



LOS IMPERIOS EURO-AMERICANO EN LA ERA NEO-MERCANTILISTA

James Petras

Introducción

Los 90 fueron una década en la que los escritores, periodistas y académicos más influyentes escribieron, hablaron y polemizaron sobre dos temas recurrentes: la “globalización” del capital, y la “Nueva Economía” basada en el crecimiento de la Tecnología de la Información (TI). La expansión del capital en los países excomunistas, la conquista neoliberal de las anteriormente proteccionistas economías del Tercer Mundo y la amplia privatización de empresas públicas en el Norte y Sur, hizo que muchos autores escribieran sobre la hegemonía o dominación del capital¹.

Sin embargo, los movimientos de capital a largo plazo y a gran escala llevaron a muchos de esos autores a concluir que el capital había “sobrepasado” o “superado” la nación-estado, que la economía mundial estaba ahora basada en el “capital global”, un concepto vagamente definido que enfatiza la separación del capital de cualquier localización “nacional” o “estatal” y su autonomía respecto a cualquier gobierno o área geopolítica².

Al hacer hincapié en los movimientos de capital y sus múltiples localizaciones, estos escritores pasaron por alto la estructura del capital (sus cuarteles generales, sus orígenes nacionales y los centros de operaciones y toma de decisiones) que es decisiva para identificar quien se beneficia y pierde, y los principales centros organizadores donde se toman las importantes decisiones estratégicas sobre localización, beneficios y lugares de acumulación³.

La pretensión de que existe un nuevo capital globalizado y por deducción un nuevo proceso denominado “globalización” vino a dominar los debates sobre las relaciones interestatales, interregionales e intereconómicas.

Junto a esta misma línea de argumentación muchos economistas y periodistas argumentaron que este proceso de globalización estaba conducido por el desarrollo de la TI, que era vista tanto como una causa de la globalización (al facilitar los flujos de capital) y como una consecuencia de la economía global⁴. La TI fue promocionada como la “Nueva Economía” (NE) emergente que se basaba en el enorme crecimiento de la inversión en ese sector y las vertiginosas subidas del valor de las acciones. La NE se asoció al fin del ciclo económico ligado a la “vieja economía” (la producción de bienes y servicios tangibles), a la promoción de crecimiento ilimitado, la alta productividad, y

¹ Charles Oman, *The Policy Challenges of Globalization and Regionalization* (Paris: OECD Development Center, 1996). Robert Reich, *The Work of Nations* (New York: Vintage 1992)

² Evan Luard, *The Globalization of Politics: The Changed Focus of Political Action in the Modern World*, (New York: New York University Press 1990).

³ Paul Doremus, et al, *The Myth of the Global Corporation* (Princeton: Princeton University Press 1998)

⁴ Manuel Castells, *The Informational Economy and the New International Division of Labor* en Martin Carnoy et al, *The New Global Economy in the Information Age: Reflections on Our Changing World* (University Park: Penn State University Press 1993, pp. 45-96)



la desconcentración de la riqueza y el poder⁵ Al comienzo del nuevo Milenio casi todos los argumentos que se hacían en apoyo de la “globalización” y la Nueva Economía resultaban sospechosos.

La postura contraria arguye o defiende que aunque el capital privado efectivamente se ha expandido en las nuevas regiones, conquistando los mercados y sectores económicos anteriormente restringidos de los países excomunistas y nacionalistas del Tercer Mundo, continúa manteniendo una clara relación con los estados-nación de la economía mundial (concretamente con los estados imperiales).

En segundo lugar, la TI no constituye una Nueva Economía. En la medida en que ha estado divorciada de la vieja economía ha sido principalmente una actividad especulativa, sin ninguna fundamentación económica sólida, v.g., carecía de un producto comercializable, y con poco potencial para el beneficio.

El *Financial Times* describió la fiebre especulativa de la TI como “euforia milenarista” y señaló: “el índice NASDAQ, faro de la nueva economía, alcanzó el máximo de 5048,62 el 10 de marzo de 2000. Un año más tarde estaba casi un 60% más bajo. El estallido de la burbuja de las empresas punto.com fue sólo el comienzo del problema. La caída de... las tecnológicas, comunicaciones y telecos alcanzó a..... los operadores ya asentados”⁶. La volatilidad de los sectores especulativos de la economía afectó a todos los sectores de la economía así como los fundamentos económicos del imperio. La subida y caída de la economía especulativa influyó claramente las estrategias económicas en que se cimenta el imperio.

En síntesis, este artículo argumentará que el crecimiento y conquista de los mercados exteriores es hoy una tarea de gigantescas empresas ligadas a los poderosos estados Euro-americano y puede ser mejor entendida como un proceso de construcción del imperio más que como algo parecido a la globalización. La economía de la TI se mantiene como un sector económico muy reducido en el que unas pocas empresas gigantes emergen del agudo declive de las compañías de papel. La TI no se ve como el factor dinámico responsable de la expansión exterior sino más bien como un factor de inestabilidad, crisis y disminución de la productividad.

Los gobernantes de la Economía Mundial

La mejor fuente, a pesar de sus importantes deficiencias, para comprender las fuerzas económicas que dominan la economía mundial es el listado de las 500 empresas más grandes del mundo que hace el *Financial Times* (FT, 11 de mayo de 2001). La medida del poder económico se basa en la capitalización de mercado que está determinada por el número de acciones que la compañía ha emitido multiplicado por el precio de mercado de aquellas acciones el día en que se realiza el informe. El estudio del *FT* está basado en datos recogidos el 4 de enero de 2001. Hay varias deficiencias importantes en su enfoque: dada la volatilidad del mercado, los cambios en las acciones ocurren en cortos periodos de tiempo, especialmente en los valores tecnológicos, distorsionando así los ranking; en segundo lugar, los ranking excluyen los negocios propiedad de las familias y del estado que no aparecen en las listas de los mercados de valores; en tercer lugar, las compras en el exterior de la parte perteneciente a otros socios, especialmente por capital Euro-Americano de empresas de países excomunistas y del Tercer Mundo,

⁵ Kevin Kelly, *New Rules for the New Economy: Ten Radical Strategies for a connected World* (New York: Viking 1998)

⁶ *Financial Times*, “FT 500: The World’s Largest Companies”, 11 de mayo 2001, p.3



continúan siendo listadas por su localización nacional subestimando así el poder Euro-americano y exagerando el grado de diversidad.

A pesar de estas cuestiones metodológicas, el ranking de capitalización nos suministra una medida aproximada de la concentración del poder en la economía mundial. Al examinar las 500 empresas más importantes obtenemos un cuadro claro de las empresas de qué países controlan la mayor parte de la producción, finanzas y distribución, ya que la mayoría del comercio y producción es realizada a gran escala por esas empresas.

La característica más notable o espectacular de la economía mundial es el dominio de las empresas euro-americanas: el 79% de las 500 multinacionales más grandes están localizadas en EEUU o Europa occidental. Si incluimos Japón la cifra sube al 91%. En otras palabras, alrededor del 90% de las principales empresas que dominan la economía mundial se encuentran en EEUU, Europa y Japón⁷.

Entre los imperios competidores o rivales, EEUU se mantiene como el poder dominante: 48% (239) de las 500 empresas más grandes son americanas en comparación con el 31% (154) de Europa y sólo el 11% (64) de Japón. El conjunto del Tercer Mundo en los continentes de Asia, África y América Latina tienen sólo el 4% (22) de las más grandes corporaciones y en la mayoría de ellas han sido compradas en parte o tienen participaciones las multinacionales Euro-Americanas. Si examinamos las mayores de las grandes empresas la concentración financiera es todavía más favorable a una parte: las 5 primeras empresas son todas estadounidenses; 8 de las 10 primeras son estadounidenses, y 16 (64%) de las 25 primeras son estadounidenses, seguidas de 7 (28%) que son europeas y 2 ((8%) que son japonesas. En otras palabras, en la cúspide del poder global las empresas multinacionales estadounidenses y europeas no tienen virtualmente rivales. Entre 1999 y el 2000 el porcentaje de empresas estadounidenses entre las 500 más importantes del mundo aumentó desde el 44% al 48%.

Esta concentración del poder económico mundial está más emparentada con el imperio mundial que con cualquier noción o concepto de globalización en el que las empresas privadas son independientes de la nación estado. El crecimiento y expansión del capital de EEUU y Europa se basa en las adquisiciones y fusiones en el Norte, así como en la compra de antiguas empresas públicas en el Tercer Mundo y países anteriormente comunistas.

La distribución entre las 25 primeras empresas estadounidenses revela dos pautas significativas. De un lado el resurgir de la vieja economía (empresas industriales, farmacéuticas, petroleras y de actividades bancarias y seguros) lideradas por *General Electric* y el relativo declive de la “nueva economía” (especialmente de las empresas de tecnología de la información). Los datos recogidos en enero de 2001 subestiman la caída de la economía de la tecnología de la información durante el 2001. Dada la volatilidad del precio de las acciones y el agravamiento de la recesión económica, muchas compañías de la TI han sufrido un severo declive. Por ejemplo, *Lucent Technologies* antiguamente la empresa de telecomunicaciones líder en EEUU ha visto caer su capitalización de mercado desde 52 mil millones de dólares a 3,4 entre enero y abril de 2001. Un declive similar ha ocurrido con *Cisco Systems*. El 4 de enero de 2001 tenía un valor de 294 mil millones de dólares mientras que a finales de abril era de 124 mil millones. Aunque las gigantes corporaciones de tecnologías de la información y la comunicación como *Microsoft* y *Cisco* están aún entre las 10 primeras empresas del

⁷ Los cálculos se basan en datos presentados en el *Financial Times*, op. Cit.



ranking, la mayoría de las otras empresas de la TI han desaparecido de las 500 primeras y muchas han ido a la bancarrota.

Aunque las multinacionales americanas y europeas dominan la economía lo hacen sobre la base de unos débiles fundamentos. Gran parte de su crecimiento se basa en fusiones y adquisiciones, 4 de las 25 primeras son en efecto “empresas fusionadas”, que se enfrentan a deudas y mercados que se han reducido. En segundo lugar, gigantescas empresas farmacéuticas y petrolíferas se apoyan en los “precios de monopolio” más que en grandes innovaciones o aumentos de productividad. Los beneficios de los monopolios farmacéuticos se basan en las patentes sobre la propiedad intelectual, y el beneficio de las compañías petrolíferas en estructuras y prácticas oligopolísticas.

Las aseveraciones (pretensiones) de los ideólogos de la globalización que argumentaban que la nueva revolución tecnológica no estaba sujeta a las crisis cíclicas se han demostrado erróneas en varios aspectos. Una profunda recesión, que comenzó a finales de 2000 y continúa en 2001, ha afectado las empresas de TI llevando a muchas a la bancarrota y a otras a una caída vertical en la capitalización de mercado. En segundo lugar, la economía de la TI es hoy menos competitiva y está más concentrada que nunca: unos pocos gigantes han sobrevivido y muchos han fracasado. Finalmente, la revolución de la productividad (crecimiento del 2,8%) estaba basada en un corto intervalo de cuatro años (1996-2000) y fue seguida por una disminución en la productividad del 1,2% durante el primer cuatrimestre de 2001⁸. Observando a grandes rasgos, la productividad fue más alta antes de la “era de la información” que durante ella. Entre 1953-73 la productividad creció una media del 2,6% en comparación al 1,1% que lo hizo entre 1972-1995⁹. El problema de medir la productividad es además complicado por la exclusión del trabajo ilegal de los emigrantes que ciertamente tiene importancia, de acuerdo a algunas estimaciones 5 millones de trabajadores producen bienes y servicios que son atribuidos a la fuerza de trabajo contabilizada oficialmente.

La “supremacía global” estadounidense y europea está construida sobre tres patas inestables e insostenibles. Una descansa en un sector altamente vulnerable y especulativo propenso a la gran volatilidad y a entrar en profundas recesiones. La segunda pata es el alto nivel de transferencias de beneficios, pagos de intereses y royalties desde sus respectivas áreas colonizadas. Sólo en el caso de Latinoamérica 700 mil millones de dólares fueron transferidos como pagos a las multinacionales y bancos europeos y estadounidenses desde 1990 a 1998¹⁰. La tercera pata del imperio es el poder político (incluyendo el poder de emitir dinero para cubrir déficit) y la seguridad que los estados europeos y estadounidenses suministran a los ciudadanos extranjeros que transfieren fondos a los EEUU, incluyendo miles de millones ilícitamente obtenidos en sus países de origen. El poder político y la seguridad de los estados imperiales depende de la aquiescencia de los sectores económicos estratégicos vulnerables a la competencia de libre mercado de los países rivales imperiales y no imperiales. Por ejemplo, a causa de la fortaleza del dólar las empresas siderúrgicas están teniendo dificultades para exportar productos e incluso competir en el mercado de EEUU.

El problema para los gobernantes euroestadounidenses es cómo gestionar o administrar sus imperios ante una recesión creciente, el sector de TI desvalorizado y un desempleo creciente en los sectores económicos que no son competitivos en el mercado mundial.

⁸ *Financial Times*, 6 de junio de 2001, p.6

⁹ Martín Wolf, “Not So New Economy”, *Financial Times*, 1 de agosto de 1999, p.9

¹⁰ James Petras y Henry Veltmeyer, “Latinoamérica al final del milenio”, *Monthly Review*, Julio-Agosto, 1999, pp. 31-52

El Nuevo Imperialismo: Del Neoliberalismo al Neo-mercantilismo

El libre mercado o el imperialismo neoliberal fue siempre un mito: los estados imperiales nunca han abierto completamente sus mercados, eliminados todos los subsidios o dejado de apoyar los sectores económicos estratégicos, sea por razones sociales o políticas. El imperialismo neoliberal siempre significó apertura selectiva a países escogidos durante determinados periodos de tiempo en actividades productivas concretas. El gobierno de EEUU abrió los mercados a productos producidos por filiales o aliados de EEUU en países extranjeros. El “libre comercio” en el país imperial no ha estado basado en criterios económicos sino políticos. Por otra parte, los que elaboran la política en Europa y EEUU, y sus empleados en el Banco Mundial y el FMI, predicán el “fundamentalismo de mercado” sólo para el Tercer Mundo, esto es, eliminación de todas las barreras comerciales, subsidios y regulaciones para los productos y servicios de todos los sectores. Las prácticas selectivas de libre mercado de los estados imperiales ha permitido a sus multinacionales capitalizar las oportunidades del mercado en países concretos practicando el fundamentalismo de mercado, mientras protegían los sectores económicos internos de su país lo que le permitía obtener un importante clientelismo político. El principal conflicto surgió cuando los dos rivales imperiales, EEUU y Europa (defensores ambos del libre mercado selectivo) intentaron penetrar los mercados del otro a la vez que protegían sus importantes clientelas políticas.

Con la llegada de la triple crisis de recesión, colapso especulativo e intensificación de la competencia, los países imperiales han recurrido a una mayor intervención estatal en una multitud de sectores: crecientes ayudas agrícolas y otros subsidios estatales (30 mil millones de dólares en EEUU durante 2001); mayores recursos para interferir en el comercio imponiendo “cuotas” a las importaciones (compromiso de Bush con la industria siderúrgica estadounidense)¹¹ y explotación intensificada de las regiones del Tercer Mundo para aumentar el flujo de beneficios, intereses y ventajas comerciales (propuesta USA de “Libre Comercio para las Américas”).

El comercio administrado por el estado, que combina la protección de los mercados internos con una intervención agresiva para asegurar las ventajas del monopolio del mercado y la inversión de los beneficios, define el contenido del imperialismo neomercantilista. El imperialismo neoliberal con su retórica de libre mercado y selectiva apertura de mercados está siendo reemplazado por un neomercantilismo que mira hacia una mayor monopolización de las zonas del comercio regional, mayores decisiones políticas unilaterales para maximizar las ventajas del comercio y la protección de los productores de su país, y mayor confianza en las estrategias militares para aumentar el control de las crisis de las economías neoliberales acosadas por los clientes que han perdido su credibilidad.

De igual forma que EEUU fue el líder cuando desarrolló su imperio neoliberal y Europa fue una zona que lo secundó, respecto a la transición a un imperio neomercantilista también EEUU juega el papel dirigente.

La transición al neomercantilismo comenzó, si no en la forma, sí en el contenido, durante el régimen de Clinton y ha llegado a ser la estrategia dominante de la construcción del imperio durante la Administración de Bush.

Durante la era de Clinton, EEUU “compartió” la toma de los mercados y empresas de Latinoamérica con los europeos. Por ejemplo, los bancos de EEUU, las empresas

¹¹ Edward Alden y Richard McGregor, “White House Promise to Protect US Steelworkers”, *Financial Times*, 7 de junio, 2001, p. 6



eléctricas y de telecomunicaciones compitieron con las multinacionales españolas en la compra de los bancos nacionales y las antiguas empresas públicas. El régimen de Clinton, sin embargo, pretendió debilitar la competencia europea y japonesa firmando el Tratado de Libre Comercio de Norteamérica (NAFTA) que privilegiaba los negocios de EEUU en México. El éxito de Washington al monopolizar el mercado mexicano contrastó con el relativo declive de su participación en los mercados y empresas latinoamericanas recientemente privatizadas.

La propuesta de Clinton de extender el control monopolista de EEUU por la vía del Área de Libre Comercio de las Américas (FTAA) ha recibido un mayor empuje de la Administración Bush (concretamente en la reunión de las Américas de abril de 2001 en Quebec). El propósito del FTAA es privilegiar a las empresas y exportadores USA que operan en Latinoamérica mientras restringe el acceso latinoamericano a los mercados estadounidenses. Aunque el FTAA es presentado como una doctrina de comercio recíproco, la administración Bush rechazó dar cualquier concesión respecto a las llamadas regulaciones anti-dumping que son habitualmente evocadas para restringir la entrada de productos latinos competitivos que podrían obtener cuotas de mercado de las empresas USA. Además, “reciprocidad” es un concepto sin sentido cuando las dos regiones que comercian tienen desigualdades tan vastas en el tamaño y la capacidad productiva de muchos sectores económicos, y cuando las industrias nacientes son obligadas a competir con empresas subvencionadas ya establecidas. En estas circunstancias la “reciprocidad” se convierte en una fórmula para la toma por parte de EEUU y la bancarrota de las empresas latinoamericanas. Como hemos visto, las empresas estadounidenses de la banca, energía, telecomunicaciones, minas e industrias del transporte tienen una sólida ventaja que han usado para desplazar a los competidores latinoamericanos. El FTAA hará desaparecer decisivamente lo que se mantiene de las economías nacionales de Latinoamérica e impondrá una estructura de toma de decisiones que se concentrará en los cuarteles generales de los bancos y las empresas multinacionales estadounidenses.

Igualmente importante, el estado USA dictará las normas y reglas que regularán el comercio, la inversión y las leyes de patentes que regirá en las Américas. Esto le permitirá al gobierno de EEUU estar en una posición privilegiada en la que combina el proteccionismo en casa, la exclusión europea de Latinoamérica y los mercados libres en Latinoamérica.

Un claro ejemplo de los elementos proteccionistas del imperio neomercantilista es la promesa de la Casa Blanca de proteger sus plantas siderúrgicas de la competencia extranjera (incluyendo Brasil). En la primera semana de junio de 2001 la Administración Bush lanzó un programa (una investigación dentro de la sección 201 denominada “prácticas comerciales no equitativas”) para proteger a los productores americanos de acero de la competencia extranjera¹². Tanto Donald Evans, secretario de Comercio de EEUU, como Robert Zoellick embajador comercial de EEUU defendieron públicamente la intervención estatal para proteger a los productores estadounidenses de acero poco competitivos mediante el formulario del “comercio injusto”. La razón real de la pérdida de competitividad de las manufacturas estadounidenses es la fortaleza del dólar y sus más altos costes de producción. Como la Asociación Nacional de Productores de EEUU afirmaba en una carta al Secretario del Tesoro de EEUU (los niveles actuales de cotización del dólar estaban) “teniendo un impacto fuertemente negativo sobre las exportaciones de manufacturas, la producción y el empleo”. La carta

¹² Edward Alden y Christopher Bowe, “Bus Seeks Friends in Steel Industry”, *Financial Times*, 8 de junio, 2001, p. 6



señalaba que el dólar había subido un 27% desde principios de 1997 “poniendo así el precio a los productos estadounidenses fuera de los mercados interiores y exteriores”¹³.

El dólar fuerte, sin embargo, es una estrategia que favorece a los poderosos sectores financieros de EEUU y vital para mantener el vasto flujo de capital extranjero hacia EEUU con el que financiar su abultado déficit comercial.

El blanqueo ilícito de dinero de los principales bancos estadounidenses es una importante fuente de flujos exteriores para los EEUU. Las estimaciones de un subcomité del Senado van desde los 250 mil millones de dólares a los 500 mil millones por año. Como el imperio mercantilista anterior, que dependía en parte de la participación en el botín de sus piratas depredadores, la economía neomercantilista prospera con gobernantes corruptos que saquean sus economías y transfieren sus ilícitos fondos a los imperios euro-americanos. La fortaleza del dólar es uno de los atractivos para los gobernantes corruptos. No es ninguna sorpresa que la Administración de Bush ha flaqueado significativamente en su apoyo a una iniciativa internacional de estricta regulación financiera para combatir el blanqueo de dinero¹⁴.

El imperialismo mercantilista, en el que el estado imperial combina el proteccionismo en casa, los monopolios fuera y el libre comercio dentro del imperio, es así la estrategia elegida para mantener el imperio y sostener el apoyo interior, con un coste horrible para Latinoamérica y la consternación de sus competidores europeos. En prosecución del imperio neomercantilista, Washington debe crecientemente confiar en la toma de decisiones y la elaboración de políticas unilaterales. Por su naturaleza monopolista el neomercantilismo necesita marginar a los competidores aliados y maximizar las ventajas comerciales vía decisiones estatales unilaterales.

El rechazo unilateral de la Administración Bush al acuerdo de Kyoto, su decisión unilateral de proseguir con los nuevos programas de misiles violando los acuerdos existentes, sus crecientes subsidios a la agricultura, sus intentos de acelerar el FTAA,... son ejemplos de unilateralismo al servicio de la construcción del imperio neomercantilista.

La estrategia de confrontación abierta con Europa Occidental va más allá de su unilateral estilo de toma de decisiones. El nombramiento por la Administración Bush de Richard Perle, un militarista de la línea dura, para dirigir el Consejo de Política de Defensa es indicativo de la oscilación estadounidense hacia el “mercantilismo-militarismo”. Su postura imperial es evidente en su arrogante rechazo a las críticas europeas a la escalada estadounidense en la carrera armamentista. “Vamos a proseguir con los misiles de defensa y ellos pueden unirse a nosotros en ese empeño o pueden ser miembros secundarios y quejarse por ello”¹⁵. La estrategia antieuropea de Washington está ligada a la ampliación de la OTAN. Como Perle lo describe: “Mi solución a la ampliación de la OTAN es: por todos los medios incorporemos algunos nuevos miembros, y si perdemos alguno de los viejos, tengo un candidato”.

El mercantilismo, con su fuerte énfasis en los beneficios de los monopolios, las acciones unilaterales y especialmente la intervención estatal a favor de los intereses empresariales contra los rivales externos y una inmensa panoplia de condiciones internas para Latinoamérica, ha estado históricamente acompañado de conflictos

¹³ Edward Alden, “Manufacturers in Call to Bush on Strong Dollar”, *Financial Times*, 8 de junio, 2001, p. 8

¹⁴ Edward Alden y Michael Peel, “US May Ease Stance Over Money Laundering”, *Financial Times*, 1 de junio, 2001

¹⁵ Peter Spiegel, “Hawk to Head Pentagon Group Advising Bus on Defense Policy”, *Financial Times*, 5 de junio, 2001, p. 1



armados y grandes gastos militares. El neomercantilismo contemporáneo no es una excepción. Acompañando al FTAA hay un importante aumento de los gastos militares de EEUU en Latinoamérica, nuevas bases militares, la colonización del espacio aéreo, las líneas costeras, fluviales y los estuarios. El Plan Colombia, la Iniciativa Andina y los gastos militares relacionados para militarizar las fronteras de Ecuador-Colombia y Panamá-Colombia suponen alrededor de 1,5 mil millones de dólares y cientos de tropas estadounidenses operativas. La subcontratación de militares latinoamericanos, fuerzas paramilitares y mercenarios estadounidenses es parte integrante de la protección y expansión de la construcción del imperio neomercantilista. A nivel mundial la política de EEUU de provocar a China con ostentosos planes de vuelos espías sobre sus aguas costeras, y la escalada en la carrera de armamentos con Rusia, son parte de una política unilateral consistente en resaltar el poder militar.

Conclusión

EEUU continúa siendo el poder económico dominante en el mundo de hoy. Cerca del 50% de las empresas y bancos más grandes que abarcan el globo son de propiedad estadounidenses. Este imperio se enfrenta a la competencia de Europa y de los sectores con bajos costes económicos de Asia, Latinoamérica y en más pequeña medida de los países excomunistas, especialmente a la luz de la fortaleza del dólar.

En defensa del imperio USA, la Administración Bush se ha embarcado en un nuevo modelo altamente conflictivo (un imperio neomercantilista basado en el FTAA, demostraciones unilaterales de poder, la militarización de Latinoamérica y la intimidación militar de las potencias rivales). El imperio neoliberal parece haber agotado sus posibilidades históricas, tanto económica como políticamente. Los déficits comerciales de EEUU crecen rápidamente, el proteccionismo selectivo es insuficiente, el malestar social y la resistencia nacionalista están creciendo a gran escala, la burbuja especulativa de la TI ha estallado y sectores internos de la economía nacional se encuentran acorralados. El crecimiento en el exterior de los gigantes económicos privados de USA se basa en organizaciones e instituciones nacionales cada vez más debilitadas. El estado imperial ha intentado montar en dos caballos: un dólar fuerte para Wall Street y el aumento de las exportaciones para los productores estadounidenses de manufacturas. Esto ya no es posible. El mercantilismo ofrece un sitio a los exportadores USA, a la vez que mantiene un dólar fuerte para extraer recursos financieros del resto del mundo. La transición a un imperio neomercantilista, sin embargo, ha provocado una amplia oposición incluso entre los aliados-competidores europeos. Ello ha aislado a EEUU en los foros internacionales. La militarización de Latinoamérica puede “mantenerla a raya” sólo temporalmente (el FTAA es probable que ahonde la crisis y aumente la oposición). Masivos movimientos populares se están radicalizando en Colombia, Brasil, Argentina y Bolivia. El giro en las relaciones públicas dado por la Casa Blanca, incluyendo visitas Presidenciales, consultas ministeriales y presencia USA en conferencias internacionales, no convence a muchos gobiernos y provoca oposición. El régimen de Bush no puede ni podrá invertir el curso de los acontecimientos.

Dada la elevada competencia de Europa, la necesidad de EEUU de extraer un excedente mayor de Latinoamérica para hacer frente a la crisis interna, y la estrecha conexión entre la Administración y las grandes empresas, especialmente de los sectores extractivos, la única solución para Washington es la militarización y el aumento de su control aunque ello polarice y radicalice Latinoamérica.

En los siglos XVIII y XIX el Mercantilismo condujo a guerras revolucionarias por la independencia. ¿Se repetirá la historia? ¿Llevarán los monopolios imperiales a



intensificar los conflictos interimperialistas? ¿Conducirá la resistencia nacionalista a nuevas revoluciones socialistas? Las respuestas a estas cuestiones tienen más interés que el meramente académico, ellas configuran la agenda política contemporánea. ■