís.

As decisións adoptadas polas autoridades no “Cumio de Seúl” anticiparon o aumento do incentivo para a cooperación en política económica, xunto á necesidade de corrixir os programas e axustalos ás circunstancias dispaes das economías do G20. O Proceso de Avaliación Mutua (PEM) do G20 ratificouse como unha iniciativa continua, orientada por un conxunto acordado de “directrices indicativas”; búscase avanzar cara ás metas de crecemento sólido, sustentable e equilibrado. A declaración dos dirixentes do G20 en Seúl incluíu unha extensa, pero en xeral desatendida, lista de axustes á política económica, propostas como parte do PEM por cada unha das economías do G20.

A ambición do PEM do G20 non ten un precedente exacto. Como aclaran os documentos analíticos do FMI (Lipsky John 2011) sobre este proceso, publicados tras os cumes de Toronto e Seúl. O PEM está motivado polo recoñecemento xeral, acentuado pola crise, de que un enfoque coherente e de cooperación en materia de formulación de políticas económicas e financeiras encerra a promesa dun resultado superior para todos. Neste caso, o incentivo para loitar por un enfoque centrado na cooperación parece ser franco.

Adicional ao PEM, os dirixentes do G20 solicitaron ao FMI que, “como parte do PEM brinde unha avaliación sobre os avances cara á sustentabilidade externa e sobre a firmeza” das políticas fiscais, monetarias, do sector financeiro, estruturais, se cambiase doutro tipo. En forma máis xeral, os recentes desafíos e reformas do FMI potenciaron a función e as obrigacións dese organismo, á vez que manifestaron a importancia de que se xere unha análise da mellor calidade técnica.

En segundo lugar, e como resultado da crise, deuse maior importancia aos avances no ámbito da supervisión económica, os cales ocuparán un lugar preponderante e onde destacan os exames trienais de supervisión do FMI, a través dos que os países membros avaliarán os avances realizados nesta esfera. Como resultado deste proceso, o FMI empezou a integrar mellor a avaliación da estabilidade financeira nos estudos periódicos dos países. En particular, dedicáronse ao Programa de Avaliación do Sector Financeiro, que levan a cabo de forma conxunta o FMI e o Banco Mundial, iso será en diante obrigatorio para todos os países membros do FMI con sectores financeiros de importancia sistémica. O apoio do FMI ao Proceso de Avaliación Mutua do G20 constituirá unha tarefa difícil, pero que pode resultar excepcionalmente produtiva e iso axudará a intensificar o diálogo cos países membros sobre o tema da supervisión.

Por tanto o FMI xa está a desenvolver, aínda que en forma experimental, novos instrumentos de análise multilateral, inclusive informes sobre efectos de contaxio e sobre o efecto ampliado das políticas das economías sistémicas, así como informes de varios países sobre temas en común.

De maneira específica, o FMI xerará informes correspondentes a cinco economías sistémicas: China, Estados Unidos, Xapón, Reino Unido e un referido á zona Euro, estes informes avaliarán o efecto das políticas desas economías no resto do mundo, e estudarán a forte vinculación económica e financeira mediante a cal se comunican.

Diante diso, o FMI reforza os instrumentos de prevención de crise a través de reformas á Liña de Crédito Flexible e coa creación da Liña de Crédito Precautorio. Ademais, está en curso un labor complementario para examinar a posibilidade de realizar máis avances na capacidade de prevención de crise do FMI.

Finalmente, ademais de actuar no sector financeiro considerouse que é necesario que se desenvolvan políticas dirixidas a establecer estratexias encamiñadas a defender a planta produtiva e o emprego das economías.

As análises efectuadas sinalan que a crise tivo un efecto adverso e serio sobre os mercados laborais. De forma dramática a taxa mundial de desemprego aumentou de 5,7% que era a forza laboral en 2007 a 6,4% en 2009. Isto representa desemprego para case 29 millóns de persoas, referindo unha cifra estimada de 177,8 millóns de desempregados en 2007, e de 206,7 millóns para 2009. Cabe sinalar que aínda que o desemprego aumentou principalmente nas economías avanzadas, o impacto da crise nos países en vías de desenvolvemento, de ingresos baixos a medianos (polo xeral con sistemas de protección social máis fráxiles), reflectiuse nunha deterioración da calidade do emprego e nunha transición cara a formas de emprego máis vulnerables. A evidencia proveniente dos países avanzados indica tamén que a crise afectou ao nivel dos salarios, ao número de horas traballadas e a outras dimensións que a OIT denomina “traballo decente”. Con todo, até a data segue sendo pouca a evidencia sistemática sobre os efectos da crise neses indicadores.

## CONCLUSIÓN

A análise dos impactos da crise económica mundial actual debe partir do recoñecemento de que dita crise está profundamente vinculada co desenvolvemento ao desenvolvemento e particularidades que presenta o funcionamento dos sistemas de leis económicas, sen as que é imposible desenvolver enfoques de políticas económicas globais.

A crise afectou seriamente o dinamismo que caracterizara á economía capitalista, especialmente en termos de crecemento do PIB, do comercio mundial e dos fluxos de IED.

Esta afectación abarcou todas as rexións do mundo, aínda que paradoxalmente manifestouse con maior forza nas economías máis desenvolvidas. O comercio mundial en particular, tivo no 2009 a súa maior contracción desde a década dos 30 do século pasado.

A recuperación da economía mundial será un proceso longo e doloroso, cheo de contradicións. A pesar dos signos de recuperación da economía mundial en 2010, é necesario seguir con atención a evolución da economía europea e de Estados Unidos, especialmente no referido á situación da débeda pública desta última nación. Ao parecer, non se pode ser moi optimista e non se albisca unha saída definitiva da crise no curto prazo.

1. Retomar metodoloxicamente as teses da economía política sobre o funcionamento do sistema de leis económicas son básicas, a crise económica que estalou no 2008, amosou que a maioría dos líderes intelectuais, na teoría económica, ignoraron os desequilibrios que se incubaron na economía norteamericana e inspiraron ás autoridades económicas á adopción de modelos errados, que deixaron de lado as variables financeiras asumíndose que neste sector prevalecía a disciplina imposta por axentes racionais, ávidos de información e capaces de procesala eficazmente. Unido tamén á hiperbolización da axenda de investigación seguida polas figuras máis prominentes da economía neoclásica, como Lucas, Prescott ou Barro, que formularon un certo desprezo cara os efectos das flutuacións económicas.

A dura crítica ao estado actual do coñecemento en macroeconomía, e moi especialmente cara a axenda de traballo predominante no últimos trinta anos, pode explicarse -en parte- como unha resposta ao ambiente triunfalista que prevalecía no ámbito da macroeconomía na década pasada. Neses momentos, a Fed congratulábase da eficacia das súas políticas de estabilización, mentres os economistas da academia se adxudicaban o mérito de deseñar o marco analítico que dera lugar á “Gran Moderación”, concepto co que se identificou un período de estabilidade no crecemento do produto, nun contexto de inflación baixa.

## BIBLIOGRAFÍA

- BANCO MUNDIAL (2010) Informe Mundial. <http://siteresources.worldbank.org/Informeanual2010.pdf>. p. 13-14
- DAVID RICARDO (1959) "Principios de Economía Política y Tributación" Fondo de la Cultura Económica. México-Bos Aires p. 98-113
- ENGLES F (2012) La situación de la clase obrera en Inglaterra (1845). Ed. Luxemburgo p. 46-49
- FONDO MONETARIO INTERNACIONAL (FMI) Datos y Estadísticas. <http://www.imf.org/external/data.htm>
- G-20 Leaders Declaration. <http://www.presidencia.gob.mx/2012/06/declaracion-de-los-lideres-del-g20/> p. 1
- GUTIERREZ DEL CID Ana T. (2009) "Fénix del oriente" Ed. Montiel & Soriano. México p. 19
- LIPSKY John (2011) "2011—Un año decisivo para la cooperación mundial". Dialogo a Fondo. Blog del FMI. [http://blog-dialogoafondo.org/?page\\_id=84](http://blog-dialogoafondo.org/?page_id=84)
- MADDISON A. (1996) "La economía mundial 1820-1992. Análisis y estadísticas" Francia Ed. OCDE. p. 50-51
- MARX C. (1946) "El Capital" Tomo I Volumen II Libro I. Ed. Fondo de la Cultura p. 728-729
- MARX Carlos (1978) "El Capital" Ed. Siglo XXI. México p. 303
- MARX Carlos (1978) "El Capital" Ed. Siglo XXI Tomo III. México. Capitulo XIX p. 403-413
- PNUD (2010) "Informa sobre el índice de desarrollo humano". La verdadera riqueza de las naciones: el camino al desarrollo humano. Edición Vixésimo Aniversario. [http://hdr.undp.org/en/media/HDR\\_2010\\_ES\\_Complete.pdf](http://hdr.undp.org/en/media/HDR_2010_ES_Complete.pdf) p. 106-110
- STANDARD & POOR'S Para consultar datos actualizados do Grado de Inversión vexa Latin Focus. <http://www.latin-focus.com/spanish/countries/latam/latsandp.htm>
- TAPS COTT Don. Cambio de Paradigmas empresariales / Taps Cott, Don y otros.-Santa Fe de Bogotá. Colombia: Mc Graw Hill Internacional, 1995, p. 365
- VALDÉS DÍAZ DE VILLEGAS J. (2011) "Diario de Una Crisis Una Muestra de un Mundo Globalizado" Editorial Académica Española. Publicado en Alemaña por Schlungsdienst Lange ou H.G., Berlin, Books on Demand GmbH, Norderstedt Reha GmbH, Saarbrücken. P. 10-12
- VALDÉS DÍAZ DE VILLEGAS J. (2012) "Crisis Económica Apunte y Alternativas" Ed. UNITEX. México p. 35-36
- VALDÉS DÍAZ DE VILLEGAS J. (2012) "Releyendo a C. Marx" Artigo presentado á Revista *Política y Cultura* da Universidade Autónoma Metropolitana (UAM Xochimilco) e que debe aparecer publicado en agosto do 2013
- VALDÉS DÍAZ DE VILLEGAS J. Mendoza Tonatiuh (2012) "El entorno económico de la empresa turística mexicana y su impacto en la competitividad empresarial" relatorio elaborado para o "XIV Congreso Nacional y VIII Internacional de Investigación Turística"

## Notas

---

1. O Consenso de Washington foi formulado orixinalmente por John Williamson en novembro de 1989 ("What Washington Means by Policy Reform", que pode traducirse como "O que Washington quere dicir por política de reformas" ou "O que desde Washington se entende por política de reformas").
2. Grupo Parlamentario do PRD, Cámara de Deputados LX Lexislatura, (2009) FOBAPROA: o custo do rescate bancario. Esta lección de política no marco do paradigma neoliberal foi aplicada por vez primeira durante a crise mexicana que estalou a finais do 1994 e prolongouse ata o ano 2000 aproximadamente. É necesario revisar todo o sucedido en México co caso do FOBAPROA. Ver Informe McKey
3. O G-7 pasou a converterse en G-8, coa inclusión de Rusia en 1991- e a OMC constituída en 1995
4. Este feito é recollido en "Consenso de Washington", en todo o relacionado cos procesos de desregularización económica. Ver "Consenso de Washington" formulado por Williamson
5. Considerando que a acumulación ou inversión é reinversión de parte do excedente de valor no proceso de produción co obxectivo de amplialo.
6. O mundo actual olvida con frecuencia a definición de "crise de diñeiro" vinculada aos problemas estruturais do modo de produción capitalista, por tanto exclúense como causas das crise, no entanto é un proceso que se puxo en evidencia durante a crise do mundo na actualidade.
7. Hong Kong, Corea, Singapur, Taiwán
8. A Crise asiática iniciouse o 2 de xullo de 1997 coa devaluación da moeda tailandesa, á que sucederon numerosas devaluacións en Malasia, Indonesia e Filipinas, repercutindo tamén en Taiwán, Hong Kong e Corea do Sur e converteuse co tempo no que se denominou a gran crise da globalización.
9. NIAE, polas súas siglas en inglés
10. DA, polas súas siglas en inglés
11. Considerando que a  $g'$  como grado de valorización do capital, entón  $g' = p' / [(c/v) + 1]$ . Esta ecuación amosa que o grado de valorización do capital  $g' = f(c/v)^{-1}$
12. No resto das nacións que conforman esta rexión non existen datos dentro do sistema estatístico do FMI, talvez pola incompatibilidade dos sistemas de contas nacionais imperantes nesta rexión durante o euro soviético coa forma que na levaban a contabilidade nacional o resto dos países.
13. Estes países que están considerados dentro dos NIEA, agás Tailandia.
14. As crises bancarias que desembocan en crises financeiras deben enmarcarse no proceso de desregulación e liberalización dos sistemas financeiros nacionais, que consiste na eliminación, a través de las fronteiras, das limitacións ao outorgamento ou prestación de servizos financeiros (créditos e inversións fundamentalmente. Elemento que reflexa a debilidade do decálogo "Consenso de Washington".
15. Desde o punto de vista histórico son as economías desenvolvidas as que alcanzan nun principio os máximos niveis de apertura, é esta a razón fundamental que explica este proceso de diminución absoluta dos índices de apertura con relación ao groso das economías emerxentes e subdesenvolvidas
16. É un período no que hai pouca liquidez no sistema porque ninguén está prestando