



El mito de la tercera revolución científico-tecnológica en la era del imperio neo-mercantilista

James Petras

Especial para Rebelión

Traducción para Rebelión: Germán Leyens

I ntroducción

En la década de los 90 la mayor parte de los escritores, periodistas y académicos influyentes escribieron, hablaron y polemizaron sobre dos temas preponderantes: la "globalización" del capital y la "Nueva Economía" (NE) basada en el crecimiento de la tecnología de la información (TI), la "revolución" de la biotecnología y las telecomunicaciones. La expansión del capital a los países ex-comunistas, la conquista neoliberal de economías del Tercer Mundo que solían ser proteccionistas y la amplia privatización de las empresas públicas, en el Norte y el Sur, llevaron a muchos autores a escribir sobre la dominación global del capital.

Sin embargo, el movimiento de capital en gran escala, a largo plazo, a través de las fronteras nacionales, llevó a muchos analistas a concluir que el capital había dejado atrás a la nación-estado, que la economía mundial se basaba ahora en el "capital global", un concepto vagamente definido que enfatizaba la disociación del capital de toda ubicación "nacional" o "estatal" y su autonomía de todo control o ubicación geopolítica.

Al enfatizar los movimientos de capital y sus múltiples emplazamientos, esos analistas pasaron por alto la estructura del capital, --sus oficinas centrales y sus orígenes nacionales y los centros de toma de decisiones que son determinantes para identificar quién se beneficia y quién pierde-- y los centros principales de organización, en los que se sitúan las decisiones estratégicas fundamentales sobre la ubicación, los beneficios y los sitios de acumulación.

La afirmación de la existencia de un nuevo capital globalizado y, por deducción, de un nuevo proceso apodado "globalización," llegó a dominar la discusión de las relaciones interestatales, interregionales e inter-económicas.

Siguiendo esta misma línea de argumentación, muchos economistas y periodistas argumentaron que este proceso de globalización era impulsado por la Tercera Revolución Científico-Tecnológica (TRCT), que era vista tanto como una causa de la

globalización —al facilitar los flujos de capital— como un producto de una economía global. La TRCT era vista como la inauguración de una "Nueva Economía" (NE) emergente, basada en el enorme crecimiento de la inversión en TI, biotecnología y fibras ópticas y el aumento vertiginoso del valor de las acciones. Se dio crédito a la NE por la terminación del ciclo empresarial asociado con la "vieja economía" (produciendo bienes tangibles y servicios), promoviendo un crecimiento ilimitado, alta productividad y la desconcentración de la riqueza y el poder. Con el comienzo del nuevo milenio, casi todos los argumentos presentados a favor de la "globalización" y de la Nueva Economía se han vuelto sospechosos.

La contra-tesis argumenta que aunque no cabe duda que el capital privado se ha expandido a nuevas regiones, conquistando mercados anteriormente restringidos y sectores económicos en los países ex-comunistas y nacionalistas del Tercer Mundo, continúa reteniendo una conexión evidente con las naciones-estados, -- particularmente con los estados imperiales—en la economía mundial.

En segundo lugar, la TRCT no formó una nueva economía. En la medida en la que estaba divorciado de la vieja economía, se trataba en buena parte de una actividad especulativa, sin ningún fundamento sólido, es decir, carecía de un producto vendible, y presentaba poco potencial para beneficios.

El *Financial Times* describe la fiebre especulativa de la TI como "una euforia del milenio", y sigue señalando que, "El Índice Compuesto del NASDAQ, el fanal de la nueva economía, llegó a una cima de 5048,62 el 10 de marzo de 2000. Un año más tarde había bajado cerca de un 60%. El reventón de la burbuja de las .com fue sólo el comienzo del problema. El colapso de... [los valores] tecnológicos, mediáticos y de las telecoms se extendió... a los operadores establecidos". La volatilidad de los sectores especulativos de la economía afecta a todos los sectores de la economía, así como a los fundamentos económicos del imperio. El ascenso y la caída de la economía especulativa influyen claramente las estrategias económicas de la construcción del imperio.

En resumen, este trabajo argumentará que el crecimiento y la conquista de mercados extranjeros es hoy en día el producto de empresas gigantes ligadas a poderosos estados euro-americanos y que puede, en el mejor caso, ser considerado como parte de un proceso de construcción de un imperio, en vez de algo que parezca globalización. Las pretensiones de una Tercera Revolución Científico Tecnológica son muy dudosas. La economía de la TI, sigue siendo un sector económico muy reducido, en el que unas pocas empresas gigantescas emergen de la rápida caída de las compañías de papel. La TI no es vista como el factor dinámico que explica la expansión en ultramar, sino más bien como una fuente de inestabilidad, crisis y disminución de la productividad. La expansión del capital es vista más como un producto de la especulación, la conquista imperial y de la actividad ilícita.

El mito de la corporación global

Un reciente estudio empírico comparativo de Doremus, Kelley, Pauly y Reich, sobre las multinacionales estadounidenses, alemanas, y japonesas, concluyó que en los aspectos vitales de las inversiones, la investigación y el desarrollo, la gran mayoría de las decisiones son hechas en las oficinas centrales de las compañías multinacionales (CMNs). Respecto a la investigación y el desarrollo (I&D) de las CMNs estadounidenses mostraron que un 88% de los gastos totales de I&D son hechos en el país "madre", y

sólo un 12% en las subsidiarias con participación mayoritaria en el extranjero. El desarrollo tecnológico sigue centralizado en las oficinas centrales de las CMNs. En el otro sector clave de la estrategia de una CMN, las decisiones sobre inversiones directas y el comercio entre compañías, los autores concluyeron que predominan las prioridades de las oficinas centrales. Los resultados y las conclusiones de los autores refutan el mito de las corporaciones multinacionales "globales", demostrando sus lazos con la nación-estado y la estructura centralizada en la nación matriz del proceso de toma de decisiones. Aunque las CMNs producen en muchos países y dividen sus operaciones y su producción en sitios múltiples, el control y los beneficios son centralizados en naciones-estados. La expansión y el control por CMNs no han cambiado su carácter permanente como relacionadas a naciones-estados; ni sus operaciones internacionales han transformado su carácter de construcción de un imperio centralizado.

Monarcas de la economía mundial

La mejor fuente, a pesar de importantes deficiencias, para comprender las fuerzas económicas que dominan la economía mundial, es la lista de las 500 mayores compañías del mundo del *Financial Times (FT)* (FT 11 de mayo de 2001). La medida del poder económico está basada en la capitalización del mercado que es determinada por la cantidad de acciones que la compañía ha emitido, multiplicada por el precio de mercado de esas acciones en el día en el que se hizo el estudio. El estudio del FT está basado en datos reunidos el 4 de enero de 2001. Hay varias deficiencias importantes en este enfoque: considerando la volatilidad del mercado, hay cambios bruscos que ocurren en breves períodos de tiempo, particularmente en los valores de tecnología, deformando así la clasificación; en segundo lugar la clasificación excluye a las empresas de propiedad familiar y a los negocios de propiedad estatal que no son cotizados en las bolsas de valores; en tercer lugar, las adquisiciones extranjeras, especialmente por capitales euro-estadounidenses de empresas de países ex-comunistas y del Tercer Mundo, continúan siendo mencionadas con su ubicación nacional, subestimando así el poder euro-estadounidense y exagerando el grado de diversidad.

A pesar de estos aspectos metodológicos, la clasificación por capitalización nos provee una medida aproximada de la concentración del poder en la economía mundial. Examinando las 500 firmas mayores, vemos claramente de qué países provienen las empresas que controlan la mayor parte de la producción, las finanzas y la distribución, ya que la mayor parte de la producción y el comercio del mundo son realizados por empresas de gran escala.

El hecho más impresionante de la economía mundial es la dominación por las empresas euro-estadounidenses: un 79% de las 500 mayores multinacionales están ubicadas en EE.UU. o Europa Occidental. Si incluimos a Japón, la cifra aumenta a un 91%. En otras palabras, más de un 90% de las mayores empresas que dominan la economía mundial están en EE.UU., Europa y Japón.

Entre los imperios en competencia, EE.UU. es el poder dominante. Un 48% (239) de las 500 firmas mayores son estadounidenses, comparadas con un 31% (154) de Europa Occidental y sólo un 11% (64) para Japón. Los continentes combinados del Tercer Mundo, de Asia, África y América Latina, tienen sólo un 4% (22) de las mayores corporaciones y la mayor parte de éstas han sido adquiridas por multinacionales euro-estadounidenses. Si examinamos las mayores de las grandes empresas, la

concentración de fuerza financiera es aún más unilateral: las 5 firmas que encabezan la lista son todas estadounidenses; 8 de las 10 mayores son estadounidenses y un 64% (16) de las 25 mayores son estadounidenses, seguidas por un 28% (7) que son europeas y un 8% (2) japonesas. En otras palabras, en la cúspide del poder global, las CMNs estadounidenses-europeas prácticamente no tienen rivales. Entre 1999 y 2000, el porcentaje de firmas estadounidenses aumentó de un 44% a un 48%.

Esta concentración de poder económico mundial tiene más que ver con un imperio mundial que con cualquier noción de globalización en la que las corporaciones privadas son independientes de la nación-estado. El crecimiento y la expansión del capital estadounidense y europeo están basados en adquisiciones, y fusiones en el Norte, así como a través de la compra de antiguas empresas públicas en el Tercer Mundo y en los países ex-comunistas.

La distribución entre las mayores 25 empresas estadounidenses revela dos modelos significativos. Por un lado, la re-emergencia de la vieja economía —las empresas industriales, bancarias, aseguradoras, petroleras y farmacéuticas— encabezadas por *General Electric* y la decadencia relativa de la "nueva economía"—en particular las empresas de tecnología de la información. Los datos, reunidos en enero de 2001, subestiman la declinación de la economía de la TI durante 2001. Considerando la volatilidad de los precios de las acciones y la creciente recesión económica, muchas compañías de TI sufrieron una severa declinación. Por ejemplo *Lucent Technologies*, otrora el principal productos de telecoms de EE.UU., ha sufrido una caída en su capitalización de mercado de 52 mil millones de dólares a 34 mil millones entre enero y abril de 2001. Una declinación similar ha ocurrido con *Cisco Systems*. El 4 de enero de 2001 tenía un valor de 294 mil millones de dólares, mientras que a fines de abril había descendido a 124 mil millones. Aunque las corporaciones gigantes de TI y comunicaciones como Microsoft y Cisco aún están entre las mayores 10, la mayor parte de las otras corporaciones de TI han caído fuera de las principales 500 y muchas han quebrado.

Es más exacto hablar de imperialismo que de "globalización" cuando los propietarios y directores de la mayoría de las corporaciones y de los bancos que controlan los flujos internacionales de capital son estadounidenses. "Globalización", en estas circunstancias, es una ideología que confunde la verdadera estructura del poder y de la dominación.

La concentración y centralización del capital —el crecimiento de las mega-fusiones está dirigido por un grupo limitado de instituciones financieras e inversionistas que tienen una posición clave. De las asesorías para fusiones y adquisiciones en todo el mundo, 11 de las principales 15 son de propiedad estadounidense y basadas en ese país. Una de los aspectos más reveladores de la dominación de EE.UU. se encuentra en la concentración sin precedentes de beneficios en manos de las CMNs de propiedad estadounidense; en 1990, las CMNs estadounidenses recibieron un 36% de los beneficios mundiales, mientras que en 1997, las CMNs de EE.UU. aumentaron su parte de los beneficios mundiales a un 44%.

La evidencia más impactante contra la noción de una "economía global interdependiente" y a favor de la noción de imperialismo son la naturaleza y las consecuencias de las crisis económicas de 1997 a 1999 (que continúan.) Mientras Asia, América Latina y África sufrieron severas recesiones, la disminución de sus niveles de vida, y aumentos catastróficos en el desempleo, las CMNs de EE.UU. expandieron su

influencia y su alcance. Lo que fue una crisis económica en el Tercer Mundo fue una bendición para las firmas estadounidenses en el extranjero, beneficiando a algunas empresas de EE.UU. en un grado sin precedentes. Más de 50 mil millones de dólares en fondos estadounidenses fueron dirigidos a la compra de empresas en Corea del Sur, que previamente eran de propiedad de inversionistas coreanos.

Aunque las CMNs estadounidense-europeas dominan la economía mundial, lo hacen sobre fundamentos frágiles. Gran parte de su crecimiento está basado en fusiones y adquisiciones, 4 de las mayores 25 son, en efecto, "corporaciones fusionadas," confrontando deudas y mercados en contracción. En segundo lugar, las gigantescas compañías petroleras y farmacéuticas están basadas en "precios monopolistas" en lugar de grandes innovaciones o aumentos en productividad. Los beneficios resultantes del monopolio de los productos farmacéuticos están basados en patentes de propiedad intelectual, y las ganancias de las compañías se basan en estructuras y prácticas oligopolísticas.

En tercer lugar, aunque las CMNs de EE.UU. tienen una posición mundial dominante, la economía nacional estadounidense es crecientemente vulnerable por su déficit comercial galopante. Según el Departamento de Comercio de EE.UU. el déficit comercial para el año 2000 fue de 435 mil millones de dólares – el mayor déficit anual en la historia. Los ahorros extranjeros han permitido llenar el hueco –haciendo que la economía de EE.UU. se haga vulnerable a cambios bruscos en la inversión extranjera. La mayor parte de los inversionistas no piensan que este nivel deficitario sea sostenible.

El mito de la tercera revolución científico-tecnológica

Se ha demostrado que las afirmaciones de los ideólogos de la globalización que argumentaban que la nueva revolución tecnológica ya no estaba sometida a crisis cíclicas eran erróneas por varias razones. Comenzando a fines de 2000 y continuando en 2001, una profunda recesión ha afectado a las compañías de TI, llevando a numerosas bancarrotas y a una declinación vertical en la capitalización de mercado.

Japón que "robotizó" sus fábricas temprano y construyó y aplicó muchos de los nuevos productos de TI, ha estado estancado (crecimiento promedio de cerca de 1 por ciento en los últimos 11 años) y ha entrado en una profunda recesión en el segundo trimestre de 2001.) El sector manufacturero de EE.UU. ha tenido un crecimiento negativo desde julio de 2000, que continúa pasado el segundo trimestre de 2001. La economía en su conjunto entró en una recesión en el primer trimestre de 2001, y se espera que ésta continúe durante un período indeterminado –las estimaciones van de 1 a 3 años. El ritmo de crecimiento de la TI cayó a cifras negativas en el primer trimestre de 2001. Las perspectivas para una recuperación rápida son tenues, ya que una tasa de ahorros negativa, déficits inmensos, y un dólar fuerte, inhiben el crecimiento interno o impulsado por la exportación. Al coincidir las crisis estructural y cíclica, es altamente posible que la recesión continúe por algún tiempo más. La recesión desautoriza totalmente a los ideólogos de la TI que declaraban que la "Nueva Economía" ha convertido en anticuados los ciclos económicos. En realidad, las compañías de TI han sido las más afectadas en el bajón actual. Más de un 80 por ciento de las .com no son lucrativas.

En segundo lugar, la economía de la TI de hoy es menos competitiva y más concentrada que nunca antes, con unos pocos gigantes que han sobrevivido y muchos

que han fracasado. Mientras miles de .coms sucumbían, las 5 principales compañías de la TI retuvieron su sitio entre las 10 principales del mundo. La revolución de la productividad –un crecimiento de un 2,8%-- se basó en un breve intervalo de cuatro años (1996- 2000) y fue seguida por una disminución en la productividad a un porcentaje negativo de 1,2% durante el primer trimestre de 2001. Mirando el cuadro general, la productividad fue mayor antes de la "edad de la información" que durante ésta. Entre 1953 y 1972 la productividad creció en un promedio de 2,6% comparado con un 1,1% entre 1972 y 1993. El problema en la medición de la productividad se complica aún más por la exclusión de la mano de obra itinerante ilegal, que asciende, según algunos cálculos, a 5 millones de trabajadores que producen bienes y servicios que son atribuidos a la cantidad de mano de obra más reducida del recuento oficial.

Hay un amplio consenso en la actualidad de que los argumentos y afirmaciones sobre la productividad de los ideólogos de la "Nueva Economía" tienen pocos méritos. La excepción es Alan Greenspan que es citado diciendo, en un discurso en Nueva York a fines de mayo de 2001, que "Hay todavía, pienso, amplia evidencia de que estamos experimentando sólo una pausa en la inversión en una amplia serie de innovaciones que han elevado la tasa de crecimiento subyacente en la productividad."

La inversión de muchos miles de millones de dólares en la TI significó una sangría en las inversiones para usos más productivos, llevó a una vasta sobrecapitalización en un sector que tenía bajos rendimientos y pocos efectos indirectos. Más aún, el mayor impulso para la TI vino de la intriga del Y2K –el bombo publicitario sobre el colapso de un sistema, con el comienzo del nuevo milenio. Cientos de miles de millones fueron gastados en la TI de 1996 a 1999, para evitar una amenaza dudosa, virtualmente sin efectos a largo plazo. No se realizó ninguna evaluación crítica o análisis comparativo entre países como Rusia, China, Finlandia y algunos otros que gastaron sólo parte de lo que fue gastado en Europa y América del Norte para enfrentar el Y2K, sin sufrir un "colapso catastrófico," lo que lleva a preguntarse si la burbuja misma de la TI no pudiese haber sido parte de un fraude promocional masivo. En todo caso, la base de informaciones para las pretensiones de la TI sobre una revolución en la productividad, es extremadamente limitada y problemática.

Un reciente estudio por Paul Strassman, uno de los principales críticos de los ideólogos de la TI, basado en un análisis de 3000 compañías europeas, demuestra que no hay relación directa entre la inversión en ordenadores y la rentabilidad. En consecuencia, las tres afirmaciones básicas de la revolución de la TI: que ha enterrado el ciclo económico, que ha generado una revolución productiva sostenida, y que produce altos beneficios, no corresponden a la realidad. En realidad, las irrationalidades del capitalismo han sido amplificadas por la burbuja de la TI: el ciclo económico opera con toda su fuerza, la productividad tiende a estancarse, y hay una tendencia a la disminución de la tasa de beneficios.

Un artículo reciente de Robert Gordon que analiza el aumento en la productividad (entre 1995-1999) presenta serias dudas sobre las afirmaciones respecto a la Tercera Revolución Científico-Tecnológica. Argumenta que casi un 70% de la mejora en productividad puede ser debida, por un lado, a mediciones mejoradas de la inflación (estimaciones más bajas de la inflación significan necesariamente un mayor crecimiento de la producción real, por lo tanto de la productividad), y por otro, a la reacción de la productividad al crecimiento excepcionalmente rápido de la producción durante el período de 3,5 años del estudio. Así que sólo una tercera parte (o sea un 0,3%) del aumento de un 1% en la productividad durante el período de 1995 a 1999,

puede ser atribuido a la informatización de la llamada "revolución de la información," lo que difícilmente constituye una revolución.

En lo que es aún más devastador para los defensores de la TRCT, Gordon suministra un argumento convincente al establecer que la mayor parte del aumento de la productividad atribuido a la informatización, ¡se originó en realidad en el área de la producción de ordenadores! Las mejoras dramáticas en la productividad pretendidas por los apólogos de la TRCT se han realizado en la producción de ordenadores –con poco efecto sobre el resto de la economía. Según el estudio de Gordon, la productividad en la producción de ordenadores ha aumentado desde un 18% anual entre 1972 y 1995, a un 42% por año desde 1995. Según Gordon, esto incluye todas las mejoras en el crecimiento de la productividad en bienes duraderos. En otras palabras, el ordenador ha producido una "revolución" en la producción de ordenadores –con un efecto insignificante en el resto de la economía. La razón básica es que los ordenadores tomaron simplemente el lugar de otras formas de capital. Según un estudio reciente, el crecimiento en las aportaciones de ordenadores excedió el de otras aportaciones en un factor de 10 en el período entre 1990 y 1996. La sustitución de una forma de capital por otra no necesita elevar la productividad de la economía en su conjunto. Las mediciones básicas de una revolución tecnológica son lo que los autores llaman la "productividad de factores múltiples," el aumento en producción por unidad de todas las producciones. El problema básico planteado por la TRCT, no es si los ordenadores han revolucionado la producción de ordenadores, sino cómo lo llamada "revolución" de la información ha afectado el 99% restante de la economía. Según el estudio longitudinal de Gordon del progreso técnico en el período entre 1987 y 1996, el período de máximo progreso técnico, manifestado en el crecimiento anual de la productividad de múltiples factores, fue en el período entre 1950 y 1964, cuando alcanzó aproximadamente un 1,8%. El período de menor crecimiento de la productividad de múltiples factores, en este siglo, fue entre 1988 y 1996, un crecimiento de aproximadamente 0,5% (¡la mitad de un 1 por ciento!)

Es evidente que las innovaciones de principios y mediados del siglo 20 fueron fuentes mucho más significativas de mejoras de la productividad en toda la economía, que los sistemas electrónicos de información computarizada de fines del siglo.

Los fabricantes de ordenadores representan un 1,2% de la economía de EE.UU. y sólo un 2% del capital social (1997). Aunque las corporaciones gastan sumas substanciales en ordenadores, es en su mayor parte para reemplazar otros anticuados. No hay evidencia que respalde las afirmaciones de los defensores de la TRCT. La Tercera Revolución Científico Tecnológica no ha existido – por lo menos sobre la base de cualquier medida empírica de un aumento de productividad en la economía de EE.UU. A pesar del vasto aumento en el uso de ordenadores, el desempeño productivo de la economía de EE.UU. sigue estando bien por debajo de los niveles alcanzados en la época anterior a los ordenadores en 1945-1972. En realidad, el crecimiento anual multi-factores de la productividad (CAMP) entre 1988 y 1996 es el más bajo de los últimos 50 años. Lo que es aún más significativo, la tasa de crecimiento entre 1950 y 1996 ha estado disminuyendo a un ritmo constante: entre 1972 y 1979 creció un 1,1%, entre 1979 y 1988, un 0,7%, y entre 1988 y 1996, un 0,6%.

La industria de la biotecnología, junto con la TI y las fibras ópticas, fueron consideradas como las tres fuerzas impulsoras de la Revolución Científico Tecnológica que impulsaría la Nueva Economía. La industria de la biotecnología ya tiene más de un cuarto de siglo y no ha producido un flujo constante de nuevos tratamientos y

beneficios. Según Arthur Levinson, Presidente y Director General de *Genetech*, la mayor y más exitosa de las compañías de biotecnología –"no ha habido ninguna revolución en la medicina en los últimos 25 años." Según el Presidente de otra compañía de biotecnología, Kevin Shaner de *Amgen*, de los miles de millones de dólares invertidos en el sector, han salido sólo 63 drogas al mercado. Los analistas de mercado señalan que sólo 25 de las más de 400 compañías bio-farmacéuticas de EE.UU. producirán beneficios. La mayor parte de los grupos fundados hace más de una década, todavía tienen que llegar a la rentabilidad. La mayor parte de los grupos de biotecnología de la década de los 80 ya no existen. Toda la publicidad promocional alrededor de las secuencias del genoma humano, que atraen actualmente más miles de millones, va a ser probablemente desmentida, según Levinson. Como el fraude de la TI, la revolución biotecnológica atrajo miles de millones de dólares, desviando inversiones de usos productivos, mientras llevaba a muchos por el camino de la bancarrota.

En los años 90. el presidente Clinton y los dirigentes europeos occidentales, los inversionistas y los académicos, vieron un futuro brillante para las fibras ópticas –la tercera fuerza en la Revolución Científico Tecnológica. Entre 1999 y 2000, más de 100 millones de millas de fibras ópticas fueron instaladas en todo el mundo, mientras las compañías gastaban 35 mil millones de dólares para construir redes de comunicación inspiradas por Internet. En la actualidad, sólo un 5% de esas fibras están en uso, pero los costos astronómicos de iluminación y de entrega al destinatario final, han llevado a una disminución dramática de las inversiones en la industria de la comunicación. Como en la biotecnología, el colapso ha hecho impacto en el resto de la economía: miles de millones invertidos en las compañías de telecomunicaciones, parecen haber sido desperdiciados. La retirada de capitales de inversión es una de las razones por las que la economía se ha paralizado. Los gigantes en la producción de equipos de comunicación como *Lucent Technologies* y *Nortel* han anunciado pérdidas de miles de millones de dólares, *Nortel* anunció una pérdida de 19 mil millones de dólares en el primer trimestre de 2001. En la primera mitad de 2001, compañías no pagaron 13900 millones de dólares en obligaciones de telecomunicaciones, resultando en pérdidas para los inversionistas de 12800 millones. Una vez más la Revolución Científico Tecnológica terminó reventando como una burbuja especulativa.

La "supremacía global" de EE.UU. y Europa está basada en 3 pilares inestables e insostenibles. Uno de los pilares reposa sobre un sector económico altamente vulnerable y especulativo, propenso a gran volatilidad y que entra en profundas recesiones. El segundo pilar es el alto nivel de transferencias de beneficios, pagos de intereses y royalties de sus respectivas áreas colonizadas. En el caso de América Latina sola, más de 700 mil millones de dólares fueron transferidos como pagos a bancos y multinacionales en Europa y EE.UU. entre 1990 y 1998. El tercer soporte del imperio es el poder político (incluyendo el poder de imprimir dinero para cubrir déficits) y la seguridad que EE.UU. y Europa dan a los nacionales extranjeros que transfieren fondos a esos estados, incluyendo miles de millones obtenidos ilícitamente en sus respectivos países. El poder político y la seguridad de los estados imperiales, dependen de la aquiescencia o el consentimiento de sectores económicos estratégicos que son vulnerables a la competencia del libre mercado por países rivales imperiales y no-imperiales. Por ejemplo, a causa del fuerte dólar, las corporaciones siderúrgicas estadounidenses tienen dificultades para exportar bienes o incluso para competir en el mercado de EE.UU.

El problema para los gobernantes de Europa y EE.UU. es ¿cómo dirigir sus imperios frente a una creciente recesión, un sector de la TI decaído y el creciente desempleo en sectores económicos que no son competitivos en el mercado mundial?

El nuevo imperialismo: del neoliberalismo al neo-mercantilismo

El libre mercado o el imperialismo neoliberal siempre fueron un mito: los estados imperiales nunca han abierto completamente sus mercados, eliminado todos los subsidios o dejado de intervenir para apuntalar o proteger a sus sectores económicos estratégicos, sea por razones políticas o sociales. El imperialismo neoliberal siempre ha significado la apertura selectiva a países seleccionados, durante períodos de tiempo especificados, para áreas de productos seleccionados. Los mercados fueron abiertos por el gobierno de EE.UU. a productos producidos por subsidiarias de EE.UU. en países extranjeros. El "libre comercio" en el país imperial no estaba basado en criterios económicos, sino políticos. Por otro lado, los encargados de la política euro-estadounidense y sus empleados en el FMI y el Banco Mundial predicaban "fundamentalismo de mercado" al Tercer Mundo, la eliminación de todas las barreras al comercio, de los subsidios y de las regulaciones para todos los productos y los servicios en todos los sectores. Las prácticas selectivas de libre mercado de los estados imperiales permitieron a sus multinacionales capitalizarse sobre las oportunidades de mercado en los países-objetivo, practicando el fundamentalismo de mercado, mientras protegían sus sectores económicos interiores que incluían electorados políticamente importantes. Un conflicto mayor estalló cuando los dos rivales imperiales, EE.UU. y Europa (ambos libre-mercaderes fundamentalistas) intentaron abrir los mercados del otro, protegiendo al mismo tiempo importantes electorados políticos.

Con la llegada de las crisis triples de recesión, colapso especulativo y competencia intensificada, los países imperiales han recurrido a una mayor intervención estatal en una cantidad de sectores: mayores subsidios estatales, agrícolas y otros –30 mil millones de dólares en EE.UU. en 2001; recurso intensificado a la interferencia en el comercio para imponer "cuotas" a las importaciones (el compromiso de Bush con la industria del acero de EE.UU.) y la explotación intensificada de las regiones del Tercer Mundo para aumentar el flujo de beneficios, intereses y ventajas comerciales (la proposición de EE.UU. para el "Libre Comercio de las Américas".)

El comercio dirigido por el estado, combinando la protección de los mercados internos y la intervención agresiva para asegurarse ventajas monopolistas en el mercado externo y beneficios para las inversiones, define el contenido del imperialismo neo-mercantilista. El imperialismo neoliberal con su retórica de libre mercado y la apertura selectiva de mercados, está siendo reemplazado por un neo-mercantilismo que busca la mayor monopolización de zonas de comercio regional, más decisiones políticas unilaterales para maximizar las ventajas comerciales, la protección de productores internos, y la mayor dependencia de estrategias militares para profundizar el control sobre economías neoliberales en crisis, dirigidas por lacayos desacreditados.

Tal como EE.UU. fue el líder en el desarrollo de su imperio neoliberal y Europa fue una región seguidora, EE.UU. también juega un papel dirigente en la transición a un imperio neo-mercantilista.

En sustancia, si no en estilo, la transición al neo-mercantilismo comenzó durante el régimen de Clinton, y se convirtió en la estrategia dominante de la construcción del imperio durante la administración Bush.

Durante la era de Clinton, EE.UU. "compartió" la toma de los mercados y de las empresas latinoamericanas con los europeos. Por ejemplo, los bancos y las compañías energéticas y de telecomunicaciones de EE.UU., compitieron con las multinacionales españolas en la adquisición de empresas públicas y bancos nacionales. Sin embargo, el régimen de Clinton, trató de debilitar a la competencia europea y japonesa firmando el Tratado de Libre Comercio de América del Norte [NAFTA/ALENA] que dio privilegios a las empresas de EE.UU. en México. El éxito de EE.UU. en la monopolización del mercado mexicano, estuvo en contraste con la relativa disminución de su participación en las empresas y mercados nuevamente privatizados en América Latina.

La proposición de Clinton de extender el control monopolista a través del Acuerdo de Libre Comercio de las Américas (ALCA) recibió mayor ímpetu con la administración Bush –particularmente en la cumbre de las Américas de Québec en abril de 2001. El propósito del ALCA es dar privilegios a las compañías y exportadores de EE.UU. que operan en América Latina, mientras se restringe el acceso latinoamericano a los mercados estadounidenses. Aunque el ALCA es presentado como una doctrina comercial recíproca, la administración Bush se negó a hacer cualquier concesión respecto a las llamadas regulaciones anti-dumping que son habitualmente evocadas para limitar la entrada de productos latinoamericanos competitivos, que pudieran obtener parte del mercado de las compañías de EE.UU. Además, la "reciprocidad" es un concepto sin sentido cuando las dos regiones que comercian tienen desigualdades tan inmensas en la capacidad productiva y en el tamaño de muchos sectores económicos, y cuando industrias nacientes tienen que competir con grandes empresas establecidas. En esas circunstancias, la "reciprocidad" se convierte en una fórmula para las adquisiciones estadounidenses y la bancarrota de las empresas latinoamericanas. Como hemos visto, las empresas de EE.UU. en los sectores bancarios, energéticos, de las telecomunicaciones, de la minería y en el transporte, tienen inmensas ventajas que han utilizado para desplazar a la competencia latinoamericana. El ALCA destruirá decisivamente lo que queda de las economías nacionales latinoamericanas e impondrá una estructura de toma de decisiones económicas que estará concentrada en las oficinas centrales de los bancos y las corporaciones multinacionales de EE.UU.

Lo que es de igual importancia, es que EE.UU., como estado, dictará las reglas y regulaciones que regirán el comercio, las inversiones y las leyes de propiedad intelectual que reinarán en las Américas. Esto pondrá al gobierno de EE.UU. en la posición de combinar el proteccionismo en el interior, la exclusión de los europeos, y tener mercados libres en América Latina.

Un ejemplo evidente de los elementos proteccionistas del imperio neo-mercantilista son las promesas de la Casa Blanca de proteger las plantas siderúrgicas estadounidenses contra la competencia extranjera –incluyendo a Brasil. En la primera semana de junio de 2001, la administración lanzó una acción (una investigación bajo la Sección 201 de las "prácticas comerciales injustas") para proteger a los productores de acero de EE.UU. contra la competencia extranjera. Tanto Donald Evans, el Secretario de Comercio de EE.UU., como Robert Zoellick, el Representante de Comercio de EE.UU., defendieron públicamente la intervención estatal para proteger a los productores no-competitivos de acero de EE.UU. contra el "comercio injusto". La verdadera razón para la pérdida de competitividad de la producción estadounidense, es la fortaleza del dólar y los mayores costos operacionales en EE.UU. Como indicara la Asociación Nacional de Fabricantes de EE.UU. en una carta al Secretario del Tesoro de EE.UU. [los actuales niveles de cambio del dólar estaban] "teniendo un fuerte impacto negativo sobre las exportaciones industriales, la producción y el empleo." La carta

señalaba que el dólar estadounidense había subido un 27% desde principios de 1997, con el resultado de que "puso los precios de los productos fuera de competencia en el mercado tanto en el interior como en el extranjero."

El fuerte dólar, sin embargo, es una estrategia preferida del poderoso sector financiero de EE.UU. y es vital para mantener el vasto flujo de capitales extranjeros a EE.UU., para financiar el creciente déficit comercial.

El lavado de fondos ilícitos por los principales bancos estadounidenses es una fuente importante de flujos externos hacia EE.UU. Cálculos de un subcomité del Senado de EE.UU. van de 250 a 500 mil millones de dólares por año. Como el antiguo imperio mercantilista dependía en parte de compartir el botín de sus piratas depredadores, a la economía neo-mercantilista le sientan de maravilla los gobernantes corruptos que saquean economías y transfieren sus fondos ilícitos a los imperios de Europa y EE.UU. El fuerte dólar es uno de los atractivos para los depredadores y los gobernantes corruptos. No es sorprendente que la administración Bush haya debilitado significativamente su apoyo para una iniciativa internacional que refuerce la regulación financiera para combatir el lavado de dinero.

El imperialismo mercantilista en el que el estado imperial combina el proteccionismo en casa, los monopolios afuera, y el libre comercio dentro del imperio, es por lo tanto, la estrategia escogida para mantener el imperio y desarrollar el apoyo político interno, a un costo terrible para América Latina y produciendo la consternación de sus competidores europeos. En su lucha por el imperio neo-mercantilista, Washington debe basarse crecientemente en decisiones y políticas unilaterales. Por su naturaleza monopolista, el neo-mercantilismo depende de la exclusión de aliados competidores y de maximizar las ventajas comerciales, mediante decisiones estatales unilaterales.

El rechazo unilateral de la administración Bush del acuerdo de Kioto, su decisión unilateral de proceder con el nuevo programa de misiles, en violación de acuerdos existentes, sus crecientes subsidios a la agricultura de EE.UU., su intento de acelerar el ALCA, son ejemplos de unilateralismo al servicio de la construcción del imperio neo-mercantilista.

El enfoque abiertamente contencioso de EE.UU. hacia Europa Occidental, va más allá de su estilo unilateral en la toma de decisiones. El nombramiento de Richard Perle, un militarista de la línea dura, por la Administración Bush para que dirija el Consejo de Política de Defensa, es una indicación de la tendencia de EE.UU. hacia el "militarismo mercantilista". Su postura imperial se evidencia en su rechazo arrogante de la crítica europea contra la escalada estadounidense en la carrera de los misiles. "Vamos a desarrollar la defensa con misiles, y lo haremos tanto si ellos (la UE) se unen a nosotros en ese esfuerzo, como si se sientan en la tribuna a lamentarse." La estrategia anti-europea de Washington está relacionada con la ampliación de la OTAN. Como lo describe Perle, "Mi solución a la ampliación de la OTAN es –como sea, traigamos a algunos miembros nuevos, y si perdemos a algunos de los antiguos, tengo un candidato."

El mercantilismo, con su considerable énfasis en los beneficios de los monopolios, la acción unilateral y particularmente la intervención estatal para favorecer los intereses empresariales contra los rivales exteriores y una vasta colección de choques internos en América Latina, han sido acompañados históricamente por conflictos armados y grandes gastos militares. El neo-mercantilismo contemporáneo no constituye una

excepción. Acompañando al ALCA, hay un aumento importante de los gastos militares de EE.UU. en América Latina, nuevas bases militares, la colonización del espacio aéreo, de las costas, los ríos y los estuarios. El Plan Colombia, la Iniciativa Andina y los gastos militares relacionados con la militarización de las fronteras de Ecuador con Colombia y de Panamá con Colombia, implican más de 1500 millones de dólares y cientos de agentes militares de EE.UU. La subcontratación de militares latinoamericanos, fuerzas paramilitares y mercenarios estadounidenses, es una parte integral de la protección y expansión de la construcción del imperio neo-mercantilista. En todo el mundo, la política de EE.UU. de provocar a China con ostentosos planes de vuelos espías a lo largo de sus aguas costeras, y la escalada de la carrera armamentista con Rusia, forman parte de la política de proteger el poder militar unilateral.

Conclusión

No se trata de una revolución impulsada por la tecnología, la ciencia o los ordenadores, lo que ha llevado a la "globalización" sino de una expansión política, económica y militar, que ha creado un nuevo orden mundial imperial dominado por EE.UU.

La fuerza impulsora que abre las puertas para la expansión de EE.UU. y Europa no es la llamada TRCT sino el poder militar y la guerra de clases "desde arriba." El mundo contemporáneo enfrenta dos factores de importancia: el uso irrestricto del poder militar por EE.UU. en la imposición de su hegemonía global, y un ataque a fondo de Europa y EE.UU. contra las limitaciones socio-políticas a la expansión de sus corporaciones multinacionales.

El bombardeo de Yugoslavia por EE.UU. y la OTAN, los continuos ataques aéreos contra Irak, los ataques con misiles contra Somalia y Afganistán, la expansión de la membresía de la OTAN para incluir a países en la frontera rusa, la incorporación de 23 nuevos clientes como "asociados de paz" de la OTAN, la hegemonía indiscutida de EE.UU. sobre Europa Occidental a través de la OTAN, son indicadores de la creciente militarización y el ejercicio unilateral del poder policial de EE.UU. sobre el mundo. El resurgente poder imperial está íntimamente relacionado con el tremendo crecimiento de la dominación económica de EE.UU. durante la década del 90. Los sistemas informáticos, la computarización y los medios electrónicos juegan un papel importante y subordinante al servicio de las necesidades del poder imperial. Los planificadores del Pentágono utilizan bombardeos dirigidos por ordenadores (no siempre muy exactos) para lograr sus objetivos militares. Las CMNs utilizan ordenadores para transferir pagos en las adquisiciones de firmas extranjeras. La llamada "revolución informática" es, por lo tanto, nada más que una nueva herramienta en el fomento de la influencia imperial, histórica. Lejos de derribar las fronteras nacionales, aumentan el alcance imperial de los poderes hegemónicos y refuerzan la división del mundo entre países imperiales y dominados, acreedores y deudores, especuladores y productores locales.

El alcance de las corporaciones globales de EE.UU. ha sido estimulado mucho más por la guerra de clases contra los trabajadores estadounidenses que por cualquier gran adelanto científico-tecnológico; la reducción en la asistencia social, el régimen tributario regresivo, los subsidios a las corporaciones, la reducción o eliminación de la asistencia sanitaria, de las pensiones, de los pagos por incapacidad por parte de las corporaciones, el aumento de la inseguridad de los puestos de trabajo, han creado oportunidades lucrativas sin precedentes para el capital estadounidense, tanto en el interior como en sus inversiones en el extranjero. La disminución de la productividad de la economía de EE.UU. está correlacionada en alto grado con el imperialismo –

concretamente con la transferencia de superávit económicos al extranjero, resultando en adquisiciones, nuevas inversiones y operaciones especulativas. Cualquier impacto potencialmente positivo que la informatización pudiera haber tenido en el aumento de la productividad, es más que compensado por el flujo de capitales al exterior, en lugar de reinvertirlo en la mejora de la productividad en EE.UU. En la medida en que la informatización y los nuevos sistemas informáticos están al servicio de las corporaciones multinacionales en sus movimientos de capital al extranjero, contribuyen a reducir la productividad en EE.UU.

Hay poco fundamento desde el punto de vista económico, para argumentar que ha tenido lugar una Revolución Científico-Tecnológica. La transformación de los sistemas de comunicación no ha elevado la productividad en la economía en general o incluso no ha logrado invertir el sentido de la tendencia a la disminución de la productividad. El mito de la TRCT como la fuerza impulsora de la globalización, ha servido de cobertura ideológica para oscurecer el resurgimiento del imperialismo estadounidense y la expansión del capital de EE.UU. y Europa, basado en la guerra de clases y las guerras imperiales. Los nuevos sistemas de información, enganchados al carro de las instituciones económicas y militares del imperio, han contribuido a los movimientos de capitales y al logro de objetivos militares. En última instancia, son los intereses y los poderes económicos y militares los que influyen la utilización y la aplicación de las tecnologías informáticas y no al revés.

Aunque EE.UU. continúa siendo la potencia económica dominante en el mundo, este imperio confronta la competencia de Europa y de los sectores económicos de bajos costos en Asia, América Latina y en menor grado de los países ex-comunistas, especialmente debido a la fortaleza del dólar.

En defensa del imperio de EE.UU., la administración Bush ha lanzado un nuevo modelo altamente conflictivo –un imperio neo-mercantilista basado en el ALCA (Área de Libre Comercio de las Américas), proyecciones unilaterales del poder, la militarización de América Latina, y la intimidación militar de rivales potenciales. El imperio neoliberal, parece haber agotado sus posibilidades históricas, tanto económica como políticamente. Los déficit comerciales de EE.UU. están creciendo, el proteccionismo selectivo es insuficiente, el malestar social en gran escala y la resistencia nacionalista están creciendo, la burbuja especulativa de la TI se reventó, y hay sectores de la economía interior que se encuentran bajo asedio. El crecimiento externo de los gigantes económicos privados de EE.UU., está basado crecientemente en fundamentos nacionales debilitados. El estado imperial ha tratado de cabalgar sobre dos caballos: un dólar fuerte para Wall Street, y el aumento de las exportaciones de los fabricantes estadounidenses. Esto ya no es posible. El mercantilismo provee un sitio privilegiado para los exportadores de EE.UU., mientras mantiene un dólar fuerte para trasvasar recursos financieros del mundo. La transición a un imperio neo-mercantilista, sin embargo, ha provocado una amplia oposición incluso entre los aliados / competidores europeos. Ha aislado a EE.UU. en los foros internacionales. La militarización de América Latina puede "defender el frente" sólo por el momento –el ALCA va probablemente a profundizar las crisis y aumentar la oposición: los movimientos populares de masas se están radicalizando en Colombia, Brasil, Argentina y Bolivia. El apaño de relaciones públicas utilizado por la Casa Blanca, involucrando visitas presidenciales, consultas ministeriales y la participación estadounidense en conferencias internacionales, no convencerá a muchos gobiernos y provoca la oposición pública. El régimen de Bush tampoco quiere o puede cambiar su orientación.

Considerando la crecida competencia europea, la dependencia de EE.UU. de la extracción de superávit cada vez mayores de América Latina ante las crisis internas, y los lazos estrechos entre la administración estadounidense y el gran capital, particularmente en los sectores extractivos, la única solución para Washington es militarizar y reforzar su control, aunque polarice y radicalice a América Latina.

En los siglos 18 y 19, el mercantilismo llevó a las guerras revolucionarias por la independencia. ¿Se repetirá la historia? ¿Llevará la resistencia nacionalista a nuevas revoluciones socialistas? Las respuestas a estas preguntas son de un interés más que académico – configuran la agenda política contemporánea.

