línea* 10, en vez de coducción, léase conducción. Pág. 306, línea* 18, en vez de La primera, léase El primero. Pág. 317, línea 17, en vez de disolución, léase solución. Pág. 324, línea 1, en vez de cara exterior, léase cara al exterior. Pág. 324, línea* 2, en vez de diciendo, léase decir. Pág. 356, línea 5 y 6, en vez de casualidad, habría, léase casualidad, él habría. Pág. 371, línea* 6, en vez de Rusia del, léase Rusia y del. Pág. 373, línea* 1, en vez de peidaños, léase peldaños. Pág. 377, línea* 20, en vez de Velcesi, léase Vercesi. Pág. 382, línea 10, en vez de exprmidos, léase exprimidos. Pág. 402, línea 19, en vez de sino que pero, léase sino que la. Pág 435, línea* 10, en vez de 8.4, léase 8,4. Pág. 436, línea 6, en vez de 3,66%, léase 366%. Pág. 448, línea 1, en vez de grado, léase condiciones. Pág. 450, línea* 4, en vez de *envie*, léase *en vie*. Pág. 451, línea 3, en vez de Paris, léase *Pavie*. Pág. 451, línea 4, en vez de *Paris*, léase *Pavía*. Pág. 468, línea* 14, en vez de entre el primer y la renta nacional, léase entre la primera y la. Pág. 473, línea 13, en vez de 990 del, léase 990 mil del. Pág. 474, línea 9, en vez de 8,9, léase 8 y 9. Pág. 480, línea* 16, en vez de relación producción del, léase relación de producción de. Pág. 509, línea* 16, en vez de «prorrata», léase «prorratea». Pág. 523, línea* 18, en vez de Tiulo, léase Título. Pág. 540, línea* 1, en vez de pero, léase sino que. Pág. 542, línea 8, en vez de realizar a análogas, léase realizar análogas. Pág. 549, después del tercer punto y aparte falta: De las fases de *guerra* y de *crisis* emerge que los capitalismos maduros y victoriosos resisten bien *a las guerras* (imperialismo) e incluso avanzan; pero ceden más *en las crisis*. Pág. 565, línea 13, en vez de platear, léase plantear. Pág. 565, línea* 6, en vez de ciclópea, léase ciclópea. Pág. 566, línea 4, en vez de fabril, léase febril. Pág. 571, línea 12, en vez de dsvaríos, léase desvaríos.

EL CURSO DEL CAPITALISMO MUNDIAL

USA: ¿*NUEVA ECONOMÍA* O BURBUJA ESPECULATIVA CON PAGARÉS Y DINERO AJENO?

Los analistas burgueses llevan unos 3 años hablando de *Nueva Economía* o de Burbuja Especulativa a la hora de definir este largo ciclo de la economía norteamericana. En este caso los dos términos tienen su importancia. a) Los acólitos de la Nueva Economía propagan la teoría de la superación histórica de los ciclos económicos y de las crisis cíclicas en el sistema capitalista. Y con eso, también de la superación de la necesidad de las guerras por el reparto de los mercados y de las plusvalías, coronando esa vulgar teoría con el *fin de la historia*.

b) Otra corriente burguesa viene afirmando que este largo ciclo económico de EE.UU se basa en una *Burbuja Especulativa* que viene hinchando ficticia o artificialmente los valores cotizados en Bolsa. Que la Bolsa viene a cumplir un papel parecido al de los llamados estafadores o *banqueros del pueblo*. Esos que pagan intereses muy elevados, para atraer a más y más ahorradores, que van pagando algunos intereses, pero que nunca devuelven el principal, ya que cuando se descubre la estafa se demuestra, sale a la luz, que los intereses se pagaban con parte del nuevo dinero captado a los avaros e incautos ahorradores.

La diferencia, que la hay, es que en este caso de la *Burbuja Especulativa*, se están invirtiendo al lado de los ahorros personales, otros cientos de miles de millones de dólares que los pequeños inversores han pedido a crédito en los bancos, y que antes o después tendrán que devolver a los banqueros. Y será aquí, cuando los banqueros reclamen los intereses y el crédito, cuando se irán quedando al DESCUBIERTO los jugadores de bolsa. Sólo que el destape de estos DESCUBIERTOS tendrá una fuerte repercusión, tanto en Estados Unidos como en la economía mundial, puesto que:

1) Un amplío sector de los jugadores de Bolsa vienen *consumiendo como millonarios* en base al valor ficticio de sus acciones en Bolsa y con el pinchazo de la Burbuja tendrán que dejar de consumir, volviendo a comportarse como *proletarios arruinados*. 2) Los que desde Asia, Europa y Latinoamérica han prestado (o invertido) sus dineros a los bancos, a las financieras o a los fondos de inversión estadounidenses con el objetivo de obtener unos intereses o unos dividendos astronómicos, en comparación con lo que les pagaban en el país de origen (por la existencia de una gran sobreabundancia de capitales), descubrirán que también su banquero, era otro clásico *banquero del pueblo* que venía actuando al descubierto porque los prestamos que hacía no creaban riqueza en EE.UU, sino muchos jugadores de Bolsa.

A finales de diciembre pasado se decía: «**Los dos estupefacientes predilectos del consumidor estadounidenses –empleo y plusvalía– siguen potentes como nunca (...). Cuanto más sube la Bolsa en EE.UU, más optimistas se sienten los consumidores. Y cuanto más se consume, más sube la Bolsa**» (5 Días, 29–12–1999). Absorbiendo gran parte del ahorro mundial:

«**Según Credit Suisse First Boston, las necesidades de financiación de EE.UU ya son tan gigantescas que nada menos que el 72% del total del ahorro internacional va a parar a los mercados de deuda estadounidense**» (5 Días, 27–10–1999). Nada más y nada menos que el 72% del ahorro mundial se presta o se invierte en EE.UU, lo que ha dado lugar a un DÉFICIT FINANCIERO NETO DE EE.UU con el resto del mundo a un equivalente que «**Ahora roza el 20% del PIB**» (Ibí.). Es decir, EE.UU ahora ya debe tener una deuda neta con el resto del mundo de unos 2 billones de dólares. Y «**a su vez, el endeudamiento privado se sitúa 1,65 veces por encima de la renta privada**» (Ibí.).

«**Los inversores foráneos, desde compañías de seguros, fondos de pensiones, bancos centrales y particulares, detentan cerca de US$1,3 billones en valores del gobierno de Estados Unidos, cerca del 40% del mercado consolidado de deuda emitida por Washington, que alcanza los US$3,2 billones, según las últimas estadísticas oficiales.**

«**La situación marca un significativo contraste con la situación de hace cinco años. En ese entonces, los extranjeros tenían US$641.000 millones en bonos del Tesoro de Estados Unidos, el 20% del total de deuda de ese momento.**

«**"Si usted estuviera en Japón y viese como los bonos nipones le pagan sólo un 1,5%, mientras que los estadounidenses le ofrecen una rentabilidad del 6,5% está claro que se sentiría atraído por las emisiones del Tesoro de EE.UU, así como por las emisiones de deuda corporativa de**

ese país", comenta Steinberg. El economista de Merrill Lynch señala, asimismo, que el mismo ejemplo es aplicable en el caso de Europa, donde la rentabilidad de la deuda pública se coloca en el 4%.

«Esta oleada de inversión extranjera es la otra cara de la moneda del gigantesco déficit comercial de Estados Unidos, que alcanzó en octubre un récord de US$25.940 millones. En esencia, Estados Unidos se está endeudando en el extranjero para poder importar productos y realizar inversiones en el país. Los foráneos financian esto de diversas formas: construyendo plantas en Estados Unidos, compran empresas, hacen depósitos en bancos estadounidenses, toman posiciones en títulos bursátiles y compran bonos corporativos y gubernamentales.

«En los últimos cinco años, un número cada vez mayor de extranjeros han escogido esta última opción. Los bonos del Tesoro son considerados los instrumentos financieros más seguros para invertir, puesto que virtualmente nadie se toma en serio el riesgo de un cese de pagos por parte de Estados Unidos.

«Los europeos colocaron el 65% de su cartera de inversiones en EE.UU en activos de renta variable, frente al 40% de 1998 y el 19% en 1997, de acuerdo a los cálculos de la consultora Wrightson Associates.

«En el tercer trimestre, los extranjeros compraron un récord de US$69.000 millones en bonos corporativos y otros bonos distintos a los del Tesoro, comparado con los US$25.500 millones del mismo período de 1998» (5 Días, 21–12–1999).

El déficit por *cuenta corriente* de EE.UU también está fuera de control, habiendo pasado de 220.000 millones de dólares en 1998 a 337.500 millones en 1999. Con una previsión de 411.600 millones para 2000. Así se refleja el endeudamiento de EE.UU y las inversiones extranjeras.

«Las empresas extranjeras han comprado firmas norteamericanas por US$256.000 millones en los primeros nueve meses del año» 1999 (5 Días, 26–10–1999), por unos 270.000 millones en 1998, unos 240.000 millones en 1997, unos 160.000 y 125.000 millones en 1996 y 1995.

Las inversiones netas de los europeos en EE.UU es la siguiente:

Flujos de inversiones netas de Europa a EE UU

En miles de millones de dólares

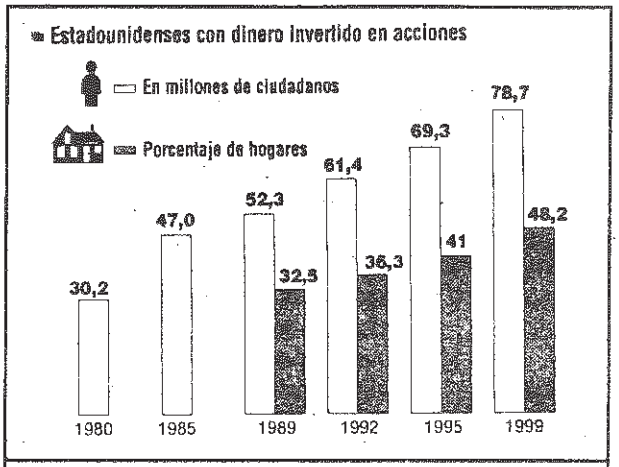
	Bonos	Acciones	Total
1993	-54	-16	-70
1994	89	-11	79
1995	93	-16	77
1996	170	-26	145
1997	203	47	249
1998	141	94	235
***1999**	87	153	241

**Las cifras de 1999 están extrapoladas de los nueve primeros meses del año*

(5 Días, 20–12–1999)

La dependencia USA de los capitales europeos es como la de un drogodependiente. Aunque los europeos siempre corren el peligro de que el adicto no devuelva lo prestado o les atraquen para seguir manteniendo su adicción o drogodependencia del crédito extranjero, cuando se arruinen con el pinchazo de la Burbuja Especulativa. La pregunta es: ¿Devolverá EE.UU el principal a sus prestamistas? ¿Cómo y quién podría imponerle que lo devolviese si se negase? En parte también sucede esto con los norteamericanos que han invertido en Bolsa sus ahorros:

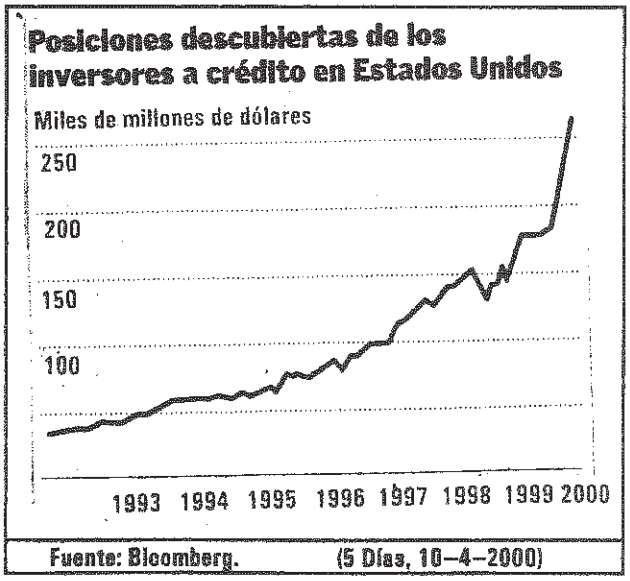
«Un 48,2% de los hogares estadounidenses tienen parte de su dinero invertido en acciones». «Entre 1980 y 1998 la rentabilidad del bono cayó a menos de la mitad y la renta variable subió un 900%» (5 Días, 25–10–1999). Los individuos con acciones pasaron de ser 30 millones en 1980 a 78,7 millones en 1999, como establece la siguiente tabla:



(5 Días, 25–10–1999)

Mientras que el 90% de los accionistas sólo posee el 10% de las acciones, el 10% de los más adinerados poseen el 90% de las acciones, y el 5% posee el 63%.

En la otra tabla se pone de manifiesto el endeudamiento o *posiciones al descubierto* **«de los inversores: 265.210 millones de dólares, 50% más que en septiembre»** (5 Días, 10–4–2000).



Fuente: Bloomberg. (5 Días, 10–4–2000)

Según los últimos datos ofrecidos por el Investment Company Institute, el patrimonio de los fondos de inversión **«se sitúo en el mes de noviembre en 6,45 billones de dólares, aproximadamente 1.070 billones de pesetas, lo que supone un aumento de 153 billones de pesetas con respecto a diciembre de 1998, año en el que se cerró con 5,5 billones de dólares (917 billones de pesetas). (...).**

«Dentro de todas las categorías de fondos, la que mayor atractivo despierta entre los norteamericanos es, sin duda, la renta variable. No en vano, el 57% del patrimonio

total en estos instrumentos está colocado en fondos bursátiles, que en el mes de noviembre acumulaban una cifra algo superior a los 610 billones de pesetas» (5 Días, 5–1–2000).

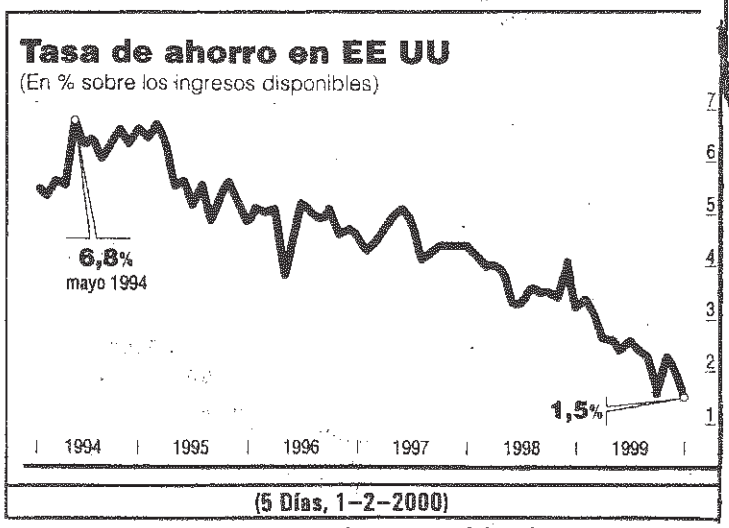
Pero en esta orgía especulativa, los jugadores de bolsa elevaron a su OLIMPO a muchas empresas: **«Dieciocho empresas acumularon ganancias de al menos 1000% el año pasado»** (5 Días, 28–2–2000). Puma Techology ocupó el Primado, con una subida del 3.770,4%, sólo en 1999.

«Los empresarios multimillonarios se han vuelto algo común y corriente, al tiempo que millones de pequeños inversores se convertían en grandes millonarios. Se mire como se mire las cifras alcanzadas a lo largo de la década de los 90 han sido completamente desorbitantes.

Durante la década, 259 acciones han subido un 1.000% o más, y asombrosamente, 38 tuvieron ganancias del 1.000% en 1999 solamente. Microsoft, con un aumento del 7.669% en los años 90, se halla sólo en vigésimo lugar, lo que sirve para poner de manifiesto la magnitud estratosférica del fenómeno frente al que nos encontramos» (5 Días, 14–12–1999). La hinchazón de esta BURBUJA especulativa multiplicó el consumo de los yankis:

«Estados Unidos alcanzará hoy la mayor fase de expansión económica de su historia en un ambiente marcado por el optimismo y la voracidad consumista. Los ciudadanos aumentaron sus gastos un 0,8% en diciembre (hasta 6,473 billones de dólares), más del doble de lo que crecieron sus ingresos (7,998 billones, un 0,3% más), con lo cual la tasa de ahorro cayó a un mínimo histórico del 1,5%. Durante todo el año 1999, el gasto de los particulares creció un 6,9% el nivel más alto en 10 años, mientras que los ingresos lo hicieron sólo un 5,9% anual, recortando la tasa de ahorro a otro mínimo histórico anual: 2,4 centavos por cada dólar ganado (frente a los 3,7 de 1998)» (5 Días, 1–2–2000).

Caída continuada de la tasa de ahorro, en los últimos 6 años:



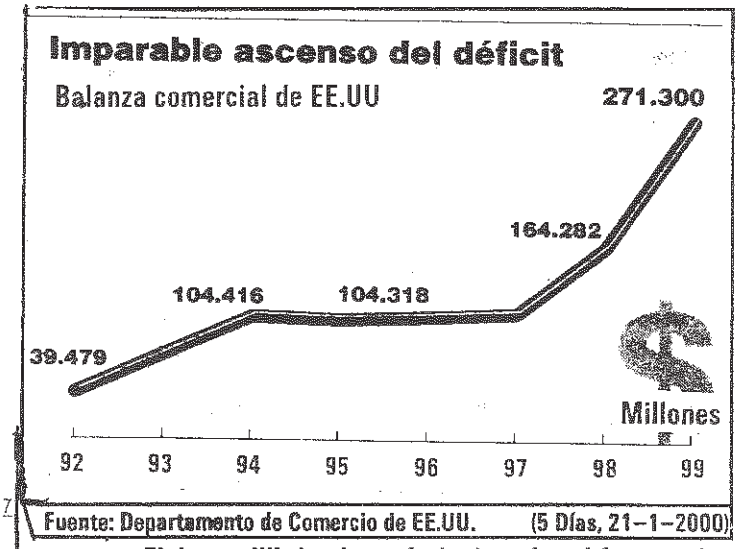
(5 Días, 1–2–2000)

La caída del ahorro y el aumento del endeudamiento, en el caso de los yankis, condujo al goce de los placeres, del buen vivir, de los objetos caros y de los lujos: **«LA BONANZA ha provocado en muchos estadounidenses una atracción por la buena vida y los gustos caros. Las ventas de champán crecieron de 945.000 en 1991 a 1,7 millones en 1999, según la firma Impact Databank. En el mismo período, las ventas de joyas subieron en un 45%, (...).**

Y aunque la moda de los habanos parece estar quedando atrás, las importaciones de puros de máxima calidad se cuadriplicaron entre 1991 y 1997. (...) Las ventas de vehículos permanecieron estables en la década, pero las compras de camionetas se han casi duplicado, gracias a ese híbrido entre camiones y coches familiares que está tan de moda. Esto pese al alza de los precios de la gasolina. (...) el ejército de usuarios de móviles en EE.UU asciende a 86,4 millones. Lo que representa un aumento de 10 veces frente a la década pasada. Las ventas de PC han alcanzado los 14,9 millones anuales, con el precio medio en US$1.200» (5 Días, 27–1–2000).

Esto nos recuerda los efectos que conllevó la primera guerra mundial (1914–18) sobre los trabajadores norteamericanos que empezaron a usar, a consumir Camisas de SEDA que se producían en Japón, lo que condujo a un boom de la industria de la seda. Llegó el final de la guerra, los trabajadores americanos vieron reducidas sus horas de trabajo y aún más sus salarios (ya no producían para la guerra, los otros países recomponían su aparato productivo...), la industria de la SEDA cayó en una crisis espantosa en Japón, y despidió a casi todos sus trabajadores: ¿Qué sucederá con los trabajadores ocupados en esas industrias dedicadas a los productos de lujo para la pequeña burguesía y la aristocracia obrera norteamericana? Lo mismo que sucedió con los obreros de la SEDA en Japón en 1918–19.

El déficit comercial creció el 65,1% en 1999:



Fuente: Departamento de Comercio de EE.UU. (5 Días, 21–1–2000)

«El desequilibrio alcanzó niveles récord frente a los dos socios de EE.UU en el Acuerdo de Libre Comercio de América del Norte (Alcan): 32,1 millardos de dólares frente a Canadá y 22,84 millardos frente a México. Como también se alcanzaron máximos históricos en el déficit con Europa Occidental (47,42 millardos de dólares), Japón (73,92) y China (68,7 millardos, un 14,6% más)» (Ibí.).

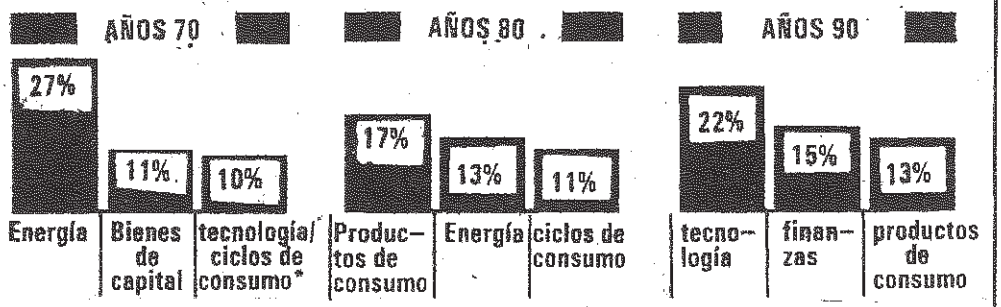
Todo este déficit comercial a pesar de eso que llaman NUEVA ECONOMÍA, aunque según un estudio de un tal Robert Gordon de Northwester University (EE.UU) **«una gran parte de la supuesta revolución (...) es achacable a las revisiones del sistema de medición de los deflactores de precios utilizados en los cálculos de la productividad. (...) Gordon presenta un dato espectacular: que el 99% de la "revolución de la productividad" es atribuible al sector informático. Este ha registrado "un enorme crecimiento exponencial de producción" y un crecimiento negativo de precios que "han contaminado las estadísticas", dice Gordon. En el resto del sector de bienes manufacturados duraderos, la productividad no sólo no ha crecido sino que se ha desacelerado un 0,07% por año»** (5 Días, 6–8–1999). La siguiente tabla detalla esa exposición:

Con estos datos de productividad, ésta sigue un curso cercano al ciclo de 1950–72, siempre que dejemos fuera los ordenadores, que por lo demás, **«sólo suponen el 1,2% de la economía de Estados Unidos»** (Expansión, 4–10–1999). Pero cada década ha tenido su sector punta, su *New Economy*, posición hegemonica que va perdiendo con el paso de los años.

INFORMÁTICA: ÚNICO MOTOR			
Producción por hora 1950–99 (crecimiento anual medio %)			
Manufactura + servicios	2,63	1,13	2,15
Manufactura	2,56	2,58	4,58
Duraderos	2,32	3,05	6,78
Ordenadores	–	17,83	41,70
Resto	2,23	1,88	1,82
No duraderos	2,96	2,03	2,05
Servicios	2,68	0,80	1,50
(5 Días, 6–8–1999)			

Cambios cada diez años

Los principales sectores industriales en el índice S&P 500 al final de cada década



Las 10 principales acciones a finales de cada década

Ránking por ponderación porcentual en el S&P 500, que está basado en valor de mercado

AÑOS 70		AÑOS 80		AÑOS 90	
IBM	4,3%	IBM	3%	Microsoft	3,9%
AT&T	3,8	Exxon	2,9	General Electric	3,3
Exxon	3,8	General Electric	2,3	Intel	2,4
Standard Oil Ind.	2,5	Philip Morris	2,2	IBM	2,1
Schlumberger	2,4	Royal Dutch	1,9	Wal-Mart	1,9
Shell Oil	1,9	Bristol-Myers Squibb	1,6	Cisco Systems	1,9
Mobil	1,9	Merck	1,6	Lucent Tech.	1,8
Standard Oil Calif.	1,8	Wal-Mart	1,6	Exxon	1,8
Atlantic Richfield	1,6	AT&T	1,5	Citigroup	1,5
General Electric	1,5	Coca-Cola	1,4	AT&T	1,4

(*) Igualados. Fuente: Standard & Poor's; Donaldson, Lufkin & Jenrette (5 Días, 23–8–1998)

En estas tablas se constata que la década de los años 70 la dominaban las petroleras con un 27%. La de los años 80 los productos de consumo con el 17% y los años 90 las tecnologías con el 22%. Pero se puede observar cómo IBM y AT&T le van dejando los primeros puestos a Microsoft, General Electric, Intel, Cisco, Lucent Technology, etc.

Se afirma que **«los gastos en tecnología informática ya representan más de una cuarta parte de la inversión total de las empresas de EE.UU, y más de la mitad del gasto comercial en nuevas máquinas»** (5 Días, 1–4–1999). Algunos ejemplos de las ventajas que aseguran obtener:

«Chevron solía perforar de 10 a 12 pozos petroleros, a un coste de hasta US$4 millones cada año, para encontrar petróleo. Ahora, como promedio, la compañía encuentra lo que busca en uno de cada cinco pozos que perfora. Este tipo de avances ha permitido reducir los costes de producción del sector petrolero un 16% desde 1991.

«Dentro de la farmacéutica Merck & Co., el esfuerzo por desarrollar nuevos medicamentos "se ha visto completamente transformado por la tecnología en la última década", dice Bennett Shapiro, director de investigación. Los investigadores de Merck ya no tienen que colocar a mano cada sustancia que prueban y luego esperar el resultado. Ahora, máquinas controladas por un microchip llevan a cabo miles de pruebas al mismo tiempo y computan los resultados automáticamente.

«Este tipo de aceleración del ciclo de desarrollo también está ocurriendo dentro de General Motors. Antes, GM solía tardar 40 meses en diseñar un nuevo coche; ahora, la espera se ha visto reducida a 24 meses, y pronto podría caer a 18. El diseño por ordenador permite a GM fabricar los moldes para defensas y guardabarros en la mitad de tiempo que hace 10 años.

«En la cadena de comida rápida McDonald's Corp., los ordenadores son parte crucial de un nuevo esfuerzo por aumentar las ventas: el plan es crear un sistema que va cocinando la comida a medida que se necesita. El cajero aprieta en una pantalla sensible al tacto lo que pide el cliente, y un sistema de software manda las instrucciones a la cocina, donde una serie de máquinas preparan las patatas fritas o los refrescos» (Ibí).

Pero estos abaratamientos en los costes de producción son una constante en el sistema capitalista, en última instancia son su energía y su motor, no puede vivir sin el cambio continuo, no podrían hacer la guerra comercial, y se verían abocados al cierre o a ser engullidos por la competencia todos los que no invierten lo suficiente en la modernización productiva, en las comunicaciones, en el transporte, etc.

En nuestro *Manifiesto del Partido Comunista*, Marx ya lo definió así en 1848: **«La burguesía no puede existir sino a condición de revolucionar incesantemente los instrumentos de producción y, por consiguiente, las relaciones de producción, y con ello todas las relaciones sociales. (...). Una revolución continua en la producción, una incesante conmoción de todas las condiciones sociales, una inquietud y un movimiento constante distinguen la época burguesa de todas las anteriores. (...). Merced al rápido perfeccionamiento de los instrumentos de producción y al constante progreso de los medios de comunicación...»**.

Y para los tontos o atontadores que nos hablan de globalización como algo nuevecito, recién inventado, les regalamos nuestro antiguo y futuro remedio, Marx: **«Mediante la explotación del mercado mundial, la burguesía ha dado un carácter cosmopolita a la producción y al consumo de todos los países»** (Ibí.). A su globalización la hemos llamado desde hace más de 150 años y la seguiremos llamando MERCADO MUNDIAL. ¡Nada nuevo!

Tanta inversión en nuevas tecnologías condujo ya en 1637 a la formación de la Burbuja Especulativa de los TUBÉRCULOS DE TULIPANES holandeses, a su pinchazo y a la ruina de aquellos jugadores de BOLSA que actuaban en las tabernas. En 1720 pinchó en Inglaterra la Burbuja Especulativa

formada en torno a la concesión gubernamental del monopolio del comercio con España y sus colonias a la *Compañía Mar del Sur*, aquí pinchó hasta el mismísimo Isaac Newton.

«Los comentarios sobre nuevas eras han prevalecido en el momento más álgido de la mayoría de los booms especulativos, ya sea en los años 20 en EE.UU o en los años 80 en Japón. Cuando se produce un mercado bajista, indica Fred Hickey, editor de la publicación High Tech Strategist, las acciones más afectadas son las de tecnología. Desde 1929 a 1932, Radio Corp. of America (RCA) cayó un 98%; de 1969 a 1970, 10 importantes acciones de empresas informáticas, incluidas IBM y Sperry Rand, cayeron un promedio del 80%. En un punto más bajo en 1974, Honeywell había descendido un 90% frente a su punto más elevado, NCR un 85% y Control Data un 95%. Incluso en el más moderado mercado bajista de 1990, indica Hickey, en el espacio de 12 semanas Intel cayó un 46%, Compaq Computer un 48% y Oracle 76%» (5 Días, 24–1–2000).

Volviendo a la experiencia japonesa: **«El último día de 1989, el Nikkei logró un cierre récord: 38.815,9 puntos, un alza de 492% en una década. (...) con una gran cantidad de empresas niponas con valoraciones de mercado estratosféricas, se parece al que vive ahora Estados Unidos con las compañías de Internet. (...). Después de aquel día de gloria de 1989, el Nikkei sufrió caídas sucesivas y recuperaciones momentáneas que lo llevaron a cerrar 1999 en 18.934,3 enteros, menos de la mitad del récord conquistado 10 años antes»** (5 Días, 24–1–2000).

Un superviviente a la explosión de la Burbuja japonesa confiesa cómo lo vivían antes de la explosión: **«Estábamos viviendo una especie de euforia, y una vez que estás allí, es prácticamente imposible pensar objetivamente»** (Ibí.). La bolsa japonesa ha llegado a caer el 9–10–1998 hasta los 12.880 puntos, desde los 38.815 del 29–12–1989.

Si la bolsa japonesa andaba por las nubes en 1989, las norteamericanas están por encima de las nubes: **«El Promedio Industrial Dow Jones alcanzó hace una semana un nuevo máximo de 11.722,98 enteros, el triple de su valor a finales de 1994. (...). Las valoraciones eufóricas distan de ser propiedad exclusiva de Internet. Quince acciones de empresas de tecnología tienen hoy en día una valoración superior a la de todo el mercado hace diez años. El valor combinado de todas las acciones alcanza una cifra récord del 172% de la producción económica de Estados Unidos, más del doble que el nivel anterior al colapso de 1987»** (Ibí.). Con una valoración especulativa de la bolsa equivalente al 172% de la producción estadounidense, el pinchazo y su correspondiente deshinchazón forman parte de la anarquía del mercado. Que la Burbuja se desinfle poco a poco o que lo haga a través de una explosión es algo que aún nadie puede determinar.

Lo que si está probado es que desde hace muchos meses el sector más consciente de la burguesía intenta deshinchar la Burbuja: **«Los inversores que apuestan a la baja se quedan solos en la City y en Wall Street»** (5 Días, 21–2–2000). Los tontos llegan cuando los listos se van: **«Los ejecutivos de EE.UU salen de la Bolsa. Los altos cargos han vendido títulos por valor de 6,6 billones (de pesetas) en dos meses, casi tanto como en todo 1999»** (5 Días, 3–4–2000), cuando vendieron 42.329 millones de dólares, y 37.853 millones en 1998.

«Los particulares, motor de Wall Street. (...). El alza sostenida que vive el mercado de valores estadounidense desde hace 10 años se debe, en gran medida, a inversores individuales...» (5 Días, 28–3–2000).

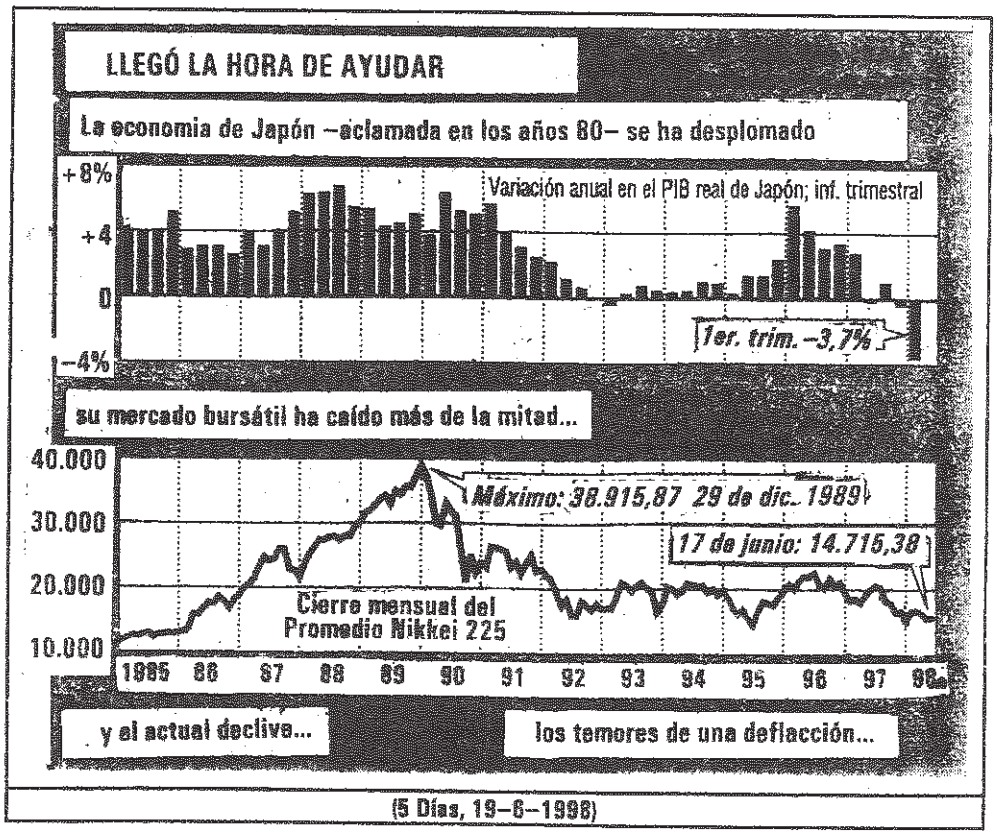
Todo esto muestra cómo arrastra la acción a los pobres individuos una vez que les envuelve en su ambiente, imposibilitándoles pensar objetivamente. Cómo la historia se va repitiendo aunque cambie de escenario y de actores, qué poco aprende el animal hombre de esas experiencias a menudo catastroficas. Repitiendo los mismos lugares comunes y las mismas justificaciones para subirse al pedestal de la gloria:

«Parece mentira dados sus problemas actuales, pero Japón hace poco más de una década celebraba su propia Nueva Economía, la victoria histórica del modelo asiático de capitalismo sobre el americano, y una Bolsa que cotizaba en la estratosfera. La economía japonesa registró una tasa de crecimiento medio anual del 4,5% entre 1982 y 1990.

«EE.UU debe tener muy en cuenta la experiencia japonesa, advierte Franklin Allen, un economista británico de la Universidad de Pensilvania. "Entonces Japón pensaba que había creado sistemas de organización de trabajo que generarían aumentos constantes de la productividad",...» (5 Días, 31–1–2000).

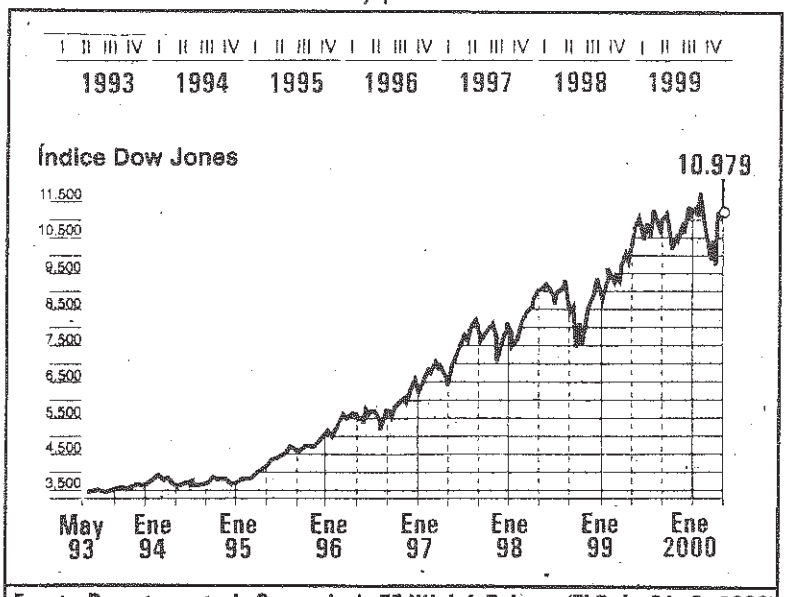
Cuando creían haber alcanzado la cima, los burgueses japoneses se vieron obligados a frenar o detener el desarrollo y el revolucionamiento de su aparato productivo por falta de mercados para sus mercancías, puesto que EE.UU y Europa le bloquearon las exportaciones de coches, de acero, de barcos, de electrodomésticos, y muchos otros productos allá por 1988–90, siendo ese bloqueo o contingentación de las exportaciones japonesas una de las causas más importantes que hizo estallar la Burbuja especulativa de la bolsa japonesa en 1989.

Las dos tablas siguientes muestran la marcha de la economía japonesa desde 1985 a 1998:



(5 Días, 19–6–1998)

Entre 1985 y 1989, en 5 años la bolsa japonesa se multiplicó por 3,9 veces. En 7 años la bolsa de Nueva York sólo se multiplicó por 3 veces a finales del año 1999, él 16–1–2000 alcanzó los 11.722 puntos, colocándose casi a la altura de la japonesa.



Fuente: Departamento de Comercio de EE.UU, InfoBolsa. (El País, 31–3–2000)

Siendo en este ambiente de borrachera euforica donde se debe enclavar el tema de Microsoft. Esta empresa salió a bolsa el 13–3–1986. Va subiendo lentamente en su cotización hasta que monopoliza el mercado con el lanzamiento del Windows 95 con el navegador de Internet Explorer que incluye gratis en el Windows 95. A partir de ahí inicia la carrera, disparándose en sus cotizaciones en bolsa desde inicios de 1998. Habiendo saltado en su cotización desde 10 dólares por acción en 1995 a 120 en 1999.

Con fuertes inversiones en el capital constante de otras empresas, intentaron apoyarse y defender su hegemonía: «**Microsoft da el salto a la telefonía con la compra del 3% de AT&T**» (El País, 6–5–1999), con una inversión de 775.000 millones de ptas. «**Microsoft ha invertido 1,2 billones en negocios de comunicaciones desde que fue demandada**» (5 Días, 10–11–1999). Todas estas inversiones no pudieron impedir la continuación de las acusaciones o juicios por dominio del mercado o monopolio, que se dieron a conocer el 3–4–2000. Con esta sentencia se colmaba un vaso ya rebosante:

«**En una sola jornada, Microsoft perdió hasta 14 billones de pesetas de valor en Bolsa; en los dos días siguientes perdería hasta casi 20 billones; pero, además, hundió, por efecto arrastre, a todos los valores tecnológicos –que ya habían comenzado a descender lentamente en semanas anteriores– y provocó la gran corrección de la *nueva economía* y una seria advertencia para quienes creían que la *nueva economía* puede instalarse en una burbuja financiera permanente**» (El País, 9–4–2000).

Tras la caída desde 11.722 puntos en enero hasta unos 9.700 puntos en marzo, con una nueva recuperación hasta los 11.300, el nuevo *viernes negro* del 14–4–2000, cayó a 10.305. «**Wall Street pierde 360 billones (de pesetas) en una semana**» (5 Días, 17–4–2000), unos 2 billones de dólares. Una caída de 10,36% desde enero en el Dow Jones y del 18,4% en el índice Nasdaq. Esto es un ataque, pero aún no es el Krack ni de la bolsa ni el financiero.

El Krack de 1929, partió en su subida de 69 enteros en 1920, subió hasta 380 enteros el 31–8–1929 y cayó hasta 60 enteros a finales de 1932. El Nikkei japonés partió de 7.063 enteros al 31–12–1980, subió hasta 38.916 enteros el 29–12–1989, cayendo hasta los 12.880 enteros el 9–10–1998. Manteniendo su fluctuación desde entonces entre 13.000 y 18.000 enteros.

Cuando llegue el Krack nos enteraremos todos, puesto que «**como indicó Greenspan el año pasado, "la historia nos dice que los cambios bruscos de percepción ocurren repentinamente. Lo que es curioso es que este tipo de comportamiento ha caracterizado la interacción humana con escasas diferencias generación tras generación. Ya sean tubérculos de tulipanes holandeses o títulos rusos, los modelos de conducta permanecen prácticamente iguales"**» (5 Días, 24–1–2000).

De tontos no tienen un pelo, por eso es el presidente de la FED, equivalente al gobernador del Banco de España. *Cambios bruscos y repentinos*. Las grandes crisis y los modelos de conducta se mantienen *prácticamente iguales* a través de 363 años de historia especulativa:

«**Bill Martin, de Phillips & Drew, considera insostenible el reducidísimo nivel del ahorro privado en EE.UU, que, calculado como un porcentaje de la renta disponible, es negativo. Lo más probable es que el ahorro revierta en algún momento a su media histórica, sostiene, o mejor dicho, la rebase, ya que los cambios abruptos del ahorro suelen ser violentos**». Pero «**en cuanto suba el ahorro, advierte, la economía entrará en recesión**», se impondría «**una depreciación del dólar en torno al 30% y un estimulo fiscal del 5% del PIB estadounidense**» (5 Días, 21–2–2000).

Ya se adelanta que una caída bursátil del orden del 30% en EE.UU tendría un fuerte impacto sobre México (el 80% de sus exportaciones van a EE.UU) y toda Latinoamérica: «**El impacto sobre América Latina se transmitiría por los siguientes canales, asegura Merrill Lynch:**

- **Una desaceleración del crecimiento en EE.UU que perjudicaría a las exportaciones latinoamericanas y el precio de las materias primas.**
- **Una depreciación del dólar, que puede mermar la competitividad de países como México.**
- **Un efecto contagio sobre los mercados en América Latina, que podría desencadenar una huida de capitales y, por tanto, subidas de tipos. Las inversiones directas podrían resultar afectadas también**» (Ibí.).

Y finalmente, los efectos de estas crisis en cadena tendrán que ser descargados sobre los trabajadores asalariados y sobre amplios sectores de la pequeña burguesía. De hecho, si se redujo el paro en EE.UU del 7,5% al 4% en los últimos 5 años, fue a costa de multiplicarlo en Japón desde el 3% al 5,8%.

Las repercusiones que tendría la crisis de Wall Street sobre el capitalismo europeo también serían muy fuertes: «**Si los cimientos de Wall Street se tambalean, y el referente bursátil mundial por excedencias sucumbe a la vertiginosa llamada del caos, Europa se desplomará como un castillo de naipes**» (5 Días, 24–1–2000).

Recordamos que el peso de la Bolsa en la economía europea es pequeño en comparación con EE.UU. Y mientras que la crisis se circunscriba a la Bolsa y no afecte de lleno al sistema financiero e industrial, esos serán amagos, pero no el Krack que esperamos los marxistas.

Hablar de las explosiones sociales que pudiera provocar esta crisis que aún no se ha materializado, de las estrategias y de las tácticas a seguir, esa no es la

función de este informe. Aunque en esta situación de desorganización total de los trabajadores asalariados, se puede plantear qué sería más favorable, el Krack ya, o la entrada en una *crisis crónica* prolongada que igualmente desembocaría en el Krack. Para despertar del atontamiento producido por este largo proceso internacional, es evidente que se requiere un fuerte golpe, un fuerte estremecimiento, que rompa muchas creencias, que sacuda tradiciones y compromisos familiares y con los ambientes sociales hoy dominantes. Sin la explosión que produzca el sobresalto resultará difícil asumir la cruda realidad de la movilización, de la organización y de la lucha proletaria clasista. Por eso desearíamos la explosión acompañada de un proceso de crisis crónica.

Aunque sí transmitimos, como cierre de este informe, la poca información que nos ha llegado de una huelga de 38 días de duración en la Boeing en Seattle, EE.UU. Los huelguistas han sido unos 20.000 ingenieros y técnicos que hacían huelga por primera vez, llegando a paralizar la entrega de los aviones:

«La empresa ha accedido a no tocar los beneficios sociales –en particular el seguro sanitario, que las compañías norteamericanas ofrecen pagar como incentivo para sus trabajadores y que ahora Boeing quería que sus empleados abonaran parcialmente–, y a conceder notables incrementos en la nómina. El acuerdo, por tres años, establece un incremento salarial del 8% para los ingenieros en el primer año y del 4,5% en los otros dos sucesivos. Los técnicos recibirá un 5,5% más el primer año y un 4,5% los otros dos. Todos los trabajadores recibirán el primer año un extra de 2.500 dólares (425.000 pesetas).

«"No han tocado nuestros beneficios sociales, que era clave para nosotros", comentaba uno de los huelguistas. "Visto así, ha sido una victoria del sindicato". (...).

«La magnitud y desarrollo de la huelga ha sido una sorpresa para el sindicato y la compañía. El SPEEA sólo paró un día en 1992 y quedó desairado cuando los trabajadores aceptaron una oferta que los negociadores sindicales habían rechazado. Boeing se sentía fuerte con ese precedente. Su firmeza rayana en la insolencia del principio es ahora todo humildad» (El País, 18–3–2000). Aunque ha sido de la aristocracia obrera, esperamos y deseamos que esta victoria sirva para iluminar el camino de los demás destacamentos obreros de América y de todo el mundo, en defensa de los propios intereses frente a la patronal.

LATINOAMÉRICA SIGUE SIENDO UN POLVORÍN

Desde su independencia durante el siglo XIX, la burguesía latinoamericana, la formación del mercado nacional y el desarrollo del capitalismo, han contado siempre con un volumen de plusvalía muy pequeño para construir las infraestructuras necesarias, *en inmensos territorios*, y poder apoyar la continua modernización de los medios de producción. Esta carencia de capitales y de tecnologías condujeron y conducen a la dependencia del capital internacional, a sus préstamos e inversiones para reactivar o desarrollar la economía en cada uno de sus ciclos de expansión o recesión.

En la medida en que la mayor parte de esas pequeñas economías basan sus exportaciones en muy pocos productos o monocultivos (el petróleo –gas para Venezuela, Ecuador, Colombia, Bolivia, Argentina; el cobre para Chile y Perú; el café – tabaco – bananos – azúcar– para Centroamérica y Caribe; los productos industriales para México, Brasil y Argentina como potentes cabezas de puente para el desarrollo del área) cada desequilibrio o crisis del mercado mundial impone la reducción de las exportaciones y de los precios de las materias primas y de los productos industriales de baja o media composición orgánica, provocando, en esos países, crisis mucho más generalizadas y profundas, convirtiéndose en crisis explosivas, y a veces en explosiones sociales, en cuanto se une alguna otra medida de política interna, fácilmente achacable al gobierno de turno o a otras instituciones locales.

Las concesiones de algunos servicios locales al capital internacional a través de las privatizaciones se hacen a costa de los grupos de la pequeña y mediana burguesía que se reparten los negocios, los favores y las prebendas que proporciona el clientelismo político, sirviéndose de dichas empresas de recogida y reciclado de las basuras, la distribución del agua, luz, etc., para mantener su influencia y control político.

Estas concesiones son impuestas por el capital internacional para la **«condonación»** de deudas incobrables, obligando a los gobiernos a abrirle los mercados internos, lo que conduce a provocar a las burguesías locales que ayudan a promover las movilizaciones y las explosiones sociales contra dichas medidas, pero que a menudo, sin quererlo desencadenan otros movimientos reivindicativos que escapan completamente a su influencia y control organizativo: este ha sido el caso de Ecuador, de Bolivia, de Costa Rica, etc. En otros países han sido los militares (Chile – Argentina – Venezuela), la guerrilla en Colombia – México – Perú – Centroamérica.

LA EXPLOSIÓN SOCIAL DE COCHABAMBA–BOLIVIA

Las crónicas burguesas lo presentan así: **«Los bolivianos soportan una permanente recesión económica, agravada en los últimos meses por el alza del precio de los carburantes y de las tarifas de los servicios básicos (agua potable, energía eléctrica y alcantarillado) frente al virtual congelamiento de los salarios, ya de por sí escasos, que no recuperan siquiera el índice de la inflación.**

«A esto se suma el creciente desempleo y el subempleo de la mano de obra más joven, que en esta nación andina se incorpora al mercado laboral a los 10 años.

«La medida de fuerza adoptada por el Gobierno (el estado de sitio) no ha logrado, por el momento, quebrar la huelga general de siete días en la ciudad de Cochabamba –más de medio millón de habitantes–, ni lograr el levantamiento del bloqueo de caminos y carreteras en todo el país. Y no lo ha conseguido porque el problema más grave es de fondo.

«Un informe de la ONU, que se presentará la próxima semana en La Paz, ratifica la extrema pobreza de los habitantes del área rural boliviana, hasta el punto de considerar al campesino de este país como uno de los más pobres del planeta, después de los del Africa subsahariana» (El País, 10–4–2000).

«En estas tierras de altura empezó a gestarse el conflicto el 3 de septiembre pasado, cuando el Gobierno de Acción Democrática Nacionalista (ADN) firmó con el consorcio Aguas de Tunari un contrato para la gestión privada del sistema de agua potable de Cochabamba, la tercera ciudad del país. Este proyecto encarecía hasta un