GlobalResearch
Center for Research on Globalization

Globalización liberal y colonización de la economía israelí

By Robert Kissous
Global Research, March 08, 2010
8 March 2010

Hace más de sesenta años, Israel daba la imagen de un país pionero, de agricultores organizados en los *kibbutz*, estructuras colectivistas del sionismo "socialista" de los Ben Gurion y laboristas de la época. Los tomates crecían en el desierto y los cítricos de Jaffa inundaban los mercados. Fotos de aquella época hacían suya la imaginería del realismo socialista. Por supuesto, ningún palestino venía a perturbar el paisaje. Un pueblo sin tierra para una tierra sin pueblo ... rodeado por un mar hostil. David contra Goliat ... Las cosas han cambiado mucho desde entonces. Las máscaras han caído.

Si la imagen política de Israel ha cambiado, no siempre ocurre lo mismo con la representación que se suele hacer de su economía. La producción de cítricos con la naranja "Jaffa", que en otra época era su símbolo, está en claro retroceso ya que entre 1990 y 2002 su comercialización pasó de 1,46 a 0,4 millones de toneladas. En 2008 el peso de la agricultura era débil: el 2,6% del PIB; el 2,5% de las exportaciones netas (1.300 millones de dólares) y el 4,1% si se integran las industrias agroalimentarias. La proporción de agricultores ha caído a un 3,5 % frente a un tercio de la población activa en 1948.

De la industria tradicional a la alta tecnología

Confrontado a una ausencia de recursos naturales y de materias primas (excepto los minerales del Mar Negro y del Negev), la industria israelí se articulaba esencialmente sobre la agricultura (agroalimentario, abonos, pesticidas, textil, herramientas y equipamientos ...) y sobre el desarrollo de las infraestructuras. Cuenta, además, con una pericia para el trabajo del diamante, talla y pulido.

La necesidad de asegurar la integración inmediata (y, por lo tanto, el empleo) de los contingentes de emigrantes judíos venidos de los países árabes, con frecuencia poco cualificados en el dominio industrial, reforzó el desarrollo de las industrias tradicionales.

Las cosas empezaron a cambiar a finales de la década de 1960 tras la Guerra de los Seis Días que llevó a la ocupación de Gaza y Cisjordania, incluido Jerusalén Oriental, los cuales ofrecían a la economía israelí una mano de obra barata, un mercado cautivo, tierras y agua. Desde 1968 se creó la primera colonia israelí en el valle del Jordán, Argaman, afirmando una voluntad expansionista.

Había que desarrollar las exportaciones que sólo cubrían la mitad de las importaciones, lo que inflaba inevitablemente la deuda exterior. El elemento más importante, si no decisivo, en la aceleración de esta evolución y más tarde en su orientación hacia las industrias de alto valor añadido fue la decisión política de desarrollar una industria de armamento en respuesta al embargo decretado por el general de Gaulle tras al Guerra de los Seis Días en

1967 y con la opción estratégica, vital a ojos de los dirigentes israelíes, de conquistar el más alto grado de independencia en este dominio. Esto proporcionó a la industria, sobre todo a partir de la década de 1990, la base del desarrollo de una industria de alta tecnología.

Las cosas se hicieron progresivamente. En un primer momento, los centros de mantenimiento de la aviación empezaron a desarrollar unos aparatos (Kfir) que eran copia del Mirage o que, más exactamente, tenían el objetivo de "mejorar" los Mirage de los que disponía Israel. La sustitución de Francia por Estados Unidos como suministrador fue acompañada de acuerdos de asociación con las industrias de defensa de este país. Avaladas por estas relaciones y por la pericia industrial adquirida, las autoridades israelíes por medio de IAI (Israeli Aerospace Industries, Industrias Aeroespaciales Israelíes, compañía gubernamental) siguieron adelante con la ambición de un avión enteramente israelí (el Lavi) con su propio sistema de armamento, de electrónica, etc. Este viejo sueño no se hizo realidad debido a la exigüidad del mercado israelí y al coste de la operación [1]. La industria aeronáutica estadounidense tampoco iba a ayudar a transformar a un importante cliente en competencia. La aventura, muy costosa, se detuvo a mediados de la década de 1980. Con todo, tuvo unas importantes consecuencias tecnológicas. Técnicos e ingenieros que habían vuelto al mercado laboral se orientaron por la fuerza de las circunstancias fuera de la esfera exclusivamente militar.

La llegada masiva en la década de 1990 de más de un millón de inmigrados de la antigua URSS, con frecuencia altamente cualificados en física, electrónica, informática y matemáticas, proporcionó los recursos humanos para impulsar el desarrollo en las nuevas tecnologías. Israel se convirtió en un centro de investigación y desarrollo en estos dominios. La exigüidad del mercado militar israelí e incluso, de forma más general, del mercado interior, empujó a las empresas de alta tecnología a abrirse ampliamente sobre el conjunto del mercado interior y, sobre todo, sobre el mercado internacional.

Tras un retroceso debido al estallido de la burbuja de internet al principio del milenio, el desarrollo continuó su curso. A día de hoy más de un centenar de empresas israelíes cotizan en las Bolsas estadounidenses, sobre todo en el Nasdaq. Es el segundo mayor contingente extranjero, tras Canadá.

Aprovechando un entorno favorable (recursos humanos cualificados disponibles, costos salariales inferiores, subvenciones [2], redes de investigación y de desarrollo, programas de apoyo a proyectos innovadores) importantes multinacionales se han instalado en Israel, sobre todo en el dominio de los semi-conductores: Intel, Vishay, Texas Instruments exportan la casi totalidad de su producción [3]... Motorola dispone de una filial en Israel que "solamente" exporta un tercio de su producción: esto se debe a su posición de suministrador del ejército israelí, sobre todo en los sistemas de encendido. Esta compañía también está activa en el sector de vigilancia automatizada de zonas e instalaciones estratégicas. La presencia en el mercado israelí permite también asegurar una "vigilancia" de las empresas recién creadas. Las multinacionales estadounidenses han invertido ahí miles de millones de dólares. Por ejemplo, Intel está presente en 11 empresas israelíes (más que en Reino Unido, Taiwan, Japón o Corea del Sur).

En 1977 se creó una fundación (BIRD) con fondos gubernamentales estadounidenses e israelíes para ayudar a las empresas innovadoras. A continuación se crearon otros fondos y mecanismos de ayuda con el mismo objetivo. De manera más general, la financiación del desarrollo de las empresas incipientes israelíes se hace por medio de capitales recaudados en Estados Unidos por medio de los fondos de inversión. Para el capitalismo financiero en su

estado actual las empresas son en primer lugar mercancía que se compran y venden introduciéndolas en Bolsa o cediendo su control total. Mientras se obtenga beneficio, los inversores se precipitan y los creadores de empresa se preguntan si estarán en el próximo sorteo del Gordo de la Lotería …

Así, las relaciones entre Estados Unidos e Israel no se limitan a una ayuda anual de 3.000 millones de dólares y más. Van acompañadas de relaciones comerciales y de una asociación tecnológica o capitalista entre las industrias militares y de alta tecnología de ambos países, sabiendo que las más importantes empresas de alta-tecnología trabajan también para el sector militar o han utilizado técnicas surgidas de este sector. Los artículos de prensa sobre el ejército israelí suelen poner de relieve su lado de alta tecnología, su capacidad para promover a los jóvenes en este dominio con mensajes del tipo "enrólese para conocer a sus futuros socios en su futura empresa incipiente". Evidentemente, no se dice nada sobre los excesos cometidos por este ejército y menos aún de los crímenes de un guerra "limpia" de alta tecnología en la que se ve lo menos posible al enemigo.

El lugar que ocupa el ejército es considerable en Israel. Su peso en el presupuesto del Estado es del 18% en 1995 y del 18,5% en 2000 y 2005. Según la Oficina Central de Estadísticas israelí (CBS, por sus siglas en inglés) estos gastos serían incluso un 20% superiores a estas cifras si se tuviera en cuenta los realizados a título de "defensa" en los presupuestos de los demás ministerios y ello sin contar los generados por la ocupación militar que no se tienen en cuenta en su totalidad en este enfoque (por ejemplo, las exenciones fiscales, ayudas diversas, costos de las infraestructuras de las colonias…). Añadidos al PIB estos gastos son muy superiores a los de los países industrializados (del 2 al 4% del PIB, incluido Estados Unidos): entre el 8 y el 8,5% del PIB para el periodo 1995-2005 o alrededor del 10% del PIB integrando los gastos de otros ministerios. En determinados periodos el peso de estos gastos era mucho mayor: casi un tercio del PIB en el periodo 1973-1975 (efecto de la guerra de 1973) y después cerca de una cuarta parte entre 1976 y 1985. Sólo empezó a bajar verdaderamente en la década del Proceso de Oslo.

Las exportaciones e importaciones de material militar desempeñan un papel importante, tanto más cuanto que las exportaciones permiten aligerar de manera no desdeñable el peso económico de los gastos militares. Es importante para Israel, que no sólo perfecciona su equipo sino que ha obtenido de su aliado Estados Unidos tener una superioridad militar cualitativa en la región al estar dotado de los armamentos más modernos y más sofisticados [4]. El tener esta ventaja forma parte de esta voluntad de dominar la zona. Según el CBS, las importaciones a título de "defensa" son de 2.500 millones de dólares en 2008, más o menos constantes desde hace tres años. En cambio, las exportaciones militares israelíes aumentan de manera regular: 6.300 millones de dólares en 2008, 5.600 en 2007, 4.800 en 2006. Israel es actualmente el quinto exportador de material militar, tras Estados Unidos, Gran Bretaña, Rusia y Francia. Tiene clientes importantes en Asía, India con un reciente contrato de más de mil millones de dólares, y China, cliente muy importante para Israel, lo que no deja de causar problemas con Estados Unidos, que se opone a estas ventas de material sensible a China. Se comprende que Israel y China sean discretos en relación a estos intercambios.

La integración de la economía israelí en la globalización

La industria manufacturera, el componente más dinámico de la economía israelí, ve sus exportaciones pasar de 6.200 millones de dólares (salvo los diamantes) en 1988 a 40.400

millones de dólares en 2008: un crecimiento del 552% en 20 años. Más del 80% del crecimiento (sin contar la deflación) de las exportaciones tiene su origen en la industria manufacturera.

En 2008 la industria química y farmacéutica ocupa con mucho el primer puesto en las exportaciones israelíes (34,2% de las exportaciones, salvo los diamantes, particularmente de productos farmacéuticos y de abonos). A continuación vienen la industria eléctrica y electrónica (27,4%), la óptica e instrumentos médicos (7,8%), el plástico y semejantes (6,7%) y la metalurgia (6,7%). Estos cuatro tipo de industrias suponen más del 80% (82,9%) de las exportaciones israelíes.

Un cantidad restringida de multinacionales israelíes asegura una gran parte de las exportaciones: diez empresas realizaron el 32% de las exportaciones manufactureras en 2008, incluyendo todos los sectores.

Las privatizaciones, que empezaron a finales de la década de 1970, contribuyeron enormemente a este proceso de concentración [5] inmerso en las tesis de reaganianas y neoconservadoras de los *Chicago boys*. Algunos economistas israelíes [6] consideran que las privatizaciones realizadas favorecieron el desarrollo de la corrupción por medio de la liquidación de las empresas públicas y de las que pertenecían a la Histadrouth*. En este proceso, se separaron cinco conglomerados principales que a finales de la década de 1990 controlaban una parte importante de la actividad con a veces complejas participaciones cruzadas: Israel Corporation (Ofer), IDB, Koor, Dankner y Arison. A ello se añadía el importante sector estatal. Sin que, no obstante, desaparecieran estos conglomerados las cosas evolucionaron con remodelaciones, con los recién llegados Kardan N.V., Africa Israel de Lev Leviev (construido en las colonias israelíes, en dificultades desde la crisis financiera e inmobiliaria), Delek Group … El Estado ha reducido su perímetro pero sigue estando muy presente en la economía con una participación que sigue manteniendo en el Banco Leumi (en enero de 2010 el Estado acaba de ceder a Deutsche Bank su participación al 25% en el Discount Bank), la propiedad de las mayores empresas de armamento, de Mekorot (la compañía de agua), de la Compañía de Electricidad…

El gobierno proyecta desmantelar-privatizar la empresa pública de electricidad, privatizar la educación (ya se han cedido a lo privado la asistencia en el medio escolar), subvencionar al sector asociativo para que se encargue de servicios que antes aseguraba el Estado … En el sector químico las diez mayores empresas aseguran el 82% de las exportaciones. Israel Chemicals Ltd, un casi-monopolio israelí privatizado en 1995 que explota los recursos minerales del Mar Negro y del Negev, dispone de filiales y centros de producción en muchos países. Ha realizado el 94% de su volumen de negocios en el extranjero, más de la mitad del cual ha sido por medio de sus filiales extranjeras. Es, sobre todo, uno de los principales suministradores de abono a Europa.

Teva, situada entre las veinte primeras empresas farmacéuticas mundiales, especializada en genéricos, ha realizado el 95% de su volumen de negocios fuera de Israel. Es la primera empresa israelí por su volumen de negocios (en 2008 11.100 millones de dólares de los cuales 6.100 millones en Estados Unidos y 2.800 en Europa). Tienen 38.000 empleados.

En los componentes electrónicos, las diez mayores empresas realizan el 84% de las exportaciones, de las cuales más del 60% por medio de las filiales de compañías extranjeras.

En la industria del plástico, Keter, que adquirió la empresa francesa Allibert en 2003, realiza el 89% de su volumen de negocios en el extranjero. En la industria de armamento, Elbit e Israeli Aerospace Industries realiza más del 80% de su volumen de negocios en el extranjero y Rafael, más del 50%. O también Elron (un holding en la electrónica), Delek (petróleo, gas), Iscar (metalurgia, empresa comprada por el financiero Warren Buffet) …

Israel dispone también de algunos "*success stories*" [éxitos] en la industria de programas informáticos: Check Point Software, Amdocs, Aladdin Knowledge Systems, Comverse … Hay que señalar que lo más frecuente es que sean productos destinados a empresas (B2B) y no comercializarlos directamente a particulares.

Globalmente, la economía israelí tuvo un grado de apertura [7] media del 62% entre 2005 y 2008. La Unión Europa tiene un peso de una tercera parte de las exportaciones israelíes (cifras de 2008, excepto diamantes) y representa sensiblemente el mismo peso en las importaciones. Tomado globalmente, es el primer socio económico de Israel. Los países de la UE que reciben más exportaciones israelíes son, en orden de importancia: Países Bajos, Alemania, Reino Unido e Italia (entre 1.600 y 2.000 millones de dólares). A continuación vienen Bélgica, Francia y España (entre 1.100 y 1.200 millones de dólares).

Estados Unidos recibe un 28% de las exportaciones israelíes, pero pesan mucho menos en las importaciones: la balanza comercial con Estados Unidos es ampliamente positiva para Israel. Hay que señalar el ascenso de Asia, India y, sobre todo, China, que se convierte en el segundo suministrador de Israel pasando por delante de Alemania [8] y Brasil en América del Sur.

Los territorios ocupados

Los intercambios con los territorios "bajo control" virtual palestino no están incluidos en las estadísticas aduaneras. El tratamiento específico de estos datos expresa de facto su estatuto de "mercado aliviadero" para los productos israelíes. Unos intercambios extremadamente beneficiosos para la economía israelí: en 2002 el excedente a beneficio de Israel era de 811 millones de dólares; en 2008 pasó a ¡2.600 millones de dólares! Una manera de reducir los déficits comerciales israelíes, al tiempo que se impide, de mil y una maneras, a los artículos palestinos competir con los productos israelíes. Israel ha invertido en las colonias instaladas, todas ellas ilegalmente, en los territorios palestinos ocupados en 1967, pero no fuera de estas colonias. En efecto, el objetivo que se perseguía y se sigue persiguiendo era acaparar la tierra y los recursos, especialmente el agua, sin anexionar a la población. Para fomentar el poblamiento de estas colonias, el Estado concede ayudas importantes para financiar las infraestructuras, la vivienda, la ayuda a las familias, incentivos fiscales muy importantes para las empresas, sobre todo en el valle del Jordán.

La deuda exterior: de deudor a acreedor

A pesar de la orientación resueltamente exportadora de los grandes grupos industriales israelíes, las importaciones de bienes [10] (salvo servicios) sólo son cubiertas en aproximadamente un 80% por las exportaciones (tras una media del 67% a principio de la década de 1990) y el déficit de la balanza comercial aumentaba regularmente hasta superar 2008 los 13.000 millones de dólares.

El saldo positivo de los intercambios sobre los servicios permitió reducir el déficit sobre los intercambios de bienes. El montante total de exportación de servicios se elevaba a 24.100

millones de dólares en 2008 frente a 13.200 millones de dólares en 2003: más del 80% en 5 años. Todos los sectores registraron una fuerte progresión: turismo, transportes, programas informáticos, investigación y desarrollo ... El excedente producido por los servicios (4.200 millones de dólares) resultaba ser insuficiente para cubrir el déficit sobre los intercambios de bienes. En aproximadamente 60 años se consagraron unos 18.000 millones de dólares [11] a la cobertura de déficits exteriores, de los cuales dos terceras partes eran de donaciones y transferencias en divisas extranjeras procedentes de Estados [12], de fondos de apoyo de la diáspora, de aportaciones de los inmigrantes, de inversiones en empresas ... Estos movimientos de fondos que se han mantenido hasta hoy han permitido limitar la deuda externa.

A pesar de estos aportes importantes de divisas, la duda exterior aumentó de todos modos hasta 2002: 356 millones de dólares en 1954, 6.300 millones de dólares en 1975 hasta llegar a 20.800 millones de dólares en 1995. Después, con la progresión regular de las exportaciones de bienes y, sobre todo, de los servicios (en particular los programas informáticos y la investigación-desarrollo), empezó a disminuir a principios del nuevo milenio.

En 2002 la deuda exterior fue nula y después la posición se invirtió de deudora a convertirse en acreedora: +23.200 millones de dólares en 2005 y +44.100 millones de dólares en 2008. Esta posición deja a Israel unos márgenes de maniobras financieras que no existían antes. Según las primeras estimaciones del CBS, el año 2009 vio una mejora sensible del balance de las transacciones corrientes con, por primera vez si las cifras lo confirman, un excedente de la balanza de intercambio de bienes y servicios, al estar ampliamente compensado el muy fuerte retroceso de las exportaciones por un descenso más importante de las importaciones sobre todo debido al hecho de la disminución del coste de la energía.

Pero la mejora de la situación económica de estos últimos años no ha beneficiado al conjunto de la población israelí. Lejos de ello. La pobreza afecta a una cuarta parte de los israelíes y muy particularmente a la población palestina, que sufre además una discriminación racial, una sangrante y deliberada ausencia de inversiones y de infraestructuras públicas. La cada vez más marcada disminución de los servicios aumenta el empobrecimiento y la precariedad de capas cada vez más amplias de la sociedad. El CBS calcula que el 30% de la sociedad puede caer en la pobreza. Detrás de los llamamientos a la sagrada unión nacional se expresa una política abiertamente neoconservadora acompañada de unos presupuestos militares astronómicos que cada vez pesan más e imponen restricciones y privaciones a las capas más débiles. La crisis azota también en Israel.

La enorme apertura de Israel en dirección a los mercados exteriores ha hecho a este país particularmente vulnerable a las presiones económicas procedentes del exterior tanto para sus importaciones de materias primas como para las importaciones de sus multinacionales. Las autoridades israelíes conceden una gran importancia, tanto en el plano diplomático como en el económico, a la firma de tratados de libre intercambio. Documentos producidos por ministerios o instituciones israelíes no dejan de hacer regularmente la lista de ellos. En una misma lógica, combaten ferozmente todas las acciones susceptibles de dificultar estas relaciones, en particular los llamamientos a sanciones que se han multiplicado desde los crímenes de guerra, incluso los crímenes contra la humanidad, cometidos por Israel en Gaza.

En todo el mundo se están desarrollando campañas de boicot, desinversión y sanciones con unos primeros éxitos (Dexia y los préstamos a unas colonias, Veolia-Alstom y el tranvía de

Jerusalén, el fondo soberano noruego que retira su inversion de Elbit, Assa Abloy que traslada su filiar Mul-T Lock de Barkan en Cisjordania, etc.). Campañas entre los consumidores tiene por objetivo las empresas que tiene sus centros de producción en colonias (Soda Club, Ahava, Agrexco …), colonias, hay que recordarlo, todas ellas ilegales según el derecho internacional.

Estas movilizaciones de consumidores pueden ser un punto de partida, un arma para exigir sanciones institucionales contra Israel, sobre todo la suspensión del acuerdo de asociación Unión Europa/Israel. Objetivo que el boicot consumidor no debe hacernos olvidar ya que dicha sanción es tremendamente eficaz debido a las estructuras de la economía israelí. Si no, la política israelí continuará negando el derecho con total impunidad. Como indicaba el periodista israelí Gideon Levy en una entrevista para el diario *L'Humanité* en enero de 2010, "no hay ninguna perspectiva, porque Israel no ha pagado ningún precio por la ocupación y la colonización de los territorios palestinos. Por lo tanto, esto va a continuar"

Texto orignal en francés: http://www.mondialisation.ca/index.php?context=va&aid=17899

Traducido del francés para Rebelión por Beatriz Morales Bastos

Notas

[1] El inicio de la década de 1980 conoció una inflación galopante de tres cifras: 133% en 1980, 191% en 1983, 445% en 1984.

[2] Intel recibió 600 millones de dólares sobre una inversión global de 1.800 millones de dólares para la página web de Kiryat Gat

[3] Página web "Dun's100" de Dun & Bradstreet Israel http://duns100.dundb.co.il/ts.cgi?t..

[4] Véase el artículo de Caroline Pailhe "Les transferts militaires américains vers Israël" en la obra colectiva "Qui arme Israël et le Hamas ?" en la colección "les Livres du GRIP"

[5] En este proceso la "izquierda laborista" israelí perdió una buena parte de su potencia social con el paso del sector público al privado, el final de toda una serie de logros sociales y el debilitamiento de la base socio-económica de los laboristas, la Histadrouth, sindicato único que posee importantes empresas y banco. Hoy solamente una cuarta parte de los *kibbutz* funciona siguiendo el esquema de origen de "cooperativas igualitarias".

[6] Shimshon Bichler y Jonathan Nitzan "New Economy or Transnational Ownership? The Global Political Economy of Israel", 2002.

* N. de la t.: Histadrouth, palabra hebrea que significa "federación", es la primera palabra de "Federación general de los trabajadores hebreos en tierra de Israel". Se fundó en 1920 con unos objetivos que superaban con mucho el marco sindical: mejora de la productividad, acogida de inmigrantes, colonización de tierras, defensa…. Era, además, propietaria de gran cantidad de empresas y fábricas, y la principal empleadora de Israel. Desempeñó, pues, un papel fundamental en los inicios de la construcción del Estado de Israel. Actualmente es el sindicato más poderoso de Israel.

[7] Grado de apertura = (importaciones + exportaciones)/PIB. A título de comparación, en 2004: Francia, Italia 41-42%, Alemania 60%, Reino Unido 38%, Estados Unidos 20%, Japón

22% y Chine 44%

[8] Al ser preguntado sobre los intercambios económicos con los países árabes, el gobernador del Banco Central Stanley Fischer declaraba que lo deseaba pero que “no se trata de una necesidad vital”. ¡La voluntad de integración israelí en la región no es para mañana! Tel-Aviv, a la que los israelíes llaman “ The Bubble” – la burbuja – mira a Nueva York o a California, pero no a los territorios palestinos ocupados.

[9] Al cerrar los ojos el Estado, algunas empresas no declaraban ni su actividad ni sus beneficios.

[10] Las importaciones de bienes, 64.500 millones de dólares en 2008, son en la mayor parte de materias primas (37,6%) y de petróleo (19,9%). A continuación vienen los bienes de equipamiento, 15,7% y los diamantes, 13,8%. Los bienes de consumo sólo representan el 12,8% del total.

[11] Ministry of Foreign Affairs, The National Economy, Balance of Payments, abril de 2008

[12] Estados Unidos, unos 3.000 millones de dólares al año (estimación corriente a la que habría que añadir donaciones de excedentes militares) que cubren la compra de material militar estadounidense, una parte de la cual puede ser empleada a beneficio de la industria israelí (25%). Alemania, unos 75.000 millones de dólares a título de indemnizaciones.

Robert Kissous, consultor, es miembro del Consejo Nacional de la Asociación Francia Palestina Solidaridad (AFPS : http://www.france-palestine.org/).

The original source of this article is Global Research
Copyright © Robert Kissous, Global Research, 2010

Comment on Global Research Articles on our Facebook page

Become a Member of Global Research

Articles by: Robert Kissous

Disclaimer: The contents of this article are of sole responsibility of the author(s). The Centre for Research on Globalization will not be responsible for any inaccurate or incorrect statement in this article. The Centre of Research on Globalization grants permission to cross-post Global Research articles on community internet sites as long the source and copyright are acknowledged together with a hyperlink to the original Global Research article. For publication of Global Research articles in print or other forms including commercial internet sites, contact: publications@globalresearch.ca

www.globalresearch.ca contains copyrighted material the use of which has not always been specifically authorized by the copyright owner. We are making such material available to our readers under the provisions of "fair use" in an effort to advance a better understanding of political, economic and social issues. The material on this site is distributed without profit to those who have expressed a prior interest in receiving it for research and educational purposes. If you wish to use copyrighted material for purposes other than "fair use" you must request permission from the copyright owner.

For media inquiries: publications@globalresearch.ca