



CAPITALISM

WE RULE YOU

WE FOOL YOU

WE SHOOT AT YOU

WE PAY FOR YOU

WE WORK FOR ALL

WE ALL



# REFLEXIONES SOBRE LA GLOBALIZACIÓN Y EL NUEVO ORDEN MUNDIAL

Marcos Costa Lima

David A. Stockman<sup>1</sup>, quien fue director del *Office of Management and Budget* de Ronald Reagan, ha afirmado, en 2013, que durante los últimos trece años el mercado de valores se derrumbó dos veces causando graves recesiones. Las familias estadounidenses perdieron un billón de dólares en la crisis de las *dot.com* en 2000 y más de siete billones de dólares en la crisis *subprime* iniciada 2007. En este período, el número de ayudas alimentarias y los beneficios por incapacidad se duplicaron, asistiendo a 59 millones de personas o, dicho de otra manera, a uno de cada cinco americanos. Estas cifras aterradoras aumentan su relevancia al saber que la deuda pública de Estados Unidos alcanzó los 56 billones de dólares a principios de este año<sup>2</sup>.

Durante el período en que Alan Greenspan estuvo al frente de la Reserva Federal –entre agosto de 1987 y enero de 2006– se dio el mayor *equity boom* del país, con el mercado de valores creciendo cinco veces entre la crisis de 1987 y la del *dot.com* de 2000.

La fiesta terminó con la quiebra del grupo *Lehman Brothers* en septiembre de 2008. Stockman sostiene que “Washington, con el arma de Wall Street frente a su cabeza, fue al rescate de los protagonistas de ese desorden financiero, emitiendo dinero para rescatar a grandes empresas en pánico”. En lo que, según él, fue el capítulo más singular y vergonzoso de la historia financiera estadounidense<sup>3</sup>.

En el final del libro *A Great Deformation*, en el capítulo titulado “Sundown in America: the State-Wreck Ahead”, Stockman traza un panorama sombrío para el futuro del país, en la medida en que el fantástico crecimiento de la construcción civil y de las inversiones en infraestructura en China durante los últimos 15 años se han desacelerado. Brasil, Rusia, India, Turquía y Sudáfrica, y todas las demás naciones de renta media en desarrollo no pueden compensar la caída de la demanda. La maquinaria americana de estímulo monetario y fiscal, sostiene el autor, ha llegado a su límite. Agrega además: “Estados Unidos está quebrado: fiscal, moral e intelectualmente”<sup>4</sup>.

Paul Krugman<sup>5</sup>, en un libro publicado en Brasil en 2010, apunta que hasta la década de 1980 no se había producido un gran aumento de la desigualdad en los Estados Unidos. Para el economista, el cambio se produjo a partir de ese momento, cuando los “vencedores” se convirtieron en una pequeña elite del 1% que se quedaba con la mayor parte de la distribución del ingreso.

Joseph Stiglitz<sup>6</sup>, en su último libro, donde habla sobre el crecimiento de la desigualdad de renta y riqueza en Estados Unidos en los últimos treinta años, es aún más incisivo que Krugman. Sostiene en el prólogo, y en tono casi rimbombante, que “hay momentos en la historia en que la gente de todo el mundo parece ponerse de pie para decir que algo está errado”. Sus datos son concluyentes sobre los efectos de las políticas económicas que generan la desigualdad de la renta y de la riqueza en los Estados Unidos después de 1980. Hace treinta años, el 1% de las rentas más altas se llevaba sólo el 12% del ingreso nacional; en 2007, el mismo 1% pasó a percibir el 65% de la ganancia total –mientras que el ingreso de un trabajador promedio

(de jornada completa) se estancó durante más de un tercio de siglo.

Cuando se observa a Europa, la situación es aún más dramática. Según el Fondo Monetario Internacional, 61 países retrocedieron al nivel del producto interno bruto (PBI) de 2007, incluyendo 22 de los 27 países de la Unión Europea y 6 de los 7 países del G7, a excepción de Alemania. En 10 de los 25 países de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE), los salarios reales (ajustados por la suba de los precios) eran más bajos en 2010 de lo que habían sido en 2007. El desempleo, en abril de 2012, era del 24,3% en España, del 21,7% en Grecia. Alemania logró diferenciarse de otros países europeos a través de las políticas de desregulación del mercado de trabajo y de la proliferación del trabajo flexible y precario. La decisión dio lugar, por otro lado, a salarios bajos y a que el empleo a tiempo completo cayera de 29,3 millones a 23,9 millones, entre 1991 y 2001, debido al crecimiento del número de puestos de trabajo a tiempo parcial, que aumentó desde 5,7 hasta 12,5 millones<sup>7</sup>.

De acuerdo con Dani Rodrik<sup>8</sup>, incluso en Europa, donde las instituciones regionales son relativamente fuertes, los intereses y los políticos nacionales –principalmente en la figura de la canciller alemana, Angela Merkel– han dominado la definición de políticas. Según el autor, si la canciller Merkel hubiese sido menos apasionada en relación a la austeridad de los países endeudados de Europa y si hubiese logrado convencer a los votantes de la necesidad de un enfoque diferente, la crisis de la zona euro habría tenido formas bastante diferentes.

Para François Chesnais<sup>9</sup>, la situación general de la economía mundial está signada por la incapacidad del “capital” (gobiernos, bancos centrales, el Fondo Monetario Internacional y los centros privados de centralización y de poder del capital tomado colectivamente) de encontrar, al menos por el momento, los medios para crear una dinámica diferente. La crisis en la zona euro y su impacto en un sistema financiero oscuro y vulnerable, son solo una de sus expresiones. Esta incapacidad no es, para el economista francés, sinónimo de pasividad política. Simplemente significa que la burguesía está movida, casi completamente, por el deseo de preservar una dominación de clase única en toda su desnudez. Por lo tanto, este proyecto tiene implicaciones políticas aún más graves para los trabajadores, ya que es acompañado por el endurecimiento (de carácter pro-cíclico) de las políticas de austeridad y privatización, y contribuye a la aparición de una nueva recesión, que ya está en marcha.

Este artículo tiene como objetivo indicar retrospectivamente los cambios experimentados por el capitalismo en un momento crucial del siglo XX, evidenciando cómo, poco a poco, y a partir de la crisis del keynesianismo, se cristalizó el proceso de globalización, donde ganó prominencia la financierización del capital promovida por los grandes bancos y las empresas<sup>10</sup>.

## Transformaciones en el siglo XX

Pocos siglos en la historia de la humanidad han sufrido cambios tan radicales, en términos económicos, sociales y culturales, como el siglo XX. En 1916, Vladimir Lenin dijo que Alemania, a mediados del siglo XIX, no pasaba de ser un miserable país en comparación con la fuerza de la Inglaterra capitalista. Japón, a su vez, era igualmente insignificante en comparación con Rusia. Si se incluyen en estas observaciones el crecimiento de la industria, de las ciudades, de la población mundial y de los medios de comunicación (que tuvieron lugar cincuenta años después de la declaración del líder comunista), sobresale el profundo contraste entre el comienzo y el fin de ese siglo. Sobre todo, si se consideran las ascensiones de Japón y Alemania, que pasaron a componer la Tríada junto con Estados Unidos, después de la destrucción de la Segunda Guerra Mundial.

Hoy, ya en el siglo XXI, hay una cierta convergencia de opiniones, entre los historiadores, filósofos, economistas y sociólogos, en

**Cuadro 1**  
**Producción de las industrias manufactureras mundiales**  
**(1880-1980; 1900=100%)**

Año	Producción Total	Total de crecimiento anual %
1880	59,4	1,8
1900	100	2,6
1913	172,4	4,3
1928	250	2,5
1938	311,4	2,2
1953	567,7	4,1
1963	950,1	5,3
1973	1.730,6	6,2
1980	3.041,6	2,4

Fuente: Paul Kennedy, *Ascensão e Queda das Grandes Potências*, São Paulo, Ed. Campus, 1989 (ed. orig. 1987), p. 394.

cuanto a que los países que han experimentado una revolución tecnológica (marcando el comienzo de un nuevo orden mundial, aún nebuloso en muchos aspectos y creador de perplejidades), ya tienen algunos de sus contornos esbozados, algunas tendencias estructuradas.

Es importante destacar que la observación común del fenómeno no implica ni una unidad de comprensión sobre las causas, los efectos y las consecuencias del proceso, ni la homogeneidad de las construcciones teóricas que apoyan estas elaboraciones; sino que hay un sinnúmero de trabajos en las ciencias sociales y la filosofía que son indicativos de la variedad y riqueza del debate<sup>11</sup>. La globalización, o nueva economía, o Tercera Revolución Industrial o mundialización –no importa el nombre que se le dé al fenómeno– muy probablemente representa una nueva fase del capitalismo, poseedora de características particulares, que la distinguen de las anteriores.

Paul Bairoch, quien estudió los niveles de industrialización a nivel internacional entre 1750 y 1980, establece que dentro de los veinte años que van desde 1953 hasta la crisis del petróleo (auge del círculo virtuoso de crecimiento), la producción industrial global fue comparable en volumen a todo el siglo y medio que había transcurrido entre 1800 y aquel año. Sin embargo, el comercio internacional de la primera mitad del siglo XX, tenía una escala irrisoria, en comparación con el gran salto cuantitativo ocurrido a partir de 1960 (Bairoch, 1982)<sup>12</sup>.

En primer lugar, se puede señalar el espectacular aumento de la producción mundial de las industrias manufactureras, entre 1880 y 1980, como puede ser observado a través del Cuadro 1. Otro as-

pecto clave en el comienzo de este brote de industrialización fue la prosperidad americana de comienzos del siglo, sobre todo a partir de su industria de bienes de consumo durables. Teniendo en cuenta, por ejemplo, la producción relativa de los vehículos motorizados, particulares y comerciales, se verificó que los cuatro principales países europeos produjeron 702.000 vehículos en 1929, mientras que Estados Unidos produjo 5,4 millones en aquel mismo año fatídico (Rostow, 1974). Este ejemplo es importante, sobre todo por dos razones: primero, para demostrar la consolidación de los Estados Unidos como la principal economía mundial ya desde aquel momento; y, segundo, por ser la industria automotriz “paradigma” de la era del consumo de masas, una industria germinadora que dio lugar a un conjunto de transformaciones en el proceso de trabajo, estrechamente vinculadas a cambios en las condiciones de existencia del trabajo asalariado, inaugurando una norma social de consumo y una tendencia a la institucionalización de conflicto capital-trabajo, a través de la negociación colectiva, el así llamado fordismo (Aglietta, 1991)<sup>13</sup>.

Sintéticamente, se tratará de presentar las principales características de este proceso de globalización, llamando la atención sobre la densa complejidad de la materia, ya que la velocidad de la transformación económica mundial no fue uniforme. El ritmo de la innovación tecnológica y el crecimiento fue desigual, generando especificidades, particularidades y discontinuidades, tanto entre países como entre sectores industriales. No es vana la advertencia de que toda generalización epistemológica implica un esfuerzo, en cierta medida, de reduccionismo y el empobrecimiento de la realidad. Aun así, es posible señalar las características más relevantes del nuevo escenario mundial:

1. Una amplia transnacionalización de la economía mundial llevada adelante por grandes conglomerados multinacionales, en principio, y más tarde por el sistema bancario;
2. La dificultad de los estados-nación para fijar regulaciones debido a la creación de un sistema financiero internacional privado y fruto de la penetración de los capitales extranjeros, que llevaron al agotamiento del modelo keynesiano de pleno empleo y bienestar social;
3. La formación de bloques regionales como un mecanismo para la defensa de la intensificación de la competencia mundial;
4. Una revolución tecnológica basada en el “complejo computrónico” (Dosi, Freeman y Nelson, 1988; Dreifuss, 1997), aquél que se desarrolla a partir de tecnologías de la informática, la computación y la microelectrónica, generando un nuevo paradigma de producción industrial –la automatización flexible integrada– vinculada a los cambios radicales en la organización de los procesos de trabajo. En este contexto, cabe la salvedad de que parece más adecuado hablar de “tecnologías” que de “tecnología” (Rosenberg, 1982);
5. El fenómeno ahora conocido como *jobless growth*, crecimiento económico con desempleo, está directamente vinculado a la intensificación de la competencia global, que obliga a las empresas a mantener una fuerza de trabajo reducida como condición para ser más eficiente. Las altas tasas de desempleo sobrecargan los programas sociales de los gobiernos, reducen los ingresos por impuestos, aumentan las disparidades en la renta y los sentimientos negativos contra los inmigrantes, obstaculizan y/o retrasan la entrada al mercado laboral de los jóvenes y las mujeres<sup>14</sup>.

Este proceso, aunque con características diferentes de aquellas de la crisis de los años '60-70, tiene elementos de continuidad con el pasado que necesitan ser explicados para lograr una comprensión más integral del fenómeno. Son variadas las interpretaciones sobre el estancamiento del círculo virtuoso del capitalismo en los años posteriores a la Segunda Guerra Mundial. La escuela francesa de la regulación entiende que el núcleo de la crisis estuvo asociado al crecimiento y organización de los sindicatos, en el período en el que las tasas de desempleo eran muy bajas (años '60), lo que ocasionó la

disminución de la tasa de rendimiento del capital. El peso creciente de las remuneraciones, junto con el aumento relativo de la carga fiscal por parte del estado de bienestar y la saturación de los sectores que impulsaban la industria en su conjunto, presionaron hacia la baja la tasa de rentabilidad (Aglietta, 1991). El gasto público en las áreas de salud, educación y bienestar social aumentó significativamente durante ese período entre los países de la OCDE<sup>15</sup>.

En Europa, entre 1960 y 1973, los salarios reales aumentaron a una tasa anual acelerada: 5,3% en Alemania Occidental; 6,5% en Italia; 5,0% en Francia y 3,3% en el Reino Unido (Boyer, 1986). En los Estados Unidos, en un cuarto de siglo (1947-1973), los salarios semanales reales aumentaron en promedio 1,8% por año (Peterson, 1992).

Entre 1968 y 1976 hubo una redefinición de las relaciones capital/trabajo, tanto en el proceso productivo como en el estado, en los países centrales. Estas intervenciones obligaron a los empresarios de los países capitalistas más importantes a compartir parte de su control sobre el proceso productivo con los trabajadores. Las victorias de los trabajadores atestiguan esta afirmación:

- Gran Bretaña (1974/1975/1976): ampliación de los derechos de los trabajadores en el lugar de trabajo, limitación de los despídidos;
- Francia (1973/1975/1977): ampliación de los derechos de los trabajadores en cuanto a información, asistencia médica, seguridad y el bienestar;
- Alemania (1969/1970/1972/1973/1976): ampliación de derechos de los trabajadores en el lugar de trabajo y otorgamiento, a los consejos de trabajadores de las empresas, del derecho de participar en la toma de decisiones;
- Suecia (1976): aprobación de la legislación que obligó a los empresarios a negociar con los trabajadores cada una de las decisiones empresariales de peso.

La reacción de los capitalistas tomó diversas formas, sobre todo en cuanto a la racionalización técnica y la racionalización administrativa y gerencial, así como en la búsqueda alternativa de nuevos mercados (tanto internos como externos). Al interior de los Estados Unidos, por ejemplo, hubo una transferencia de un gran número de industrias desde el *snow belt* (norte de los Estados Unidos) al *sun belt* (sur del país). Las industrias dejaban Michigan, Illinois, Pensilvania y Nueva York para instalarse en California y Texas. A nivel internacional, se vio la proliferación de multinacionales.

La fuerza del movimiento obrero es evidente si se observa el Cuadro 2. La internacionalización de la producción fue la principal respuesta del capital a la fuerza del movimiento obrero<sup>16</sup>. La industria automotriz es el mejor ejemplo de este proceso. La aparición del automóvil, de la producción mundial, significó la transferencia de puestos de trabajo de áreas con movimientos obreros fuertes hacia

**Cuadro 2**

**Países donde el movimiento obrero europeo superó el 50% de votos en las elecciones parlamentarias (1966-1986)**

País	Año de elecciones
Austria	1971, 1975 y 1979
Francia	1981
Finlandia	1966
Grecia	1981
Suecia	1968, 1970 y 1982
Noruega	1969
España	1982 y 1986

Fuente: Göran Therborn, "The prospects of labour and the transformation of advanced capitalism", en *New Left Review*, n.145, 1984, p. 8.

zonas de sindicalismo de "bajo voltaje".

En 1982, todas las empresas estadounidenses de automóviles estaban produciendo en México: Ford en Chihuahua, Chrysler en Ramos Arizpe, American Motors en Torreón. "El empleo en la industria del automóvil en los Estados Unidos alcanzó su nivel más alto en 1978, con 1.004.900 puestos de trabajo y se redujo a 704.800 puestos en 1983, cifra inferior a la de 1951"<sup>17</sup>.

Entendiendo que los aspectos de la política económica y de la política social están estrechamente articulados, puede decirse que la disminución de la rentabilidad del capital en los países centrales estuvo asociada a una serie de cambios sucedidos durante la década del '60. Estos cambios van del Mayo Francés de 1968 –que se extendió desde los *boulevards* a todo el mundo–, pasando por la radicalización de los obreros, los movimientos de contra-cultura y pacifistas y la derrota militar de Estados Unidos en Vietnam, hasta la instauración de los regímenes autoritarios en América Latina.

El científico social estadounidense de izquierda Michael Harrington escribía, en 1969, en la introducción de un libro importante para la época, una frase que por mucho tiempo se hizo oír: "El sistema estadounidense ya no parece funcionar. Afirman sus estadistas que lo único que desean es –simplemente– erradicar la guerra, el hambre y la ignorancia del mundo y, sin embargo, siguen aplicando políticas que hacen a los ricos más ricos y los pobres más pobres y que propician la violencia en todo el mundo"<sup>18</sup>.

La respuesta de la derecha a los "años rebeldes" surge en los discursos de sus intelectuales, que atribuyen el origen de la crisis y de la ingobernabilidad a los excesos de intervencionismo estatal y a la democracia. Samuel Huntington (1992) hablaba entonces de *overloaded government*.

El estado de bienestar de los Estados Unidos siempre fue inferior, en términos de resultados, al europeo. En 1967, el Consejo de Asesores Económicos del gobierno americano informó que sólo el 22% de los pobres tenían asistencia pública; y que la mayoría de los niños más desfavorecidos no estaban bajo el amparo de la ley, omisión que alcanzaba a más de diez millones de menores<sup>19</sup>.

En un período en el que Estados Unidos vivía un foco de progreso tecnológico sin precedentes, los datos anteriores llegan a desmitificar la versión del *overloaded government* originadas en políticas keynesianas de bienestar (según la definición de Huntington). La "sobrecarga" (*overload*) no parecía referirse tanto a las políticas sociales, sino más bien al *warfare*, en las palabras de Marcuse<sup>20</sup>.

La crisis del petróleo fue el elemento que desencadenó la consolidación de los "tiempos conservadores" y de hegemonía del neoliberalismo.

## El nuevo orden mundial

En 1947, en función de los éxitos logrados por los comunistas, Estados Unidos lanzó la "doctrina Trumar" y se dispuso a ayudar a los países que se disponían a combatir el "peligro rojo".

En junio de 1947, como parte de esta doctrina, fue adoptado el Plan Marshall –que destinaba recursos para reconstruir Europa–, después de haber sido disueltos en Italia y Francia los gobiernos de coalición, hecho que llevó a la expulsión de los comunistas de los frentes nacionales. Se inició así el período de la Guerra Fría y se diseñó una nueva geopolítica mundial.

En este contexto, reconstruir principalmente Alemania y Japón –situados en la frontera estratégica– era una tarea urgente y prioritaria. Albert Hirschman era entonces economista de la *Federal Reserve Board* y trabajaba en la reconstrucción de Francia e Italia, así como en varios planes para la integración económica europea. En uno de sus ensayos revela que, en un principio, había cierta intención por parte de los administradores del Plan Marshall de buscar la desconcentración del poder económico que estaba en manos de grandes grupos financieros europeos, sobre todo, alemanes. "Me volví particularmente sensible a la propensión de los países grandes y poderosos

En este contexto, reconstruir principalmente Alemania y Japón – situados en la frontera estratégica– era una tarea urgente y prioritaria. Albert Hirschman era entonces economista de la *Federal Reserve Board* y trabajaba en la reconstrucción de Francia e Italia, así como en varios planes para la integración económica europea.

sos a dominar los estados más débiles a través de las transacciones económicas<sup>21</sup>.

Recién a partir de mediados de la década del '50 comenzó la competencia inter-capitalista (bajo la hegemonía americana) con la expansión de las sucursales de las grandes empresas manufactureras, después de una etapa previa de exportación de bienes y de endeudamiento financiero de los países europeos y de Japón, en favor de los Estados Unidos<sup>22</sup>.

La situación de Japón en la posguerra se diferenciaba de la europea, e impresiona por la velocidad con la que operó la transformación económica. Japón fue el primer país asiático en tratar de copiar –a partir de la Revolución Meiji de 1868, considerada por algunos científicos sociales como una revolución burguesa– el modelo económico, militar e imperialista occidental.

Siendo un territorio ocupado desde 1945 y dependiente de la ayuda americana, su situación empezó a cambiar en 1950, con el alto gasto de Estados Unidos en la guerra de Corea: “Toyota –por ejemplo– estaba en peligro de quebrar cuando fue salvada por el primer encargo de camiones del Departamento de Defensa de Estados Unidos, y lo mismo ocurrió con muchas otras empresas”<sup>23</sup>.

La influencia de esta guerra en el apalancamiento de la economía japonesa fue decisivo, ya que era la única economía cercana al conflicto, con una industrialización razonable e identificada con los Estados Unidos. Primero, entre 1950 y 1955, Japón fue proveedor de equipos y servicios militares para la Organización de las Naciones Unidas y, a partir de julio de 1953, en la época del armisticio, fue proveedor de equipos para la reconstrucción de Corea del Sur. Se estima que, por este medio, fueron inyectados en la economía japonesa, aproximadamente 3,6 mil millones de dólares. Esto representó, en dicho período, entre el 60% y el 70% de todas las exportaciones japonesas (*Monthly Review*, 1992).

Este imprevisto aumento de la demanda fue más importante en la industria textil, siderúrgica y automovilística, precisamente en aquellos sectores que lideraron el aumento de las exportaciones japonesas durante las décadas del '50 y '60 (Angel, 1991).

Para tener una idea de la industria japonesa en el período, en comparación con las de los países líderes, podemos ver, por ejemplo, que, en 1955, Estados Unidos produjo 9.200.000 vehículos, Alemania Occidental 909.000, Francia 725.000, mientras que Japón apenas superaba las 70.000 unidades. Esta cifra es menor que la de la Ford, incluso antes del lanzamiento del famoso Modelo T, en 1912 (Cusumano, 1985).

Los datos anteriores son aún más importantes cuando se tiene en cuenta que, ya en 1980, los japoneses lograron producir más de 11 millones de vehículos y que, entre 1960 y 1984, su participación en la producción mundial de automóviles aumentó del 1% al 23%.

En 1951, el PBI total de Japón era equivalente a un tercio del de Gran Bretaña y a un veinteavo del de Estados Unidos. Tres décadas más tarde, el PBI japonés duplicaba al británico y equivalía a casi la mitad del americano<sup>24</sup>. Se puede, por lo tanto, hacer un análisis de la evolución de la industria y la economía japonesa a partir de la Segunda Guerra Mundial, y establecer la existencia de dos períodos: el que va desde 1953 hasta 1973 y el que comienza con la crisis del petróleo y se extiende hasta la actualidad.

A pesar de la disminución de la tasa media anual de crecimiento, de 9,5% (en el primer período) a 3,2% (en el segundo), Japón siguió mostrando el mejor desempeño industrial entre los países ricos hasta los primeros años de la década del '60, evolucionando hasta la crisis financiera de 1997<sup>25</sup>.

En el período que va desde 1945 a 1973 se registró el mayor desarrollo económico del capitalismo. Japón alcanzó un promedio de crecimiento del PBI en diez años (1962-1972) del 10,3% anual (Cuadro 3). Este crecimiento se debió, en gran parte, a la tendencia de la integración de las economías centrales, a su vez, consecuencia de:

1. la eliminación de las barreras proteccionistas y el fomento de la complementariedad entre estas economías;
2. el estilo tecnológico que luego se impuso en todas partes, que reflejaba las condiciones específicas del desarrollo de la economía estadounidense, haciendo converger la homogeneización de los mercados con los niveles de productividad y los patrones de vida (auge del fordismo y de las economías de escala);
3. la expansión de la economía americana de dos maneras:
  - penetración exterior de las empresas de Estados Unidos, principalmente en Europa Occidental;
  - apertura del mercado interno de los Estados Unidos a nuevas importaciones, lo que benefició en gran medida a Alemania y a Japón.

**Cuadro 3**  
**Crecimiento del PBI real de las economías avanzadas**  
**(tasas anuales)**

Países	Media Anual					
	1962/1972	1973	1974	1975	1976	1977
Estados Unidos	4	5,5	-1,4	-1,3	6	5,2
Japón	10,3	9,8	-1,3	2,4	6,3	5,5
Alemania	4,5	4,9	0,4	-2,5	5,7	4
Francia	6,0	5,4	2,3	0,1	5,2	3
Reino Unido	2,4	6,1	0	-1,6	1,5	1
Italia	4,6	6,9	3,9	-3,5	5,6	2,2
Canadá	5,5	7,5	3,7	1,1	4,9	3,0
Países Industrializados	4,6	6	0,0	-1	5,4	3,5

Fuente: cuadro elaborado a partir de Luciano G. Coutinho y L. Belluzo, “Estado, Sistema e Forma de Manifestação da Crise: 1929/1974”, en L. G. Belluzo y R. Coutinho (orgs.), *Desenvolvimentismo Capitalista no Brasil*, São Paulo, Ed. Brasiliense, 1982, p. 21.

La integración de los mercados generó un fuerte dinamismo en el sector industrial, que se basaba en las economías de escala y/o estaba en la vanguardia tecnológica, induciendo de este modo las transformaciones de otros sectores y allanando el camino para el aumento de los salarios reales, que realimentó la búsqueda de técnicas intensivas en capital.

El proceso de transnacionalización de un significativo grupo de empresas posibilitó la reducción de costos mediante la incorporación de factores de menor remuneración localizados en el exterior, pero, al mismo tiempo, generó presiones sobre la balanza de pagos americana y sobre el desempleo (estructural) que ha aumentado desde entonces y está alcanzando niveles alarmantes en la fase denominada globalización de la economía.

El resultado de la articulación de estos factores fue la disminución del peso relativo del mercado interno de los Estados Unidos, mientras que aumentaba la importancia relativa de la facturación en el exterior de las ventas de los conglomerados americanos.

### La crisis del keynesianismo

Estamos siendo atacados por una nueva enfermedad, de la que algunos lectores todavía no han oído hablar, pero de la cual se oír hablar mucho los próximos años –el desempleo tecnológico (Keynes, 1930)<sup>26</sup>.

Ya a finales de los años '60, se hacía explícita la crisis americana en su faceta comercial, fiscal y militar (guerra de Vietnam). Había una contradicción implícita entre el papel de Estados Unidos como centro monetario emisor de moneda internacional y los intereses del estado norteamericano. El déficit de comercio exterior y las crecientes inversiones estadounidenses en el exterior provocaban una acelerada caída en las reservas.

Siendo la norteamericana una economía líder (debido a que su peso posibilitaba la dinámica general del sistema capitalista), la disminución de su déficit provocaría un estrangulamiento de la base monetaria y de la liquidez del sistema internacional –dicho de otro modo, de la cantidad de dólares disponibles en el mercado. Este mecanismo generaría una desaceleración de la expansión del comercio mundial y, por lo tanto, del crecimiento económico.

La solución al *impasse* fue la salida de los bancos estadounidenses al extranjero, creando así el mercado de eurodólares, que aseguró la expansión de la producción y el comercio europeo, independientemente de las políticas monetarias de sus bancos centrales. En el cuadro 4, puede observarse el veloz aumento en el número de bancos y agencias estadounidenses en Europa, entre 1965 y 1972. El volumen circulante de las “euromonedas” creció –a su vez– de 57 mil millones de dólares, en 1969, a cerca de 230 mil millones de dólares en 1975. Este episodio se caracterizó por el fin del patrón oro en 1971, que es considerado por muchos como un antes y un después en el papel hegemónico ejercido hasta la actualidad por Estados Unidos (*Monthly Review*, 1992).

**Cuadro 4**  
**Bancos estadounidenses en Europa**

Año	Nro. de bancos	Nro. de agencias
1965	13	188
1968	27	340
1972	106	580

Fuente: cuadro elaborado a partir de Luciano G. Coutinho y L. Belluzo, “Estado, Sistema e Forma de Manifestação da Crise: 1929/1974”, en L. G. Belluzo y R. Coutinho (orgs.), *Desenvolvimento Capitalista no Brasil*, São Paulo, Ed. Brasiliense, 1982, p. 21.

De esta forma ya se puede vislumbrar uno de los dos elementos más importantes de la crisis. A saber: el aumento de la actividad de las transnacionales y del sistema financiero. Este elemento escapa, en gran medida, al control de los centros de decisión nacionales y plurinacionales, convirtiéndose en focos de inestabilidad, anulando los posibles instrumentos de regulación de la política monetaria, huyendo de los sistemas de control y de coordinación existentes y poniendo en jaque las medidas correctivas –ya sea anti-inflacionarias, de generación de empleo o bienestar– que fueran ejecutadas individualmente por cualquier país.

La cuadruplicación de los precios del petróleo en 1973 exigió ajustes macroeconómicos en todos los países industrializados. Japón, extremadamente vulnerable en términos de materias primas y petróleo, buscó la eficiencia industrial para aumentar las exportaciones a través de una transformación tecnológica centrada en la electrónica de vanguardia y en cambios radicales de los procesos de trabajo y del mantenimiento del pleno empleo. Inició modificaciones consistentes en el patrón de acumulación, empezando por la base técnica, la estructura productiva y los mecanismos de asignación de recursos (Johnson, 1982).

En el Cuadro 5 se destaca, sobretudo, el excepcional crecimiento de Japón hasta 1980, y la caída del ritmo de la actividad industrial en el primer mundo, así como el cuasi-estancamiento de la economía mundial en la década del '80 (a pesar de las grandes inversiones en la reestructuración industrial).

**Cuadro 5**  
**Producción industrial: media anual de crecimiento**  
**(%; 1960-1990)**

Años	1960-1970	1970-1980	1980-1990
USA	4,9	3,3	2,6
Japón	15,9	4,1	3,9
Alemania Occidental	5,2	2,3	1,8
Francia	6	3	1
Italia	7,3	3,3	1,3
Reino Unido	2,9	1,1	1,8

Fuente: *Monthly Review*, “Globalization. To What End?”, vol. 43, n. 9-10, febrero y marzo de 1992, p. 9. Calculada a partir de los índices de *Economic Report of the President*, 1986 y 1991. Sólo para Estados Unidos, la producción de 1990 fue calculada en la primera mitad de ese año.

Es interesante complementar estos datos con aquellos sobre la evolución de la actividad bancaria a nivel mundial. Los japoneses y los alemanes entran en el sector financiero y se convierten en grandes exportadores de capital, poniendo fin a la dominación americana.

A mediados de la década del '60, el volumen de la actividad bancaria internacional era equivalente al 1% del PBI de las economías desarrolladas del mundo. Este porcentaje se incrementó vertiginosamente durante los años '70 y '80 y llegó, a mediados de la década del '80, a representar el 20% del PBI de las economías de mercado.

El mantenimiento del déficit en la balanza de pagos de Estados Unidos y los sucesivos superávits de Japón con el mercado americano causaron el desplazamiento y la internacionalización de las *keiratsu* (grandes corporaciones) y de los bancos japoneses. Este fenómeno se concretó a través de dos mecanismos. El primero de ellos fue la

inversión en cartera y, más tarde, la inversión directa en el comercio, el turismo, el ocio y el sector inmobiliario. El segundo de ellos fue la creación de filiales en aquellos sectores donde prevenían imposición de barreras al comercio: el automotriz, la electrónica de consumo y *joint ventures* en sectores estratégicos<sup>27</sup>.

El desempeño positivo de la economía japonesa a lo largo de la segunda mitad del siglo es tan abrumador que cambió por completo la hegemonía de las finanzas internacionales. En 1990, de los veinte bancos más grandes del mundo, catorce eran japoneses, dirigidos por Dai-Ichi-Kangio, con 414 billones de dólares de activos internacionales. De los bancos estadounidenses, sólo el Citicorp estaba en el listado (*Time*, 21 de mayo de 1990)<sup>28</sup>.

En 1992, los inversores japoneses tenían 180 mil millones de dólares de deuda pública del gobierno americano, 30 veces más que los alemanes. Por otra parte, se estima que las empresas de capital japonés en los Estados Unidos (como Honda, Toyota, Toshiba, Sony, Mitsubishi, entre otras) eran responsables de la creación de 600.000 puestos de trabajo, de los cuales 400.000 pertenecían al sector manufacturero<sup>29</sup>.

El Cuadro 6 ilustra claramente la fuerza de Japón y Alemania, sobre todo después de 1973, como grandes inversores internacionales; destacándose principalmente Alemania en el mercado europeo continental, en Japón entre los tigres asiáticos y en Estados Unidos. Cabe destacar la pérdida de importancia relativa del Reino Unido y de los Países Bajos, importantes centros financieros que en 1960, en conjunto, poseían casi el 30% de las inversiones extranjeras directas, retrocediendo casi al 20% en 1989.

En 1983, el flujo líquido de capitales hacia fuera de Japón fue de 17,7 mil millones de dólares, en 1984 subió a 49,7 y en 1985 saltó de nuevo a 64,5 mil millones, convirtiendo a Japón en la mayor nación acreedora del mundo. En 1990, el director del *Institute for International Economics* pronosticó que el resto del mundo tendría con Japón una deuda extraordinaria de 500 mil millones de dólares<sup>30</sup>.

Estados Unidos, después haber alimentado la liquidez global a través del aumento de su déficit en la balanza de pagos por dos décadas, comenzó a absorber la liquidez, el capital y la tecnología de Europa y, especialmente, de Japón.

Miranda y Teixeira, en su excelente obra *A Economía mundial no limiar do século XXI* (en la cual se analiza, principalmente, el desarrollo de las economías de América, Japón y Alemania) sostienen que “el mercado de las empresas automotrices americanas disminu-

**Cuadro 6**  
**Origen de la inversión extranjera directa**  
**(años seleccionados)**

País de origen	1960	1973	1989
Estados Unidos	47,1	48	28,3
Canadá	3,7	3,7	4,8
<b>Europa</b>	45,2	39	50,2
Reino Unido	18,3	13	16,7
Alemania	1,2	5,6	9,1
Italia	1,6	1,5	3,8
Francia	6,1	4,2	5,3
Holanda	10,3	7,5	6,1
<b>Resto de Europa</b>	7,7	7,2	9,3
Japón	0,7	4,9	11,5
Todos los demás	3,2	4,4	5,2
<b>Total</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>

Fuente: *Monthly Review*, 1992, cit., p.12.

**Cuadro 7**  
**Participación de las importaciones en el mercado de**  
**Estados Unidos (%; 1972/1986)**

Industrias	1972	1986
Automotriz	13	31
Electrónica de Consumo	32,3	70
Máquinas herramientas	9,5	44
Semiconductores, computadoras y copiadoras	13	30
Textil	7	20

Fuente: Aloisio Teixeira y José Carlos R. Miranda, *A economia mundial no limiar do século XXI: o cenário mais provável*, Campinas, IE/Unicamp, septiembre de 1990, p. 37.

yó significativamente en la década del '70 y '80. En 1987, el 31% de los automóviles vendidos en Estados Unidos eran importados”. Las importaciones, especialmente, de Japón y Corea dominaban la franja de autos populares, mientras que las europeas se destacaban entre las de alta gama<sup>31</sup>.

Estos datos son importantes porque demuestran la superioridad, sostenida en el tiempo, del modelo japonés, causando un cambio drástico, tanto en el ámbito de aplicación, como en la naturaleza de la competencia internacional. Las innovaciones acumuladas en la organización de la producción (producción flexible) y las constantes innovaciones de productos, hicieron de Japón el principal motor de la economía mundial.

Impresionan, particularmente, los niveles de productividad y calidad, los bajos *stocks*, la alta tasa de rotación del empleo, el tiempo de formación de nuevos trabajadores; todo resultado de la revolución japonesa en la organización de la producción, que convirtió en inmejorables aquellos productos de consumo moderno (desde automóviles hasta microcomputadoras, desde cámaras fotográficas hasta electrodomésticos).

Existe una vasta literatura sobre la denominada producción flexible y los elementos que componen la nueva metodología – como calidad total, defecto cero, *just in time*, tiempo de ciclo-rápido (Wood, 1991, Coriat, 1991)–, que no es posible discutir en profundidad en este artículo. Sin embargo, hay detrás de todos los componentes del “nuevo paradigma”, una serie de factores estructurales que aseguraban las ventajas competitivas de Japón. Ellos son:

1. El papel del MITI (Ministerio de Industria y Comercio Internacional), que promovió, desde la crisis del petróleo, la industria de tecnología de punta y la reestructuración de los sectores obsoletos;
2. El gran volumen de investigación y desarrollo (I+D), que pasó del 2,6% del PBI, en 1980, al 3,5%, en 1990, llegando a competir con Estados Unidos en términos de nivel gasto en I+D por horas-hombre, si se excluyen los gastos militares (Carvalho, 1992);
3. El nivel de ahorro en Japón, que se diferenciaba bastante del de Estados Unidos, teniendo en cuenta que en Japón se debía ahorrar más para la vejez frente a una política de bienestar social más severa;
4. Una política proteccionista que garantizaba un mercado interno significativo, que se ha reducido debido a la globalización de la economía, especialmente a partir de la mayor interpenetración de la economía japonesa y americana. Desde 1985, las exportaciones de Estados Unidos a Japón aumentaron a más del doble. La economía americana exportaba, en 1992, más hacia Japón que hacia Alemania, Francia e Italia juntas. Japón importaba 394 dólares per cápita de los Estados Unidos, y éste 360 dólares per cápita desde Japón<sup>32</sup>.

# A pesar de las transformaciones radicales en el sistema capitalista mundial [...], puede decirse con certeza que esos cambios estuvieron mucho más concentrados en el primer mundo y algunos de los países recientemente industrializados de Asia.

A pesar de las transformaciones radicales en el sistema capitalista mundial, abordadas en algunos de sus aspectos en este trabajo, puede decirse con certeza que esos cambios estuvieron mucho más concentrados en el primer mundo y algunos de los países recientemente industrializados de Asia. Esto no quiere decir que los países periféricos estuviesen al margen del proceso. Por el contrario, de hecho, sólo América Latina y el Caribe transfirieron a los países ricos (entre 1982 y 1990) la cantidad de 223 mil millones de dólares (CEPAL, 1990).

Esto es una demostración inequívoca de que el mundo ha vivido, entre 1970 y 1990, cambios cruciales que profundizaron la brecha entre el centro y la periferia latinoamericana del sistema, en lo referente a la caída o estancamiento del PBI de los países en desarrollo, a la participación en la industria mundial, al consumo de energía, a la cualificación profesional, al nivel tecnológico.

## Notas

<sup>1</sup> David A. Stockman, *The Great Deformation. The Corruption of Capitalism in America*, New York, Public Affairs Book, 2013.

<sup>2</sup> La cuestión de la salud en Estados Unidos es un aspecto relevante de la crisis que vive el país. Son 50 millones de personas las que hoy no disponen de seguro médico, o sea 1 de cada 6 personas. Ver: Louis Gill, “Après cinq ans de crise”, en *Carré Rouge*, n. 47, verano de 2012, p. 46.

<sup>3</sup> D. A. Stockman, “State-Wrecked: the corruption of capitalism in America”, *The New York Times*, 30/03/2013, pp.15-16 y 59.

<sup>4</sup> D. A. Stockman, *A great deformation...*, cit.

<sup>5</sup> Paul Krugman, *A consciência de um liberal*, Rio de Janeiro, Editora Record, 2010 (ed. orig. 2007)

<sup>6</sup> Joseph E. Stiglitz, *The Price of Inequality. How today's divided society endangers our future*, New York, W. W. Norton & Company, 2012, p. ix.

<sup>7</sup> L. Gill, art. cit.

<sup>8</sup> Dani Rodrik, “The Nation-State Reborn”, *Project Syndicate*, 13/02/2012.

<sup>9</sup> François Chesnais, “Aux racines de la crise économique mondiale”, en *Carré Rouge*, n. 46, diciembre, 2011, pp. 7-17.

<sup>10</sup> Claude Serfati, “La logique financiero-rentière des sociétés transnacionales”, en *European Journal of Economic and Social Systems*, n. 2/2011, pp. 155.

<sup>11</sup> Ver, entre otros, Samir Amin, *L'empire du Chaos. La nouvelle mondialisation capitaliste*, Paris, L'Harmattan, 1991; Michael Piore y C. Sabe, *The Second Industrial Divide*, New York, Basic Books, 1984; Alain Lipietz, *Mirages et Miracles*, Paris, La découverte, 1998; Jacques Attali, *Milenio*, Barcelona, Seix Barral, 1991; Fernand Braudel, *A dinámica do Capitalismo*, Lisboa, Teorema, 1986 (ed. orig. en francés 1985); Paul Kennedy, *Ascensão e Queda das Grandes Potências*, São Paulo, Ed. Campus, 1989 (ed. orig. en inglés 1987); Jürgen Habermas, “A Nova Intransparência”, en *Novos Estudos*, n. 18, septiembre, São Paulo, CEBRAP, 1987, pp.103-114; Immanuel Wallerstein “L'indispensable État:

l'affaiblissements de l'État fragiliserait-il le capital?”, en Pierre Dockes (ed), *Ordre et désordres dans l'économie-monde*, Paris, PUF, 2003, pp.111-120; del mismo autor, “The So-Called Asian Crises: Geopolitics in the *longue durée*”, Binghamton, Braudel's Center, septiembre de 1997; Osvaldo Sunkel, “Em busca del desarrollo perdido”, en Gregorio Vidal y Arturo Guillén R. (coord.), *Repensar la teoría del desarrollo em um contexto de globalização. Homenaje a Celso Furtado*, Buenos Aires, FLACSO, 2007, pp.469-488; del mismo autor, “El marco histórico de la reforma económica contemporánea”, en *Pensamiento Iberoamericano*, n. 22/23, tomo I, Madrid, ICI, 1993, pp.15-55; Celso Furtado, “Globalização das estruturas econômicas e identidade nacional”, en *Política Externa*, vol.1, n. 4, 1992, pp. 3-10; Maria da Conceição Tavares, “Conferência Introdutória”, en *Cadernos do Desenvolvimento*, a. 1, n. 1, Centro Internacional Celso Furtado, enero de 2006, pp. 37-49; *Id.*, “Ajuste e reestruturação nos países centrais: a modernização conservadora”, en *Economia e Sociedade*, n.1, 1992, pp. 21-58; Octavio Ianni, “Nação: província da sociedade global?”, en Milton Santos, A. Souza, M. L. S. Ilveira, *Território globalização e fragmentação*, São Paulo, Hucitec-Anpur, 1994, pp. 77-84; Milton Santos, “O Retorno do Território”, en *Id. et al., op. cit.*; F. Chesnais, *La finance mondialisée*, Paris, La Découverte, 2004; Jean Gadrey, *Nouvelle Economie, Nouveau Mythe?*, Paris, Flammarion, 2000; Pierre Veltz, *Des lieux et des Liens*, Paris, Editions de l'Aube, 2008.

<sup>12</sup> Nota del Coordinador Editorial (N.C.E.): en el presente artículo se adoptará un sistema de citas mixto según el cual las notas a pie de página representan un desarrollo o especificación del texto, mientras que las notas entre paréntesis son referencias bibliográficas, cuyo listado se reproduce en orden alfabético al final de estas notas.

<sup>13</sup> Entre los trabajos que ayudan a entender la aparición de un nuevo marco jurídico de las relaciones laborales en los Estados Unidos, se encuentran: David Brody, *Workers in Industrial America*, New York, Oxford University Press, 1980; Seymour M. Lipset (ed.), *Unions in Transition*, San Francisco, Institute for Contemporary Studies, 1986; André Gorz, *Adieux au prolétariat: au-delà du socialisme*, Paris, Galilée, 1980; Raphael Kaplinsky y Kurt Hoffman, *Driving Force*, Colorado, Westview Press, 1988, en especial para el sector automovilístico, ver capítulo 5.

<sup>14</sup> Este fenómeno ha sido mucho más acentuado en los países europeos, donde las grandes empresas han realizado despidos masivos a partir de los años '80. Graham Howes, *Changes in the Organization of Society: the Crises of Employment and Work and the Need for Enabling Policies*, Cambridge, diciembre, mimeo, 1997.

<sup>15</sup> Entre 1960 y 1980, el gasto público total en los siete países más grandes de la OCDE aumentó del 14% al 24% del PIB. En Alemania, del 19% al 26%; en Francia, del 16% al 25%; en Italia, del 16% al 23%; en los Países Bajos, del 16% al 30%; y en Bélgica, del 16% al 28%; “Dépenses sociales: érosion ou évolution?”, en *L'observateur de l'OECD*, n. 126, enero de 1984.

<sup>16</sup> Vincente Navarro, “Produção e Estado de bem Estar: o contexto das Reformas”, en Asa Cristina Laurell (org.), *Estado e Políticas Sociais no Liberalismo*, São Paulo, Cortez, 1995, pp. 91-124.

<sup>17</sup> *Ibidem* y Manuel Castells, *The Informational City*, Information



Technology, Economic Restructuring and the Urban Regional Process, Blackwell, 1989, p. 322.

<sup>18</sup> Michael Harrington, *Por uma Esquerda Democrática*, Rio de Janeiro, Civilização Brasileira, 1969, p. 191.

<sup>19</sup> *Ibidem*, p. 63.

<sup>20</sup> La cuestión se enmarca en una amplia discusión teórica sobre el uso de los recursos públicos para armamentos o para políticas sociales; ver Paul A. Baran y Paul M. Sweezy, *Monopoly Capital*, New York, Monthly Review Press, 1966; y Kenneth Galbraith, *The New Industrial State*, Boston, Houghton Mifflin, 1967.

<sup>21</sup> Albert O. Hirschman, *A Economia como ciência moral e política*, São Paulo, Ed. Brasiliense, 1986, p. 85. Cabe señalar que existe una versión anterior en francés: A. O. Hirschman, *L'économie comme science morale et politique*, Paris, Galimard/Seuil, 1984.

<sup>22</sup> Es interesante observar, en Brasil, durante el período Juscelino Kubitschek (1955-59) la ofensiva de grandes empresas europeas, contraponiéndose ya a la hegemonía comercial americana: el despliegue de las marcas Sinca-Chambord, DKW-Vermag, Volkswagen, Mercedes Benz, Alfa Romeo, Willys Overland, pioneras en la industria automovilística del país.

<sup>23</sup> P. Kennedy, *op. cit.*, p. 397.

<sup>24</sup> P. Kennedy, *op. cit.*, pp. 398-443.

<sup>25</sup> En 1997, el Ministerio de Finanzas admitió que los préstamos problemáticos sumaban 630 billones de dólares. Edward J. Lincoln, "Japan's Financial Mess", en *Foreign Affairs*, vol. 77, n. 3, 1998.

<sup>26</sup> John M. Keynes, "Economic Possibilities for our Grandchildren" en *Essays in Persuasion*, New York, W. W. Norton & Co., 1963, pp. 358-373.

<sup>27</sup> "The New Global Banker: Tokyo and its mighty money", *Time*, 27 de abril de 1986.

<sup>28</sup> Ver también "The New Global Banker: Tokyo and its mighty money", *art. cit.*

<sup>29</sup> Lance Morrow, "Japan in the Mind of America", *Time*, 10 de febrero de 1992.

<sup>30</sup> P. Kennedy, *op. cit.*, p. 442.

<sup>31</sup> Aloisio Teixeira y José Carlos R. Miranda, *A economia mundial no limiar do século XXI: o cenário mais provável*, Campinas, IE/Unicamp, septiembre de 1990.

<sup>32</sup> L. Morrow, "Japan in the Mind of America", *cit.*

## Referencias bibliográficas

Aglietta, Michel, "La régulation du capitalisme mondial en débat", en *Problèmes Économiques*, n. 2.811, 2003, pp. 15-21.

Aglietta, M., *Regulación y Crisis del Capitalismo*, Madrid, Siglo XXI, 1991.

Amin, Samir, "Deplasing the international monetary system?", en *Monthly Review*, vol. 45, n. 5, octubre, New York, 1993.

Angel, Robert C., *Explaining Economic Policy Failure; Japan in the 1969-1971, International Monetary Crisis*, New York, Columbia University Press, 1991.

Bairoch, Paul, "International Industrialization Levels from 1750 to 1980", en *Journal of European Economic History*, n. 11, 1982, pp. 161-182.

Bairoch, P., *Revolução industrial e Desenvolvimento*, São Paulo, Brasiliense, 1976.

Belluzzo, Luis Gonzaga, "As transformações da economia capitalista no pós-guerra e a origem dos desequilíbrios globais", en Carneiro, Ricardo, *A supremacia dos mercados e a política econômica do governo Lula*, São Paulo, Ed. UNESP, 2006, pp. 33-96.

Boyer, Robert (org.), *La Flexibilité du Travail en Europe*, Paris, La

Découverte, 1986.

Boyer, R. y Michel Didier, *Innovation et croissance*, Paris, La documentation française, 1998.

Boyer, R. e Yves Saillard, *Les Théories de la regulation. L'état des savoirs*, Paris, La Découverte, 1995.

Brody, David, *Workers in Industrial America*, New York, Oxford University Press, 1980.

Carvalho, Ruy Q., "Projeto de primeiro mundo com conhecimento e trabalho do terceiro?", Textos para Discussão, n. 12, Campinas, Depto. de Política Científica e Tecnológica, Instituto de Geociências/UNICAMP, 1992.

Castells, Manuel, *End of Milenium*, vol. III: "The Information Age: Economy, Society and Culture", Massachusetts, Blackwell Publishers, 1998.

CEPAL, *Transformación Productiva con Equidad*, Santiago de Chile, ONU, 1990.

Coriat, Benjamin, "Autômatos, robôs e a classe operária", *Novos Estudos*, n. 2, São Paulo, Ceprab, julio de 1983, pp. 31-38.

Coriat, B. y Boyer, R., "Inovações, ciclos e crises: o retorno de Schumpeter", en *Novos Estudos*, n. 12, junio de 1985, pp. 43-57.

Costa Lima, Marcos, "Transformações Radicais no Capitalismo Contemporâneo", Recife, UFPE/PPGCP, 2013.

Cusumano, Michael, *The Japanese automobile Industry: technology and management. Lições da Coréia do Sul e do México*, Textos para Discussão, Campinas, IE/Unicamp, 1985.

Dosi, Giovanni, Christopher Freeman, Richard Nelson, Gerald Silveerberg, y Luc L. Soete (eds), *Technical Change and Economic Theory*, London, Pinter, 1988.

Dreifuss, René Armand, *A época das perplexidades*, Petrópolis, Vozes, 1997.

Fiori, José Luís (org.), *O poder americano*, Petrópolis, Vozes, 2004.

Furtado, Celso, *Capitalismo Global*, São Paulo, Paz e Terra, 1998.

Gorz, André, *Adieux au prolétariat: au-delà du socialisme*, Paris, Galilée, 1980.

Hirschman, A. O., *L'économie comme science morale et politique*, Paris, Galimard/Seuil, 1984.

Howes, Graham, *Changes in the Organization of Society: the Crises of Employment and Work and the Need for Enabling Policies*, Cambridge, mimeo, diciembre de 1997.

Huntington, Samuel P., "A mudança nos interesses estratégicos americanos", en *Política Externa*, vol.1, n.1, junio de 1992.

Hurrel, Andrew, "Hegemonia, liberalismo e ordem global: qual é o espaço para potências emergentes?", en A. Hurrel *et al.*, *Os Brics e a ordem global*, Rio de Janeiro, FGV, 2009, pp. 9-41.

Johnson, Chalmers, *Miti and the japanese miracle: The growth of industrial police. 1925/1975*, Stanford University Press, 1982.

Kaplinsky, Raphael, *Industrial Restructuring in LDC's: The role of information technology*, trabajo preparado para la *Conference of Technology Police in Americas Program*, Stanford University, 1-3 de diciembre de 1988.

Kaplinsky, R. y Kurt Hoffman, *Driving Force*, Colorado, Westview Press, 1988.

- Kennedy, Paul, *The Rise and Fall of the Great Powers. Economic Change and Military conflicts from 1500 to 2000*, New York, Random House, 1987.
- Krugman, Paul, *A consciência de um liberal*, Rio de Janeiro, Editora Record, 2010 (ed. orig. 2007).
- Kuznets, Simon, "Economic Growth and Income Inequality", en *The American Economic Review*, vol. 45, n.1, marzo de 1953.
- Latouche, Serge, *Justice sans limites – Le défi de l'éthique dans une économie mondialisée*, Paris, Fayard, 2003.
- Latouche, S., *La pensée créative contre l'économie de l'absurde*, Paris, Parangon, 2003.
- Maddison, Angus, *The World Economy: a millennial perspective*, Paris, OCDE, 2001.
- Michalet, Charles-Albert, *La séduction des Nations*, Paris, Economica, 1999.
- Michalet, C., *Le Capitalisme Mondial*, Paris, PUF, 1985.
- Monthly Review, *Globalization. To What End?*, vol. 43, n. 9-10, febrero y marzo de 1992
- Mouhoud, El Mouhoub, Michel Delapierre y Philippe Moati, *Connaissance et Mondialisation*, Paris, Economica, 2000.
- OCDE, *La Technologie et L'économie. Les relations déterminantes*, Paris, OCDE, 1992.
- Ohmae, Kenichi, *O Fim do Estado Nação*, Rio de Janeiro, Campus, 1996.
- OMC, *International trade statistics 2007*, 2008.
- Orléan, André, "La sociologie économique et la question de l'unité des sciences sociales", en *Séminaire Hétéodoxies du Matisse*, 17 de mayo de 2005.
- Peterson, W. C., "Accroissement des inégalités et dépression de l'économie américaine", *Problèmes économiques*, n. 2271, 15 de abril de 1992.
- Rosenberg, Nathan, *Inside the Black Box*, New York, Cambridge University Press, 1982.
- Rostow, Walt W., *Etapas do Desenvolvimento Econômico*, Rio de Janeiro, Zahar, 5ª edición, 1974 [ed. orig. en inglés 1959].
- Santos, Milton, *Técnica Espaço Tempo: Globalização e meio técnico-científico informacional*, São Paulo, Hucitec, 1994.
- Santos, Theotonio dos, *Economia Mundial*, Petrópolis, Vozes, 1994.
- Santos, T., *Economia Mundial*, Petrópolis, Vozes, 1993.
- Souza Santos, Boaventura et al, "Para ampliar o cânone da ciência: a diversidade epistemológica do mundo", en Boaventura de Souza Santos (org.), *Semear outras soluções*, Rio de Janeiro, Civilização Brasileira, 2005, pp. 21-121.
- Therborn, Göran, "A crise e o futuro do capitalismo", en Emir Sader y Pablo Gentili (orgs.), *Pós-neoliberalismo: as políticas sociais e o estado democrático*, São Paulo, Paz e Terra, 1995.
- UNCTAD, *Handbook of International Trade and Development Statistics*, New York, UN, 1991.
- Wood, Stephen, "O modelo japonês em debate: pós-fordismo ou japonização do fordismo", *Revista da ANPOCS*, n. 17, octubre de 1991.
- World Bank, *World Development Indicators*, 2008.