

Teixeira, Ruy A. y Guy Molineux. *Economic nationalism in the United States*, Washington D.C., Economic Policy Institute, 1994, 230 pp.

El resurgimiento del “nacionalismo económico” en Estados Unidos se ha transformado en una de las realidades sociales que afectan la relación del país con la economía internacional de diversas formas, así como la ecuación político-electoral con miras a los comicios presidenciales de 1996. Ruy Teixeira y Guy Molineux del Economic Policy Institute de Washington presentan en su obra una amplia discusión del fenómeno en base a varias encuestas de opinión pública realizadas desde el gobierno de Reagan hasta nuestros días.

Lo pertinente del estudio queda resaltado si se considera que varias encuestas realizadas durante las últimas semanas de agosto de 1995 indican que el electorado de ese país, incluido mayoritariamente un sector liberal que vota casi siempre a favor de los demócratas, se inclina por-

que se le ofrezca una alternativa independiente, y esto de manera más acentuada que en 1992, tendencia que, de confirmarse, nos hablaría de un fenómeno que lejos de ser pasajero, indica cambios en el panorama económico y político de aquel país.

Aunque el “nacionalismo económico” no sea un factor totalizante, sí parece ser crucial en el actual panorama político de Estados Unidos, a tal punto que el equilibrio entre el “nacionalismo económico” y el “internacionalismo económico” se ha visto modificado durante las dos últimas décadas de la guerra fría, a favor del primero. Según datos recabados por los autores, los votantes están “muy preocupados” por el aumento del control extranjero sobre la propiedad de empresas y activos en ese país y lo perciben como “una amenaza a la autonomía del país”, además de que la extranjerización del aparato productivo constituye “el símbolo más poderoso de la debilidad económica estadounidense”.

En una encuesta del *Times-Mirror*, realizada en 1989, por

ejemplo, 70% opinó que la inversión extranjera era “mala” para la economía. Y cuando se les preguntó sobre cómo se sentían respecto a las compras japonesas de edificios de oficinas y de bienes raíces, poco más de siete de cada diez dijeron que “algo los molestaba al respecto”, mientras según otra encuesta, la de CBS/*The New York Times*, sólo 13% pensó que no había problema. El estudio de Teixeira y Molineux ofrece datos relevantes. Por ejemplo, según la última encuesta mencionada, 72% opinó que “si el gobierno de EU no toma medidas drásticas, los japoneses se adueñarán de casi todo el país”. Esta visión es exagerada pero indica que el deseo del público estadounidense por restringir la inversión extranjera es generalizado o inclusive tiene más fuerza que la opinión acerca de limitar las importaciones, una manifestación clásica de “nacionalismo económico” en Estados Unidos. Cuando se realizó un sondeo sobre inversión extranjera en nueve áreas, el porcentaje a favor de restringir o prohibir la inversión nunca bajó de 66% y llegó hasta 94%. El oponerse a la inversión extranjera en Estados Unidos no es una posición indiscriminada, pues la opinión desfavorable disminuye cuando se trata de inversión en “nuevas fábricas”, pero aumenta considerablemente

cuando se orienta a la adquisición extranjera de empresas nacionales. La oposición a la transferencia de propiedad es mayoritaria y va en aumento.

Nación de propietarios, grandes y pequeños, al fin y al cabo, los estadounidenses rechazan la noción de que las empresas extranjeras dominen su vida económica. Cuando se les preguntó por qué se oponían a la inversión extranjera, la respuesta más común fue que “los estadounidenses deben ser los dueños de Estados Unidos (“Americans should own America”), mientras otros mostraban preocupación por la “seguridad nacional” y otros por “la pérdida de poder económico e influencia” que conlleva el control extranjero de los activos nacionales. JOHN SAXE-FERNÁNDEZ