

LA VIEJA Y LA NUEVA ECONOMÍA DEL IMPERIALISMO*

GREGORY ALBO

Hace cuarenta años, en el primer volumen del *Socialist Register*, Hamza Alavi señalaba que era necesario comenzar a analizar un “nuevo imperialismo”, porque el “final del dominio colonial directo ... no [había] precipitado aún esa crisis terminal que marcaría el fin del capitalismo monopólico y anunciaría la era del socialismo”. El autor insistía en que las teorías clásicas del imperialismo, con su énfasis en la expansión territorial tendiente a buscar nuevos mercados, ya no capturaban la dinámica clave en la economía mundial, y concluía que:

“el propósito principal del ... nuevo imperialismo no es la exportación de capital como medio de explotar la fuerza de trabajo barata en el exterior. Se trata más bien de concentrar inversiones internas destinadas a expandir la producción en el país metropolitano y de buscar dominar los mercados mundiales a través de diversos medios...”¹.

Esta lucidez, tanto teórica como política, sigue siendo central para el análisis del nuevo imperialismo en términos de la reproducción sistémica del desarrollo desigual y de la configuración organizacional jerárquica del mercado mundial mediante intercambios económicos formalmente iguales

* Traducido por Ruth Felder.

y relaciones políticas entre estados². Al situar al imperialismo en el marco de la ley del valor y del imperio de la ley, el “consenso” resulta tan importante como la “coerción” para entender el imperialismo moderno.

La internacionalización del capital durante el largo período de neoliberalismo iniciado en los ‘80 ha dado lugar a nuevos patrones y contradicciones en el mercado mundial y ha tenido efectos profundos en la institucionalización del poder estatal, la organización de los aparatos del estado y las relaciones entre estados. Esto ha suscitado tres grupos de problemas en relación con la teoría del imperialismo: (1) los patrones de competencia y distribución del poder en los centros de acumulación de capital, esto es, relaciones inter-imperiales; (2) los mecanismos y patrones de desarrollo desigual que reproducen las relaciones jerárquicas entre formaciones sociales dominantes y dominadas; y (3) las relaciones políticas y culturales, y de opresión entre diferentes pueblos; o, para decirlo de otro modo, la cuestión de la soberanía política *vis-a-vis* el desarrollo de instituciones de gobernanza supranacionales. Si bien estos tres temas son fundamentales para la economía política del mercado mundial actual, el primero de ellos es la principal preocupación de este trabajo.

Una de las características de este período de neoliberalismo es que las alternativas políticas externas al bloque capitalista avanzado han sido marginadas. El nuevo imperialismo ha intensificado las relaciones de dominación, tanto en términos de marginación económica como de subordinación geopolítica dentro de la cadena imperialista. El surgimiento de tres zonas político-económicas –zonas con gran variedad de acuerdos organizacionales e institucionales, que van desde la profunda integración de la Unión Europea (UE) a los acuerdos económicos preferenciales de Norteamérica y a los vínculos comerciales entre redes de subcontratistas en el este asiático– es un desarrollo clave. Pero ¿cómo afecta la internacionalización del capital a las formas organizacionales, las rivalidades competitivas y las interdependencias de estos tres bloques, y en particular cuáles son los efectos de esta internacionalización sobre la posición de Estados Unidos (EUA) como el polo imperialista dominante?

A grandes rasgos, hoy coexisten dos visiones aparentemente contradictorias acerca del tema, que suponen posiciones diferentes respecto a la naturaleza del nuevo imperialismo. La primera de ellas ve a EUA en estado de decadencia económica y enfrentando una creciente rivalidad política, lo cual recuerda las teorías leninistas clásicas del imperialismo, según las cuales los procesos de valorización de capital y de internacionalización rápidamente encuentran expresión en conflictos geopolíticos³. La derrota estadounidense en Vietnam, los disturbios económicos de los ‘70 y el final de

Bretton Woods, el sistema monetario internacional de posguerra que se había erigido sobre la base de la fortaleza del dólar estadounidense, han sido interpretados como indicadores de que EUA ha alcanzado los límites de su poder. Desde esta visión, la decadencia relativa de EUA continuó durante los '80, tal como lo atestiguan un crecimiento económico *per capita* vacilante, el bajo aumento de la productividad, mercados de capital “impacientes”, niveles de deuda ascendentes en todos los sectores, y una capacidad competitiva languideciente, que se tradujeron en enormes déficit estructurales de cuenta corriente. Los “capitalismos rivales” de Japón y Alemania, en los que se apoyan los bloques comerciales de Asia del Este y Europa respectivamente, han sido vistos como zonas de producción e innovación organizativa crecientes —post fordistas, altamente planificadas, con tecnologías flexibles y redes de conglomerados que superan a la producción en masa estadounidense y a las corporaciones integradas verticalmente. La oposición europea —y a veces japonesa— al unilateralismo estadounidense de los últimos años (la intervención militar en Medio Oriente, la agresividad en las relaciones comerciales y el abandono de la Ronda Doha, la imprudencia en el manejo del dólar) ha sido tomada como un signo del antagonismo político creciente entre centros rivales del capitalismo mundial.

La visión opuesta se centra en el dinamismo de la economía estadounidense (coincidente con el surgimiento de la “nueva economía”) y contrasta esto con una década de deflación en Japón y la incoherencia de la política económica de la Unión Europea, y especialmente de Alemania (atrapada en el chaleco de fuerza del Pacto de Estabilidad y Crecimiento y disciplinada por el Banco Central Europeo). Desde esta perspectiva, la fuerza relativa de EUA se relaciona, tal como lo plantea el *Financial Times*, con “una combinación de mercados de capital flexibles y con un clima económico favorable para la asunción de riesgos [que ha] sido tanto o más importante que las propias inversiones [reales]... [L]os mercados financieros deberían recibir el debido reconocimiento por arrancarle el dinero a la gerencia tradicional y a las corporaciones atrincheradas”⁴. En esta visión, la combinación de financiarización y neoliberalismo le torció el brazo a la organización de trabajadores estadounidenses y mejoró las condiciones para la extracción y realización de plusvalor. Y el “régimen dólar-Wall Street” no sólo ha tenido éxito al exportar el modelo estadounidense a las zonas dominadas por EUA, sino que también ha restablecido condiciones para la acumulación internacional de capital favorable al bloque capitalista avanzado en su conjunto, y ha encarrilado a la Unión Europea y al Este asiático hacia las formas de reestructuración requeridas.

De modo similar, se ha dado una suerte de división paralela entre las interpretaciones acerca de la forma de interdependencia en el nuevo “imperio”. Una de ellas plantea un “ultraimperialismo”⁵, según el cual las clases capitalistas transnacionales hoy trascienden ampliamente los intereses nacionales. Así, la soberanía política y la coordinación económica se han vuelto efectivamente globales. La otra describe un “superimperialismo” según el cual el nuevo imperio es predominantemente una reafirmación de la hegemonía estadounidense⁶.

Estas teorizaciones acerca del orden económico mundial actual al menos han despejado la niebla creada por el “debate de la globalización”, caracterizado por su acento sobre un mercado mundial igualador y una naciente democracia cosmopolita. La atención se reorientó hacia los intereses materiales y los procesos económicos que subyacen a los arreglos jerárquicos del mercado mundial. Pero han dejado sin resolver la oposición entre estas interpretaciones alternativas de la trayectoria del poder de EUA y la yuxtaposición entre rivalidad y unidad característica del nuevo imperialismo. En consecuencia, la persistencia de las contradicciones subyacentes a la economía capitalista mundial, y el rol de EUA en esas contradicciones, siguen siendo interpretados tanto como signos de la decadencia terminal del poder de EUA como de lo contrario. En realidad, sin embargo, la internacionalización económica durante este período de neoliberalismo ha sido marcada tanto por la rivalidad competitiva entre los principales poderes capitalistas como por la creciente interpenetración económica de las empresas capitalistas y la interdependencia política de los estados capitalistas. El imperialismo contemporáneo resulta así una expresión de las tendencias expansionistas del capital hacia su internacionalización y la constitución de un mercado mundial para su valorización. Simultáneamente, éste se concreta de formas diferentes en unidades localizadas en estados donde se materializa el poder de clase y la producción de valor. No puede haber acumulación de capital o imperialismo sin estados, o sin desarrollo desigual y relaciones de dominación entre estados en el mercado mundial. El imperialismo capitalista, en esta lectura, implica intrínsecamente contradicciones entre conflicto y cooperación —lo que Harry Magdoff definía en los ‘90 como las “fuerzas centrífugas y centrípetas... en el propio núcleo del proceso capitalista”⁷— y entre rivalidad económica competitiva e interdependencia en el mercado mundial.

EXPANSIÓN CAPITALISTA Y TEORÍAS DEL IMPERIALISMO

El capitalismo se define, en sus determinaciones más simples, por un proceso continuo de transformación de mercancías y relaciones sociales en

tiempo y espacio en busca de obtener plusvalor. En un pasaje frecuentemente citado de los *Grundrisse*, Marx nota que “mientras el capital debe por una parte esforzarse para derribar toda barrera espacial para el intercambio y conquistar todo el planeta para su mercado, debe esforzarse por otra parte para aniquilar este espacio con el tiempo ... El resultado es el desarrollo tendencial y potencialmente general de las fuerzas productivas ... como una base; de modo similar, la universalidad del intercambio; de aquí el mercado mundial como una base”⁸. Para Marx, la producción y apropiación de valor y mercancías por medio de la explotación del trabajo tiene lugar en espacios específicos de producción, mientras que la circulación de mercancías y la distribución de valor en flujos de intercambio, teóricamente, no están sujetas a ningún lugar particular. Estas dos simples proposiciones tienen dos consecuencias importantes. Primero, el capitalismo es intrínsecamente expansionista en un doble sentido: la competencia exige a las empresas incrementar continuamente la productividad del trabajo mediante el desarrollo tecnológico de los medios de producción y la reorganización del trabajo, así como la búsqueda de nuevos mercados y nuevos sectores para la producción y realización del nuevo valor agregado. Segundo, los lugares concretos de producción –tanto como las relaciones de clase y las formas estatales– están siempre implicados en un conjunto más amplio de relaciones sociales, flujos de intercambio e imperativos competitivos.

Marx insistía en plantear que la reproducción ampliada del capital no era una consecuencia de la interacción armónica entre individuos y empresas autónomas que actúan en función de una naturaleza humana que busca la satisfacción del propio interés ante el surgimiento de oportunidades de mercado. Más bien, los patrones de reproducción de las relaciones sociales son siempre específicos, conflictivos y transitorios. Surgen de la explotación de los trabajadores y de la competencia por la obtención de valor en la producción y a través de la lucha competitiva entre “capitales particulares” por la realización y distribución del valor en circulación. Esta competencia lleva a una continua revolución en las fuerzas de producción y circulación de capital. Esto es lo que Marx quiso significar cuando escribió que “la tendencia a crear el mercado mundial está directamente dada en el propio concepto de capital”⁹. Como lo ha señalado David Harvey en su exploración sobre este aspecto del pensamiento de Marx, la tendencia al expansionismo suscita una importante contradicción real¹⁰. La reproducción ampliada de capital debe lograr cierta “coherencia” y “materialización” en tiempo y espacio para que el capital se valore a sí mismo y acumule. Pero el espacio del capital se altera permanentemente, alternando procesos productivos, “condensando” distancias gracias a los nuevos métodos de transporte y

comunicación, y buscando incesantemente nuevos mercados. A medida que las capacidades productivas, la posición competitiva y las relaciones de intercambio evolucionan, se desarrolla un proceso continuo de valorización y desvalorización de los complejos de capital fijo y de las relaciones sociales en distintos espacios sociales. En las relaciones sociales capitalistas existe una contradicción ineludible entre la estabilidad necesaria para la producción de valor y la fluidez de la circulación de mercancías y dinero —capital en busca de mayor valor de cambio.

En la abstracción teórica de Marx, el imperativo competitivo de acumular por parte del capital en su conjunto se verifica en la circulación de mercancías en el mercado mundial. No obstante, las transformaciones producidas en y entre los lugares de producción, que resultan de la competencia entre “capitales particulares”, son fuentes de interdependencias emergentes y de tensiones competitivas en el mercado mundial —y potencialmente de caos— sólo en contextos históricos específicos. Así, por ejemplo, Marx planteaba que el comercio internacional y la exportación de capital contrarrestan la tendencia a la caída de la tasa de ganancia mediante la baja del costo de los materiales para el capital constante, el abaratamiento de las necesidades vitales que permiten reducir salarios y el incremento de la escala de producción. Entonces, los imperativos competitivos fuerzan la internacionalización de los circuitos de dinero, capital productivo y mercancías. A la vez, la circulación internacional de capital “disuelve” las sociedades precapitalistas y conlleva a formas diferenciadas de colonialismo que varían en sus modalidades de coerción y colonización, pero que se integran en un mercado mundial crecientemente gobernado por los imperativos capitalistas¹¹. Marx veía este proceso como la “misión histórica de la burguesía”, misión que no estaba libre de ambigüedades, en tanto se despliega “una nueva división internacional del trabajo ajustada a los centros principales de la industria moderna, división del trabajo que convierte a una parte del planeta en campo preferente de producción agrícola para las necesidades de otra parte organizada primordialmente como campo de producción industrial”¹². Más aún, el “intercambio desigual” dentro de esta división del trabajo emergente podría acentuar la diferenciación geográfica, ya que el comercio entre países cuya productividad del trabajo y composición de capital es diferente ocasionaría transferencias de valor y ganancias¹³.

En este contexto, el estado-nación aparece por una parte como una institucionalización históricamente específica de las relaciones de clase y, por otra, como mediador de un conjunto más amplio de relaciones de acumulación diferenciada, establecidas por el mercado mundial. Es en este sentido que, para Marx, el estado es “la forma de organización que necesariamente

adopta la burguesía, tanto por razones internas como externas, para garantizar su propiedad e intereses”¹⁴. Pero si la reproducción ampliada de capital implica al estado en el establecimiento del marco de relaciones de propiedad para la competencia, también lo involucran la valorización, devaluación e internacionalización de capital, y lo hacen de modo más directo, ya que los efectos de la competencia se desplazan parcialmente a la política. Como resultado, el estado necesariamente defiende al capital invertido en su dominio territorial, de modo tal que este capital, y las relaciones sociales concomitantes, puedan valorizarse. Lo hace no tanto para defender un “espacio nacional” cerrado, sino para salvaguardar intereses capitalistas particulares en sus dimensiones local y global. Así, para Marx, los imperativos competitivos que tienden a la igualación e internacionalización de capital en el mercado mundial también constituyen una red diferenciada de procesos de trabajo concretos, capitales competidores y estados-nación jerárquicamente organizados.

Marx identificó los imperativos competitivos de la acumulación de capital en los que se basan las divisiones económicas del mercado mundial pero no propuso ninguna teoría del imperialismo para explicar los procesos competitivos o las formas de interdependencia y rivalidad entre estados generadas por las divisiones del mercado mundial. Las teorías clásicas de la economía del imperialismo surgidas durante la Segunda Internacional no podían sino intentar formular esta teoría¹⁵. Comenzaron con dos tesis guías. La primera es que la competencia fuerza a la monopolización y la internacionalización de los circuitos específicos de capital; y la segunda, que las bases territoriales de la competencia entre empresas se trasladan a la rivalidad entre estados y conflictos entre los poderes imperiales. Por ejemplo, Rosa Luxemburgo planteaba que las relaciones sociales capitalistas restringen la base para la realización del capital y, entonces, necesitan buscar mercados externos en sociedades precapitalistas. En contraste, Rudolf Hilferding argumentaba que la competencia en el “capitalismo organizado” se caracteriza por la fusión entre bancos e industria para formar el capital financiero, el cual, a su vez, exporta capital en busca de mercados de inversión y comerciales. Para Lenin, la exportación de capital define al imperialismo como la etapa monopolística del capitalismo, en la cual la competencia entre empresas monopolísticas rivales se transforma en conflicto entre estados por el control de mercados y territorios. Contradiendo a Karl Kautsky, quien había sugerido que los cárteles y los estados nacionales podrían cooperar en una política de ultraimperialismo, Lenin insistía en que el desarrollo desigual obliga a la continua competencia monopolística y al conflicto entre estados. Sólo Nikolai Bukharin veía que la “economía mun-

dial como un sistema de relaciones de producción e intercambio a escala mundial” produciría no una, sino dos tendencias constitutivas del imperialismo. En sus palabras, “conjuntamente con... la internacionalización del capital, se está produciendo un proceso de entrecruzamiento ‘nacional’ de capital, un proceso de ‘nacionalización’ del capital”¹⁶.

A diferencia de las teorías clásicas, centradas en el exceso de competencia que llevaba a la exportación de capital y a la rivalidad imperialista, durante los ‘60 y ‘70 el debate acerca del “nuevo imperialismo” se centró en la circulación de capital dentro del bloque imperialista, la cual alteraba las capacidades competitivas relativas y reforzaba nuevos patrones de desarrollo desigual¹⁷. Así, para Ernest Mandel, el predominio de EUA durante el período de posguerra estaba siendo cuestionado cuando Japón y Alemania (esta última apoyada por la amplia fusión del capital europeo a través de un naciente supra-estado europeo) restablecieron sus capacidades productivas para disputar la porción de mercado mundial de EUA y sus exportaciones de capital¹⁸. Para James Petras y Robert Rhodes, por otra parte, la hegemonía estadounidense se estaba reconsolidando a través de su dominio de las finanzas internacionales, un mayor acceso a recursos naturales, el poder militar y la debilidad de los trabajadores en EUA¹⁹. Pero, como lo señalaron otros participantes de este debate, el tema no podía limitarse a las capacidades competitivas, entendidas como producto de índices de exportaciones de capital, ni a las concepciones clásicas de competencia interestatal. Las nuevas características de la internacionalización de capital –corporaciones multinacionales y la expansión internacional del circuito total del capital– también planteaban límites y conflictos sobre la organización y asignación de funciones estatales en la nueva fase del imperialismo²⁰. De hecho, esta es la noción que subyace al énfasis que propone Nicos Poulantzas al señalar que la internacionalización de capital no debía ser entendida, como en las teorías clásicas, como una relación cuantitativa entre dos entidades externas –un estado integral y un capital extranjero impuesto desde el exterior que buscaba explotarlo. Más bien, partiendo de su interpretación de que el estado no es un conjunto de instituciones separadas del capital, Poulantzas veía la internacionalización del capital en términos de la naturaleza cambiante del bloque de poder y de “las transformaciones internalizadas del propio estado”²¹.

Estas teorizaciones en pugna acerca de la internacionalización del capital, que han vuelto nuevamente a escena con la consolidación del neoliberalismo y la reafirmación de un imperialismo estadounidense explícito, explican por qué no hay una única teoría marxista del imperialismo. Para evitar seguir hablando indefinidamente sobre el tema, puede ser útil inten-

tar conceptualizar la economía del nuevo imperialismo, centrándonos en las siete dimensiones siguientes:

- (1) *Interdependencia y diferenciación*. Las tendencias hacia la igualación y diferenciación identificadas por Marx suponen que la competencia entre espacios geográficos de acumulación y, por lo tanto el desarrollo desigual, son características inherentes al mercado capitalista mundial. Estos procesos, a la vez que crean interdependencia global, separan al bloque imperialista del bloque dominado, y también hacen de la diferenciación un atributo de las relaciones inter-imperiales.
- (2) *Competencia internacional*. La lucha competitiva entre empresas en lugares específicos de producción, surgida como consecuencia de la intensificación, concentración y centralización de la producción y la internacionalización de la circulación, es un aspecto constitutivo del capitalismo. Las formas locales y específicas de producción de valor se conectan con los flujos universales y abstractos de dinero en el mercado mundial. Por lo tanto, la competencia internacional, un aspecto central e históricamente específico de las relaciones inter-imperialistas, tiende a incrementarse al compás del desarrollo capitalista.
- (3) *Competencia a través de los estados*. La competencia entre “capitales particulares” produce múltiples centros de poder y su materialización en un sistema de estados. Este fue el hallazgo fundamental de Bukharin: el expansionismo capitalista se caracteriza a la vez por procesos de internacionalización y de nacionalización (es decir, de construcción del estado). En este sentido, la competencia internacional no se produce fuera o contra el estado, sino a través de los estados.
- (4) *La “internalización” del capital extranjero*. Las tendencias a la intensificación, concentración y centralización de capital incrementan la escala de operaciones, la división técnica del trabajo y la complejidad territorial de las empresas capitalistas. Las corporaciones multinacionales tienen una base nacional, ya que los agentes dominantes que poseen y asignan estos activos tienen una localización específica, a la vez que se vuelven agentes importantes de la acumulación en los lugares en los que invierten. Este proceso de internacionalización tiende a profundizar la competencia internacional, en la medida en que los espacios de producción deben competir por los fondos que las empresas asignan internamente. Más aún, cada estado adquiere un interés en proteger y atraer inversio-

nes de capital, a la vez que desarrolla un interés en la coordinación entre estados para sostener la circulación internacional de capital. Según Poulantzas, el capital extranjero no debe pensarse como una imposición externa, ya que en determinados puntos este forma una “burguesía interna” dentro del bloque en el poder. En este caso, de modo contrario a una “burguesía nacional” que organiza un espacio económico nacional para sí, el estado reproduce activamente tanto al capital local como al externo mediante mecanismos ideológicos y políticos, y mediante el apoyo a la competencia.

- (5) *Internacionalización y los circuitos de capital.* La internacionalización del capital asume la forma de la expansión de los circuitos de capital productivo, especulativo, mercancías y dinero. Cada uno de estos circuitos produce modalidades diferentes de desarrollo desigual, competencia e interdependencia. Distintas fases de internacionalización serán dominadas por diferentes circuitos y, por lo tanto, configurarán especialmente el carácter de los patrones de competencia internacional.
- (6) *Reorganización interna de los estados.* Dado que los estados aseguran las condiciones extraeconómicas necesarias para la acumulación y la reproducción social, la internacionalización de capital afectará a la forma social y a la organización del estado. Los aparatos de políticas económicas internas se subordinarán cada vez más a aquellos que tienen a su cargo la internacionalización de capital, particularmente para asegurar la estabilidad de la moneda y su rol en la circulación internacional. Entonces, el estado en su totalidad estará condicionado por la competencia internacional, que es aquello a lo que Leo Panitch se ha referido como la internacionalización y mediación de la acumulación internacional por el estado²². Las capacidades de cada estado de mediar en la competencia internacional estarán determinadas por sus capacidades administrativas y diplomáticas, su lugar en la cadena imperialista y las relaciones de clase internas.
- (7) *Contradicciones en las relaciones inter-imperiales.* La unidad y contradicción en la circulación internacional de capital supone que el conflicto y la cooperación, la rivalidad competitiva y la interdependencia están igualmente arraigados en el mercado mundial. En la medida en que los circuitos de capital en los estados están internacionalizados y, por lo tanto, dependen del mercado mundial para su autoexpansión y realización, estarán presentes tanto una mayor competencia internacional como una

interdependencia. Las relaciones inter-imperiales registrarán esta contradicción, pero las rivalidades competitivas entre firmas y entre estados se transformarán en rivalidades imperialistas, es decir, en conflictos por el liderazgo político del bloque imperialista, sólo en momentos históricos particulares.

RELACIONES INTER-IMPERIALISTAS Y EL MERCADO MUNDIAL HOY

Una consecuencia de lo expresado recién es que mientras los imperativos competitivos generales siempre operan, los determinantes particulares y la configuración de las relaciones inter-imperialistas varían en períodos específicos del capitalismo. Para reconocer algunas de las particularidades de la economía del nuevo imperialismo es necesario considerar tres aspectos generales de las relaciones dentro del bloque capitalista avanzado a partir del boom de la posguerra: el desarrollo desigual que ha tenido lugar durante la “larga depresión” (o más precisamente, la larga desaceleración) iniciada en 1973; la internacionalización de capital, especialmente de capital financiero; y el surgimiento de patrones específicos de competencia internacional entre las tres principales zonas capitalistas.

Debemos comenzar por recordar que los países capitalistas avanzados están todavía en una larga fase de acumulación más lenta que aquella del boom de la posguerra²³. En los países capitalistas avanzados, las tasas de crecimiento anual se redujeron de un 4% entre 1950 y 1973 a menos de un 2% durante los ‘80, y desde entonces se estancaron aún más, con excepción de EUA durante la segunda mitad de los ‘90. Esta excepción contribuyó enormemente a alentar la visión de un coloso económico estadounidense resurgente, capaz de extender su poder imperial a través del modelo neoliberal. EUA ha estado de hecho en el centro de la economía mundial en ambas fases –gracias a su capacidad de extender rápidamente el uso de los medios de producción “de punta” y a la flexibilidad de sus mercados de trabajo, que le han permitido aumentar la jornada laboral de sus trabajadores. Aún así, tanto durante el “boom de la posguerra” como durante la “larga depresión”, Europa y Japón fueron “alcanzando” a EUA, tanto en términos de los niveles de productividad promedio como de los ingresos per capita. El grado de equiparación de los ingresos ha sido menos pronunciado y más desparejo debido al incremento del número de horas trabajadas en EUA y a su disminución en otros lugares. Medidas tales como los diversos índices de desarrollo humano, que son menos dependientes de los ingresos, muestran aún más claramente un proceso sostenido de reducción de la brecha²⁴.

Luego de la reconstrucción de la posguerra, las capacidades productivas y tecnológicas de EUA eran incomparables con las de Europa o Japón. Hoy en cambio, cada una de las tres principales zonas de producción capitalista lidera en algunos sectores en materia de tecnología, productividad y cuotas de mercado. Este desarrollo de largo plazo se expresa de diversas maneras: capitalización del mercado, ingresos totales por ventas, cuotas de exportación, existencia de regiones periféricas de dependencia económica y de redes de subcontratación, consolidación de monedas y zonas comerciales y tensiones comerciales entre los tres bloques imperiales en torno de la división de la producción y de la propiedad en un conjunto de sectores. El contexto competitivo y la configuración del mercado mundial actual difieren ampliamente de la dominación económica unilateral norteamericana que definió al sistema de Bretton Woods de la posguerra.

Los desarrollos de la capacidad productiva en las zonas clave del capitalismo avanzado se han expresado también en desplazamientos en la circulación de mercancías y de dinero en el mercado mundial. En el período de posguerra, EUA proporcionó liquidez al sistema de comercio mundial, primero mediante las exportaciones de capital destinadas a financiar los desequilibrios comerciales de las economías en reconstrucción de Europa y el noreste de Asia, y luego, cuando su propia balanza comercial comenzó a virar del superávit al déficit hacia fines de los '60, mediante emisión de dólares y préstamos. El proceso de reducción de la brecha y la resultante apreciación del dólar tornaron insostenible la posición de este como moneda-patrón. Así llegó a su fin el sistema de Bretton Woods. Luego, el mercado mundial entró en una era distinta: un puro sistema de crédito monetario (en lugar del sistema de intercambio basado en el patrón oro); tasas de cambio flotantes (en lugar de tasas fijas), un conjunto de monedas acumuladas en los bancos centrales junto con el oro para equilibrar las balanzas de pagos (en lugar del dólar únicamente); liberalización de los movimientos de capital (reemplazando los controles limitados); y negociación de ajustes de las principales monedas entre las tres zonas comerciales emergentes (luego de una fase de acción unilateral).

El impasse económico de los '70 generó un nuevo conjunto de preocupaciones. Muchos países en desarrollo se vieron envueltos en problemas comerciales. Luego, el crédito emitido para cubrir los déficits externos se transformó en una dificultad igualmente seria para cumplir con las obligaciones derivadas del endeudamiento y de administrar la salida de capitales. La desaceleración de las tasas de crecimiento y el aumento de las tasas de interés fortalecieron a los intereses financieros e hicieron sistemáticamente más difícil para los gobiernos el mantener los equilibrios fiscales. El déficit

de cuenta corriente estadounidense, combinado con los superávits asiático y europeo, mostró ser crónico, lo que representó un cambio estructural en las capacidades comerciales y competitivas relativas entre los tres bloques. La emisión de dinero o de bonos públicos o corporativos para que los desequilibrios comerciales se mantuvieran líquidos se transformó en un elemento clave de los flujos del mercado mundial: inicialmente, para reciclar petrodólares, más tarde, para apuntalar los déficits de balanza de pagos del Tercer Mundo, y finalmente para cubrir el masivo déficit de cuenta corriente de EUA y la creciente deuda privada y pública. La creciente competencia por obtener cuotas del mercado mundial de mercancías y por atraer capital-dinero, en un contexto de crecimiento más lento, tiene su paralelo en la interdependencia de las diferentes zonas que buscan salidas para sus mercancías en los mercados de cada una de ellas, la internacionalización de los flujos y demandas de crédito y la coordinación interestatal del G7 de sus políticas en el manejo de la economía internacional.

Para mediados de los '80, los ajustes de los tipos de cambio y los flujos de capital habían mostrado ser tanto arenas de cooperación como fuentes de tensión, incertidumbre e inestabilidad, como consecuencia de las asimetrías comerciales estructurales y de los cambios relativos en las capacidades subyacentes de tres zonas para producir valor (esta contradicción, a su vez, estimuló una explosión en los mercados financieros secundarios para cubrir el riesgo). El FMI, el Banco Mundial y el G7 —con EUA jugando el papel principal en cada uno de ellos— promovieron la liberalización financiera y de la cuenta de capitales como mecanismo para financiar los ajustes comerciales y para que los mercados monetarios externos impusieran disciplina a las economías nacionales. El sistema de tipo de cambio flotante emergió a partir de las asimetrías económicas del mercado mundial y de las debilidades del dólar durante los '70. Pero en los '80, mientras el déficit comercial de EUA escaló a nuevos niveles, el dólar se apreció aproximadamente un 40% como resultado de la afluencia de capitales. Los acuerdos de Plaza y Louvre de 1985 y 1987 intentaron administrar las tensiones resultantes y reducir el valor del dólar respecto del yen y de las monedas europeas. Pero la subsiguiente depreciación del dólar en un contexto de lento crecimiento dejó a los problemas comerciales de EUA lejos de resolverse, a la vez que la apreciación del yen y de las monedas europeas estableció las condiciones para la burbuja de activos japonesa seguida por deflación, y por el estancamiento europeo. Tampoco fue posible contener estos realineamientos y tensiones dentro de las economías centrales. Las oscilaciones del mercado de bonos durante 1993-1994 y los problemas monetarios de España, Italia, Portugal, México y de un conjunto de países del Tercer Mundo fueron

“efectos de derrame” que actuaron directamente sobre sus economías y su competitividad y redujeron drásticamente los ingresos de la clase obrera y de los campesinos.

Las devaluaciones de principios de los ‘90 y la desaceleración resultante fueron el inicio de una nueva fase de intensificación de la competencia internacional, durante la cual el dólar alcanzó su punto más bajo respecto del marco alemán y el yen en 1994. Los japoneses comenzaron por intentar devaluaciones competitivas para revitalizar su economía en el contexto de catástrofe financiera y para contrarrestar el Pacto de Estabilidad y Crecimiento de la Unión Europea en preparación para el lanzamiento de la moneda única. La Unión Europea también buscó aumentar su margen de maniobra mediante un realineamiento de sus monedas, mientras el capital europeo diversificaba el riesgo volcándose hacia activos externos. Entre 1995 y 2000 el dólar subió aproximadamente un 40% ponderado por el comercio, sin que esto restaurara el crecimiento ni en Europa ni en Japón. Además, el flujo de capital resultante y el estímulo económico que esto dio a la economía estadounidense impulsaron una aceleración del crecimiento de EUA que, entre 1995 y 2000, alcanzó un promedio de 4% anual (buena parte de este crecimiento fue extensivo y se debió al crecimiento del tamaño de la fuerza de trabajo y del número de horas trabajadas, aunque la productividad también aumentó por sobre el promedio de 2,6% registrado en EUA entre 1975 y 1995 y superó ampliamente el pobre crecimiento de la productividad en Europa y Japón). La euforia de la “nueva economía” alcanzó un máximo en el año 2000, con tasas de crecimiento de alrededor de 5% y con mercados accionarios presentando cifras astronómicamente elevadas en todos los activos.

Pese al aumento en la productividad, el gasto de capital estadounidense no fue excepcional, ni por sus niveles ni por su duración, más allá del momento de ascenso. Tampoco se registraron incrementos en la capacidad productiva en la balanza comercial, las cuales continuaron mostrando niveles de déficit record, lo que contribuyó a la vulnerabilidad del dólar en un marco de alto consumo y fusiones corporativas financiadas fundamentalmente mediante endeudamiento externo. De aquí la fragilidad del “círculo virtuoso” de inflación de activos, gasto de capital, incremento de productividad y apreciación del dólar sin mejoras en el desempeño comercial. La dificultad de mantener este círculo virtuoso de crecimiento basado en el capital financiero en EUA, sin que Europa o Japón crecieran para apuntalar esta tendencia, se volvió evidente. La respuesta estadounidense a cada shock económico, y particularmente la de la Reserva Federal, no hicieron sino agravar los desequilibrios estructurales, aún cuando Alan Greenspan,

presidente de la Reserva Federal, alertaba acerca de la “exhuberancia irracional” de los mercados accionarios (aunque, simultáneamente celebraba, sin ironía aparente, la “nueva economía”). Frente a cada crisis de mercado –la crisis asiática y rusa de 1997-8, el colapso del fondo de inversión internacional Long Term Capital Management, y el colapso de las acciones de Internet– la respuesta fue una nueva inyección de liquidez tendiente a prevenir una implosión aún mayor de los mercados de crédito interdependientes. De este modo fue posible sostener tanto el crecimiento de EUA como apuntalar a las otras economías afectadas, a costa de mantener niveles irracionales de instrumentos financieros, una mayor carga de deuda y un balance de cuenta corriente insostenible. Estos procesos se revirtieron a partir de 2001, con la desaceleración del crecimiento en EUA. En un mercado mundial que enfrenta tendencias deflacionarias (afianzadas en el caso de Japón y consolidándose en Alemania), el impacto del abandono por parte de EUA de las políticas de estímulo a la demanda efectiva mediante la reducción de impuestos y de promoción del crédito ha forzado a un dramático cambio de perspectiva del gobierno de Bush.

La “interdependencia desigual” propia de las relaciones inter-imperiales en la era del neoliberalismo se caracteriza por la continuidad de las tensiones que pueden resumirse en las siete dimensiones enumeradas anteriormente:

- (1) *Interdependencia y diferenciación*. La alternancia entre crecimiento y estancamiento entre los tres bloques durante el período de neoliberalismo ha dado lugar, desde el año 2000, a una “igualación” de las condiciones “diferenciadas” para el crecimiento lento en los tres casos²⁵. Por primera vez desde principios de los ‘80, los países capitalistas avanzados, así como gran parte del resto del mundo, han entrado en una recesión sincronizada, con tasas de inflación y crecimiento real del Producto Bruto Interno (PBI) en los países capitalistas avanzados tendiendo al 2% o menos para el año 2003. Desde 2001, Alemania ha exhibido índices de crecimiento inferiores al 1% (el importante nivel de crecimiento de Europa en el año 2000 se debió al estímulo de la caída abrupta del euro, el cual alentó temporalmente las exportaciones). Aunque el Banco Central Europeo ha reducido las tasas de interés del 4,75 al 2% durante este período, su firme compromiso con el Pacto de Estabilidad y Crecimiento supone que la Unión Europea siga asentándose desproporcionadamente en el aumento de la demanda externa para sostener su pobre crecimiento. La suba desmesurada del euro reducirá aún más las perspectivas de crecimiento, y empujará a Alemania, que ha estado cre-

ciendo más lentamente que Japón desde 2000, a la deflación. Mientras tanto, en Japón, la deflación de la burbuja de activos de los '90 se transformó en deflación económica general (con tasas de interés centrales de corto plazo en 0%). Con una expectativa de caída en el crecimiento a menos del 1% para el año 2003, Japón enfrentaría mayores dificultades en caso de que el yen se fortaleciera y sus exportaciones se debilitaran. Si bien hay signos de que Asia del Este está desarrollando una dinámica interna de crecimiento y comercio que, a su vez, está profundizando la interdependencia de la región como bloque económico, sigue dependiendo de las exportaciones hacia otras áreas fuera de la región.

EUA ha sido la fuerza clave que sostuvo al mercado mundial. Sin embargo, está claro que no ha logrado salir de la recesión iniciada a fines de 2000. También enfrenta su propio riesgo deflacionario a medida que las tasas de desempleo alcanzan los niveles más altos de la década y la inflación sigue cayendo. Con un gasto de capital que no logró recuperarse completamente durante los '90, el aumento del consumo por sobre el de los ingresos ha sido crítico para el crecimiento de EUA. El consumo norteamericano se ha modificado poco, aunque continúa disminuyendo en el monto adicional de deuda y de gasto que los consumidores están dispuestos a hacer (debe recordarse que, aunque el consumo japonés también se sostuvo durante los primeros años de deflación financiera, Japón nunca tuvo el equivalente a un presidente de la Reserva Federal alentando alegremente a la gente a contraer deudas respaldadas por los valores crecientes de la vivienda). Una corrección de los gastos personales en EUA parece inevitable: mientras la riqueza neta y los ahorros nacionales bajan, la deuda neta y el desempleo suben. Más aún, ni las 13 reducciones en las tasas de interés que practicó la Reserva Federal desde finales de 2000, que llevaron estas tasas a los niveles más bajos en 45 años, ni la caída de la tasa de corto plazo de la Reserva Federal, de un 6,5% a sólo un 1% en junio de 2003, han logrado estimular de manera clara el gasto de capital (aunque explican en buena medida la elasticidad del consumo personal y del mercado inmobiliario). La zozobra deflacionaria ha sido tal que la Reserva Federal ha reducido las tasas de interés de largo plazo de los Bonos del Tesoro y ha inyectado toda la liquidez posible en el mercado. Las medidas de estímulo también se han expresado en el viraje fiscal del gobierno de EUA, el cual, durante este período, ha pasado de tener un superávit de 1,4% del PBI a proyectar un déficit presupuestario del 4,5%. Pero el realineamiento de las monedas resultante de la caída del dólar, sumado a las debilidades en Europa y Japón, hace difícil identificar probables fuentes de demanda mundial

fuera de EUA. De hecho, la perspectiva se ve pavorosamente sombría: recesión, debilidad fiscal y amenaza de deflación en las tres zonas. Esto es lo que subyace a la declaración del FMI advirtiendo que, como con la crisis asiática de 1997, “los riesgos de deflación generalizada se han puesto a la orden del día... la situación económica global es hoy particularmente incierta, con vulnerabilidades ampliamente extendidas”²⁶.

- (2) *Competencia internacional*. La recuperación de EUA de fines de los ‘90 no respondió a una fase de transformación fundamental de las ganancias corporativas, la productividad y la acumulación basadas en la “nueva economía”, sino que más bien siguió el camino ya trazado por el neoliberalismo, aunque en esta ocasión los excesos financieros superarán considerablemente los estándares establecidos. La fase de fines de los ‘90 reforzó la interdependencia desigual del mercado mundial respecto de la economía y el poder de EUA, en la medida en que este país constituyó la “locomotora” de la acumulación mundial. Ahora, este período puede estar agotado, en tanto parece inevitable algún tipo de realineamiento entre las tres principales zonas capitalistas, incluyendo el encuadramiento de las regiones periféricas del mercado mundial detrás de alguna de ellas. Este realineamiento incrementará la competencia entre las zonas debido a las condiciones de debilidad económica. El bloque estadounidense (incluyendo Canadá y México) se caracteriza por una base deflacionaria, enormes necesidades de capital y problemas de competitividad con las actuales tasas de cambio. El bloque de la Unión Europea, por su parte, tiene una productividad relativamente pobre, alto desempleo, demanda interna estancada y competitividad externa sostenida por un Euro que era más débil de lo que es actualmente y de lo que previsiblemente será en el futuro. Japón tiene problemas deflacionarios, demanda interna débil y superávits de cuenta corriente que se verían perjudicados por cualquier apreciación de la moneda. Por lo tanto, cuenta con márgenes de maniobra restringidos (aunque existen importantes fortalezas en otras partes del Este asiático, particularmente China, que pueden ofrecer trayectorias alternativas a la vasta región si disminuye la dependencia respecto de las exportaciones a EUA y se profundizan los vínculos comerciales internos).

Aparte de la deflación japonesa, el síntoma más visible de la intensificación en la competencia ha sido hasta ahora la reestructuración corporativa y los escándalos de gobernanza, particularmente en EUA²⁷. La debilidad del sector corporativo se destaca por su gravedad. Sólo en las economías centrales, las bancarrotas de las empresas de telecomunicaciones

han sumado más de u\$s 100 mil millones desde 2000. La mayoría de éstas ocurrieron en EUA, en lo que seguramente es uno de los mayores episodios de fracaso en la coordinación de mercado. Los activos en quiebra en EUA durante 2002 superaron los u\$s 382 mil millones incluyendo el asombroso colapso de Worldcom de u\$s 104 mil millones, que constituyó la mayor bancarrota de la historia. Se espera que el número récord de bancarrotas de empresas que comenzó en 2001 continúe y se extienda a todos los sectores, más allá de los desastres del área de la informática. De acuerdo con la OCDE, el aumento de la deuda en los '90, especialmente en EUA, ha producido un "exceso de capital" basado en la sobreinversión relativa al crecimiento de la demanda —"se ha puesto en juego demasiado capital, demasiado rápido"²⁸. Las ganancias corporativas están en niveles claramente bajos, y amenazadas por la creciente exposición a deuda de baja calidad y al riesgo. Así, la reducción de las tasas de interés destinada a estimular la actividad económica ha tenido un éxito limitado en los rendimientos de los bonos corporativos. De modo similar, en 2002, en EUA, se registraron los peores resultados en ofertas públicas iniciales (*initial public offerings*-IPO) desde 1991. La emisión de nuevas acciones por parte de empresas existentes no ha tenido mejores resultados. La interdependencia del mercado mundial está reforzando la desaceleración de las distintas regiones y, a la vez, fogueando la competencia internacional en mercados que crecen más lentamente.

- (3) *Competencia a través de los estados*. Los patrones desequilibrados de intercambio de mercancías entre países, y las asimetrías estructurales en los balances de cuenta corriente, se están convirtiendo en los principales símbolos del impasse del mercado mundial. La posición deudora neta de EUA, que surge de los déficits de cuenta corriente acumulados desde los '70, es de aproximadamente u\$s 2,7 billones para 2002; y el déficit estimado para el año 2002 oscila entre u\$s 450 mil y 500 mil millones (aproximadamente el 5% del nivel del PBI, cifra que ha producido crisis de pago en otros países. EUA está libre de esta restricción, en parte debido a que el dólar es la principal moneda de reserva). Esto está acompañado por superávits en las otras dos principales zonas, y particularmente en Asia del Este. Aún luego de que, a partir de 2000, el dólar cayera alrededor del 30% respecto del Euro, parece necesaria una caída mayor para que la competitividad de la industria estadounidense mejore (aunque esto no necesariamente balancee la cuenta corriente, como de hecho la baja del dólar no lo hizo en el pasado. Por otra parte, una expansión en EUA mientras Japón y Europa están estancados agravará los dilemas en todas partes)²⁹.

Estos desequilibrios dan lugar a dos tensiones principales. Primero, EUA debe importar capital por u\$s 2.700 millones por día para cubrir el déficit de balanza de pagos. El resto de los acreedores mundiales debe aceptar la emisión de dólares destinados a cubrir deuda (denominada en dólares) con la esperanza de comprar, a su vez, bienes o activos estadounidenses con los dólares acumulados (con la esperanza que los dólares tengan un valor de compra equivalente, una perspectiva crecientemente improbable). No es claro, sin embargo, que los acreedores vayan a seguir sosteniendo este proceso en la magnitud actual. De hecho, con el deslizamiento del dólar, ya hay signos de una disminución del ingreso de capital a EUA y de una diversificación respecto del dólar estadounidense. En estas circunstancias, es improbable que el dólar estadounidense mantenga su posición excepcional como un medio internacional de pago. Es probable, por lo tanto, que pierda parte de su capacidad de señoreaje (es decir, la capacidad de apropiarse de valor sin producir valor). En consecuencia, los procesos económicos diferenciadores de las tres principales zonas seguirán reflejándose en el uso creciente de monedas regionales “centrales”. Segundo, como resultados de estos desequilibrios, las presiones políticas del comercio se están moviendo en dos direcciones al mismo tiempo: por una parte, la Ronda Doha de la OMC, numerosos acuerdos comerciales bilaterales, el NAFTA y la autoridad para la promoción del comercio (*fast track*) están profundizando el libre comercio; por otra, el proteccionismo comercial está emergiendo sistemáticamente, especialmente por parte de EUA, en acero, bienes agrícolas, madera, automóviles y otros sectores. La continua liberalización comercial puede contener estas tensiones profundizando la interdependencia de los mercados mundiales, pero sólo mediante el realineamiento de las rivalidades existentes y los desequilibrios que originariamente habían promovido el libre comercio. No obstante, el patrón de ajuste sigue siendo confuso a causa de la jerarquía de poder dentro del mercado mundial³⁰.

- (4) La “*internalización*” del capital extranjero. Las corporaciones multinacionales son las agencias dominantes que organizan la internacionalización del capital. Internalizan la cooperación y la competencia en sus propias estructuras operativas a través de la creciente especialización e intensificación de capital, mediante desarrollos tecnológicos y comercio intra-firma. Durante los ‘90, los países capitalistas avanzados recibieron alrededor del 75% del monto de inversión externa directa (IED). Estos países representaron también alrededor del 80% del total de flujos hacia el

exterior de IED y aproximadamente el 50% de la recepción de flujos de inversión³¹. Las alianzas capitalistas materializadas en las corporaciones multinacionales asumen diversas formas, incluyendo la inversión directa, las inversiones conjuntas, las fusiones y adquisiciones, mecanismos de subcontratación y la internacionalización de la propiedad de las acciones. Y actualmente, la IED no se restringe sólo a las corporaciones bancarias o productivas, sino que se ha generalizado a todos los sectores. En otras palabras, la exportación de capital es, en primer lugar, una cuestión de relaciones inter-imperialistas.

El período neoliberal ha transformado significativamente la naturaleza de la interpenetración de capital. Notablemente, luego de realizar más de la mitad de toda la IED global durante el período de posguerra, EUA representa actualmente sólo alrededor de un cuarto de los stocks de IED, y tiene un monto igual de IED residente en EUA. En el año 2002, EUA fue el mayor receptor mundial de IED así como el mayor inversor³². En contraste, las IED japonesa y alemana han crecido significativamente, desde aproximadamente un 1% del total mundial en 1960 a aproximadamente un 11% y 9% respectivamente en 2000. Aunque se han incrementado los flujos de IED hacia ambos países, estos siguen siendo más bajos (con Japón recibiendo menos del 1% de la IED mundial). El ingreso de IED se está volviendo relativamente tan importante para EUA como para la Unión Europea en su conjunto.

Más aún, la necesidad de financiar el descontrolado déficit de cuenta corriente estadounidense ha significado que los fondos han ingresado para comprar activos financieros estadounidenses de todo tipo. Entre 1995 y 2000, durante el boom de la nueva economía, este flujo respondió particularmente a las altas tasas de retorno de los diversos instrumentos financieros estadounidenses, a la imagen de EUA como un “santuario seguro” y al uso de crecientes cantidades de dólares para la compra de activos estadounidenses. Estos desarrollos potenciaron el déficit de los activos externos netos de EUA (un proceso que comenzó a fines de 1980), hasta alcanzar aproximadamente u\$s -1,5 billones y cerca de un quinto del PBI³³. Con la desaceleración, los activos estadounidenses se han vuelto menos atractivos y la IED ha descendido, aunque las inversiones de cartera han seguido fluyendo para cubrir el déficit de balanza de pagos. La internalización del capital externo al interior de los estados nacionales ya no está de modo alguno limitada a la penetración de EUA en los estados europeos, sino que comprende al bloque imperialista en su totalidad.

(5) *Internacionalización y circuitos del capital*. A partir de los '70, la desaceleración económica y el neoliberalismo llevaron a una financiarización significativa de la economía. Actualmente, el capital-dinero asume muchas formas relativamente desarraigadas de la economía real: inversión externa directa en la forma de adquisiciones más que de construcción de nuevas plantas; vastos mercados de crédito; mercados accionarios interconectados; circulación masiva en los mercados de dinero que supera ampliamente los requerimientos del comercio de mercancías; y mercados financieros secundarios que multiplican el riesgo. Al mismo tiempo, estos desarrollos han estrechado la interdependencia del mercado mundial. Esto es así porque, por una parte, el dinero y el capital especulativo se mueven más libremente entre diferentes regiones del mundo. Por otra parte, se han agudizado las rivalidades, en la medida en que diferentes zonas de producción compiten por flujos financieros y enfrentan el disciplinamiento competitivo, el cual tiene el potencial para amplificar los disturbios económicos y transformarlos en crisis generalizadas. El lento crecimiento económico ha significado que los retornos del sector financiero han sido mayores que los del sector productivo atrayendo capital y transformando al capital financiero en el principal asignador de crédito (por sobre los gobiernos). En los países centrales, estos procesos han implicado una transferencia de ingresos hacia los tenedores de activos financieros. En EUA, el aumento de la deuda inmobiliaria y corporativa y el retorno del gobierno al déficit fiscal han incrementado ampliamente esta transferencia³⁴.

Las contradicciones son aún más agudas para los países situados en las periferias del mercado mundial, particularmente los mercados emergentes que habían sido bendecidos por la entrada de flujos financieros. Para tomar una de las mayores economías del "Sur", Brasil mantiene reservas cambiarias de sólo u\$s 20 mil a 30 mil millones, tiene una deuda acumulada de alrededor de u\$s 250 mil millones (en gran medida denominada en dólares) y los bonos brasileños tienen tasas que superan en más de un 20% las de los bonos del tesoro de EUA (comparables a los niveles de Argentina antes del colapso de diciembre de 2001). Esto requiere esfuerzos enormes por parte de Brasil para que los niveles de exportaciones le permitan cumplir con los pagos de la deuda y representa una amenaza de colapso del *real* causado por una huída de *hot money*. América Latina en su totalidad está en una situación similar, y ha quedado demostrada la dificultad de contener la expansión del "contagio" de la crisis argentina. A partir de estudios recientes, la CEPAL concluye que la región ha atravesado otra "década perdida" en la que han salido

capitales de la región para pagar la deuda y en la que los intereses y dividendos han superado los ingresos de capital en el orden de u\$s 7 mil millones anuales (aproximadamente un 0,4% del PBI regional) en los años recientes³⁵. Esto sólo puede empeorar en la medida en que se prevé que el PBI descienda a causa de la desaceleración mundial y que aumenten las dificultades de ingreso de las exportaciones a EUA, a causa de la caída del valor del dólar.

La deflación de la burbuja de activos agrega otra tensión en las relaciones entre EUA y otras regiones. Esta tensión complica cualquier patrón de ajuste del mercado mundial. Según evaluaciones, se estima que se han perdido u\$s 7 billones y 1.000 empresas entre 2000 y mediados de 2002 sólo en EUA (y u\$s 11 billones en el mundo)³⁶. Estas cifras representan aproximadamente la mitad de la valuación total del mercado; otros índices muestran niveles similares de depresión, con el índice NASDAQ, que incluye un componente importante de tecnología, devaluado en casi un 80%. Con la caída del rendimiento de los bonos resultante de la reducción de las tasas de interés y de las grandes inyecciones de liquidez, los principales índices bursátiles subieron alrededor de un 25% en la primera mitad de 2003, producto más de las expectativas que de la propia recuperación económica³⁷. Teniendo en cuenta las relaciones precio-utilidades usadas para evaluar los valores de capitalización de los mercados, que una vez más superan ampliamente los valores promedio de largo plazo (tomando en consideración que, luego de un boom, normalmente se espera un largo período de devaluación), podría pensarse que se está conformando una nueva burbuja financiera. Es difícil encontrar alguna base teórica o empírica para concluir que los niveles actuales puedan sostenerse, o que la deflación de la burbuja de activos y el consecuente “mercado vendedor” no afectarán a la economía real.

Hay varias razones para pensar que la desarticulación de la burbuja de activos llevará cierto tiempo y se sumará a la caída de la acumulación y a las tendencias deflacionarias. Primero, las demandas financieras realizadas cuando la burbuja estaba creciendo se basaban típicamente en proyecciones de crecimiento continuado de los activos, que difícilmente puedan realizarse luego de la explosión de esta burbuja. Las bancarrotas sobrevienen cuando la destrucción de capital resulta necesaria para restablecer nuevas bases de rentabilidad para la acumulación. El gasto de capital es probablemente débil hasta que este proceso se completa (a menos que la burbuja pueda de algún modo reflacionarse, lo cual simplemente desplaza el problema de hoy a mañana). Segundo, el cambio ocurrido durante los ‘90, cuando las pensiones dejaron de ser beneficios

predefinidos para transformarse en planes de contribución individualmente dirigidos y definidos, haciendo que los fondos se volcaran hacia las acciones, ha dañado seriamente las proyecciones de retorno de los fondos de pensión. En el futuro, tanto firmas como individuos deberán incrementar sus ahorros para enfrentar las necesidades de pensión futuras. Tercero, también deberá prestarse atención al peso de la deuda de los particulares, cualquiera sea el impacto preciso del “efecto riqueza” originado en el uso de valores inflados de activos destinado a influir sobre el crédito, para restablecer aunque más no sea los niveles tradicionales de los balances de ahorros. En EUA, durante 2002, las amortizaciones de los fondos comunes de inversión y otro tipo de instrumentos financieros de riesgo fueron absorbiendo miles de millones de dólares por mes, destinados a pagar deudas o a agregar “reservas de efectivo”, aunque algunos de estos fondos están volviendo al mercado de valores para aprovechar la burbuja más reciente.

- (6) *La reorganización interna de los estados.* La internacionalización del capital depende de la intervención constante del estado. Durante el período neoliberal, uno de los objetivos centrales del estado ha sido la internalización de la competencia internacional, tendiente a mediar entre la territorialización de la producción de valor y la mayor dependencia respecto de la circulación internacional. Uno de los parámetros clave de la reorganización del estado ha sido entonces la administración de la economía nacional de modo tal que los tipos de cambio y la balanza de pagos sostengan la internacionalización de los circuitos de capital-dinero. Esto ha colocado a los bancos centrales “independientes” en la cumbre de los aparatos estatales. Aún con serios desequilibrios fiscales, la Reserva Federal, el Banco Central Europeo y el Banco de Japón continúan recurriendo al recorte de la tasa de interés, la expansión del crédito privado neto, los flujos de capital internacional y a una devaluación asimétrica del dólar respecto del Euro (pero no del yen) para estimular la recuperación³⁸.

Una segunda dimensión ha sido la provisión por parte del estado de un ambiente fiscal y social acogedor para alentar nuevas inversiones de capital fijo y para proteger las existentes, en un contexto de política monetaria que garantiza los flujos internacionales de capital. Así, a pesar de que se ha permitido el aumento de los déficits fiscales, los estados han seguido una estrategia redistributiva de austeridad competitiva, transfiriendo todo el impacto de los recortes de gasto público (entre otros recortes regresivos de impuestos) hacia los trabajadores, los pobres y los

servicios públicos utilizados por estos. El presupuesto 2003 propuesto por la Administración Bush, por ejemplo, proyecta un déficit de u\$s 400 mil millones, con recortes de impuestos adicionales de u\$s 350 mil millones (notablemente sobre dividendos y tasas de impuesto marginales y reduciendo el gasto en salud, educación e infraestructura). Alemania, por su parte, aunque superará el límite de déficit del 3% del PBI establecido por el Pacto de Estabilidad y Crecimiento para 2003, está recortando impuestos a los ingresos y a la herencia y reduciendo los beneficios por desempleo, protección al empleo y pensiones. Japón planea un déficit presupuestario del 7% del PBI, mientras recorta los impuestos sobre ingresos y herencias y gastos corrientes, y continúa con el ajuste de las protecciones del mercado de trabajo³⁹.

Finalmente, la internacionalización de los aparatos estatales destinada a mediar en la extensión e intensificación del mercado mundial también continúa⁴⁰. Por una parte, los procesos de regionalización centrados en los tres bloques comerciales están avanzando a través de la ampliación de la Unión Europea, las variadas negociaciones comerciales alrededor del ALCA y los nuevos vínculos de cooperación en el Este asiático. Por otra parte, nuevas áreas de liberalización comercial, notablemente en agricultura y servicios, siguen estando en la agenda de la OMC. Tanto el FMI como el Banco Internacional de Pagos siguen auspiciando nuevas medidas de liberalización de la cuenta capital y de reforma de los requerimientos de capital de los sistemas bancarios nacionales. La reorganización del estado, entonces, apunta a la intensificación de la competencia internacional entre estados mientras la coordinación entre los mismos sigue profundizando el mercado mundial.

- (7) *Contradiciones de las relaciones inter-imperiales*. La “interdependencia desigual” que ha caracterizado a las relaciones inter-imperiales durante el período neoliberal hace que estas relaciones sean bastante distintas de lo que fueron tanto durante el boom de la posguerra como durante la crisis de los ‘70. EUA sigue siendo el centro competitivo del mercado mundial en términos de capacidad productiva, el control sobre los flujos financieros, centralidad de las modalidades neoliberales de gobernanza y su rol como “importador de última instancia”. Sin embargo, se ha vuelto dependiente de políticas favorables de estados en las otras zonas claves para sostener la internacionalización de capital y su absorción sin precedentes de los ahorros mundiales. Esta interdependencia desigual subyace a todas las oscilaciones entre competencia y cooperación entre los estados del bloque imperialista. La misma ha producido

—y sigue reproduciendo— patrones específicamente neoliberales de competencia internacional e internacionalización de capital, así como relaciones sociales internas e internacionales que han unificado el mercado mundial de tal forma que ha impedido la diferenciación entre las zonas. Esto ha derivado en conflicto político por el acceso exclusivo a los mercados. Durante los ‘90, las interacciones entre desequilibrios comerciales, financiarización y desaceleración fueron resueltas “positivamente” puesto que la “nueva economía” de EUA proveyó fuentes de demanda mundial para promover la acumulación. Ahora, el ajuste a “los excesos del sector privado” amenaza con impactar “negativamente” en el mercado mundial en su totalidad, sin que los otros centros imperialistas sean capaces de cubrir el vacío⁴¹. En un contexto de estancamiento relativo, es más probable que el neoliberalismo aumente su gravitación sobre el bloque imperialista.

NEOLIBERALISMO, IMPERIALISMO Y PODER ESTADOUNIDENSE

La internacionalización del capital durante las últimas dos décadas no es, entonces, un “ajuste espacial” interminable para una crisis económica permanente, sea esta una crisis del bloque imperialista en su totalidad o del capitalismo estadounidense en particular. Pensar en estos términos recuerda la vieja teoría clásica del imperialismo que entiende el interés de este último por contar con mercados para sus excedentes como una relación externa. Esta concepción es errónea porque, por una parte, trata la particularidad de la producción de valor y las relaciones de clase como diferente de la circulación de capital en el mercado mundial y, por otra parte, porque ve las relaciones contradictorias entre ambas como síntomas de crisis más que como rasgo constitutivo de las nuevas formas de competencia internacional surgidas bajo el neoliberalismo. Esta concepción lleva a la búsqueda de modelos de desarrollo nacional más “coherentes” que puedan oponerse al “modelo norteamericano”, o a predicciones extremas de conflicto inter-imperial ascendente y de crisis alrededor del proceso de devaluación que EUA está tratando de imponer sobre otros países.

De hecho, el neoliberalismo se ha consolidado como un régimen global institucionalizado, que incluye formas particulares de desarrollo, competencia internacional y “reforma” estatal. La “burguesía interna”, que se ha vuelto central para la organización del bloque en el poder de cada uno de los países imperialistas, tiene interés en sostener el neoliberalismo. Estos últimos apuestan al “modelo norteamericano”, que, contrariamente a lo

que plantean muchos opositores al neoliberalismo, no debe ser visto como una importación o imposición externa que socava a una “burguesía nacional” indefensa sino como una matriz política que, en esta fase del imperialismo, satisface los intereses internos de clase del bloque en el poder dentro de cada estado. Esto es en parte una cuestión de su interés por el recorte de los ingresos de los asalariados para perseguir la competitividad internacional; en parte una cuestión de los intereses individuales de algunos de los miembros claves del bloque en el poder en la privatización del sector público; y, en parte, fruto de la necesidad de sostener los circuitos internacionales de capital que han hecho a la reinversión de capital y su realización más dependientes del mercado mundial.

La internacionalización de capital no supone ni una superación de las contradicciones propias de las relaciones inter-imperiales (debida a la transnacionalización de los intereses capitalistas) ni una dependencia económica unilateral del poder de EUA. La competencia internacional asume hoy la forma de la interpenetración de capital y del reaseguro del espacio económico extra-nacional a través de la extensión del sistema del estado-nación y de la formación de bloques económicos multinacionales. El capital internacionalizado tiene acceso a su propio estado “de origen” (y, por supuesto, las instituciones supranacionales que son producto de los estados), y también a los estados en los que invierte. Tanto el estado “de origen” como el “anfitrión” aseguran activamente la reproducción ampliada del capital, promoviendo más que oponiéndose a la competencia internacional. La “interdependencia desigual” que caracteriza al mercado mundial en esta fase imperialista significa que la rivalidad competitiva no culmina en conflicto geomilitar (como pensaba Lenin), o en políticas expansionistas específicas sobre las cuales pueden unificarse los intereses de todos los capitalistas (como lo preveía Kautsky). El mercado mundial tampoco está enfrentando una inminente crisis internacional producida por la profundización de rivalidades competitivas que no puedan seguir siendo contenidas políticamente.

Por otra parte, persiste la competencia internacional y la contradicción económica entre los centros imperialistas. En otras palabras, el período de neoliberalismo ha producido formas particulares de “unidad y contradicción en los circuitos internacionales de capital” que deben ser examinados en sus propios términos. En la vieja economía del imperialismo, las contradicciones en las relaciones inter-imperiales se habían concentrado en conflictos territoriales para satisfacer las necesidades expansionistas de mercados para mercancías o capitales. En la nueva economía del imperialismo, la interdependencia y las rivalidades competitivas entre los centros imperialistas están concentradas en el desarrollo desigual de las condiciones para la

circulación internacional de capital. Como hemos visto, EUA ha provisto la demanda global necesaria para la circulación internacional, mientras que el resto del bloque imperialista tiene superávits comerciales y exporta capital a EUA (a la vez que el bloque dominado, con algunas excepciones en el Este asiático, es presionado para obtener superávits comerciales para cumplir con las obligaciones de crédito pero no las necesidades de desarrollo). Esto refleja, como hemos planteado, la declinación de la superioridad relativa del capital estadounidense respecto del período de posguerra (aunque sigue siendo dominante tanto en tamaño como en capacidad); la formación asimétrica de los bloques continentales; y la interpenetración de los tres bloques a través de la internacionalización de capital. No está del todo claro cómo se resolverán estas contradicciones en el mercado mundial, especialmente teniendo en cuenta la declinación de la actividad económica progresivamente sincronizada en los tres bloques.

Es posible, por supuesto, que la economía estadounidense pueda reflacionarse con éxito y que vuelva a proveer la demanda necesaria para la acumulación internacional. EUA ha utilizado activamente tales reflaciones no sólo para estimular el crecimiento, sino también para reforzar su hegemonía. Ha utilizado la dependencia de las exportaciones de otras zonas respecto de EUA para forzar a estas a profundizar su adhesión al neoliberalismo, el cual ha fortalecido la internacionalización del capital estadounidense, dándole acceso a nuevos mercados y a la compra de activos externos. A su vez, el ingreso de capital a EUA tendiente a cubrir los déficits financieros ha permitido cierto grado de reestructuración del stock de capital estadounidense, especialmente cuando se ha hundido la acumulación en Alemania y Japón. Pero sin reflaciones paralelas en Europa y Japón, EUA probablemente genere desequilibrios aún mayores en las deudas personales y corporativas y en los pagos internacionales, y reflacione los precios de los activos. Es bastante poco claro cómo podría darse un futuro rebalanceo que no esté acompañado por disturbios significativos en el mercado mundial y por algunos realineamientos en las relaciones inter-imperiales, incluyendo la posición del dólar como la moneda internacional casi única.

Alternativamente, recordando los inicios de los '90, el dólar estadounidense podría seguir ajustándose, con un crecimiento más lento que permitiría correcciones en los balances internos, y el resto del bloque imperial jugando un rol más importante en el establecimiento de la demanda mundial y absorbiendo exportaciones netas de los EUA de modo similar. Esto es lo que la recesión en curso desde 2001 en EUA debería estar alentando. Pero los virajes hacia la reflación y hacia un alejamiento de la dependencia respecto de las exportaciones que serían requeridas de la Unión Europea y

Asia del Este para este giro de ajustes no se ha producido. Japón todavía está cautivo de una deflación basada en los activos que no ha sido compensada por una década de medidas fiscales keynesianas; buena parte de Asia es todavía subdesarrollada y dependiente de las exportaciones, y las monedas asiáticas (notablemente la unidad monetaria china) han sido mantenidas pegadas a los bajos valores relativos al dólar para mantener la competitividad de las exportaciones. A su vez, todo esto ha hecho que el gasto japonés de alrededor de 6 billones de yenes (más de u\$s 50 mil millones) en la primera mitad de 2003 impidiera la apreciación del yen y minara las esperanzas de recuperación de Japón⁴². Por lo tanto, este depende de que Europa se vuelva capaz de absorber una porción mucho mayor de las exportaciones mundiales (incluyendo las de EUA), presiones que se reflejan en el aumento del Euro. No está del todo claro que la Unión Europea sea política, organizacional o económicamente capaz de llevar a cabo este proyecto. El Pacto de Estabilidad y Crecimiento y la independencia y las políticas astringentes del Banco Central Europeo han bloqueado el activismo fiscal y la reflación impulsada por el crédito. La parálisis europea en estas áreas de política económica, a pesar de que se promuevan medidas de flexibilidad y competitividad de los mercados, parece destinada a perdurar.

En ninguno de estos dos escenarios, sin embargo, hay razones para esperar que la modulación de las relaciones inter-imperiales constituya una ruptura con el neoliberalismo o la centralidad del poder de EUA. Un Euro más fuerte, una nueva constitución de la Unión Europea con una membresía ampliada, y movimientos hacia políticas de seguridad y defensa comunes pueden estar registrando estas modulaciones. Pero es difícil pensar que la Unión Europea esté proponiendo alguna transformación estratégica, y no un cambio meramente táctico, que exceda los confines de las instituciones existentes y los mecanismos neoliberales para coordinar las relaciones inter-imperiales.

Hay un tercer escenario más dramático que no puede ser descartado como imposible. La recesión que envuelve a EUA podría simplemente continuar por más tiempo, y la corrección de los desequilibrios estadounidenses desembocar en un ciclo deflacionario a partir de mayores desastres con los activos y arrastre de deudas. Esto reforzaría los actuales problemas deflacionarios de Japón y Alemania. Si fuera suficientemente brutal, este proceso de devaluación radical podría corregir los desequilibrios estadounidenses, aunque es imposible predecir dónde y cómo podría terminar. En una fase más temprana del imperialismo, estos procesos desataron los desastres económicos del período de entreguerras a raíz de que las rivalidades competitivas estrangulaban y luego quebraban la circulación internacional de

capital. Pero hoy el bloque imperialista seguramente intentaría una respuesta coordinada a través de las instituciones internacionales existentes para frenar rápidamente esta letal espiral económica y restaurar cierta estabilidad, si no todas las condiciones para una rápida acumulación.

La interdependencia desigual del mercado mundial durante este período de neoliberalismo ha servido precisamente para evitar guerras comerciales tendientes a “perjudicar al vecino” y a devaluaciones agudas. En su lugar, se ha producido una coordinación de políticas dentro del bloque imperialista tendiente a realinear las monedas o a inyectar liquidez en coyunturas cruciales, a reproducir los patrones existentes de competencia internacional al costo de poner aún más capital ficticio y especulativo en circulación. Si Leo Panitch y Sam Gindin tienen razón al sugerir que actualmente las relaciones inter-imperiales impiden que las contradicciones económicas intrínsecas lleven nuevamente a los enfrentamientos violentos del pasado entre rivales imperiales, también tienen razón al alertar acerca de los límites que impone el imperio norteamericano –que rige a través de los estados– para el desarrollo de una estrategia de crecimiento neoliberal coordinada, aún entre los países capitalistas avanzados⁴³. Esto es así porque la nueva economía del imperialismo no elimina la competencia: tanto la competencia como la unidad permanecen en los circuitos internacionales de capital. Además, en condiciones de crecimiento económico lento y capacidad inutilizada en el mercado mundial, la rivalidad competitiva obliga a cada zona del mundo a embarcarse en un proceso continuo de innovación y reducción de costos, y a internacionalizar su capital en la búsqueda de nuevos mercados y para abaratar su producción.

De hecho, la reorganización de los estados y las relaciones sociales tendientes a fomentar la competencia internacional, en todas estas formas, ha sido un rasgo integral de esta fase del imperialismo en los tres bloques imperialistas. Los aparatos del estado están siendo sistemáticamente reorganizados alrededor de una estrategia de “austeridad competitiva” –fortalecimiento de los aparatos económicos que auspician la internacionalización del capital mientras que se reestructuran las políticas laborales para efectivizar la compresión de los salarios, búsqueda de austeridad fiscal para las políticas sociales mientras que se reducen impuestos para atraer capital internacional, y así sucesivamente. No obstante la apariencia “keynesiana” de las medidas tendientes a reflacionar la economía y mantener condiciones para la realización mediante la extensión del crédito privado y el retorno a los déficits gubernamentales (a la vez que se sigue saqueando a los empleados públicos), es la dinámica redistributiva de la austeridad de la clase obrera para incrementar la competitividad internacional la que, por sobre todo,

guía las políticas estatales. La intensificación de la explotación en las relaciones de clase de los espacios diferenciados del mercado mundial es la otra cara de la internacionalización del capital y la expansión del mercado mundial en esta fase de imperialismo.

Como lo señaló Alavi, el nuevo imperialismo asigna la incorporación de todas las zonas del mercado mundial en un sistema económico universalizado –las reglas formalmente “iguales” de intercambio del mercado capitalista mundial y las normas del sistema del estado-nación. En el bloque imperialista, la internacionalización de capital ha solidificado un interés material por sostener las formas de desarrollo desigual y los acuerdos organizacionales jerárquicos del mercado mundial actual. El neoliberalismo como una forma de poder social y de relaciones de clase, y la competitividad internacional como su expresión exteriorizada, es reproducido en los capitalismoes nacionales no como una organización más “racional” del mercado mundial, o como una imposición del “modelo norteamericano” sobre los modelos “europeo” o del “Este asiático”, sino como parte del imperialismo contemporáneo. De hecho, incluso las clases dominantes en el bloque dominado pueden ver sus intereses –tanto en términos de acumulación de capital como del deseo de ascender en la escala de la cadena imperialista– representados en la circulación internacional del capital, tal como las elites coloniales y compradoras del pasado lo hicieron en el viejo imperialismo. Esto es así a pesar de las aborrecibles inequidades que producen las políticas neoliberales de ajuste estructural que reducen el consumo de los pobres y los trabajadores en estos países para mejorar la competitividad internacional, mientras que los ahorros mundiales fluyen para financiar la prodigalidad de los consumidores estadounidenses y del bloque imperialista en su totalidad.

¿Como se sostiene esto? Aquí radica la importancia de la visión de Dick Bryan en el sentido de que hoy “la contradicción entre el carácter internacional de la acumulación y la nacionalidad de la regulación estatal no se resuelve mediante la subordinación de la última a la primera, sino mediante la redefinición del rol del estado que hace que la dominación de los cálculos globales se presente como beneficiosa para todos los habitantes del país. En particular, la clase obrera en cada nación debe ser convencida de que la búsqueda de la competitividad internacional es una agenda válida tanto para los trabajadores como para el capital”⁴⁴. Mientras la vieja economía del imperialismo combinaba políticamente una “aristocracia trabajadora” con “proyectos imperiales” a través del nacionalismo, la nueva economía del imperialismo interioriza una lógica de competencia internacional entre trabajadores, firmas y estados en la construcción de “proyectos locales” y

“nacionales” para sostener “su” espacio en un mundo globalizado. Para minar esta lógica, será crucial que las luchas antiimperialistas actuales desafíen la ideología y la práctica de la competencia internacional, tal como está universalizada en instituciones como la OMC y el FMI y particularizada en estados nacionales y ámbitos de trabajo locales. En este contexto, las luchas anti-globalización contra las instituciones económicas internacionales que fomentan la internacionalización del capital han sido un paso importante de la izquierda. El paso siguiente que sería necesario dar es el desarrollo de nuevas luchas por la “soberanía democrática” sobre los imperios del capital, que impliquen visiones y prácticas apropiadas para “una clase diferente de estado”. Estas son las únicas estrategias democráticas de salida del neoliberalismo y de su interminable búsqueda de competitividad; es decir, de salida de la economía del nuevo imperialismo.

NOTAS

- 1 “Imperialism Old and New”, en *Socialist Register 1964*, New York: Monthly Review Press, 1964, pp. 104 y 123-4 [edición en español: Alavi, H. “Viejo y nuevo imperialismo”, en Santi, P et al., *Teoría marxista del imperialismo*, Editorial Pasado y Presente].
- 2 Harry Magdoff ha desarrollado esta idea mediante la noción de “imperialismo sin colonias” (ver su *Imperialism: From the Colonial Age to the Present*, New York: Monthly Review Press, 1978), y también Leo Panitch y Sam Gindin mediante su concepción de “imperio informal” (ver su ensayo en este volumen). Ambos se refieren específicamente al imperialismo estadounidense.
- 3 Ver David Gordon, “The Global Economy: New Edifice or Crumbling Foundations?”, *New Left Review*, 168, 1988; Giovanni Arrighi, *The Long Twentieth Century*, London: Verso, 1994; y Robert Brenner, “The Economics of Global Turbulence”, *New Left Review*, 229, 1998. Los análisis weberianos han enfatizado aún más la creciente rivalidad económica pero no han hecho lo mismo con la dinámica de poder involucrada en los procesos contradictorios de desarrollo desigual. Ver Jeffrey Hart, *Rival Capitalists: International Competitiveness in the United States, Japan, and Western Europe*, Ithaca: Cornell, 1992; y Robert Boyer y Jean-Pierre Durand, *After Fordism*, London: Macmillan, 1997.
- 4 “New US Economy Part 2: Winning Ways: Ready Bucks and a Flair for Risk”, *Financial Times* (14/12/1999).

- 5 Michael Hardt y Toni Negri, *Empire*, Cambridge: Harvard University Press, 2000; Leslie Sklair, *The Transnational Capitalist Class*, Oxford: Blackwell, 2001; y Stephen Gill, *Power and Resistance in the New World Order*, New York: Macmillan, 2003.
- 6 Peter Gowan, *The Global Gamble*, London: Verso, 1999; Leo Panitch, "The New Imperial State", *New Left Review*, 2, 2000; y Michael Hudson, *Super Imperialism: The Origin and Fundamentals of US World Dominance*, London: Pluto, 2003.
- 7 "Comments on Imperialism", *Radical History Review*, 57, 1993, p. 77.
- 8 Karl Marx, *Grundrisse*, New York: Vintage, 1973, pp. 539, 542.
- 9 Marx, *Grundrisse*, p. 408.
- 10 David Harvey, *The Limits to Capital*, Chicago: University of Chicago Press, 1982.
- 11 Ver Aijaz Ahmad, ed., *On the National and Colonial Questions: Selected Writings of Marx and Engels*, New Delhi: Leftwords Books, 2001.
- 12 Karl Marx, *Capital*, Vol. 1, New York, International Publishers, 1967, p. 451 [edición en español: *El Capital*, Vol. 1, México: Fondo de Cultura Económica, 1986, p. 376].
- 13 Karl Marx, *Capital, Volume 3*, New York, International Publishers, 1967, pp. 237-40.
- 14 Karl Marx, *A Contribution to the Critique of Political Economy*, New York: International Publishers, 1970, p. 80.
- 15 Para una revisión ver Anthony Brewer, *Marxist Theories of Imperialism*, London: Routledge, 1980; Charles Barone, *Marxist Thought on Imperialism*, Armonk: M.E. Sharpe, 1985; y Alex Callinicos, "Marxism and Global Governance", en David Held y Anthony McGrew, eds., *Governing Globalization*, Oxford: Polity, 2002.
- 16 Nikolai Bukharin, *Imperialism and World Economy*, London: Merlin, 1972, pp. 25-6 y 80. Ver también Rosa Luxemburgo, *Accumulation of Capital*, London: Routledge y Kegan Paul, 1951; Rudolf Hilferding, *Finance Capital*, London: Routledge, 1981; V.I. Lenin, *Imperialism: The Highest Stage of Capitalism*, Peking: People's Publishing House, 1964; and Karl Kautsky, "Ultra-Imperialism", *New Left Review*, 59, 1970.
- 17 Este tema ha sido tratado por los teóricos de la dependencia así como por teóricos neomarxistas del imperialismo que se centraron en los países periféricos.
- 18 Ernest Mandel, *Europe versus America: Contradictions of Imperialism*, New York: Monthly Review Press, 1970; Robert Rowthorn, "Imperialism in the 1970s - Unity or Rivalry?" *New Left Review*, 69, 1971; y John Halliday y Gavan McCormack, *Japanese Imperialism Today*, New York: Monthly Review Press, 1973.

- 19 James Petras y Robert Rhodes, "The Reconsolidation of US Hegemony", *New Left Review*, 97, 1976; y Martin Nicolaus, "The Universal Contradiction", *New Left Review*, 59, 1970.
- 20 Ver Alavi, "Imperialism Old and New", así como los ensayos de Christian Palloix y Robin Murray en Hugo Radice, eds., *International Firms and Modern Imperialism*, New York: Penguin, 1975.
- 21 Nicos Poulantzas, *Classes in Contemporary Capitalism*, London: New Left Books, 1974, p. 81.
- 22 Leo Panitch, "Globalisation and the State", *Socialist Register 1994*, London: Merlin Press 1994.
- 23 Esta sección se basa en Michel Beaud, *A History of Capitalism, 1500-2000*, New York: Monthly Review Press; Robert Brenner, *The Boom and the Bubble*, London: Verso, 2002; y Robert Albritton, Makoto Itoh, Richard Westra y Alan Zuege, eds., *Phases of Capitalist Development*, New York: Palgrave, 2002.
- 24 Angus Maddison, *The World Economy: A Millennial Perspective*, Paris: OECD, 2001, pp. 131 y subsiguientes.
- 25 FMI, *World Economic Outlook*, abril de 2003, Washington: IMF, 2003, cap. 1; Stephen Roach, *Deflation in the World Economy*, New York: Morgan Stanley, noviembre de 2002; y "Breaking the Deflationary Spell", *The Economist* (28/06/2003).
- 26 *World Economic Outlook*, p. 11.
- 27 Ver "Bankruptcies Forecast to Stay Near Record", *Financial Times* (27/02/2003); Robert Brenner, "Towards the Precipice", *London Review of Books*, 25(3), 2003; y Wynne Godley, "The US Economy: A Changing Strategic Predicament", Levy Economics Institute, 2003.
- 28 OCDE, *Economic Outlook*, 73, Paris: OCDE, 2003, pp. 10-16.
- 29 Fred Bergsten y John Williamson, eds., *Dollar Overvaluation and the World Economy*, Washington: Institute for International Economics, 2003; y "Washington's Weak Dollar Policy", *Financial Times* (20/05/2003).
- 30 Esto es exactamente lo que el Banco de Pagos Internacionales plantea en su *Annual Report 2003*, Basilea: BPI, 2003, cap. 8.
- 31 UNCTAD, *World Investment Report 2002*, New York: Naciones Unidas, 2002; Peter Dicken, *Global Shift*, New York: Guilford, 1998, pp. 42-9; y Richard Kozul-Wright and Robert Rowthorn, eds., *Transnational Corporations and the Global Economy*, Londres: Macmillan, 1998.
- 32 UNCTAD, *World Investment Report 2002*, p. 37.
- 33 Maddison, *The World Economy*, pp. 135-7. En cambio, Alemania y especialmente Japón tienen superávits en sus activos netos.

- 34 Ver “The Debt Bomb”, *Barron's* (20/01/2003); y “The True Cost of Hegemony: Huge Debts”, *New York Times* (20/04 /2003).
- 35 CEPAL, *Latin America and the Caribbean in the World Economy, 2000-1*, CEPAL, 2002.
- 36 Basado en el Índice Wiltshire 5000 de todas las compañías que operan públicamente. Ver “Hold on for a Wild Ride”, *New York Times* (21/07/2002).
- 37 “Market Bubble Being Inflated?”, *Toronto Globe and Mail* (20/06/2003); y “On a Wing and a Prayer”, *Financial Times* (03/07/2003).
- 38 Banco de Pagos Internacionales, *Annual Report 2003*, cap. 4.
- 39 OCDE, *Economic Outlook*, pp. 71-80; Paul Krugman, “Jobs, Jobs, Jobs”, *New York Times* (22/04/2003); y “Schroeder Urges Party to Grasp Need for Reform”, *Financial Times* (24/05/2003).
- 40 OMC, *Annual Report 2003*, Ginebra: OMC, 2003, cap. 1.
- 41 Ver “The World Economy Adjusts to a Disappointing Decade”, *Financial Times* (02/07/2003); y Alex Izurieta, “Economic Slowdown in the US, Rehabilitation of Fiscal Policy and the Case for Co-ordinated Global Reflation”, Cambridge University, CERF Paper Working Paper 6, 2003.
- 42 “Investors Place Bets on Asia Foreshadowing US Recovery”, *Financial Times* (27/06/2003).
- 43 Leo Panitch y Sam Gindin, “Imperio norteamericano y capitalismo global”, en este volumen.
- 44 Dick Bryan, *The Chase Across the Globe*, Boulder: Westview Press, 1995, p. 186.