

Hegemonía estadounidense, internacionalización financiera y productiva, y nuevo pacto colonial

Enrique Arceo*

La iniciativa de guerra encabezada por Estados Unidos a partir del 11 de septiembre define un nuevo escenario mundial. En cierta medida la reacción norteamericana puede leerse como una utilización de los acontecimientos para consolidar algunas de las líneas de acción de su política exterior durante los años noventa: a) asegurar su primacía militar justificando una nueva elevación de los gastos de defensa mediante la identificación de un enemigo multi-forme, y cuya amenaza resulta mucho más tangible que la planteada por Rusia, China o Corea del Norte; b) mostrar su capacidad de involucrarse nuevamente en conflictos terrestres de larga duración, rompiendo definitivamente con el síndrome Vietnam; c) ratificar su derecho a la intervención en cualquier lugar del mundo en salvaguarda de los principios básicos del nuevo orden mundial y convalidar este ejercicio de poder en calidad de policía mediante el apoyo activo de “la comunidad internacional”; y, d) ligar la preservación del nuevo orden mundial, presuntamente orientado a garantizar a todos los habitantes del mundo el goce de los derechos humanos, a la profundización de las políticas neoliberales.

* Abogado, Dr. en Economía del Desarrollo por la Universidad de Paris, profesor de la Facultad de Ciencias Sociales de la Universidad de Buenos Aires, investigador del Instituto de Estudios sobre Estado y Participación de la Central de los Trabajadores Argentinos (CTA).

La guerra infinita. Hegemonía y terror mundial

Las características de su respuesta indican sin embargo no sólo la gravedad de la amenaza experimentada sino también la evaluación de un nuevo escenario de largo plazo. Señal de ello es su cambio de actitud frente a Rusia, incorporada de hecho en una alianza ofensiva junto con la Organización del Tratado del Atlántico Norte (OTAN); el viraje respecto a China; el intento de conformar un frente antiterrorista contra cualquier movimiento con capacidad, incluso en el ámbito nacional o regional, de desestabilizar el nuevo orden. Estados Unidos, sin excluir las líneas tradicionales de ampliación de su poder, parece considerar que la consolidación de su hegemonía requiere una ofensiva del gran capital contra la creciente resistencia que experimentan las políticas neoliberales en la periferia.

El propósito del presente trabajo es reseñar el proceso a través del cual Estados Unidos hegemoniza y moldea el nuevo orden internacional y formular algunas hipótesis sobre las contradicciones que explican la forma que ha adoptado su respuesta.

La declinación de la hegemonía de Estados Unidos y la destrucción del sistema de Bretton Woods

La estructuración de un nuevo orden mundial a partir de mediados de los años setenta no puede ser separada de los esfuerzos desplegados por Estados Unidos para restablecer una hegemonía fuertemente debilitada. En esa década su posición relativa experimenta un rápido deterioro. Su participación en las exportaciones mundiales cae del 15,8% en 1960 al 13,7% en 1970, mientras que su participación en las importaciones crece del 11 al 12,2%. En 1971 su saldo comercial y su saldo de intercambio de bienes manufactureros devienen negativos. Sus reservas de oro se reducen velozmente y comienza a discutirse la eliminación del dólar como moneda de reserva y su sustitución por los derechos especiales de giro (DEG), creados en 1967 por la asamblea del Fondo Monetario Internacional (FMI) en Río de Janeiro.

La respuesta de Estados Unidos a esta situación fue la destrucción del sistema monetario y financiero establecido en Bretton Woods.

El sistema monetario de posguerra se caracterizaba por ser un sistema de cambios esencialmente fijos en relación con el dólar¹ en el que Estados Unidos convertía dólares contra oro a una tasa de 35 dólares por onza². El 15 de agosto de 1971 el gobierno de Estados Unidos eliminó unilateralmente la convertibilidad del dólar, lo que le permitió devaluar su moneda (10%) a fin de recuperar en parte su capacidad competitiva.

Esta actitud desató un fuerte enfrentamiento con Europa y Japón y no logró detener la especulación contra el dólar. En dos reuniones internacionales se decidieron -contra las preferencias de Estados Unidos, que por razones de prestigio

Enrique Arceo

prefería la revaluación de las restantes monedas- sucesivas devaluaciones del dólar (9% en diciembre de 1971 y 10% en febrero de 1973). Estados Unidos aclaró, tras la última devaluación, que no se sentía obligado a sostener la nueva paridad ni a mantener el régimen de tasas de cambio fijas.

Para las autoridades estadounidenses resultaba evidente que mediante un acuerdo internacional sólo podrían obtener una paridad del dólar con la cual el reequilibrio de su balance en cuenta corriente debería ser alcanzado a través de un severo proceso de contracción económica y la sujeción a una disciplina fiscal incompatible con sus compromisos políticos y militares externos. Este ajuste era la receta establecida para situaciones similares y la que aplicaba el FMI al resto de los países. Su debilitada posición política y militar tras la derrota en Vietnam hacía difícil, además, evitar que el propio FMI se tornara un foro donde finalmente se impusiera la eliminación de los privilegios con que contaba el dólar como moneda de reserva. La posición sustentada por la mayoría de los países en las negociaciones que tienen lugar entre 1972 y 1974 dentro del llamado Grupo de los Veinte, encargado de elaborar una reforma al sistema monetario internacional, era otorgar un rol central a los DEG como moneda internacional. Estados Unidos decide entonces sustraerse de toda disciplina colectiva, liquidando definitivamente, en los hechos, el sistema monetario de Bretton Woods.

A su vez los gobiernos europeos, incapaces de contener la entrada de dólares generada por las expectativas de mayor devaluación, deciden en los acuerdos de Bruselas de marzo de 1973 no sostener más la cotización del dólar en los mercados de cambio mediante su compra masiva, eliminando formalmente el sistema de paridades fijas. La caída del sistema financiero internacional establecido en Bretton Woods tendrá lugar poco después. El artículo 6 del acuerdo posibilitaba el control de los movimientos internacionales de capital; este control era considerado por sus inspiradores una pieza central para evitar que los intereses del capital productivo y de cada una de las sociedades quedasen sujetos a las exigencias del capital financiero, tal como había ocurrido en el periodo previo a la Gran Crisis.

Estados Unidos no estableció controles sobre los movimientos de capital hasta los años sesenta, pero no impulsó su liberalización en Europa y Japón y apoyó en 1958 el restablecimiento por la Comunidad Europea de una convertibilidad de sus monedas, restringida a las operaciones en cuenta corriente. En consecuencia, sin un mercado privado de capitales de talla significativa, las posibilidades de financiamiento para los países con déficit se limitaban prácticamente al recurso del FMI y del Banco Mundial. Y esto tornaba difícil, salvo para Estados Unidos, el mantenimiento de desequilibrios que superasen el 1% del PIB.

Esta situación es alterada por el paulatino desarrollo del mercado de eurodólares, surgido por la preocupación soviética de obtener rédito de sus reservas sin tener que depositarlas en Estados Unidos. Se trata de un mercado autorizado en



La guerra infinita. Hegemonía y terror mundial

Londres en los años cincuenta y que actúa prácticamente sin controles, puesto que los bancos operan en moneda extranjera y quedan por lo tanto excluidos de las reglamentaciones del banco central, que están referidas a operaciones con moneda local. Los bancos privados actúan en este mercado sin la exigencia de constituir reservas obligatorias, lo que torna sus operaciones altamente atractivas para los depositantes y los demandantes de fondos.

La oferta de dólares en este mercado surge de instituciones y empresas estadounidenses y de las reservas en dólares de los bancos centrales. Los demandantes pueden ser tanto empresas como estados, por lo cual se constituye como una posibilidad de financiamiento privado de los desequilibrios externos, aunque es muy marginal hasta que el déficit de la balanza de capitales de Estados Unidos durante la segunda mitad de los sesenta impulsa su rápido desarrollo, sustancialmente incrementado por la multiplicación por cuatro del precio del petróleo en 1973.

El aumento de los excedentes de capital de los países productores de petróleo plantea de inmediato un intenso debate sobre las modalidades que debía adoptar su reciclaje. Japón y los países europeos, con el apoyo del staff del FMI, desean incrementar la cooperación internacional a fin de controlar los movimientos de capital financiero³ (en los países de origen y de destino y en aquellos donde opera el euromercado), considerados por el FMI como la causa individual más importante del colapso del sistema monetario de Bretton Woods (Gowan, 1999: 22; Helleiner, 1995: 323) y propugnan, junto con la mayoría, por una canalización de los excedentes de los países petroleros hacia los que tienen problemas de balanza comercial, mediante la intervención del FMI.

Estados Unidos queda virtualmente aislado en su posición: la canalización de los excedentes se realiza a través de los intermediarios financieros privados. La situación es resuelta en los hechos por una serie de decisiones unilaterales: la abolición de los controles a la entrada y salida de capitales -que posibilita la participación de todos los bancos norteamericanos en el reciclaje y no sólo de aquellos que operan en el mercado de eurodólares-, la eliminación de las limitantes en cuanto a la proporción del total de préstamos que puede otorgar un banco a un solo deudor y la garantía implícita del gobierno hacia los bancos respecto al pago por sus deudores (Gowan, 1999: 22; Solomon, 1999: 35). Estas medidas determinan que la discusión en el marco del FMI devenga ociosa. Los grandes bancos estadounidenses han asumido el liderazgo en el reciclaje de los petrodólares por los intermediarios financieros privados.

La ruptura del sistema de Bretton Woods otorgó un nuevo margen de libertad a Estados Unidos, pero ello apenas le permitió detener el deterioro de su posición. Entre 1973 y 1979, en el marco de una caída en la tasa de crecimiento y de un aumento de la inflación y el desempleo en la mayoría de los países industrializados, apenas obtiene un crecimiento de su producto real idéntico al del to-



Enrique Arceo

tal de los países industrializados y una estabilización de su participación en las exportaciones mundiales. La designación en agosto de 1979 de Paul Volcker al frente de la Reserva Federal, en medio de una crisis de confianza de los mercados internacionales respecto al dólar, anuncia un cambio radical de las políticas seguidas desde la posguerra, que será plenamente motorizado por la administración Reagan.

El dominio del dólar y de Wall Street como primer instrumento de fortalecimiento de la hegemonía de Estados Unidos

Volcker indica que la Reserva Federal dejaría elevar la tasa de interés tan alto como fuera necesario para restaurar el valor del dólar, cuya devaluación ya no sería observada por las autoridades estadounidenses con una “negligencia benigna”. Se atribuye ahora a su caída estimular la inflación, generar desconfianza de su papel como moneda de reserva y afectar la influencia económica y política de Estados Unidos al limitar la expansión de las firmas norteamericanas en el exterior.

El objetivo no es sólo controlar la inflación y restituir el valor del dólar, preservando su carácter de moneda de reserva. La nueva política “ofertista” procura un aumento de la rentabilidad del capital en su conjunto; detener la eutanasia de los rentistas; eliminar una política de bajas tasas de interés que, se sostiene, tiende a expandir excesivamente el crédito y a estimular la inflación; favorecer el ahorro y una más adecuada asignación de los recursos mediante la desregulación de los mercados; restablecer a Nueva York como centro de las finanzas internacionales e invertir los flujos financieros entre Estados Unidos y el resto del mundo⁴.

La decisión de la Reserva Federal de poner fin a la política de bajas tasas de interés fue seguida seis meses después por la eliminación progresiva de la regulación de las tasas máximas de los depósitos y los préstamos, iniciando un proceso de liberalización financiera que se iría profundizando a lo largo de la década y extendiéndose al resto del mundo. Este proceso supone, en el ámbito interno, destrabar la competencia geográfica y funcional entre distintos tipos de instituciones financieras y limitar las reglamentaciones y controles a los que son sometidas. En el plano internacional, el progresivo dismantelamiento de las trabas a los movimientos de capitales y a las operaciones en divisas.

Esta política refleja una visión que asigna al mercado, en especial al financiero, un lugar central en la eficiente asignación de los recursos y que identifica la liberalización de los mercados financieros con los intereses de Estados Unidos, es decir, de su bloque dominante. A esto coadyuva la presión ejercida por el crecimiento de los fondos de pensión y los fondos mutuos de inversión, que al estimular el retiro de los depósitos en las cuentas bancarias reglamentadas y con bajos rendimientos, pone en peligro la rentabilidad y estabilidad del sistema bancario⁵ y

La guerra infinita. Hegemonía y terror mundial

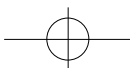
el acceso del gobierno al ahorro externo para la financiación de su déficit, a cuyo fin titulariza la deuda pública, tradicionalmente financiada a través de los bancos, posibilitando su adquisición a cualquier inversor, residente o no residente.

La elevada tasa de interés a corto plazo, el crecimiento de las cotizaciones en la bolsa y los atractivos rendimientos de los títulos del gobierno federal de Estados Unidos atraen ahora capitales japoneses y europeos (también capitales latinoamericanos que se fugan de las monedas locales en tren de rápida depreciación) y provocan una fuerte apreciación del dólar, la cual deteriora el balance comercial a medida que la distensión en la política monetaria y el crecimiento del déficit público impulsan el crecimiento del nivel de actividad. Entre 1981 y 1987 la cuenta corriente pasó así del equilibrio posibilitado por la fuerte contracción económica de 1980-1982, a un déficit del 3,5% del PIB, lo que implicó una necesidad de financiamiento externo, a lo largo de estos seis años, de más de 600 mil millones de dólares. No existiendo un excedente disponible de capitales en los mercados internacionales, la absorción de ahorro externo debía tener como contrapartida una contracción de la demanda neta de capitales en las restantes regiones.

Las medidas adoptadas por la administración Reagan tienden entonces a expandir su impacto al conjunto de los países centrales.

El incremento generalizado de la tasa de interés eleva, por sí mismo, los desequilibrios fiscales, ya que esa tasa es superior a la del crecimiento del producto y ello impulsa a los gobiernos a adoptar las medidas de liberalización de los movimientos de capital, necesarias para facilitar la financiación de sus déficit en el mercado financiero internacional⁶. En ese mismo sentido favorable a la liberalización juega el freno a la inversión productiva ejercido por la elevación de la tasa de interés y la consiguiente acumulación de excedentes financieros por las empresas, que buscan una ubicación más rentable a escala mundial; también la inestabilidad de las tasas de interés y de cambio, que las lleva a reclamar la más amplia libertad para el manejo de sus excedentes de tesorería a fin de preservar su capacidad competitiva; y las presiones que ejercen, con idéntica argumentación, las instituciones financieras. Y el impulso hacia la liberalización financiera es consolidado por el fortalecimiento ideológico del neoliberalismo, la política de Margaret Thatcher en el Reino Unido, las dificultades encontradas por Mitterand para efectivizar su programa de gobierno y las continuas presiones del gobierno de Estados Unidos, el FMI y el Banco Mundial para la remoción de los obstáculos a los movimientos internacionales de capital y de las regulaciones internas a los mercados financieros⁷.

Se completa así un primer aspecto de la respuesta de Estados Unidos a la constante reducción de su peso relativo en la producción y el comercio mundial. Esa respuesta es la sustitución de las instituciones consensuadas en Bretton Woods -en cuyo marco las tensiones macroeconómicas se resuelven básicamente en el ámbito nacional, pues cada estado puede emplear sus instrumentos mo-



Enrique Arceo

netarios y fiscales para perseguir el pleno empleo, pero debe asegurar niveles de crecimiento de la demanda y de los precios compatibles con el equilibrio externo- por un nuevo sistema basado en la desregulación de los mercados financieros internacionales y los tipos de cambio flexibles.

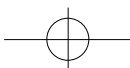
En este sistema la disciplina impuesta por el sistema de cambios fijos es reemplazada por la que impone el mercado privado de capitales a través de la amenaza de un retiro masivo de fondos y los desequilibrios internos se transmiten directamente -a través de las variaciones en la tasa de cambio- a la economía mundial. Por su parte los estados, a fin de asegurar las condiciones de estabilidad y rentabilidad exigidas por el capital financiero, deben aplicar, incluso cuando ello afecte las variables reales de la economía (empleo, nivel de actividad), una estricta política monetaria y fiscal para controlar la inflación y asegurar el equilibrio de las cuentas públicas con niveles impositivos no más elevados que en otros estados.

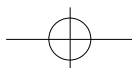
Se trata de la sustitución de un sistema basado en acuerdos entre los estados que otorgaba a Estados Unidos un lugar hegemónico, pero lo sujetaba al cumplimiento de una disciplina (sistema orientado a posibilitar, en cada país, el control del capital financiero y la asunción al rol central del capital productivo con el apoyo, en virtud del compromiso de garantizar el pleno empleo, de la clase obrera), por otro sistema, en que las paridades están decisivamente condicionadas por la política monetaria y fiscal de la potencia hegemónica y el gran capital financiero recupera un lugar central dentro del bloque de clases dominante.

Este sistema surge de la evaluación por el gran capital y la dirigencia política de Estados Unidos de las ventajas que podrían derivarse, en el marco de una radical liberalización de los mercados monetarios y financieros mundiales, del papel del dólar en las transacciones internacionales y de la magnitud del sistema financiero norteamericano (Gowan, 1999: 19-37).

La posición estructural que ocupa la economía norteamericana determina que las operaciones monetarias y financieras internacionales sean, en gran medida, en dólares y pasen, de alguna manera, por su mercado financiero. La primera respuesta de Estados Unidos -de su nuevo bloque dominante- a su debilitamiento relativo, es apoyarse en las ventajas que le otorga su posición dominante en el plano monetario y financiero para hacerlas jugar plenamente en un mercado internacional crecientemente "desregulado", es decir, sustraído del control de los restantes estados⁸.

La adopción de esta estrategia se traduce rápidamente en un incremento sustancial de la importancia relativa de Nueva York como plaza financiera. El volumen de las transacciones sobre títulos no locales realizadas en Estados Unidos representaban, en 1980, apenas el 20% de las efectuadas en el Reino Unido. Esta proporción se había elevado, en 1992, al 62%. Estados Unidos ha devenido un





La guerra infinita. Hegemonía y terror mundial

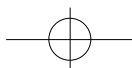
centro de atracción del ahorro mundial, lo cual le permite absorber recursos del resto del mundo, tanto para el consumo como para la inversión, sin que ello debilite su moneda. Desde 1982 el saldo de su balance de cuenta corriente ha sido continuamente negativo, pese a que entre 1985 y 1995 el dólar tuvo un valor bajo como resultado de una política deliberada destinada a frenar las fuertes presiones proteccionistas desencadenadas por el aumento del déficit comercial. A fines de la década del noventa se produce un fenómeno de sobrevaluación del dólar similar al de comienzos de la década de los ochenta, alcanzando el déficit, en el 2000, casi el 5% de su PIB, sin que ello produzca signos de una especulación contra el dólar.

Ello posibilita que el excedente de sus competidores, contrapartida del déficit de Estados Unidos, tienda, en vez de estimular el crecimiento de éstos, a ser absorbido por la economía estadounidense, que presenta un dinamismo acentuadamente mayor.

La internacionalización de los procesos productivos

El éxito de la estrategia de Estados Unidos, tendiente a otorgar un lugar central al capital financiero, tanto en su territorio como en el conjunto de los países industrializados, no habría podido desplegarse con la misma facilidad sin dos factores: por una parte, el deterioro del consenso en torno a las políticas keynesianas como consecuencia del reiterado fracaso de las medidas destinadas a aumentar el nivel de actividad y eliminar el desempleo mediante la elevación de la demanda, en un contexto de caída de las tasas de ganancia y de acumulación fundamentalmente imputable a un descenso de la productividad del capital (Webber y Rigby, 1996; Duménil y Lévy, 2000). Y por la otra, las transformaciones que experimenta el gran capital productivo.

A partir de los años setenta tiene lugar un cambio particularmente relevante en las modalidades de inversión y en la estructura de un número creciente de grandes empresas industriales. La inversión externa de estas empresas estuvo destinada en lo fundamental, hasta entonces, a cubrir la demanda del mercado receptor y, eventualmente, la de países vecinos. Suponía la creación de filiales, denominadas por Michalet (Michalet, 1976) de relevo, que se inscriben en una lógica comercial de sustitución de exportaciones donde los determinantes de la inversión están básicamente relacionados con las características del mercado (tamaño, grado de protección aduanera, ubicación geográfica respecto a la sociedad madre, posicionamiento de las empresas competidoras, etc.). La búsqueda para elevar los beneficios, en un contexto de caída de la tasa de ganancia en los países industrializados y de una competencia incrementada, lleva ahora a la creación de filiales-taller, posibles por los avances en las comunicaciones y en el procesamiento de datos.



Enrique Arceo

Se trata de filiales que asumen el desarrollo de una parte del proceso productivo, siendo ensamblado el producto final de manera centralizada. La lógica que preside en este caso la organización de la producción a escala mundial no es comercial, sino industrial. Cada uno de los fragmentos del proceso productivo tiende a localizarse donde su costo absoluto es menor, habida cuenta de la tecnología utilizada por la empresa, la ubicación geográfica de sus mercados y de sus demás filiales, sus fuentes de aprovisionamiento de materias primas, etc. La producción de cada una de las filiales no reviste, estrictamente, el carácter de mercancías -sus productos no son el resultado de “trabajos útiles realizados independientemente los unos de los otros como actividades privativas de otros tantos productores independientes” (Marx, 1946: T 1, 10)-, se trata de meros elementos circulantes de su capital productivo, resultantes de la división técnica del trabajo en el proceso de producción de la empresa. Buena parte del “comercio internacional” pasa a ser una circulación de productos en el interior de las empresas.

La filial-taller es un caso extremo, y crecientemente importante en la forma que adopta la nueva internacionalización del proceso productivo, pero no el único. Simultáneamente se desarrollan redes de filiales especializadas, pero con medios de producción flexibles⁹, que efectúan su producción para el mercado mundial o para un mercado regional conforme a los pedidos que realiza, a veces diariamente, la casa central en función de sus ventas. También se detectan “nuevas formas de inversión” que descansan en la articulación, en el ámbito mundial o regional, de una red de contratistas y subcontratistas ligados por diversos tipos de lazos (participación accionaria minoritaria, licencias o patentes, franchising, etcétera).

Las implicaciones del desarrollo de un proceso productivo que se despliega en el nivel mundial son múltiples, pero interesa destacar, en primer lugar, que el proceso de producción pasa a desarrollarse en diversos espacios nacionales y que la mercancía es producida para su realización (su venta) en el mercado mundial. Esto significa la ruptura del vínculo entre el gran capital productivo y el mercado interno de su país de origen. El mercado es ahora el mundo y los ingresos de los asalariados solamente un costo, y no ya un componente relevante de la demanda, como en economías mucho más cerradas, donde el proceso de acumulación tiene como eje el mercado interno.

Esto facilita la rearticulación del bloque dominante a partir de la alianza del gran capital financiero y el gran capital productivo internacionalizado. La estrategia estadounidense está ligada no sólo a una transferencia de excedente del capital productivo hacia el capital financiero, lo cual habría determinado una fuerte oposición del capital productivo en alianza con la clase obrera, sino también a una ofensiva generalizada del capital contra el trabajo y a un aumento del excedente apropiado que facilita el presuroso abandono por el conjunto del gran capital de las instituciones ligadas al mundo de Bretton Woods.

La guerra infinita. Hegemonía y terror mundial

La rearticulación entre el gran capital financiero y el gran capital productivo tiene lugar a partir de una transformación en la posición estructural de este último en las economías nacionales que no se agota con la ruptura del vínculo entre el capital productivo y el mercado interno de su país de origen. El hecho fundamental es que esta ruptura no es consecuencia de la creciente importancia de las exportaciones, sino de la internacionalización de su proceso productivo, lo cual genera efectos totalmente distintos.

La circulación internacional de mercancías debe superar las trabas generadas por las barreras aduaneras que erigen los estados para defender la reproducción ampliada de los capitales que operan dentro de su ámbito. Esto lleva a las fracciones del capital industrial que venden una proporción importante de su producción en el exterior, a incitar a sus gobiernos a que impulsen una política de apertura económica en los restantes estados. Sin embargo la mayoría de las veces una parte significativa de su producción tiene como destino el mercado interno y defienden la existencia de altas barreras aduaneras en su país para obtener beneficios extraordinarios que les posibilitan una política externa de ventas más agresiva. Su carácter de grandes exportadores no rompe sus estrechas ligas con el ámbito geográfico donde desarrollan su proceso productivo y no muestran interés, salvo en lo que concierne al nivel arancelario, en la política económica aplicada por los países en que residen sus clientes.

La situación es distinta en el caso de la inversión externa destinada a explotar los recursos naturales del país receptor, crear en el mismo la infraestructura económica o establecer filiales-relevo. El desarrollo del proceso productivo en el país receptor plantea al inversor problemas referentes a las garantías contra el riesgo de expropiación, la libertad de remesas de utilidades, la supresión de condicionamientos a su actividad por el estado receptor, el nivel de la imposición, etc. Pero si bien la inserción de la sociedad madre, a través de su filial, en la economía receptora determina que sus preocupaciones respecto a las políticas aplicadas en ésta sean marcadamente más amplias que las de un simple exportador, la lógica a que se encuentra sometida su expansión global no es radicalmente distinta a la de éste.

La actividad de su filial representa una extensión geográfica de sus actividades para acceder a la explotación de recursos naturales situados fuera de las fronteras de su país de origen, prestar determinados servicios que no pueden ser objeto de comercio internacional o superar los límites que enfrenta la ampliación de sus ventas externas por problemas de costo de transporte, barreras aduaneras o presiones competitivas. No existe, por consiguiente, una ruptura radical en las políticas externas que impulsan, en su país de origen, las fracciones del capital industrial que tienen como eje las exportaciones y las que recurren a las inversiones directas. Ambas fracciones permanecen sólidamente ligadas a su país de origen y su preocupación fundamental sobre los mercados externos es asegurar -por

Enrique Arceo

medios que pueden ser divergentes- su acceso, sin que esto implique dejar de apoyar e impulsar políticas destinadas a preservar su control sobre su propio mercado de origen.

En el caso de la internacionalización del proceso productivo se requiere en cambio, por parte de los estados, incluido el de origen, el establecimiento de un régimen de comercio lo más abierto posible y, preferentemente, la abstención de cualquier exigencia estatal en cuanto al grado de integración local de la producción o las características de la misma, ya que éstas pueden incidir sobre los costos que no pueden ser compensados, como cuando la producción se orientaba hacia el mercado interno, mediante el aumento de los precios. Pero además, cada fracción del capital internacionalizado procura asegurar su derecho a implantarse en aquel territorio que le resulte más conveniente y quebrar las relaciones privilegiadas establecidas por otra fracción o fracciones con un estado determinado, pues éstas incrementan la capacidad competitiva de sus oponentes.

Ello no las lleva, por supuesto, a renunciar a sus propias relaciones privilegiadas con uno o varios estados. Pero las exigencias recíprocas de las distintas fracciones del capital internacionalizado terminan configurando una política tendiente a la estructuración de un mercado mundial capitalista unificado en torno a la libertad de acción de estas fracciones y con mínimas interferencias de los estados, que son incitados a abandonar cualquier medida destinada al capital local o a una determinada fracción del capital internacionalizado por medio del acceso privilegiado a ciertos mercados, subsidios a la exportación o incentivos a la inversión.

Esto indica la constitución de un actor que reclama un nuevo tipo de mercado mundial capitalista en que los estados no tienen ya como rol proteger e impulsar la reproducción ampliada del capital que opera en su territorio, sino gestionar la reproducción de la mano de obra de la manera más adecuada para atraer la mayor cantidad posible de capital transnacional, sometiéndose para tal fin a una nueva disciplina. Su interés es que el gran capital tenga acceso a todas las actividades en cualquier lugar del mundo y que todas las esferas de la vida social queden integradas al mercado. El resultado de su accionar es -dado que el capital tiene total libertad de movimiento y no así la mano de obra y que el poder de la mayoría de los estados queda restringido a la creación de las condiciones más adecuadas para atraer al capital- una caída en el promedio de los salarios, un incremento en la concentración del ingreso y en las desigualdades regionales y nacionales, y el vaciamiento de las instituciones democráticas. Una porción cada vez mayor de los resortes de decisión queda en manos de los “mercados”, deviniendo en buena medida la democracia un mero juego convalidatorio.

El núcleo del nuevo actor está constituido por un número reducido de empresas, quizá no más de algunas centenas¹⁰, pero articula, en el desarrollo de su propio ciclo, una gran cantidad de fracciones de capital productivo más o menos internacionalizadas y “atraviesa” la reproducción de prácticamente el conjunto de



La guerra infinita. Hegemonía y terror mundial

los capitales. La mano de obra que explota está ubicada en las más diversas latitudes, sus ventas y sus fuentes de financiamiento están fuertemente diversificadas en el mercado mundial y su ciclo reproductivo tiende a asentarse directamente sobre la economía mundial¹¹.

Su surgimiento produce efectos distintos a los relacionados con la expansión del capital financiero internacional. Éste tiene un claro interés en la política global de los estados. El nivel de su retribución (la tasa de interés) depende del mantenimiento de políticas restrictivas en materia monetaria y el cobro de su crédito del adecuado equilibrio de las cuentas externas, por lo cual apoya sistemáticamente los sistemas tendientes a imponer a los gobiernos una disciplina automática. Pero la acción del propio mercado, si existe libertad completa de movimientos internacionales en el ámbito mundial, tiende a otorgarle por sí misma al capital financiero un elevado poder disciplinario. Su retirada masiva ante una política que no aprueba genera, en países abiertos a sus movimientos, sanciones altamente temidas en términos de crisis cambiaria y financiera y de contracción de la economía real.

En cambio, la fracción internacionalizada del capital productivo requiere no sólo, como el capital financiero, un contexto internacional que posibilite su libre desplazamiento entre espacios estatales, sino también reducir a los estados al rol de gestionarios de la reproducción de la mano de obra y del desarrollo de las condiciones generales de operación del capital (infraestructura, regulaciones legales destinadas a asegurar la preservación de la propiedad, estructura impositiva que no haga recaer sobre el capital los costos ligados a posibilitar la más adecuada operatoria de éste, etcétera).

La transnacionalización de las grandes empresas no puede ser entendida, sin embargo, como la pérdida de toda nacionalidad. Desde el punto de vista de la nacionalidad de sus accionistas, esta transnacionalización es muy disímil en los distintos países centrales. Parecería que es marcadamente más significativa en las empresas estadounidenses, donde gran proporción de las acciones está diseminada entre el público y los operadores extranjeros tienen una gran importancia en las transacciones bursátiles, que en las empresas de Europa o Japón; allí buena parte de las acciones de las empresas se encuentra en manos de otras firmas industriales o de grandes bancos. Desde el punto de vista de la importancia relativa de sus operaciones en el exterior, este proceso parece en cambio estar más avanzado en las grandes empresas japonesas y, sobre todo, europeas¹². Pero lo relevante es, más que la proporción exacta de internacionalización de su propiedad y producción, el hecho de que el gran capital productivo transnacionalizado propugna una política de liberalización de la economía mundial y una limitación del poder de los estados tendiente a cristalizar su posición dominante en relación con las fracciones locales del capital y la clase obrera y que, al mismo tiempo, esto no impide a sus diversos componentes mantener relaciones marcadamente estrechas con su estado



Enrique Arceo

de origen, tanto por la relevancia que aún mantiene para ellos la economía local, como por el hecho de que obtiene con esto importantes beneficios.

La reestructuración del mercado mundial en el sentido requerido por el capital transnacionalizado sólo puede ser resultado del accionar de los estados. Pero éstos (el bloque dominante que detenta el poder en cada uno de ellos) dependen en gran medida de “su” capital internacionalizado para lograr sus metas internas y externas y esto posibilita que, al impulsar el gran capital transnacional una política común, ésta sea asumida por el conjunto de los grandes estados capitalistas.

Los estados tienen también, sin embargo, intereses divergentes: los del conjunto de “su” capital. Y el capital transnacional se alinea, la mayoría de las veces, con las políticas de “su” estado. Su carácter transnacional queda en estos casos desplazado por la defensa de sus intereses específicos frente a las otras fracciones del capital transnacionalizado y por el vínculo con su estado de origen en tanto fracción hegemónica del bloque de clases dominante.

El problema del carácter transnacional o no del gran capital plantea pues, en la fase actual, una inevitable ambigüedad. En algunos casos opera como capital nacional, en otros -frente a las restantes fracciones del capital local y la clase obrera- como capital auténticamente transnacional.

La construcción de un nuevo mercado mundial capitalista como segundo instrumento de fortalecimiento de la hegemonía norteamericana

Estas transformaciones constituyen el sustento de la segunda respuesta de Estados Unidos al deterioro de su posición relativa. La recepción como propio del programa del gran capital crecientemente transnacionalizado -de origen fundamentalmente, pero no sólo, norteamericano- para lo cual se apoya, nuevamente, en las ventajas estructurales que le otorga su peso económico y su avance tecnológico.

Estados Unidos ofrece un amplio mercado y niveles de gasto público en defensa y desarrollo tecnológico que no pueden ser alcanzados por otros países, por lo cual sus empresas, que además se encuentran ampliamente diversificadas desde el punto de vista geográfico, no requieren, para incrementar su peso en la economía mundial dentro de los sectores más dinámicos, de subsidios a las exportaciones o de protecciones especiales. A su vez, el incremento de este peso no puede sino reforzar su influencia y aumentar la masa de beneficios y la demanda de trabajo más sofisticado, ya que la dirección del proceso productivo y los desarrollos tecnológicos quedan radicados en el lugar donde se encuentra el mercado financiero más importante y la mayor demanda de los productos más avanzados y complejos.



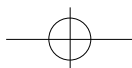
La guerra infinita. Hegemonía y terror mundial

Esta estrategia requiere, en lo interno, de la aceptación de una creciente apertura de la economía a los productos fabricados en el exterior a un menor costo¹³ y la especialización en aquellas actividades basadas en la ciencia o en los desarrollos tecnológicos más complejos, en los que Estados Unidos conserva y procura ahondar sus ventajas (el 32% de las exportaciones de Estados Unidos está constituido por productos de alta tecnología)¹⁴. También supone, a fin de controlar las tensiones internas generadas por el proceso de apertura comercial, un mercado laboral flexible que posibilite el descenso de los salarios del personal menos calificado¹⁵ y una cierta capacidad de regular discrecionalmente los efectos de la apertura. La ley antidumping, el manejo de las cuotas de importación y la ley 381 son una clara expresión del ejercicio de esta política.

En lo externo, esta estrategia exige una activa política de liberalización comercial y de regulación de las actividades que puede desarrollar cada estado para apoyar al capital radicado en él y atraer otros capitales. El activismo desarrollado por Estados Unidos al respecto ha sido descollante y no ha sido ajena a su éxito la presión ejercida por el capital transnacional en los diversos estados, ya que esta estrategia refleja también, en gran medida, las necesidades del conjunto del gran capital en cuanto a la creación de un nuevo ámbito unificado de acumulación.

Este activismo cristalizó en la Ronda Uruguay (1994). En ésta las tarifas aduaneras de los países industrializados que se habían reducido a un promedio de 6,3% en la Ronda de Tokio (1979) disminuyen a un promedio de 3,8%, mientras que el valor de los productos industriales libre de aranceles se eleva, en los países en desarrollo, del 20 al 44%. Simultáneamente se crea la Organización Mundial del Comercio (OMC), que empieza a operar el 1 de enero de 1995, donde se suscribe una serie de acuerdos relacionados con la inversión, el acceso a los mercados de servicios, las compras del estado, los derechos de propiedad intelectual, etc. El Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), firmado con anterioridad, y las propuestas norteamericanas para el Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA), constituyen sin embargo, aunque en un ámbito regional, el mejor exponente de los fines perseguidos con esta política: consideración de los capitales, cualquiera que sea su origen, en absoluto pie de igualdad; garantía total a la inversión, con derecho para el inversor de considerar expropiación cualquier medida que afecte su rentabilidad; libre acceso a todos los mercados incluidas las compras del estado y los servicios de cualquier índole, aunque sean prestados a distancia por no residentes; prohibición de trabar las transferencias de capital; prohibición de sujetar las inversiones a cualquier condición de desempeño, de establecer reintegros a las exportaciones destinados a incentivar el valor agregado local, de otorgar subsidios que puedan afectar de alguna manera a otros capitales o a la sociedad madre de éstos; prohibición de que los estados brinden servicios no sujetos a una estricta lógica económica, excepto cuando sean gratuitos y no compitan con los prestados por el sector privado; sometimiento de los estados a un juicio arbitral en caso de que algún inversor alegue haber experimentado un perjuicio; etcétera.





Enrique Arceo

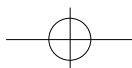
Estados Unidos persigue a través de este proceso conformar un mercado mundial capitalista acorde con los intereses del capital transnacionalizado en su conjunto y reforzar su hegemonía económica, política e ideológica mediante su alianza con éste y el impulso a la transformación, en las restantes formaciones económico-sociales, de la relación de fuerzas existente en el seno del bloque dominante y entre éste y los sectores subordinados. Preside esta estrategia su convencimiento de que el peso estructural de su economía y su capital reforzarán, en este contexto, su posición central en la economía mundial. Pero la forma bajo la cual impulsa el establecimiento de normas internacionales destinadas a asegurar la liberalización del comercio y las inversiones, está además estrictamente sujeta a una agenda que refleja las prioridades e intereses de “su” capital (libre acceso a los mercados en la agricultura y los servicios, protección de la propiedad intelectual¹⁶, conformación en América Latina de un área exclusiva de influencia, etcétera).

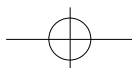
La ofensiva de Estados Unidos para consolidar su posición hegemónica determina, por consiguiente, que su dominación tienda a manifestarse de dos formas distintas: en un régimen monetario y financiero internacional directamente sujeto a sus intereses nacionales y en su liderazgo en la creación, conforme a sus prioridades, de los aparatos institucionales y las normas internacionales que tienden a limitar el accionar de los estados (en rigor, de los restantes estados, dado el poder de veto sobre los organismos multinacionales que le otorga su posición hegemónica) en relación con el capital transnacional.

Se trata de dos ámbitos donde las contradicciones intercapitalistas se expresan de manera diferente: a) en el terreno monetario y financiero la creación de una nueva moneda de la Unión Europea, y el fortalecimiento de sus mercados financieros, o el frustrado intento de Japón de crear una asociación de países asiáticos destinada a manejar la crisis de 1997, remiten a estrategias nacionales destinadas a desafiar la preeminencia del dólar y de Wall Street; b) en el ámbito de la reregulación de las relaciones entre los estados y el capital transnacionalizado la competencia intercapitalista se manifiesta en las distintas prioridades a que se pretende sujetar el proceso y su delimitación, a fin de ampliar su participación en el mercado global en áreas donde sus capitales cuentan con una situación privilegiada (Europa oriental o sus ex colonias en el caso de la Unión Europea, América Latina en el de Estados Unidos).

La periferia y el nuevo colonialismo

La extensión del nuevo orden a la periferia ha sido uno de los ejes fundamentales del proceso de transnacionalización del capital. En definitiva es la capacidad de éste para organizar un proceso productivo a escala mundial radicando cada una de sus fases allí donde su costo es menor, lo que ha facilitado la paulatina recuperación de la tasa de ganancia a través de una ofensiva contra el trabajo sus-





La guerra infinita. Hegemonía y terror mundial

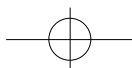
tentada en la competencia de trabajadores con niveles de salarios marcadamente diferentes y la ampliación del ejército industrial de reserva en las áreas de mayor resistencia al deterioro de las condiciones de vida y de trabajo.

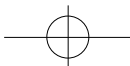
La condición de posibilidad de esta extensión fue el quiebre del modo de acumulación imperante en gran parte de la periferia, centrado en la ampliación del mercado interno y la diversificación de la estructura productiva, y su sustitución por un modelo de “desarrollo” basado en las exportaciones, que no es nuevo. Ha sido el imperante hasta los años treinta (y para muchos de los países de menores dimensiones hasta el presente) y sus resultados fueron una radical simplificación de la estructura económica de las regiones de cada país que lograron insertarse en el mercado mundial, una fuerte diferenciación regional, una elevada concentración del ingreso, miserables condiciones de vida y de trabajo para la inmensa mayoría de la población y una extrema dependencia de la demanda externa.

En este modelo la suerte de las regiones estuvo determinada por su dotación de recursos naturales, las condiciones competitivas imperantes en el mercado mundial para los productos exportados, el tipo de relaciones productivas anudadas en el sector exportador, la mayor o menor intensidad de los efectos multiplicadores de éste sobre el conjunto de la actividad económica y la nacionalidad de las empresas exportadoras, factor relevante en cuanto a la porción del excedente invertido o gastado localmente. Pero incluso los países que tuvieron una región con las condiciones más favorables en todos estos aspectos y donde ésta ocupaba una porción importante de su territorio, como fue el caso de Uruguay y Argentina, el tipo de desarrollo experimentado bajo el libre comercio fue marcadamente distinto al de países con condiciones similares que, como Canadá o Australia, adoptaron una decidida política de diversificación de su estructura productiva.

El modelo, por otra parte, no fue abandonado, simplemente se derrumbó. En algunas regiones por el agotamiento de los recursos naturales, en otras por la caída de los precios internacionales. En el resto de los casos por la brutal contracción de los flujos comerciales como consecuencia de la crisis de los años treinta. Los esfuerzos de los países periféricos más avanzados por mantener el nivel de actividad y cubrir la demanda insatisfecha, durante la crisis y la guerra, impulsaron una diversificación de la actividad productiva, que tuvo luego que ser preservada para conservar el nivel de empleo, mediante la protección aduanera y la transformación del modo de acumulación.

A partir de los años ochenta una serie de factores confluyen para determinar un cambio en el modo de acumulación dominante: el creciente mercado que abre a las manufacturas el descenso de las barreras aduaneras en los países centrales, el ejemplo de las muy altas tasas de crecimiento alcanzadas por los países del Sudeste Asiático, el auge ideológico neoliberal, el atractivo, sobre todo en los años noventa, de poder acceder nuevamente al mercado internacional de capitales, y en muchos países la violencia militar orientada a poner fin a procesos de creci-





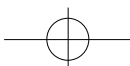
Enrique Arceo

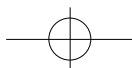
miento donde el rol decisivo del aparato estatal en la orientación del desarrollo estimulaba la creciente activación de los sectores populares. Pero el proceso de cambio tiene un punto de apoyo fundamental: la crisis de la deuda cuya asunción había sido estimulada por Estados Unidos y que es precipitada por el abrupto cambio de su política monetaria. La acción del FMI y el Banco Mundial deviene entonces decisiva al condicionar la ayuda para hacer frente a la elevación de los intereses de la deuda y la total paralización de los flujos financieros voluntarios a la liberalización comercial, la desregulación económica y la privatización del sector estatal. El resultado de esta liberalización fue la desarticulación de su estructura industrial, una tendencia a la reprimarización de sus economías y el abandono de los intentos de aumentar el grado de integración de su estructura productiva como medio de incrementar su eficiencia y de lograr paulatinamente una mayor penetración en los mercados mundiales de productos industriales.

El sistema industrial (el conjunto interrelacionado de industrias que contiene, en cada país industrializado, las actividades que conforman el eje del proceso de acumulación dominante en el ámbito mundial) es el soporte material que permite al capital productivo controlar el desarrollo de las fuerzas productivas y orientarlo en función de sus exigencias de acumulación. La base material resultante de la articulación de los diversos procesos productivos en el seno del sistema industrial le permite impulsar, ante un incremento de los salarios reales, el desarrollo de innovaciones tendientes a reducir el empleo de mano de obra en el conjunto de las actividades. Adoptar, frente a un avance de la productividad en una determinada rama de actividad, tecnologías destinadas a incrementar el empleo de sus productos. Aprovechar un aumento de la capacidad de consumo para crear bienes destinados a generar nuevas necesidades o nuevas formas de satisfacción de las existentes. Incorporar nuevos productos o nuevas formas de producción surgidas en otras naciones, adecuándolas, a fin de preservar su competitividad en el mercado mundial, a las relaciones locales de valor.

Esta capacidad se traduce en una estrecha correspondencia, en los países centrales, entre los diversos elementos que definen la estructura del sistema industrial, tales como el monto de capital por obrero y el nivel de los salarios reales, el tipo y grado de complejidad de las mercancías consumidas tanto individual como productivamente y la estructura de la producción, las características de las mercancías fabricadas en el sistema industrial y de las exportadas, etc. Se trata de correspondencias que denotan la adecuación de las fuerzas productivas al grado de desarrollo y las características de las relaciones materiales y sociales de la producción en el seno del mercado nacional.

Su existencia es independiente del nivel de ingreso, remite a la naturaleza de la articulación entre fuerzas productivas y relaciones capitalistas de producción en el ámbito nacional y, lo que no es sino su contracara, al tipo de relaciones internacionales de producción en que se encuentra inserto el país. Japón era en 1920, des-





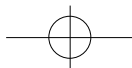
La guerra infinita. Hegemonía y terror mundial

de este punto de vista, una economía central atrasada y no una formación periférica, pese a tener un ingreso per cápita que es sólo un tercio del inglés. Argentina, no obstante tener el 75% del ingreso inglés, era un país periférico. La subsiguiente evolución de estos dos países muestra las consecuencias de esta diferencia.

La liberalización del comercio entre países industrializados tiende a generar una especialización interindustrial que incrementa las economías de escala y la eficiencia del conjunto de las industrias sin desaparición de los respectivos sistemas industriales, es decir, sin pérdida de las interrelaciones industriales que posibilitan el desarrollo y la orientación, en cada uno de los países, del cambio tecnológico. Su efecto sobre la periferia es, en cambio, la destrucción de las relaciones interindustriales, es decir, la desintegración de los subsistemas industriales existentes y la eliminación de la posibilidad de constituir un sistema industrial.

Esto significa que, tras más de cincuenta años de esfuerzos para liberarse al menos parcialmente de ella, los países periféricos quedan sujetos a la lógica de crecimiento que les impone el mercado mundial. Las relaciones de precios imperantes en la economía mundial determinan, de acuerdo con las condiciones en que actúa el capital en cada uno de ellos, las actividades que resulta redituable desarrollar empleando las tecnologías disponibles, y esto determina su especialización en una estrecha gama de productos que, cuando sube su precio, el sistema industrial del país dominante tiende a reemplazar generando sustitutos más baratos o nuevas formas industriales de producción radicadas en el centro.

Los resultados de la reinstauración de este modelo son claros si se toma el ejemplo de las transformaciones experimentadas por América Latina durante las dos últimas décadas. El peso relativo de las exportaciones dependientes de los recursos naturales (bienes primarios, alimentos, bebidas y tabaco, productos con elevadas economías de escala y alta intensidad de recursos naturales) ha descendido del 93% en 1970 al 74% en 1999. Pese a las transformaciones sobrevenidas en la economía mundial y al peso abrumador de las exportaciones de manufacturas dentro del comercio internacional, las exportaciones dependientes de los recursos naturales conservan en la región un peso aplastante y su relevancia en la estructura de las exportaciones y de la producción tiende a incrementarse en un conjunto importante de países de la región -entre ellos Argentina, Brasil y Chile, si bien ha aumentado la participación de sus exportaciones de productos primarios con algún grado de elaboración y, sobre todo en los dos primeros, de commodities industriales. Se trata, en este último caso, de un resultado del paulatino desplazamiento del centro de actividades maduras en las cuales no es posible ya obtener rentas tecnológicas significativas. Pero estos productos, al igual que muchas de las exportaciones tradicionales con muy escaso grado de elaboración, siguen igual suerte, en cuanto a la evolución de sus precios relativos, que los productos primarios, lo cual obviamente no es resultado de la naturaleza intrínseca de éstos, sino expresión de las relaciones asimétricas que ligan al centro y la periferia.



Enrique Arceo

En países tales como México, Costa Rica o República Dominicana, además de las exportaciones tradicionales, han crecido las de bienes duraderos (que incluyen las exportaciones de partes) y, fundamentalmente, las de bienes difusores de progreso técnico (maquinarias, instrumentos, química fina). El incremento de estas exportaciones se encuentra relacionado con el desarrollo de la maquila, basada en el ensamble, manufactura, procesamiento o reparación de bienes importados temporalmente para su reenvío al país de origen.

Este tipo de crecimiento está relacionado, en los países de mayor industrialización relativa, con un quiebre del proceso de constitución del sistema industrial, la ruptura de los eslabonamientos industriales, la concentración de las actividades manufactureras en relativamente pocas ramas con empresas de origen transnacional y nacional (grandes monopolios u oligopolios) y una notoria caída en el valor agregado y en su potencial de generación de tecnología (Dussel, 1997: 293). Esto implica a su vez un notorio debilitamiento de la relación entre la expansión de las exportaciones y la del PIB. Se trata de una nueva forma de economía de enclave a través del desarrollo de una versión actualizada del modelo exportador periférico, donde la explotación de los recursos naturales es sustituida, con similares resultados, por la de mano de obra barata. El segmento exportador industrial está constituido por filiales-taller insertas en la estrategia global de las empresas transnacionales –en la red productiva de éstas a escala mundial– que mantienen con la economía local muy escasos vínculos, pues no constituyen una amplia red de proveedores locales. Sus proveedores son las otras filiales-taller ubicadas allí donde los costos absolutos son más reducidos para cada operación y, al igual que en el caso de las filiales-relevo, las operaciones más complejas y que requieren trabajo más altamente calificado quedan ubicadas en los países centrales.

Todo esto se ve agravado por las limitaciones a los instrumentos de política económica estatales y por la competencia entre los estados por atraer inversiones, que los lleva a reducir cada vez más los impuestos sobre las ganancias del capital. Su efecto no es entonces el incremento de la competitividad de la economía local, sino un aumento en la competitividad de las empresas transnacionales.

A esto se agrega (en realidad es su contracara) la extranjerización de la estructura industrial y la extrema volatilidad de las inversiones externas. Las empresas transnacionales cambian rápidamente la implantación de sus instalaciones en función del acceso a nuevas localizaciones que les permitan reducir aún más sus costos. Ello se traduce en una fuerte tendencia a la reducción en el precio de los productos generados en las plataformas de exportación; en el surgimiento de desequilibrios externos que propician devaluaciones cuyo efecto es deprimir los salarios; y en la adopción por los estados competidores de una política similar que lleva a una espiral descendente en las condiciones sociales del conjunto de los países.

Puede argüirse, por supuesto, que el caso más espectacular de crecimiento en las cuatro últimas décadas ha sido el de los países del Sudeste Asiático, y que el mismo estuvo basado en la exportación de productos manufacturados. Pero este crecimiento

La guerra infinita. Hegemonía y terror mundial

se apoyó en el caso coreano, sin duda el más exitoso en la erección de barreras aduaneras destinadas a posibilitar el desarrollo de industrias más complejas para la exportación y avanzar en el grado de integración del sistema industrial, para lo cual se ejerció un trato claramente discriminatorio contra el capital extranjero en muchas de las áreas consideradas estratégicas, y se empleó todo el arsenal de políticas económicas que tienden a ser prohibidas por la OMC y por tratados como el TLCAN o el ALCA.

El resultado de las políticas neoliberales en la periferia es la restauración de un patrón colonial de crecimiento, tanto por el contenido de las relaciones internacionales de producción en que se apoya, como por la simultánea limitación de la capacidad de acción de los estados, el creciente distanciamiento del centro y la diferenciación de los niveles de ingresos entre los países, entre las regiones de cada país, así como entre las distintas clases y fracciones de clase en su seno.

Cuadro 1
**PIB regional per cápita como porcentaje del correspondiente
a la Nación Dominante* - 1870/2000**

	1870	1900	1913	1950	1973	2000
Europa occidental	64,7	67,3	69,8	53,5	74,0	74,1
Áreas de poblamiento reciente (Australia, Canadá, Nueva Zelanda y Estados Unidos)	74,8	87,6	98,7	96,7	96,8	96,5
Europa del sur (incluida Turquía)	34	34,2	33,0	21,1	36,2	36,1
Europa del este	33,3	29,9	31,9	27,5	36,2	15,5
América Latina	23,3	23,4	27,1	26,0	24,4	20,1
Asia	17,8	14,8	14	8,0	10,8	15,9
Asia (excluidos Japón y China)	19,0	14,4	13,7	7,8	8,6	8,3
Japón	22,7	24,7	25,1	19,6	66,3	75,6
China	16,0	14,2	13,0	6,4	7,1	23
África	14,7	10,9	10,8	8,7	7,9	4,8
Mundo	27,4	27,5	29,0	22,3	24,8	21,9
PIB per capita (en dólares de 1990 a paridad de poder de compra)						
Reino Unido	3.263	4.593				
Estados Unidos			5.307	9.573	16.607	27.272

* Gran Bretaña en 1870 y 1900, Estados Unidos a partir de 1913.

Fuente: FMI, World Economic Outlook, 2000, en base a Angus Maddison 1995 Monitoring the World Economy 1820-1992 (Paris: Organization for Economic Cooperation and Development) y estimaciones del FMI. Los datos para el año 2000 fueron calculados aplicando las tasas de crecimiento del PIB real per cápita a paridades de poder de compra a los datos de Maddison para 1990 (también medidos en paridades de poder de compra).

Cuadro 2
Tasas anuales acumulativas de variación del PIB regional per cápita
respecto al de la nación dominante, 1870-2000

	1870-1900	1900-1913	1913-1950	1950-1973	1973-2000
Europa occidental	0,13	0,28	-0,7	1,0	0,00
Áreas de poblamiento reciente (Australia, Canadá, Nueva Zelanda y Estados Unidos)	0,53	0,92	-0,1	0,00	-0,01
Europa del sur (incluida Turquía)	0,02	-0,27	-1,2	2,37	-0,01
Europa del este	-0,36	0,50	-0,4	1,20	-3,09
América Latina	0,01	1,14	-0,1	-0,28	-0,72
Asia	-0,61	-0,43	-1,5	1,31	1,44
Asia (excluidos Japón y China)	-0,92	-0,38	-1,5	0,43	-0,13
Japón	0,28	0,12	-0,7	5,44	0,49
China	-0,40	-0,68	-1,9	0,45	4,45
África	-0,99	-0,07	-0,6	-0,42	-1,83
Mundo	0,01	0,41	-0,7	0,46	-0,46

Fuente: cuadro anterior.

La expansión del mercado mundial capitalista ha estado ligada, como surge del Cuadro 1, a un incremento de las desigualdades entre los países desarrollados y los menos desarrollados. Además las naciones que, en cada fase, han devenido desarrolladas o han alcanzado tasas de crecimiento sustancialmente más elevadas que las de los países más avanzados, lo han hecho a través de políticas activas (lo cual no implica políticas reñidas con el impulso a las exportaciones) y no mediante la acción espontánea del mercado. Es el caso de los países de nuevo poblamiento, que implementaron antes de 1913 –a diferencia de Argentina, país de similar inserción en la división internacional del trabajo en esa época– políticas fuertemente proteccionistas de su crecimiento industrial. Es también el caso de Japón (al igual que Alemania) desde 1870, pero en particular a partir de la última posguerra. También el de China, o el de Corea a partir de 1960.

El ritmo de diferenciación en los niveles de ingresos ha oscilado en diversos periodos. Entre 1870 y 1913 sólo se aproximaban al ingreso del país líder Europa occidental, las áreas de nuevo poblamiento y América Latina, donde se encuentran países como Argentina y Brasil que son, junto con Estados Unidos, Canadá, Australia y África del sur, los receptores de las grandes migraciones ligadas a la nueva división internacional del trabajo que se instauró en ese periodo.



La guerra infinita. Hegemonía y terror mundial

Entre 1913 y 1950 la brecha respecto al país líder se amplía en todas las regiones periféricas, mientras que entre 1950 y 1973 se produce, salvo en el caso de América Latina y sobre todo, de África, una cierta aproximación. La reestructuración de la economía mundial por las políticas neoliberales a partir de fines de la década de los setenta ha estado ligada, en cambio, a un incremento de la brecha en Asia (excluidos Japón y China), África (con un porcentaje de distanciamiento anual cuatro veces superior al experimentado entre 1950-1973) y América Latina (con un ritmo de distanciamiento que duplica al del periodo anterior); al derrumbe de Europa oriental; al mantenimiento, pese al impulso generado en la región por el Mercado Común Europeo, de la brecha entre Europa del sur y el país líder y a un incremento de la distancia entre el PIB per cápita del mundo en su conjunto y el de Estados Unidos.

El crecimiento de la periferia ha sido además muy diferencial, lo cual se explica en la medida que ésta pasa a depender, básicamente, de la dotación de recursos naturales o de la disponibilidad de mano de obra barata adecuadamente adiestrada, de la infraestructura y de la distancia a los mercados consumidores. Regiones y países enteros quedan excluidos, y dentro de cada país tiende a acentuarse la diferenciación de los ingresos en un contexto en el cual las decisiones fundamentales sobre el modelo de desarrollo, el tipo de crecimiento y los instrumentos para impulsarlo tienden a quedar fuera de las atribuciones estatales.

La nueva ofensiva de Estados Unidos

El modelo neoliberal se ha caracterizado hasta el presente por tasas de crecimiento menores que en el periodo 1950-1973, tanto en los países centrales como en los periféricos, más reducidas tasas de incremento de la inversión y de la productividad, un gigantesco desarrollo de la internacionalización de las finanzas, y por la especulación y el persistente estallido de crisis en el ámbito financiero.

Se trata, sin duda, de rasgos estrechamente interrelacionados, aún cuando existe un intenso debate acerca de las causas determinantes de la caída de la tasa de ganancia en los años sesenta, las razones que explican su lenta recuperación, el rol que juega en ello la nueva posición hegemónica del capital financiero y la existencia o no de signos indicadores del comienzo de una nueva fase de altas tasas de ganancia e inversión.

Robert Brenner (Brenner, 1999), como es sabido, sostiene que a fines de los años sesenta la mayor competitividad de la industria japonesa y alemana respecto a la estadounidense determinó una caída de la tasa de ganancia en la industria manufacturera y, luego, del conjunto de la economía, en condiciones en que las empresas estadounidenses menos productivas aceptaron disminuir su rentabilidad en vez de desaparecer o invertir en otros sectores. Se creó así una situación de so-



Enrique Arceo

breproducción y sobreacumulación en la que el nivel de producción e inversión era incompatible con la subsistencia de la anterior tasa de rentabilidad. La posterior devaluación del dólar y una actitud similar de las empresas alemanas y japonesas habría luego extendido la caída de la tasa de ganancia a esos países, sin que lograra recuperarse la tasa de ganancia estadounidense. Esta situación se extendería, en principio, hasta nuestros días. La inversión ha experimentado un fuerte crecimiento en Estados Unidos y también se ha elevado la productividad del trabajo y la tasa de ganancia, pero ello ha ocurrido al final de un boom impulsado por el alza especulativa del mercado de valores, con un fuerte endeudamiento de los hogares y las empresas y sin recuperación significativa de la economía alemana y, menos, de la japonesa (Brenner, 2000).

Duménil y Lévy (Duménil y Lévy, 1999a, 1999b) y Anwar Shaikh (Shaikh, 1999) entre otros autores, han señalado, criticando la tesis de Brenner, que la competencia sólo pudo haber derrumbado la tasa de ganancia si simultáneamente aumentaron los salarios reales, cuya elevación, sostienen, coincidiendo con Brenner, no ha sido la causa determinante del descenso de la tasa de ganancia. El fenómeno fundamental, para ellos, es la caída en la productividad del capital, ligada a un proceso de rendimientos decrecientes de la tecnología predominante, el cual estaría siendo crecientemente contrarrestado por la revolución tecnológica en curso, aunque la recuperación de la tasa de ganancia del capital productivo se ve afectada por la porción creciente de la plusvalía apropiada en concepto de intereses y de cobro de dividendos (Duménil y Lévy, 2000).

Las dos explicaciones plantean numerosas interrogantes. Es difícil atribuir la caída de la relación producto-capital sólo al incremento de la competencia y a la persistencia de sobreproducción y sobreacumulación en un contexto en que ha habido, sobre todo en Estados Unidos, un muy notorio proceso de reestructuración empresarial. Es también difícil aceptar que la caída de esta relación sea exclusivamente imputable a factores tecnológicos; el descenso se produce con un desfase de unos pocos años entre Estados Unidos y Europa, cuando aún existían entre ellos diferencias de productividad en la industria manufacturera del orden del 50%. Tuvieron que haber jugado, en alguna medida, mecanismos de propagación internacional de la crisis como los indicados por Brenner. Parecería además que los rendimientos decrecientes del capital durante los años sesenta y setenta no pueden ser independizados de la situación de la lucha de clases en esta etapa y de las expectativas de los capitalistas sobre la evolución de los salarios reales y la resistencia obrera frente a los intentos de incrementar la intensidad del trabajo, que seguramente influyeron poderosamente sobre las modalidades de inversión y la evolución de la composición orgánica del capital.

Parecería igualmente que el análisis de la situación actual y de sus perspectivas no puede prescindir de las formas concretas que adopta la acumulación en el nivel mundial. El país hegemónico mantiene una ventaja sustantiva en su tasa de

La guerra infinita. Hegemonía y terror mundial

crecimiento respecto a Europa y Japón y absorbe para ello recursos de las restantes economías; la relación de fuerzas es notoriamente desfavorable a los asalariados, cuyas remuneraciones permanecen estancadas o caen; y una porción importante de la periferia es afectada por un proceso de desindustrialización y desarticulación productiva que se traduce en una inédita expansión de la desocupación y la marginalidad. En estas condiciones el ritmo de expansión de la producción disminuye; el crecimiento del comercio se acelera notoriamente respecto al de la producción, no sólo como resultado del proceso de apertura, sino también de la búsqueda de nuevos mercados, por el conjunto de los capitales (Cuadro 3); el capital financiero se dirige a los países que ofrecen oportunidades de negocios lucrativos, impulsando burbujas especulativas que estallan por el sobreendeudamiento o la desaceleración de las exportaciones como consecuencia de la saturación de los mercados de exportación, como ocurrió en el Sudeste Asiático en 1997; y los desequilibrios externos se profundizan. En 1990 los déficit regionales en el comercio de mercancías alcanzaban el 3% de las exportaciones mundiales, en el 2000 llegaban al 5,6% y se concentraban enteramente en América del Norte; la deuda de los países subdesarrollados pasó del 30,9% de su PIB en 1990 al 37,4% en el 2000 y los pagos por reembolsos e intereses rondan ya el 20% de sus exportaciones.

Cuadro 3
***Tasa de crecimiento anual en volumen de las exportaciones,
la producción y el PIB mundial, 1950-2000***

	1950-1963	1963-1973	1973-1980	1980-1990	1990-2000
Exportaciones totales	7,1	9,2	3,6	3,9	7,0
Producción total	5,5	5,9	2,9	2,5	2,4
Diferencia porcentual entre crecimiento de las exportaciones y de la producción total	30,0	55,2	26,4	56,3	187,8
PIB Mundial	4,8	5,5	2,8	3,2	2,3
Diferencia porcentual entre crecimiento de las exportaciones y del PIB mundial	47,9	66,0	27,6	23,0	208,5
Exportaciones de manufacturas	8,2	11,1	5,5	5,6	7,7
Producción de manufacturas	6,4	7,5	3,2	2,9	2,7

Fuente: World Trade Organization, International Trade Statistics 2001.

Enrique Arceo

Uno de los rasgos salientes del nuevo modo de acumulación en el ámbito mundial, en la fase actual, es que a los problemas de generación de excedente, que parecen haber sido los predominantes en la crisis final del fordismo y que no han sido enteramente superados pese a la paulatina recuperación de la tasa de ganancia desde mediados de los años ochenta, se agregan problemas de sobreproducción relacionados con una lógica de acumulación, donde el aumento de la inversión se ve trabado por el insuficiente crecimiento de la demanda a nivel mundial. El fin del boom en Estados Unidos ha estado ligado, más que a la aparición de tensiones inflacionarias, a la terminación de un ciclo de inversión que ha desembocado en una notoria sobreinversión y sobreproducción en los sectores líderes del crecimiento -con el consecuente derrumbe de las cotizaciones bursátiles- y al debilitamiento del excepcional crecimiento del consumo sustentado en la burbuja financiera y el muy elevado endeudamiento de los hogares.

Este ciclo expansivo ha sido paralelo a un notorio empeoramiento de su déficit comercial. Pero ello no ha sido resultado de una pérdida de posiciones relativas de la economía estadounidense en el mercado de exportaciones de bienes y servicios, donde ha incrementado fuertemente su participación, sino de un crecimiento mayor de sus importaciones de bienes, en parte explicable por una elevada tasa de crecimiento y un dólar sobrevaluado.

Cuadro 4
Crecimiento de las exportaciones e importaciones de bienes y servicios de Estados Unidos y el mundo, 1990-2000, tasas anuales acumulativas

	Mundo	Estados Unidos		Mundo	Estados Unidos
Tasa de crecimiento de las exportaciones de mercancías	6,3	7,1	Tasa de crecimiento de las importaciones de mercancías	6,5	9,3
Tasa de crecimiento de las exportaciones de servicios comerciales	6,3	7,5	Tasa de crecimiento de las importaciones de servicios comerciales	5,8	7,3

Fuente: World Trade Organization, International Trade Statistics 2001.

El dólar fuerte es considerado de interés nacional, aunque Estados Unidos no se priva de impulsar su descenso, cuando considera que se ha transformado en un freno para el nivel de actividad. Pero, a igualdad de las demás circunstancias, la caída requerida del dólar y la elevación de la demanda interna necesaria para alcanzar una determinada tasa de crecimiento, serán obviamente menores cuanto mayor sea la expansión de sus exportaciones. La protección de la agricultura constituye, al respecto, una de las cuestiones pendientes tanto con Europa como

La guerra infinita. Hegemonía y terror mundial

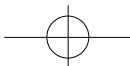
con Japón. Pero el rasgo distintivo de los años noventa ha sido la creciente articulación de Estados Unidos con las restantes economías y su estrategia se orienta, fundamentalmente, a profundizar la apertura de las mismas.

Cuadro 5
*Participación de Europa occidental y Japón en las exportaciones
e importaciones de Estados Unidos
1975, 1980, 1989 y 2000*

Exportaciones			
	Europa occidental	Japón	Total
1975	27,1	8,9	36,0
1980	30,4	10,5	40,9
1989	26,5	12,2	38,7
2000	23,2	8,3	31,5
Importaciones			
	Europa occidental	Japón	Total
1975	21,2	11,8	33,0
1980	19,0	13,1	32,1
1989	21,0	19,8	40,8
2000	19,8	12,0	31,8

Fuente: UNCTAD, Manuel de statistiques du Commerce International et du Développement y World Trade Organization, International Trade Statistics 2001.

Se trata de una estrategia no sólo determinada por el creciente peso de estas economías en el destino de sus exportaciones, sino también por las condiciones en que se desarrolla la competencia intercapitalista. Las inversiones directas de Estados Unidos en el exterior representaban en 1998 sólo el 16% del stock total, según estimaciones del World Investment Report de la UNCTAD y la participación de Estados Unidos en el flujo de salidas de capitales por inversiones directas ha experimentado desde los años setenta una fuerte caída (de más del 50%, a alrededor del 20%). Podría pensarse que esto es resultado del excepcional desempeño de la economía en la década de los noventa, que ha llevado a que las empresas estadounidenses inviertan menos en el exterior y que, en cambio, las empresas extranjeras inviertan más en Estados Unidos. Pero si bien las inversiones en Estados Unidos han experimentado un sostenido repunte desde 1992, están lejos de representar el elevado nivel alcanzado entre 1984 y 1989. El hecho fundamental es, desde 1980, una muy fuerte expansión de la inversión externa no estadounidense en el marco de la búsqueda por adquirir la dimensión total necesaria para librar batalla con el capital de Estados Unidos.



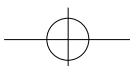
Enrique Arceo

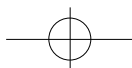
La supremacía de las firmas de origen estadounidense en la cúpula de las empresas transnacionales es sin embargo aplastante. Entre las diez empresas con más activos en el extranjero el 50% de las mismas son norteamericanas (UNCTAD, 1999). El panorama tiene más matices si se consideran las 500 firmas más importantes por su cotización en la bolsa hasta abril de 2000: las empresas de Estados Unidos representan el 44% del total (*Alternatives Économiques*, 2000). Pero estas empresas concentran la propiedad del 70% de las 20 marcas más valiosas (*Alternatives Économiques*, 2000). Este hecho remite a la importancia y dimensiones de la economía estadounidense, a la inserción de sus empresas en los sectores de mayor crecimiento de la economía mundial y en el caso de las marcas, a la amplia difusión de sus pautas culturales y el rol desempeñado por sus firmas en el desarrollo a escala mundial de la producción de bienes diferenciados de consumo masivo.

La apuesta es jugar plenamente estas ventajas en el marco de un crecimiento extensivo de sus mercados, posibilitado por un proceso de apertura de la economía mundial que no es incompatible con la creación simultánea de áreas, como el ALCA, reservadas al acceso privilegiado de sus capitales y que coadyuvarían a incrementar la internacionalización de las fracciones aún escasamente transnacionalizadas de su capital. Esta es una de las explicaciones de que distintos voceros del gobierno de Estados Unidos hayan ligado de inmediato la reacción contra el terrorismo a una profundización del libre cambio y de la extraordinaria presión ejercida sobre los países periféricos a fin de asegurar el éxito de su agenda en Doha.

En términos globales esto implica que Estados Unidos, persiguiendo intereses específicamente nacionales, pasa a liderar una nueva ofensiva del capital transnacionalizado destinada a abrir aún más los mercados de la periferia y acelerar la transformación de sus estructuras económico-sociales en un intento de ampliación extensiva del mercado mundial capitalista.

La dinámica capitalista experimentó periodos similares. La expansión inglesa de comienzos del siglo XIX fue un intento en igual sentido donde el crecimiento de su comercio, logrado en buena parte mediante la expansión del crédito y las inversiones externas, chocó finalmente con la imposibilidad de la periferia de generar, a través de su comercio exterior, los ingresos necesarios para sostener su capacidad de compra. La expansión de fines del siglo XIX y comienzos del XX tuvo en cambio resultados exitosos para la economía dominante. Pero estuvo acompañada no sólo de la remodelación de las estructuras socioeconómicas existentes en gran parte de la periferia y su reorientación para la inserción de una parte de su población en una nueva división internacional del trabajo, sino también y fundamentalmente, de gigantescas migraciones del centro hacia los países de clima templado. Éstas permitieron crear sociedades con elevados niveles de ingreso y de demanda y sus exportaciones de alimentos posibilitaron una significativa elevación en las remuneraciones reales de los asalariados en el centro. Ello no obstante, el periodo se cerró con la Primera Guerra Mundial y la Gran Crisis.



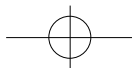


La guerra infinita. Hegemonía y terror mundial

Las condiciones actuales son marcadamente diferentes. Un hecho no menor es que se han acentuado las diferencias de ingresos entre el centro y la periferia y que los nuevos productos ligados a las actividades más dinámicas del centro exigen niveles de ingresos particularmente elevados. Otro es que la especialización no tiene lugar sólo a partir de la dotación de recursos naturales de los países periféricos. Las aceleradas transformaciones en la agricultura desplazan las poblaciones rurales hacia las ciudades y una gran porción de la población mundial puede potencialmente ser inserta en una producción para el mercado mundial no ya asentada en la explotación de los recursos naturales, sino en la actividad industrial. Esto intensifica notoriamente la competencia de los países periféricos entre sí, pero también entre la mano de obra radicada en éstos y buena parte de la residente en los países centrales, lo cual tiende a deteriorar la capacidad negociadora del conjunto de los asalariados frente al capital que organiza su producción en el nivel mundial. El rasgo dominante parece ser un crecimiento empobrecedor para una gran proporción de la población mundial, lo cual limita la expansión extensiva del mercado mundial a una situación donde un crecimiento intensivo altamente concentrado, tanto en lo social como en lo espacial, genera obstáculos a la plena recuperación de las tasas de ganancia y de acumulación en los países centrales.

Es probable, entonces, que el modelo no pueda expandirse sin crecientes tensiones económicas, sociales y políticas, tanto en el centro como en la periferia. En lo inmediato, sin embargo, la profundización de la penetración en los mercados periféricos -no sólo en los de bienes, sino sobre todo en los de servicios donde Estados Unidos tiene una importante ventaja, y las transformaciones en las pautas de consumo y en la distribución del ingreso al que está ligada en la mayoría de los casos esta penetración-, puede significar -al menos es lo esperado por sus dirigentes- un impulso importante para su comercio y sus capitales, lo cual no es menor frente al anuncio de una seria recesión mundial.

La entrada de China en la OMC, el avance, con igual fin, de las negociaciones con Rusia, el lanzamiento de una nueva ronda de negociaciones en ese organismo, el casi seguro otorgamiento del fast-track al presidente Bush, el intento de avanzar en la integración comercial con diversos países de América Latina aún antes de la concreción del ALCA, son pasos fundamentales en este sentido; pero aún más importante para Estados Unidos es adquirir el derecho de decidir cuál gobierno periférico es compatible con "los principios de la comunidad internacional", tal como éstos son definidos por su gobierno. Y a ello apunta, indudablemente, la intimación a un apoyo explícito a su acción bajo pena de ser considerado cómplice del terrorismo.



Bibliografía

Alternatives Économiques 2000 “Le retour des Etats Unis”, en *Alternatives Économiques* (Paris) Hors Serie, 4 trimestre 2000 N° 46.

Bisignano, J. 1993 *The Internationalization of Financial Markets: Measurement, Benefits, and Unexpected Interdependencies* (Paris: Banque de France-Université Paris).

Brenner, Robert 2000 “The Boom and the Bubble”, en *New Left Review* (Oxford) No 6.

Brenner, Robert 1999 *Turbulencias en la Economía Mundial* (Chile: Encuentro XXI).

Chesnais, Francois (coord.) 1996 *La Mondialisation financière, Gènese, coût et enjeux* (Paris: Syros).

Du Boff, Richard B. y Edward S. Herman 2001 “Mergers, Concentration, and the Erosion of democracy” en *Monthly Review* Vol. 53, No 1.

Duménil, Gérard y Dominique Lévy 1999b “Manufacturing and Global Turbulence. Brenner’s Misinterpretation of profit rate differentials” en Internet, www.cebremap.cnrs.fr noviembre de 2001.

Duménil, Gérard y Dominique Lévy 2000 *Crise et Sortie de crise. Ordre et Desordres néolibéraux* (Paris: Presses Universitaires de France).

Duménil, Gérard y Dominique Lévy 1999a “Brenner on Distribution” en *Historical Materialism* Vol. 4.

Dussel Peters, Enrique 1997 *La Economía de la Polarización, Teoría y evolución del Cambio estructural de las Manufacturas mexicanas (1988-1996)* (México: Universidad Nacional Autónoma de México-Editorial Jus S.A.).

Gowan, Peter 1999 *The Global Gamble* (Londres-Nueva York: Verso).

Helleiner, Eric 1995 “Explaining the Globalization of financial markets: bringing states back” en *Review of International Political Economy* verano 1995.

Marx, Carlos 1946 (1867) *El Capital* (México: Fondo de Cultura Económica).

Michalet, Charles-Albert 1976 *Le Capitalisme mondial* (Paris: Quatridge-Presses Universitaires de France).

Shaikh, Anwar 1999 “On the global economic crisis: A critique of Brenner” en www.homepage.newschool.edu noviembre de 2001.

Solomon, Robert 1999 *Money on the move. The revolution in International Finance since 1980* (Nueva Jersey: Princeton University Press).



La guerra infinita. Hegemonía y terror mundial

UNCTAD 1999 *Informe sobre las inversiones en el mundo* (Ginebra-Nueva York: Naciones Unidas).

UNCTAD 2000 *Informe sobre las inversiones en el mundo 2000* (Ginebra-Nueva York: Naciones Unidas).

Webber, Michael J. y David L. Rigby 1996 *The Golden Age Illusion. Rethinking Postwar Capitalism* (Nueva York: The Guilford Press).

Notas

1 Sin embargo se acepta que una moneda podía ser devaluada hasta en un 10% mediante una simple notificación al Fondo Monetario Internacional, a fin de evitar que, como en el patrón oro, las variables reales de la economía queden subordinadas a las exigencias del equilibrio externo. Las modificaciones superiores para evitar devaluaciones competitivas, exigían el acuerdo del FMI, es decir de los otros países bajo la conducción del Fondo. Se trataba de una renuncia a parte de la soberanía –la facultad de fijar libremente la tasa de cambios- en contrapartida a la posibilidad de acceder al financiamiento de este organismo en caso de desequilibrios temporarios en la balanza de pagos.

2 Este sistema experimenta sucesivas modificaciones a medida que se deteriora la posición de Estados Unidos, que poseía al fin de la guerra el 75% de las reservas de oro. En 1960 la masa de dólares en el exterior supera las reservas en oro de Estados Unidos y se crea el pool del oro, que asegura la colaboración de los países industrializados en el mantenimiento de la relación dólar-oro, con lo cual se produce un cambio sustancial en la naturaleza del sistema. La equivalencia entre el dólar y el oro deja de basarse en la posición que ocupa la economía estadounidense en el mercado mundial y pasa a descansar en una alianza política sustentada en su poderío militar. En 1968 el deterioro de la posición comercial de Estados Unidos ocasiona una especulación contra el dólar que obliga a suspender la venta de oro al público.

3 Los gobiernos europeos y el japonés proponen, para alcanzar este objetivo, un sustancial reforzamiento del control de los movimientos de capitales a fin de evitar los desplazamientos especulativos que se desarrollan desde fines de los años sesenta como consecuencia del crecimiento del euromercado, la creciente importancia de los fondos controlados por las empresas multinacionales y los avances en las telecomunicaciones, que reducen radicalmente los costos y las dificultades de las transferencias internacionales.

4 Muchos de estos objetivos se revelarán poco compatibles entre sí y, en lo inmediato, la nueva política se traduce en una muy fuerte expansión de déficit fiscal resultante, por una parte, de un mayor gasto, fundamentalmente en



Enrique Arceo

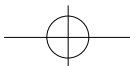
defensa y en el pago de intereses de la deuda pública y, por otra parte, del impacto sobre los ingresos fiscales de las reducciones impositivas impulsadas por Reagan (*Economic Recovery and Tax Act*, 1981). Éstas dispusieron un corte en la tasa marginal para individuos y familias del 5% en 1981, del 10% en 1982 y otro 10% en 1983, lo que implicó una disminución acumulada del 23%; la máxima tasa marginal se redujo del 70 al 50% y las corporaciones se vieron beneficiadas por una liberalización del régimen de reservas para depreciación y una ampliación del crédito impositivo por inversiones. La combinación de una política monetaria restrictiva y de un fuerte incremento del déficit fiscal determina que la tasa preferencial de crédito bancario a las empresas ascienda al 20% en el verano de 1981 y que la tasa de interés real de las obligaciones en dólares a largo plazo, que había sido del 0,5% entre 1972 y 1980, suba, con la desaceleración de la inflación, al 9% en 1983.

5 Los fondos de pensión, las empresas de seguro y los fondos mutuos –cuya expansión a partir de 1974 es estimulada por una ley de protección al ahorro para la jubilación que aumentó la regulación de los fondos de pensión– han experimentado un crecimiento constante durante la posguerra. Representaban ya en 1980 el 60% del PIB de Estados Unidos, pero apenas diez años después son el 100%, lo cual implica un cambio sustancial en la relación entre los activos bancarios y los de estas instituciones, que no realizan préstamos a las empresas o al gobierno sino compras de títulos, lo que les permite adquirir la propiedad de un activo sin ligarse a la suerte del deudor y conservar, a la vez, una elevada liquidez. Esto ofrece a las empresas la posibilidad de financiarse mediante la emisión de obligaciones o de acciones (lo que es favorecido por la alta dispersión de la propiedad de las mismas en las grandes empresas estadounidenses) a un menor costo que el bancario y permite obtener al mismo tiempo a los inversores en los fondos mutuos retribuciones más elevadas que las ofrecidas por los bancos, lo cual explica que sean el factor desencadenante de la desregulación de los depósitos y los créditos.

6 El porcentaje de la cotización de la deuda pública en posesión de inversores extranjeros pasa, entre 1979 y 1992, del 5% al 26% en Alemania y del 0% al 32% en Francia, según estimaciones del FMI (Bisignano, 1993).

7 El proceso de liberalización financiera es profundizado, a mediados de los ochenta, con la desregulación de las bolsas (comenzando por la londinense) y completado con la supresión de las regulaciones financieras en la mayoría de los países periféricos a comienzos de los noventa (Chesnais, 1996: 22.).

8 Este hecho otorga a Estados Unidos una extraordinaria libertad y la posibilidad no sólo de manejar el sistema monetario y financiero mundial conforme a sus intereses, sino también de utilizar, para imponer su estrategia global, los desajustes que generan los efectos de su política monetaria y financiera sobre las restantes economías. Un claro ejemplo de ello son: la crisis de la deuda a



La guerra infinita. Hegemonía y terror mundial

comienzos de los ochenta en América Latina, resultado de la abrupta elevación de la tasa de interés impulsada por Estados Unidos y los planes de ajuste estructural que fueron su consecuencia; o la devaluación del dólar respecto al yen impulsada por Estados Unidos a partir de 1995 y la subsiguiente crisis asiática e intervención del FMI, procurando desarticular, en Corea, las ligas entre bancos y empresas que hacían a estas últimas poco accesibles a los intentos de adquisición por parte de las empresas estadounidenses.

9 Un rasgo destacable del cambio tecnológico en estos años es la introducción de una nueva generación de medios de producción menos especializados, a través del control numérico, la incorporación de microprocesadores en el comando de las máquinas herramienta y el consiguiente rediseño de las mismas. La máquina concebida para realizar una tarea dada, en la producción en cadena de un producto específico es sustituida, gracias a las posibilidades abiertas por los microprocesadores, por una herramienta que puede ser configurada rápidamente para la realización de distintas tareas, con lo cual es posible pasar de la producción de un modelo o producto a otro y obtener altas productividades con montos más limitados de cada producto.

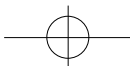
10 Existen 63.000 empresas matrices con 690.000 filiales extranjeras, pero en 1998 los activos de las filiales en el extranjero del 0,16% de las empresas transnacionales (las 100 mayores no financieras) representaban el 12,5% de los activos totales, lo cual indica un altísimo índice de concentración (UNCTAD, 2000).

11 El promedio simple del índice de transnacionalización de las 25 principales empresas transnacionales del mundo, conformado como el promedio de tres relaciones: activos en el extranjero y activos totales, ventas en el extranjero y ventas totales y empleo en el extranjero y empleo total, es 58,4 (UNCTAD, 2000).

12 El índice de transnacionalización de las 25 principales ETN es de 46,8% para las estadounidenses, 49% para las japonesas y 68,3% para las europeas (UNCTAD, 2000).

13 El 25% de todas las importaciones estadounidenses de mercancías provienen de filiales en el exterior de sus empresas o de contratistas extranjeros que trabajan para éstas, quienes venden los productos terminados bajo su marca (Nike, K-Mart, Compac Computer); y otro 23% de las importaciones provienen de las sociedades madres de las filiales de empresas extranjeras en Estados Unidos (Toyota, Michelin Tire, Unilever) (Du Boff y Herman, 2001: 22).

14 Dato referido a 1999, base de datos del Banco Mundial.





Enrique Arceo

15 El poder de compra de los salarios netos en Estados Unidos para los empleos de tiempo completo cayó para el primer decil el 1,6% entre 1960-1970 y 1992-2000, el 1% para el primer cuartil, y permaneció prácticamente constante para la mediana de los salarios (-0,2%), lo cual, dados los aumentos en la productividad del trabajo (algo más del 1% anual acumulativo hasta 1995, más del 2% anual acumulativo entre 1996 y 1999), indica una fuerte tendencia a la concentración del ingreso.

16 Pese a su balance altamente deficitario en el comercio de bienes, Estados Unidos tiene un fuerte superávit en el comercio de productos agrícolas, y un balance en el intercambio de servicios cuyo resultado positivo supera al derivado de los productos agrícolas. Los rubros más dinámicos en las exportaciones de servicios entre 1986 y 1998 son “los servicios personales, los culturales y los relacionados con la recreación” (tasa de crecimiento anual acumulativa de 17%) y “construcción y trabajos públicos” (tasa de crecimiento anual acumulativa de 15%).

