

El relevo hegemónico, la crisis económica mundial y la actual revolución tecnológica en perspectiva histórica*

Alcides Gómez Jiménez**

RESUMEN

Este trabajo se propone dar una contextualización histórica que ayude a comprender la dinámica de la acumulación de capital a largo plazo, cuando hay cambios en los regímenes de acumulación. Esta temática se abordará en tres secciones: en la primera se hará una lectura histórica de la hegemonía mundial durante el siglo XX, estableciendo un paralelo entre la crisis hegemónica mundial del Reino Unido a inicios del siglo pasado y la actual crisis hegemónica

* Recibido:22/01/10 Aprobado: 15/03/10

** Economista de la Universidad Nacional de Colombia, Magíster en Ciencias Económicas de la Universidad Católica de Lovaina. Docente investigador en la Facultad de Ciencias Sociales y Humanas de la Universidad Externado de Colombia, profesor en la Facultad de Ciencias Humanas y Económicas de la Universidad Nacional –Sede Medellín- y en la Facultad de Economía de la Universidad de Bogotá Jorge Tadeo Lozano. Miembro Correspondiente de la Academia Colombiana de Ciencias Económicas y miembro de la Asociación Colombiana de Historia Económica. Este trabajo hace parte del proyecto que el autor adelanta en el Centro de Investigaciones sobre Dinámica Social –CIDS- de la Universidad Externado de Colombia. El autor agradece las juiciosas observaciones al texto por parte de los profesores Diana Gómez Díaz (Ciencia Política de la Universidad Nacional en Bogotá) y Mauricio Nieto Potes (Escuela de Administración de Negocios –EAN- en Bogotá), así como por los comentaristas anónimos 1 y 2. alcides.gomez2008@gmail.com.

estadounidense. La segunda parte busca mostrar la relación entre las crisis económicas y la crisis de la hegemonía mundial. Por último en la tercera parte se tratará de demostrar que los cambios en los regímenes de acumulación no sólo están asociados a las crisis económicas sino también a las revoluciones tecnológicas y a las (re)formas sociales e institucionales que éstas presuponen.

Palabras claves: Hegemonía mundial, ciclo económico, crisis económicas, revolución tecnológica, régimen de acumulación y flexibilización (del trabajo, de la producción, del mercado, de la acumulación)

ABSTRACT

This paper aims to give historical context to help understand the dynamics of capital accumulation in the long run, when there are changes in the regimes of accumulation. This topic will be addressed in three sections: the first will be a historical reading of global hegemony in the twentieth century, establishing a parallel between the global hegemonic crisis of England at the beginning of last century and the current U.S. hegemonic crisis. The second part aims to show the relationship between economic crisis and the crisis of global hegemony. Finally in the third part will attempt to show that changes in accumulation schemes are not only associated with economic crisis but also to technological revolutions and the (re) social and institutional forms that they assume.

Keywords: Global hegemony, business cycle, economic crises, technological revolution, regime of accumulation and flexibility (work, production, market, accumulation).

JEL: B15 ,033

RÉSUMÉ

Ce travail est destiné à donner le contexte historique pour mieux comprendre la dynamique d'accumulation du capital à long terme, quand il ya des changements dans les régimes d'accumulation. Ce sujet sera abordé en trois sections: la première sera une lecture historique de l'hégémonie mondiale au XXe siècle, en établissant un parallèle entre la crise mondiale hégémonique du Royaume-Uni au début du siècle dernier et la crise américaine actuelle

hédonique. La seconde partie vise à montrer la relation entre la crise économique et la crise de l'hégémonie mondiale. Enfin dans la troisième partie tentera de montrer que les changements dans les régimes d'accumulation ne sont pas seulement liés à la crise économique, mais aussi à des révolutions technologiques et la (ré) formes sociales et institutionnelles qu'elles assument.

Mots-clés: hédonie mondiale, le cycle économique, la crise économique, la révolution technologique, et le régime d'accumulation flexible (travail, production, marché, accumulation)

Introducción

A propósito de la actual crisis económica mundial, nos preguntamos si se trata de una crisis más como las que se presentaron a partir de comienzos de los años setentas, ochentas y noventas del siglo pasado con recurrencia cada ocho o nueve años desde entonces. Se plantea que la actual crisis económica, con dominancia de lo financiero está ligada a una profunda crisis política, la crisis de la hegemonía de los EE.UU., iniciada con la crisis económica entre 1973-1991 y con la derrota político-militar de la primera potencia mundial en la guerra de Vietnam.

El antecedente remoto de esa crisis de hegemonía se sitúa en el comienzo del fin de la hegemonía británica cuyo signo económico fue la prolongada recesión mundial entre 1873-1895 y en la recuperación 1896-1913, se hicieron sentir dos potencias industriales como Estados Unidos y Alemania, aspirantes al liderazgo mundial. El signo político del declive de la hegemonía británica fue puesto de presente por la primera guerra mundial que si bien permitió la ulterior expansión del imperio ultramarino británico, planteó una gran debilidad por esta opción 'territorialista, ante la imposibilidad de cubrir los costos financieros del extendido imperio pese al aparente éxito político-militar (Arrighi, 2005, 41).

Llama la atención la sorpresa con la que los tomadores de decisiones, incluidos los analistas económicos en su momento han recibido cada una de estas crisis y después de cada una de ellas invariablemente se supuso el 'más nunca', el nunca jamás para su repetición¹, olvidando la

¹ "El historiador tradicional pone atención al tiempo breve de la historia el de las biografías y los acontecimientos. Ese tiempo no es el que les interesa a los historiadores económistas o sociales. Sociedades, civilizaciones, economías, instituciones políticas viven a un ritmo menos

recomendación de Braudel de no caer en la pretensión del *economismo*, de explicar la totalidad social a partir de nuestra disciplina (Braudel, 1991(a) [1969], 163).

No menos importante que los aspectos económico-financieros y que los aspectos políticos resultan los aspectos relacionados con la tecnología y las formas institucionales en que esta se plasma para la organización de los procesos productivos y de gestión de la fuerza de trabajo. En la recuperación económica que tuvo lugar entre 1896-1913 en vísperas de la Primera Guerra Mundial como en los 'años dorados' o 'veinticinco gloriosos' después de la Segunda Guerra Mundial, estuvo presente el desarrollo durante un siglo de la llamada 'segunda revolución industrial', en dos fases, desde el último cuarto del siglo XIX hasta la Gran Crisis de los treinta en torno a los desarrollos de la energía eléctrica y sus aplicaciones en las comunicaciones y en la industria, también en los desarrollos del motor de combustión interna para el transporte automotor y de la química con sus aplicaciones industriales.

Después de los treinta, además de la profundización de esa primera fase, hubo un amplio desarrollo a partir de los derivados del petróleo, la petroquímica (los plásticos) y un desarrollo a fondo de la industria automotriz, favorecida por los bajos precios del petróleo, de 2,50 dólares el barril durante muchos decenios (Landes, 1999), además del uso de nuevas fuentes de energía como la nuclear. En el último cuarto del siglo XX y en plena crisis económica (1973-1991) tuvo lugar la tercera revolución tecnológica o revolución informática que junto a una nueva arquitectura institucional, dio a medias un nuevo aire a la acumulación capitalista y por eso resulta pertinente preguntarse si hoy estamos próximos de una segunda fase de la tercera revolución tecnológica²,

precipitado. No asombraremos a los economistas, que en esto nos han provisto de nuestros métodos, si en nuestro turno hablamos de ciclos, de interciclos, de movimientos periódicos cuya fase va de cinco a diez, veinte, treinta, incluso cincuenta años. ¿Pero todavía en eso, desde nuestro punto de vista, no se trata siempre de una historia de cortas oleadas?" (Braudel, 1991(a) [1969], 111).

2 El hecho de que durante el último cuarto del siglo XIX y los tres primeros cuartos del siglo XX se llevara a cabo la segunda revolución industrial con la continuación de la primera transformación estructural de las actividades económicas a favor de las actividades industriales acompañada del proceso masivo de urbanización, fenómeno que estuvo traslapado desde la segunda mitad del siglo XX con el segundo cambio estructural en el campo de los servicios o terciarización de las actividades económicas, no autorizan para que la tercera revolución pueda ser considerada como predominantemente industrial, sino como una revolución tecnológica. Ha de recordarse que toda revolución industrial es tecnológica pero no toda revolución tecnológica es (predominantemente) industrial. ¿Estamos as portas de una segunda fase de la tercera revolución tecnológica representada en la tecnología nano? Recordar que un nanómetro = una billonésima parte de un metro.

centrada en la “nanotecnología” que repotenciaría la dinámica de la acumulación para retomar la senda de crecimiento económico.

Resultan de interés las relaciones entre el declive de la hegemonía de los EE.UU. desde el último cuarto del siglo pasado, la crisis económica larvada desde entonces con la tercera revolución tecnológica y las formas institucionales como ésta se ha plasmado en nuevos métodos de gestión de las organizaciones (privadas y públicas) con eje en la (re)organización del trabajo como *trabajo flexible*, en la nueva división internacional del trabajo que ha caracterizado el tránsito del capitalismo pesado a la modernidad líquida, en la denominación de Z. Bauman (2009)[2000]. Ya lo advirtió Schumpeter, “*los ciclos no son como las amígdalas, que se las puede tratar separadamente*”, como lo recordara un grande de la historia económica (Bairoch, 1995, 238). No ha de sorprender que en uno de los textos más cotizados de introducción a la disciplina, su autor, prestigioso profesor en Harvard haya consignado en su obra que “*Las fluctuaciones de la economía suelen llamarse ciclo económico. [...] Sin embargo, el término ciclo económico es algo engañoso, ya que parece sugerir que las fluctuaciones económicas siguen una pauta regular y predecible. En realidad las fluctuaciones económicas no son en absoluto regulares y casi siempre son imposibles de predecir con mucha precisión*” (Mankiw, 2004, 450).

En su Mensaje al Congreso del 4 de diciembre de 1928 el presidente Calvin Coolidge con un desbordante optimismo, e inocente de la gran crisis que se avecinaba con el derrumbe de la bolsa de valores en octubre del año siguiente, afirmaba que “*Nunca el Congreso de los Estados Unidos, al analizar el estado de la Unión, se ha encontrado con una perspectiva más placentera que la que existe en este momento [...] las exigencias no se cifran ya en satisfacer la necesidad sino en conseguir el lujo [...] El país puede contemplar el presente con satisfacción y mirar hacia el futuro con optimismo.*” (Hobsbawm, 1996, 91).

Dice el profesor Samuelson que el sucesor de Coolidge, “el incapaz Herbert Hoover entre 1929-1932” (Samuelson, 2009, 428) y su millonario Secretario del Tesoro, A. Mellon, “*se opusieron estúpidamente a los macroprogramas públicos de estímulo económico*” y que siguiendo la tradición de las estrellas de Harvard, hoy los profesores Greg Mankiw y R. Barro “*se inclinan hacia una ideología conservadora al estilo Hoover-Mellon que intenta limitar y oponerse a la propuesta de Obama para reactivar la economía real*” (Samuelson, 2009, 426). El Nobel de Economía de 1970 se pregunta: *¿Cómo explicar entonces tamaña estupidez en esta etapa del desarrollo de la ciencia económica y en un momento en que la economía real tiene una urgente necesidad de un impulso expansivo?*

Parece haber dos explicaciones. La primera es que un largo período de crecimiento económico tranquilo, interrumpido únicamente por recesiones muy leves, adormeció a la joven macroeconomía con la creencia de que éste es el orden natural de las cosas y que las economías capitalistas modernas simplemente no pueden tener graves fallas de demanda. Esta es una variante del error de Chamberlin [Contradictor del New Deal como programa de recuperación de F.D. Roosevelt]. La otra explicación es que al parecer la ideología conservadora tiene licencia para la insensatez” (Samuelson, 2009, 427).

Asistimos por tanto a la gran paradoja de nuestra disciplina por su incapacidad para dar cuenta de la naturaleza de macroproblemas y macrotendencias como las que se derivan de la actual crisis económica mundial. Recientemente se ha dicho que se han perdido tres décadas con la hipótesis ingenua de que los mercados se autorregulan, bajo el supuesto de eficiencia automática en la asignación de recursos y en esa línea Paul Krugman, ganador del premio Nobel de Economía en 2008, decía que “en los últimos treinta años la macroeconomía fue espectacularmente inepta, en el mejor de los casos y en el peor, positivamente dañina” (*The Economist*, 2009) y no sin sorna la prestigiosa publicación, añadía que estaba abierto un nuevo y prominente campo para el análisis del comportamiento económico, aquel que se concentra en las consecuencias de las acciones irrationales!

Más recientemente agregó Krugman que los economistas de la Universidad de Chicago corresponden a una Edad Oscura de la macroeconomía, al hacerse eco de la expresión usada por Bradford De Long de la Universidad de California en Berkeley en el sentido del ‘colapso intelectual’ de aquella universidad. Todavía retumbaban en el ambiente de la Asociación Americana de Economía las declaraciones de Robert Lucas como Presidente en la sesión inaugural, cuando dijo en 2003 que *el problema de la prevención de la depresión económica había sido resuelto* (Krugman, 2009).

Ese panorama desolador en el campo de la economía no era desconocido desde hacía más de tres décadas para una escuela de pensamiento conocida como la ‘teoría de la regulación’ ó ‘enfoque regulacionista’, a partir del aporte fundacional de Michel Aglietta con su obra “*Regulación y crisis del capitalismo. La experiencia de los Estados Unidos*” referida al período entre 1870-1970 (Aglietta, 1979 [1974]). Sus promotores gustan más caracterizarla como una manera distinta de tratar lo económico, un ‘enfoque regulacionista’ en construcción a partir de la matriz institucional como macroeconomía histórica e inscrita por tanto, en la corriente neoinstitucionalista.

Casi al tiempo y más allá de la interdisciplinariedad, de la multidisciplinariedad o de la transdisciplinariedad, Immanuel Wallerstein planteaba la ‘unidisciplinariedad’ desde la *ciencia social histórica* e invitaba a ‘(im)pensar’ las ciencias sociales a partir de una profusa obra con la publicación del primero de los tres tomos sobre el Sistema-Mundo Capitalista, bajo el título “*El Moderno Sistema Mundial*” (Wallerstein, 2005[1974]). Como promotor de la ciencia social histórica para el estudio del moderno sistema mundial o sistema-mundo capitalista, Immanuel Wallerstein también aboga por el holismo, como el tratamiento integral de los procesos sociales implicados en la multidimensionalidad del desarrollo de la acumulación de capital.

Una y otra tendencia de pensamiento contemporáneo hacían suya la herencia de los análisis estructurales de la escuela de *Annales* y su ‘nueva historia’ y dentro de ésta el legado de la ‘longue durée’ de Fernand Braudel³. Dos corrientes de pensamiento que con distinto énfasis no dejan de reconocer su deuda con los aportes de Marx, Schumpeter y Braudel.

Para los *regulacionistas* la teoría de los *regímenes de acumulación* por estar centrada en las tendencias de largo plazo, está indisolublemente ligada a las transformaciones históricas. En la misma *Introducción: ¿Para qué una teoría de la regulación del capitalismo?* Aglietta escribió: “*Bajo esta perspectiva, la historia no es una coartada para justificar esquemas abstractos. Es un elemento indispensable del procedimiento experimental de vaivén que orienta la contradicción abstracto-concreto en el sentido de los siguientes interrogantes: ¿Cuáles son las formas que transforman el sistema social y aseguran su cohesión a largo plazo? ¿Pueden evolucionar las condiciones y modalidades de esa cohesión? ¿Bajo qué condiciones y según qué procesos se producen cambios cualitativos en las relaciones de producción? ¿Es posible identificar las etapas de desarrollo del capitalismo? ¿Este método de análisis sirve para interpretar las crisis estructurales que afronta este modo de producción? ¿La crisis actual es una prolongación de las transformaciones históricas propias del capitalismo? ¿Permite plantear hipótesis sobre el futuro de la lucha de clases? Estas son las interrogantes que constituyen la esencia de una teoría de la regulación del capitalismo.*” (Aglietta, 1979, 8-9).

3 “Digo historia profunda, no inmóvil, [...] En efecto, inmovilidad no es la palabra adecuada: la inmovilidad es la muerte y la historia profunda está viva; de hecho, es repetición [...] A esa historia profunda la he llamado estructural, pero, por favor, entiéndase de una vez por todas que mi estructuralismo no tiene nada que ver con el estructuralismo (por otro lado pasado de moda) de los lingüistas. Para mí es estructura todo lo que resiste al tiempo de la historia, lo que dura e incluso perdura –por tanto algo muy real, y no la abstracción de la relación o de la ecuación matemática.” (Braudel, 1991 [1990], 154).

Para el *enfoque regulacionista*, la economía no puede ni debe ser disociada de la historia y de las instituciones y aún así su poder explicativo es parcial y la comprensión de la realidad, siempre compleja, exige contar con análisis complementarios de tipo político y social ya que la inteligibilidad de los *regímenes de acumulación*, supone, entre otras, la interacción entre la esfera económica y la esfera jurídico política, según otro de los cofundadores de esta escuela de pensamiento (Boyer, 2004, 26). Si el *régimen de acumulación* es una categoría válida para los análisis de la larga duración en el sentido braudeliano, el *modo de regulación* es el concepto adecuado para períodos más breves como los estudiados corrientemente por la macroeconomía.

Este texto tiene como propósito dar una contextualización amplia para comprender mejor la dinámica de la acumulación de capital en el largo plazo cuando hay cambios en los regímenes de acumulación. ¿Es acaso casual que antes del *fordismo* todas las variables relevantes para dar cuenta del crecimiento económico, como la población, la tecnología, el medio natural y las instituciones, se las tratara como "variables exógenas", esto es como datos dados? ¿Por qué en el *postfordismo*, con el advenimiento de la tercera revolución tecnológica y sus implicaciones en el manejo de la información, las comunicaciones y el conocimiento, la *innovación tecnológica* adquiere protagonismo? ¿Cómo se relaciona la dinámica de la acumulación con el *ciclo económico*?

¿Cuál es la relación existente entre el aumento de la Productividad Total de los Factores de la producción –PTF- y el crecimiento económico? ¿Por qué los fondos destinados a la investigación y el desarrollo –I & D- para el aumento de la productividad tienen una importancia estratégica para disminuir la brecha en el ingreso per cápita entre países desarrollados y subdesarrollados, la *convergencia*? Por supuesto aquí no se tiene la pretensión de dar respuesta a estos interrogantes sino tan sólo mostrar la pertinencia de la contextualización para el análisis de 'larga duración' a partir de una nueva mirada desde la matriz histórico institucional.

Desde el punto de vista del método, a nuestro juicio es necesario ampliar las escalas espacio temporales. No se trata de la crisis económica de una Nación-Estado por poderosa que ella sea, interesa a escala planetaria el conjunto del sistema interestatal mundial, denominado como el Moderno Sistema-Mundo Capitalista (Wallerstein, 2004, Tomo III; Wallerstein, 2006, 64) y en cuanto a la dimensión temporal interesa a nuestro objeto de estudio la transición que va de la hegemonía y crisis desde la *pax britannica* a aquella de la *pax americana* también con su crisis de hegemonía. Se parte por tanto con humildad del reconocimiento de los límites de la propia disciplina y del apoyo requerido de las restantes disciplinas de las ciencias sociales, también objeto de reestructuración como resultado del debate sobre el paradigma de la investigación en

ciencias sociales a fin de permitir explorar el mundo real como totalidad compleja (Wallerstein, 2004, 277).

Bosquejadas las credenciales teóricas para comprender el entramado de las crisis económicas con sus precisiones metodológicas podemos ocuparnos en su orden de la crisis de hegemonía de los EE.UU. en el orden político, ligada a las crisis económicas, la relación de éstas con el estado de las revoluciones tecnológicas y las formas institucionales como se ha vehiculado la gestión de la fuerza de trabajo en los distintos regímenes de acumulación de capital, desde aquel inicial de *libre competencia* hasta el '*toyotista*' en el '*postfordismo*'.

1. La crisis de la hegemonía estadounidense

La crisis de *hegemonía* designa una situación por la cual el Estado que ejerce momentáneamente (aquí 'momentáneamente' pueden ser muchas décadas) su hegemonía mundial dentro del sistema interestatal mundial del *Sistema-Mundo Capitalista*, según la cosmovisión Wallersteiniana, más comúnmente denominada 'comunidad internacional', no cuenta con los medios y la voluntad para continuar "impulsando el sistema interestatal en una dirección que sea ampliamente percibida como favorable, no sólo para su propio poder, sino para el poder colectivo de los grupos dominantes del sistema" (Arrighi, 2007, 160).

Situación de crisis de hegemonía que se hizo patente entre la primera y la segunda guerra de Irak, en la última década del siglo XX y primera década del XXI, cuando en la segunda aventura militar los EE.UU. no contaron con el apoyo de las Naciones Unidas como en la primera guerra del Golfo, aunque al final lograron una legitimación parcial. Países como Japón incluso prometieron aportar una suma muy por debajo (US\$1.500 millones) para el financiamiento de la segunda intervención, en la mesa de donantes de Madrid, mientras que en la primera guerra de Irak el país del sol naciente aportó US\$13.000 millones y Alemania no contribuyó con nada prácticamente para esa segunda aventura. Mientras en la primera guerra de Irak los EE.UU. lograban que los países más comprometidos con sus políticas económicas y militares aportaran \$54.100 millones de dólares, cuando los propios EE.UU. sólo sufragaron US\$7.000 millones y ya en la segunda guerra del golfo la potencia hegemónica, reduciéndose a su función de *dominación* tuvo que soportar sola prácticamente la financiación de su aventura militar, pues sus socios sólo aportaron US\$4.500 millones, revirtiendo su aporte de (Arrighi, 2005, 53-55) comienzos de los noventa⁴.

4 Sobre la reciente crisis en la conducción hegemónica, un historiador la presenta de manera

Conceptualmente se trata con *crisis de hegemonía* de una extensión al plano internacional del concepto de *hegemonía* de Gramsci, categoría política, en sus “Cuadernos de la Cárcel” (ámbito nacional), en el sentido que los grupos subordinados dejan de entender como provechoso para sus propios intereses, la dirección que imprime el hegemón. Cuando éste no está en condiciones de ‘vender tal idea’ al resto del bloque del centro en el poder, la hegemonía se resquebraja y se reduce a simple *dominación* y ésta situación es denominada *crisis de hegemonía*, según fuera recordado recientemente (Arrighi, 2007, 160). El fiasco de la intervención militar de los EE.UU. en Irak, Afganistán y Pakistán que ya al terminar el año fiscal de 2008 había aumentado el endeudamiento estadounidense en una cifra cercana al billón de dólares (Stiglitz y Bilmes, 2008, 151) y con un déficit presupuestal que a mitad del 2009 llegaba a 1,8 billones de dólares y representaba el 12% del Producto Nacional Bruto de los EE.UU. (Sachs, 2009, *El Tiempo*, agosto 23, 1-22) contribuyó a acelerar la crisis de hegemonía de los EE. UU.

Los analistas coinciden en que el involucramiento progresivo de los EE.UU. en las antiguas posesiones coloniales de la indochina francesa (Vietnam, Laos y Tailandia) luego de la debacle de los franceses en Diên Biên Phu (1954) y la posterior derrota en Vietnam (1975) luego de haber colocado más de medio millón de soldados en la península indochina y de haber perdido 5 mil helicópteros⁵, marcó el inicio de la pérdida de la hegemonía de los EE.UU., por cuanto no aparecía ante terceros Estados, tan creíble la ‘protección’ de la primera potencia del ‘mundo libre’ frente al ‘peligro comunista’, peligro ‘inflado’ desde la época del presidente Truman cuando comenzó la ‘guerra fría’ (1946). Esta situación política del comienzo de la crisis de la hegemonía norteamericana fue coincidente en lo económico con el fin de los ‘treinta gloriosos’ o fin de los ‘años dorados’

vívida al contrastar su comienzo bajo la presidencia de H. Truman y la crisis bajo G. W. Bush: “La guerra fría convirtió a Estados Unidos en potencia hegemónica del mundo occidental, pero al frente de una alianza, por más que nadie se hiciera ilusiones sobre los poderes de los aliados. El poder real estaba en Washington y todos lo sabían; en cierta forma, Europa reconocía entonces la lógica de un imperio mundial estadounidense. Pero ahora el gobierno de Estados Unidos se ve frente al hecho de que su imperio y sus objetivos ya no son genuinamente aceptados. No hay ‘coalición de los comulgantes’: de hecho, su política actual es más impopular que la de ningún otro de sus gobiernos –y probablemente de ninguna otra gran potencia– en toda la historia” (Hobsbawm, 2007, 77).

5 “fueron derrotados [los franceses] y obligados a retirarse en 1954, pero Estados Unidos impidió la unificación del país e instaló un régimen satélite en la parte meridional del Vietnam dividido. El inminente hundimiento de ese régimen llevó a los Estados Unidos a intervenir en Vietnam, en una guerra que duró diez años y que terminó con su derrota y su retirada en 1975, después de haber lanzado sobre ese mal ha dado país más bombas de las que se habían utilizado en toda la segunda guerra mundial” (Hobsbawm, 1996 [1994], 221).

de la expansión de la acumulación, luego de la Segunda Guerra Mundial. La crisis mundial de 1973-1991 se la puede considerar como la “crisis señal” para el otoño de la hegemonía de EE.UU. Más aún, algunos consideran que entre 1968-1973 se inició una crisis terminal de la hegemonía de los EE.UU. y aún, una crisis sistémica (Wallerstein, 2007, 68; 2006, 105; Arrighi, 2005, 50). Otros consideran que la hegemonía además de comportar aspectos, políticos y económicos, también incluye aspectos culturales e ideológicos (Hobsbawm, 2007, 36). No faltan los que en principio con oposición al empleo del concepto de hegemonía, consideran que el uso de términos como ‘pérdida de hegemonía’ o ‘declive’ inducen a confusiones o malentendidos y mediante acrobacias semánticas sostienen que por ejemplo, Gran Bretaña no ha declinado en sentido material puesto que hoy es más rica que hace un siglo y que si “ha padecido un declive, él es *relativo*”, para admitir finalmente la pregunta clave: “*¿No deriva esta pérdida de hegemonía inevitablemente del crecimiento de las demás potencias?*” (Landes, 1999, 411).

Si bien muchos indicadores económicos registran el avance de los Estados que aspiran a elevar a la potencia hegemónica y el desempeño de ésta, como el tamaño de sus respectivos mercados, las tasas de crecimiento del PIB por habitante, la dinámica del comercio exterior, el crecimiento de la productividad, existe un indicador que registra de manera inequívoca la posición hegemónica dominante o de subordinación en materia financiera. Cuando una potencia accede a un liderazgo en materia económica, vale decir por los volúmenes transados interna y externamente, tanto de exportación como de importación, con balanza comercial favorable y además con un cambio de su posición de país que en lugar de tomar dinero a préstamo (prestatario), pasa a ser país que da dinero a préstamo (prestamista), ello significa un cambio cualitativo de país deudor a país acreedor. Este cambio en la posición económica va acompañado de un creciente poder político y militar también de primer orden.

Como es usual, riqueza y poder son históricamente inseparables y se han reforzado mutuamente⁶.

6 Desde los albores del capitalismo se ha recordado que J. Viner sintetizó con suma claridad las relaciones recíprocas entre riqueza y poder en la época del mercantilismo cuando avanzaba la construcción de Naciones-Estado con modernos aparatos para el monopolio de la fuerza, con soporte económico financiero en instituciones estratégicas para la construcción de unos y otros, como la tributación, así: “i) *La riqueza es un medio esencial para el poder, ya sea por seguridad o para agredir;* ii) *El poder es esencial o valioso como un medio para adquirir o retener riqueza;* iii) *La riqueza y el poder son, cada uno, fines últimos adecuados de la política nacional;* y iv) *Existe una armonía de largo plazo entre estos fines, aunque en circunstancias particulares pueden requerirse sacrificios económicos transitorios en interés de la seguridad y por tanto también de la prosperidad a largo plazo.*” (Cuevas, 1998, 24)

Hoy los EE.UU. son un país deudor⁷ principalmente con Asia Oriental (China, Japón, Corea del Sur y otros ‘tigres asiáticos’), con Europa occidental y en América del Norte con Canadá. Ya desde 1986 su carácter de economía deudora se reflejaba en el signo negativo que alcanzaba la Posición de la Inversión Internacional Neta –PIIN–, la cual en 2005 era más del -20% del PIB (Cobarrubias, 2007, 72). Ese indicador se utiliza como medida de la posición de un país respecto a sus obligaciones con el exterior, a sus pasivos externos.

Al finalizar los años sesenta y comienzos de los setenta el declive de la posición hegemónica de los EE.UU., como la economía más sólida del planeta, no dejó dudas cuando por primera vez en lo corrido del siglo XX su balanza comercial fue deficitaria. La carrera armamentista después de la segunda guerra mundial terminó por bloquear el círculo virtuoso de acumulación y de allí que tanto la tasa media de crecimiento anual del PIB per cápita de los EE.UU. como la de su socio menor Gran Bretaña quedaran tan rezagadas, 2,2% y 2,5% respecto a la de las potencias del Eje derrotadas en la Segunda Guerra Mundial, Italia con 4,8%, Alemania con 5% y Japón con 8,4% para el período de los años dorados 1950-1973 (Maddison, 1986, 62), beneficiados a la postre con la prohibición impuesta por los vencedores de dotarse de armas ofensivas.

El papel estratégico de la industrialización en los procesos de cambio estructural y el lugar central de los aumentos en la productividad llevó a la formulación de los modelos de crecimiento (endógeno) sobre la base del capital de vida para la obtención de círculos virtuosos de acumulación de capital en los modelos a la Kaldor-Verdoorn (Misas, 2002; Moreno, 2008). Para el mismo período de referencia (1950-1973) el crecimiento de la productividad en la industria (producción por trabajador ocupado) fue de 9,5% anual para Japón y de 5,6% para Alemania, mientras que EE.UU. y Reino Unido apenas tenían el 2,4% y el 2,9% respectivamente (Maddison, 1986 [1982], 150). Algo va en cuanto a resultados de *Thánatos a Eros*, de la producción de medios de destrucción masiva (muerte) a la producción masiva de medios de producción y de consumo (vida).

Se trató desde los noventas de una prosperidad al debe propia de la reedición de la ‘*belle époque*’ que suele acompañar las crisis de hegemonía. Ya en el nuevo milenio, en 2004, China se

7 En 2006 (agosto) los mayores poseedores de bonos del Tesoro de los EE.UU. en el Norte eran Alemania, Gran Bretaña y Canadá, tenedores de un total de 300 mil millones de dólares, pero China los superaba (339 mil millones) y Japón doblaba a China (664 mil millones de dólares). Los ciudadanos chinos tenían en enero de 2010, 889.000 millones de dólares en bonos del Tesoro estadounidense. Detrás de ellos estaban los japoneses con 765.400 millones y los ‘exportadores de petróleo’ con 218.400 millones tienen la tendencia a aumentar la masa de bonos del Tesoro que poseen (*Portafolio*, marzo 16 de 2010, 16).

colocaba como la segunda economía más grande del mundo después de la de EE.UU.⁸ (Banco Mundial, 2005), en plan de recuperar el liderazgo cuando era la economía más grande del planeta en 1820 con el 29% del PIB mundial, mientras el Reino Unido en el despegue de su revolución industrial apenas tenía el 5% del PIB mundial en ese año (Ciocca, 2000, 29) y es sabido que en los últimos 20 años la tasa media de crecimiento económico del gigante asiático ronda el 10% anual, disminuida por la actual crisis al 8,7% en 2009 (Halimi, 2010, 40).

Los EE.UU. accedieron a su posición hegemónica mundial en el período de entreguerras, pero entre 1920-1930 se dio una dualidad de poder o mejor, un poder compartido en las altas finanzas con Gran Bretaña, que tuvo su '*belle époque*' eduardiana al empezar el siglo XX. Finalmente la capital del capital migró de Londres a Nueva York⁹, de la misma manera como la dualidad de poder financiero fue compartido por la emergente Gran Bretaña con Holanda entre 1780-1790 (Arrighi, 2006 [1994], 160). El ascenso económico de los EE.UU., más no la hegemonía, es ya centenario si se tiene en cuenta que su PIB real en 1870 a precios constantes alcanzaba al del Reino Unido, pero para 1913 el tamaño del PIB real global de EE.UU. era ya 2,7 veces más grande que el del Reino Unido (Maddison, 1986, 203), dada la tasa anual de crecimiento del PIB per cápita de los EE.UU., del 2%, que doblaba el crecimiento del PIB británico en ese período (1870-1913), del 1% (Maddison, A., 1986, 62).

En la lucha por la hegemonía mundial la experiencia histórica muestra relaciones de cooperación entre el aspirante N° 1 y el hegemón de turno. Gran Bretaña llegó a la Primera Guerra Mundial como acreedora y salió de ella como deudora de EE.UU. por los préstamos para la adquisición de alimentos y material bélico¹⁰, e inversamente los EE.UU. llegaron como deudores y salieron

8 Para comparación internacional el tamaño de las economías se expresa en dólares con Paridad de Poder Adquisitivo –PPA- y el Ingreso Nacional Bruto –INB- en miles de millones de dólares PPA. Así en 2004, para las 8 economías más grandes del planeta, el liderazgo económico más que centenario lo seguían teniendo los EE.UU. (11.655), pero China se colocaba en la segunda posición (7.170), en la tercera Japón (3.838), en la cuarta India (3.347), en la quinta Alemania (2.310), en la sexta el Reino Unido (1.869), en la séptima Francia (1.759) y en la octava posición Italia (1.604), según el BM (Banco Mundial, 2005, 236-237).

9 Entre 1920 y 1930 hubo US\$16.000 millones de emisiones nuevas de capital sobre inversiones foráneas ofrecidas en Nueva York y Londres y los nuevos tiempos se expresaron en la redistribución de las mismas, más del 60% de esas emisiones fueron colocadas en Nueva York “y durante el auge de préstamos de 1924 a 1928 la participación de dicho centro –Nueva York– excedió los dos tercios de las nuevas emisiones en los dos mercados” (Avella, 2004, 162).

10 En una primera fase entre enero de 1915 a abril de 1917 el 97% de los préstamos totales de EE.UU. en este período se hizo a los Aliados y en una segunda fase entre abril de 1917 y mayo

de la Primera Guerra Mundial como acreedores. De la misma manera que en el tránsito de la hegemonía holandesa a Gran Bretaña, los Países Bajos del Norte (Holanda) que empezaron por vender Nueva Amsterdam a los británicos que la rebautizaron como Nueva York, terminaron por organizar el Banco de Inglaterra y tanto el capital como el eje financiero de Europa se trasladó de Amsterdam a Londres, nuevo centro financiero del mundo como expresión de la sólida alianza entre la pujante Albión y los declinantes Países Bajos (Wallerstein, 1999 [1984], T. II, 394).

La guerra estuvo presente en el siglo XX entre el aspirante N°2 (Alemania) y el hegemón (Gran Bretaña) aliada con el aspirante N°1 (EE.UU.). Las potencias del Eje encabezadas por Alemania, por un lado y los Aliados con EE.UU. a la cabeza por el otro tuvieron la guerra de 31 años (1914-1945) para dirimir la supremacía política, económica y militar. De la misma manera como para suceder a las Provincias Unidas (Países Bajos del Norte y del Sur) y cinco provincias más extendidas hasta el Báltico) como proto Estado en su posición hegémónica, se trenzaron el aspirante N°2 (Francia) con el aspirante N°1 (Gran Bretaña) victorioso en las guerras napoleónicas en el cambio del siglo del XVIII al XIX.

Hobsbawm anota que cuatro acontecimientos subyacen al proyecto ‘imperial’ de los EE.UU. puesto en marcha luego del colapso del bloque soviético. El primero, la globalización como forma dominante del capitalismo de libre mercado con un aumento impresionante de las desigualdades sociales y económicas tanto dentro de los países como internacionalmente¹¹. El segundo, es el colapso del equilibrio de poder internacional a partir de la Segunda Guerra Mundial, acelerado desde 1970, y sobre todo con el desorden y la anarquía sobreviniente al hundimiento del bloque soviético, en el giro de los ochenta a los noventa. El tercero, la crisis del Estado-Nación¹² y el

de 1922, de un total de US\$9.400 millones de préstamos efectuados por EE.UU., Gran Bretaña recibió el 44% y Francia el 31% (Avella, 2004, 158-159).

11 Al observar los cambios en la distribución de los ingresos en una muestra de 73 países (*World Development Indicators*) a lo largo de los años noventa y 2000-2005 (promedio) medida por el coeficiente de Gini, se encontró poco cambio en la desigualdad en 18 países, aumento en la desigualdad en 33 países y hubo disminución de la desigualdad sólo en 22 países (De Hoyos, R. y N. Lustig, 2009, 290). Dentro de los países el aumento fue dramático para Colombia. Para este país la desigualdad promedio (Gini) en los ochenta fue de 55,3, en los noventa de 56,3 en 2000-2005 fue de 57,5 (De Hoyos y Lustig, 2009, 291). El Gini para 2008 en Colombia habría aumentado a 59,0 (Sarmiento, 2009, El Espectador, agosto 30, 30) según la última actualización oficial de medición de la desigualdad, casi al nivel de Haití que tenía 59,2 en 2000-2005.

12 Jessop llama la atención acerca del ‘vaciamiento’ del Estado nacional como consecuencia del cambio del régimen de acumulación del ‘fordismo’ a lo que él denomina Estado Social Schumpeteriano, como régimen postfordista, dado el redescubrimiento reciente del papel

surgimiento de Estados fallidos o a punto de fracasar y el cuarto la proliferación de conflictos desbordados entre Estados y al interior de los mismos, por el control del territorio, con genocidios y deportaciones masivas. Conflictos de tal magnitud que en 2004 se estimaba que había casi 40 millones de refugiados fuera de sus países de origen, cifra de tal monto que correspondía a la población desplazada tras la Segunda Guerra Mundial (Hobsbawm, 2007, 43-45).

Que la relación entre Asia Oriental en ascenso y EE.UU. declinante sea de cooperación, en medio de la puja del uno por acceder a la supremacía económica, comercial y financiera primero y del otro por mantenerla, está dada por los intereses en juego, determinados por la competencia para ampliar, profundizar y dominar tanto los mercados de factores productivos –recursos energéticos-, incluido el mercado de capitales, así como los mercados de bienes y servicios. Asia Oriental como poseedora de ingentes activos en los EE.UU. representados en bienes de todo tipo, acciones y títulos del gobierno no le interesa por ahora el colapso de la moneda norteamericana porque sus inversiones en los EE.UU. también se desvalorizarían y sus monedas han estado ancladas a la evolución del dólar –divisa *clave*–, particularmente el *Yuan* chino y éste último está lejos de ser divisa clave, luego del euro (Aglietta y Landry, 2007, 165).

La revaluación del *Yuan* frente al dólar de los EE.UU. ha sido del 21% entre 2005-2008 pero desde que se desató la crisis financiera mundial la cotización del *yuan* frente al dólar no ha variado pese a las presiones de los EE.UU. sobre China para que permita más ‘flexibilidad’ en el tipo de cambio. El gigante asiático a través del Viceministro de Comercio ha hecho saber que “no oculta el hecho de que su política cambiaria está diseñada, al menos en parte, para proteger empleos en el sector exportador y de esta forma, mantener la estabilidad social.” (*El Tiempo*, marzo 19 de 2010, 1-10).

Los neoconservadores más radicales en EE.UU. han especulado con un escenario de confrontación entre EE.UU. y China, como en la guerra fría con la Unión Soviética, con gran desconocimiento de la historia (Arrighi, 2007, Cap. X). La experiencia histórica muestra confrontación bélica entre el aspirante N° 2 (Alemania) y el aspirante N° 1 (EE.UU.), pero de cooperación entre

estructural que desempeña la innovación en los ciclos largos de la economía. Los Estados nacionales se ven sometidos a una triple fuerza proveniente de los centros de poder sobre sus áreas de influencia en Norteamérica, Europa Occidental y Asia suroriental y que se traduce en pérdida de poder aún dentro de sus fronteras nacionales, por un triple desplazamiento de poderes, *hacia arriba*, (poderes supranacionales), *hacia abajo* (ciudades y regiones) y también *hacia afuera* (redes informáticas) al servicio del nuevo paradigma de mejorar la competitividad estructural sobre la base de la generalización del trabajo flexible (Jessop, B., 1999, 67).

el aspirante N° 1 EE.UU., con el hegemón, Gran Bretaña desde finales del siglo XIX y comienzos del XX. Nada diferente de cuando el hegemón era Holanda y la confrontación bética se dio entre el aspirante N° 2 (Francia), con el aspirante N° 1 (Gran Bretaña), con las guerras napoleónicas, pero con relaciones de cooperación entre Gran Bretaña y Holanda.

La experiencia histórica también muestra que han de pasar varias décadas desde el momento en que el aspirante N°1 a la hegemonía logra tener la economía más grande del mundo y el logro de la hegemonía política propiamente dicha. EE.UU. alcanzó a Gran Bretaña en cuanto al tamaño del PIB, en 1870 (Maddison, 1986, 203), pero fue sólo desde 1890 cuando EE.UU. superó al Reino Unido en términos del nivel alcanzado por la productividad y expresada por el acervo de capital bruto fijo no residencial por persona empleada (Maddison, 1986, 73) y habrían de pasar unas décadas más para lograr los EE.UU. la hegemonía política. Con relación a la situación actual se ha estimado que en 2025 la economía de China habrá superado en tamaño a la de EE.UU.¹³ y de los datos disponibles puede inferirse que mientras el crecimiento del PIB real de China en ascenso estará entre 2004 a 2025 en el 13,3% interanual, el PIB de EE.UU. sólo lo hará al 2,7%. De otra parte la deuda de los EE.UU. con el resto del mundo sigue creciendo y China se ha colocado como el principal acreedor de los EE.UU. con US\$316.000.000 en miles de millones en 2003, más que cuadruplicándose en 2007 al llegar a 1.330.000.000 y alcanzando en 2008 los 2.000.000.000 en miles de millones de dólares de EE.UU., según los datos cedidos por Mauricio Nieto P. ya mencionado y con base en *The Economist* basado en UNCTAD.

En el plano geopolítico Japón redefine su papel en Asia Oriental y empieza a cuestionar su alianza con los EE.UU. El aplastante triunfo del Partido Democrático Japonés (DPJ) de corte social demócrata, en las elecciones del parlamento del 30 de agosto de 2009, representa un giro en la alianza estratégica que el país ha mantenido con los EE.UU. en la postguerra, indicativo del declive de la hegemonía del gigante norteamericano. El nuevo Primer Ministro del triunfante DPJ, Yukio Hatoyama, además de plantear el retiro de las bases militares de los EE.UU. (Okinawa), publicó un ensayo en *The New York Times*, “en el que sin rodeos anunció el final de la hegemonía americana en la región, denigró el modelo neoliberal de globalización de los EE.UU. y defendió una mayor integración de los países asiáticos” (Farrer, 2009, p. 3).

13 Información cedida por el profesor Mauricio Nieto P. con base en la revista *Newsweek*, Edición Especial, diciembre 2004-febrero 2005, en la cual se plantea que para 2025 el PIB de China en miles de millones de dólares de los EE.UU. será de 25.155, seguida por EE.UU. con 18.881.

La crisis de hegemonía (terminal) de los EE.UU. puede tener su desenlace en varias décadas de acuerdo a las escalas de tiempo propias de estos procesos (Aguirre, 2003). Arrighi, profesor en el Centro Fernand Braudel para el estudio de Economías, Sistemas Históricos y Civilizaciones en la Universidad del Estado de Nueva York en Binghamton (SUNY) y de Sociología Económica en la Universidad John Hopkins en Baltimore, calculó los años que van desde la crisis terminal en la historia del capitalismo, de la primera hegemonía Hispánico-Genovesa alrededor de 1560 con el derrumbe del proyecto de imperio de Carlos V de Alemania y I de España, hasta la crisis terminal de la hegemonía holandesa, alrededor de 1780, por tanto con una duración de 220 años. Luego compara la crisis-señal de los Países Bajos del Norte (Holanda) alrededor de 1740, hasta la crisis terminal británica en 1930, con un período, de 190 años (Arrighi, 2006, 216). Si se continúa el ejercicio y se considera que la crisis-señal del imperio británico ya estaba presente en 1890 y se estima un período también más breve, de 20-30 años menos que el anterior, para continuar la especulación con la secuencia temporal, tendríamos una duración de 160-170 años para la hegemonía de los EE.UU., esto es, un relevo de hegemonía mundial de la Economía Atlántica a la Economía del Pacífico con centro en China a partir de la segunda mitad del siglo XXI, hacia el 2050-2060.

2. Las crisis económicas y las crisis de hegemonía

El caso más reciente se tiene en el cabalgamiento de las crisis de hegemonía con las crisis económicas con predominancia de la ‘financiarización’, como la ‘*crisis-señal*’ del declive de la hegemonía de EE.UU. que empezó con la crisis de 1973-1991, donde luego de una expansión material sobreviene una expansión centrada en las finanzas a la manera de las *belles époques*. Ha de recordarse que el aviso del inicio de una crisis de hegemonía o sea su comienzo, viene dado por la *crisis-señal*, como la denomina Arrighi, del otoño de la potencia rectora como potencia hegemónica y se anuncia por una crisis económica. Un poco más atrás, al examinar la historia reciente (reciente aquí son varias décadas) de la crisis hegemónica y terminal del imperio británico se encuentra que ella concluyó con la crisis de 1929-1932 y así terminaba la *crisis señal/británica* que había empezado con la crisis económica de 1873-1895, coincidente con el inicio de la segunda revolución industrial (Hobsbawm, 2001 [1987], 60), desde el último cuarto del siglo XIX. Aún antes, Holanda a la cabeza de las Provincias Unidas, como un proto Estado Nación (más que las ciudades-estado pero menos que las naciones-estado), como potencia hegemónica desde mediados del siglo XVII, a raíz de la Paz de Westfalia luego de la Guerra de los Treinta Años

(1618-1648), tuvo su *crisis señal* un siglo después, hacia 1740 (Arrighi, 2006 [1994], 216), en la primera fase de la primera revolución industrial, centrada en la industria algodonera (Landes, 1999, 179) y la crisis terminal de su hegemonía hacia 1780, justo para iniciar la segunda fase de esa primera revolución industrial con base en el hierro, el carbón y el vapor (Hobsbawm, 2004 [1971]) que revolucionara los transportes, comenzando por el ferrocarril, en la tercera década del siglo XIX.

Al volver a la situación actual, se encuentra la crisis hipotecaria que se gestó en los EE.UU. desde el último trimestre de 2007 la cual mutó a crisis económica generalizada. ¿Es nueva la actual crisis o hace parte de una serie de crisis anidadas? ¿En qué punto nos encontramos? ¿Qué otras circunstancias deben concurrir para determinar que entramos a la fase final de la crisis (hegemónica) terminal de los EE.UU.? ¿Qué tiene en común la actual crisis económica con la de los años treinta del siglo pasado? ¿Cuál es su diferencia? No se tiene la pretensión de dar respuesta a cada uno de los anteriores interrogantes sino de dar elementos que faciliten desbrozar el terreno para una mejor comprensión de las interrelaciones del fenómeno.

Coincidien en el tiempo la crisis de hegemonía de los EE.UU. dentro de la moderna economía-mundo con las sucesivas crisis y mini crisis económicas de 1973-1991, 2001-2002 y 2008-2009, crisis económicas anidadas dentro de la crisis de hegemonía¹⁴ que puede tomar muchas décadas. La experiencia histórica enseña que una crisis económica no implica una crisis de hegemonía pero que la recíproca es válida y las crisis de hegemonía anidan crisis económicas. El otoño de la hegemonía de los EE.UU. empieza con el fin de los años dorados de la acumulación, los 'veinticinco gloriosos' terminados en 1973, de la misma manera que en el comienzo del fin de la hegemonía británica estuvo presente la gran crisis económica de 1873-1895 y en su fase terminal, estuvieron presentes la primera guerra mundial y la Gran Depresión de 1929. Pero como se veía en el acápite anterior, según la concepción gramciana se puede perder la hegemonía y también ejercer la dominación por algún tiempo, breve, como le sucedió a Gran Bretaña con el proceso de descolonización a partir del fin de la segunda guerra mundial, con la independencia de la India en 1947 ó pretender la dominación a ultranza como ocurrió con la resistencia francesa a dicho proceso de descolonización, aferrándose a retener como colonias en Indochina a Viet Nam en el sureste asiático y en el Magreb a Argelia, en el norte de África hasta la década siguiente.

14 "Pero no hay razón para suponer que sólo exista un movimiento ondulatorio que afecte el aparato económico [...] aceptar que existen muchos ciclos que se desarrollan simultáneamente y enfrentarse al problema de analizar su interferencia mutua" (Schumpeter, 1956 [1935], 28).

La “crisis señal” del comienzo del fin de una hegemonía, liga estrechamente los aspectos económicos (crisis económicas) con los aspectos propiamente políticos (crisis hegemónicas). Las crisis de hegemonía están enmarcadas al comienzo y al final por crisis económicas, llamando a la primera “crisis señal” y a la segunda “crisis terminal”. Se ha visto que la crisis-señal del comienzo del fin de la hegemonía de los EE.UU. comenzó con la crisis económica de 1973-1991 y aún no llega a su fase de crisis terminal. El imperio británico tuvo su crisis señal con la crisis de 1873-1895 y la crisis terminal de su hegemonía con la crisis económica de 1930¹⁵.

En la segunda mitad de los años sesenta se incubó la ‘crisis-señal’ de 1973-1991 cuando las economías de Europa Occidental repuestas de la destrucción ocasionada por la guerra y con la banca suiza como punta de lanza crean un mercado de *eurodólares* para captar en plazos cortos excedentes monetarios de la propia banca, con alta rentabilidad, al igual que captar excedentes de flujos de tesorería de empresas multinacionales y ciertos excedentes de caja de fondos provenientes de las economías socialistas que no arriesgaban su colocación en el mercado estadounidense. Estas colocaciones de alta rentabilidad a corto plazo y no exentas de riesgos crecieron como espuma justo en el momento que la economía de los EE.UU. perdía competitividad frente a los otros dos polos de la tríada capitalista, Europa Occidental con desempeño notable de Alemania, Italia y Francia y del Sudeste de Asia con Japón a la cabeza. EE.UU. exhibía un desempeño mediocre de sus indicadores, con baja productividad del trabajo, menor crecimiento del ingreso per cápita y exportaciones a la baja. La caída de la rentabilidad estuvo asociada sobre todo a la protesta obrera con saboteo a las líneas de producción en las cadenas de montaje principalmente en la producción de bienes de consumo durable, automóviles y electrodomésticos, tanto en EE.UU. como en Francia, Italia y Alemania entre 1968-1972.

A finales de los sesenta se creó por el gobierno de EE.UU. una Comisión de Comercio Internacional y Política de Inversión (Lappé, y Collins, 1978, 286) que identificó dos campos promisorios para dinamizar las exportaciones: los alimentos, principalmente cereales y los productos con base en la microelectrónica de alta tecnología. Esta política fue apoyada en las devaluaciones del dólar en 1971 y 1973 y el desenganche del dólar del ancla del patrón oro-dólar que venía de los

15 Se replicaba el patrón histórico según el cual la crisis señal de Holanda como potencia hegemónica declinante se inició hacia 1740 y su crisis terminal, más breve, hacia 1780, con el precedente de la crisis terminal del fracasado proyecto imperial ibérico-genovés de Carlos V de Alemania y a la vez Carlos I de España, con su abdicación al trono hacia 1556, en los albores del capitalismo.(Arrighi, 2006 [1994], 216).

acuerdos de Bretton-Woods en 1944, para asumir de allí en adelante tasas de cambio flexibles acorde a la evolución del mercado de capitales. Los resultados no se hicieron esperar, la *Public Law 480* de alimentos baratos fue derogada. Para no incurrir en el costo financiero del capital representado en inventarios, estos fueron casi agotados y por ello los excedentes de trigo almacenados en EE.UU. pasaron de 52,8 millones de toneladas a 11,6 en 1973 (Paarlberg, 1984).

Luego de un '*dumping*' de precios resultante de esa política, los precios del trigo finalmente se habían triplicado en 1974 respecto a 1972, según la fuente citada. La crisis creada fue de tal magnitud que esta situación estuvo al origen de la Conferencia Mundial de Alimentación de Naciones Unidas en 1974. De manera que la cuadriplicación de los precios del petróleo por la OPEP entre 1973-1974, fueron más una consecuencia que una causa de la crisis o en el mejor de los casos, un detonante de un cuadro de crisis ya configurado previamente. Los petrodólares del Sur (países de la OPEP) migraron a los centros financieros del Norte.

La nueva oferta de fondos prestables una vez saturados sus mercados 'naturales' en la tríada capitalista, buscaron colocación en el Tercer Mundo y de un promedio de deuda externa del Tercer Mundo entre 1961-1968 de 35 mil millones de dólares, al comenzar la década siguiente, la deuda externa arrancó con 70 mil millones en 1971 y pasó a más de 569 mil millones en 1980 (Toussaint, 2004, 166) de tal manera que la crisis de la deuda del tercer mundo se originó en un cambio súbito de los plazos, los tiempos muertos y sobre todo el aumento de las tasas de interés. Estas en términos reales pasaron del 1,4% en 1978-1979 a un promedio de 8,65% entre 1981-1982 como expresión de la *financiarización* (Toussaint, 2004, 174).

El conjunto de medidas de política macroeconómica en materia de política monetaria, cambiaria y comercial permitió momentáneamente a los EE.UU. superar las dificultades frente a sus competidores del resto de la tríada capitalista, pero el horizonte para el crecimiento estaba signado por la *financiarización* desde los años ochenta con su aparente economía boyante, propia de la nueva *belle époque*, premonitoria de las crisis económicas que acompañan a las crisis de hegemonía. Desde la primera mitad de los años ochentas el balance en cuenta corriente de la balanza de pagos de EE.UU. fue deficitario, logró un equilibrio fugaz en 1990 y desde allí ha venido en caída libre, con un déficit que sobrepasó los 800 mil millones de dólares en 2006 (Cobarrubias, 2007, 74).

El endeudamiento a ultranza de los hogares norteamericanos, mantuvo los altos niveles de consumo con niveles de ahorro muy bajos, todo ello con apoyo en la burbuja inmobiliaria de comienzos del nuevo milenio, que replicaba de manera ampliada la burbuja financiera al inicio de los

noventa, factores que propulsaron el desequilibrio externo de la economía de los EE.UU.. Entre 1994 y el 2000 la fiebre bursátil en EE.UU. elevó el valor de los títulos en posesión de los hogares de 4,5 billones de dólares a 11,5 billones y en la búsqueda de una valorización de sus activos por esa vía, cayó en picada el ahorro personal de una tasa promedio del 8,7% en 1992 al 0,3% al empezar el 2000 y como contrapartida, el endeudamiento de los hogares con relación al ingreso disponible en 1999 llegó al máximo histórico del 97% y el consumo familiar daba cuenta del 73% del incremento del PIB (Brenner, 2000, 91-93).

Un endeudamiento tan elevado en los noventa para mantener un alto nivel de consumo en los hogares se explica por la caída del salario real medio por hora para los trabajadores manuales, el cual no sobrepasaba el nivel de 1970, en un contexto de aumento de las desigualdades, pues entre 1989 y 1997 el 10% más acomodado aumentó su patrimonio en un 4,1% mientras el 90% restante disminuyó su participación en la riqueza en un 4,4% (Brenner, 2000, 96). Entre 1998-1999 las compras domésticas sobrepasaron en un 25% la oferta local de bienes y servicios por lo cual la diferencia fue suplida con importaciones y para el período 1995-1999 las compras al resto del mundo –importaciones- crecieron a una tasa media anual del 11,2% y casi doblaron el crecimiento de las importaciones entre 1985-1995 (Brenner, 2000, 93).

Con la desaceleración que se iniciara a finales de 2007 se acentúan las tendencias mencionadas y es así como el crecimiento de la productividad industrial en dic/2007, en junio/2008, y en diciembre/2008 empeoró progresivamente desde un 3,3%, a un -2,5% y a un -4,5% respectivamente en los meses señalados. Una atenuación (menor empeoramiento) en la tendencia comenzó a observarse en marzo/2009, al registrar la productividad un crecimiento negativo pero menor, del -2,7% (Bureau of Labor Statistics, 2009). Se trata de una crisis severa, pues en los 6 meses corridos entre octubre/2008 a marzo/2009 la economía de EE.UU. se contrajo más rápidamente que durante cualquier otro semestre desde 1958.

El ciclo de la actividad económica no había tenido un peor desempeño que el registrado entre noviembre/2001-diciembre/2007 y los más afectados fueron los trabajadores adultos pues para ellos no creció el empleo en la fase de expansión del ciclo económico y es la primera vez que tal cosa ocurre. El resultado no pudo ser peor para ellos, al terminar 2007 el nivel de ingreso era más bajo que el observado en el 2000 (Economic Policy Institute, 2009). El balance global no pudo ser menos dramático: Con la crisis, las familias norteamericanas vieron evaporarse su dinero en cuantía de 13 billones de dólares, se perdieron más de 6 millones de puestos de trabajo y la tasa de desempleo rondando los dos dígitos nunca había estado tan alta desde 1940 (Krugman, 2009).

Con relación a la presencia de los ciclos económicos, su existencia y explicación, desde Marx era clara: la dinámica de la acumulación de capital era consubstancial a la existencia de los ciclos de la actividad industrial con períodos decenales de expansión-contracción-expansión y fue tratada a propósito de la ‘Ley general de la acumulación de capital’, al final del tomo I de *El Capital* (Marx, 1965 [1867], Cap. XXV). Para Marx, como se sabe, en el ciclo de circulación del capital D-M-D’ se expresa la alternancia de ciclos de *expansión material* en la fase D-M, donde el capital dinero pone en movimiento grandes masas de mercancías bajo la forma de recursos naturales para su transformación industrial y recursos humanos como fuerza de trabajo asalariada y alternados con ciclos de *expansión financiera* en la fase de realización M-D’.

Este proceso significa que una vez lograda la expansión material, el capital tiene una tendencia innata por la expansión financiera, vale decir, una masa ampliada de capital-dinero se libera de su forma mercancía y la acumulación se realiza bajo la fórmula abreviada de Marx, D-D’. Esas dos fases juntas contenidas en la fórmula clásica (D-M-D’) son denominadas como *ciclo sistémico de acumulación* (Arrighi, 2005, 27; 2006, cap. 2). En ese sentido, la llamada *financiarización* no es un fenómeno nuevo de la globalización, ya F. Braudel daba cuenta de su rancia estirpe, tan vieja como el capitalismo mismo, según lo recordara Arrighi¹⁶. La originalidad de Marx consistió en concebir la importancia de las crisis en el capitalismo por sus *consecuencias*, entendidas como fases de la acumulación de capital que implicaban una profunda reorganización de los procesos de trabajo (*división técnica del trabajo*) por la *concentración del capital* y al generalizarse empujaban a nuevos límites *la división social del trabajo* por la *centralización del capital* tema del siguiente acápite a propósito de la relación de las revoluciones tecnológicas, sus formas institucionales de operación y su relación con las crisis económicas.

Los capitalistas innovadores, propiamente empresarios según Schumpeter, lograban *ganancias extraordinarias* y cuando ellas se generalizaban, tales ganancias extraordinarias disminuían hasta

16 “Sostendré además que esta especificidad de la vía de desarrollo europea sólo puede entenderse en conjunción con otras dos tendencias. Una de ellas es la tendencia de las crisis de sobreacumulación a provocar largos períodos de expansión financiera que, parafraseando a Schumpeter, proporcionan los medios de pago necesarios para conducir al sistema económico por nuevos derroteros. Como subrayaba Braudel, esa tendencia no es una novedad del siglo XIX. En Génova en el siglo XVI y en Amsterdam en el XVIII, como en Gran Bretaña a finales del siglo XIX, ‘tras un fuerte crecimiento [...] y una acumulación de capital a una escala que desbordaba los canales normales de inversión, el capitalismo financiero supo apoderarse del puesto de mando y dominar, al menos durante un tiempo, todas las actividades del mundo empresarial’” (Braudel, 1979, p. 524, citado por Arrighi, 2007, 101).

desaparecer y así reducirse la ganancia a la ganancia media de la rama industrial correspondiente, hasta la adopción de una nueva innovación y así sucesivamente. Tanto Marx como Ricardo y Schumpeter conocían que A. Smith¹⁷ fue el primero en esbozar de manera embrionaria la lógica de funcionamiento de la ganancia extraordinaria, en paralelo con el concepto de la renta diferencial de la tierra y su temporalidad, hasta quedar reducida la ganancia extraordinaria a la ganancia media, en ausencia de la dinámica de innovación de productos y/o procesos nuevos. Cuevas recuerda cómo en la Economía Política Clásica fue J. Stuart Mill quien alcanzó una ‘depuración completa’, superando a D. Ricardo o si se prefiere, ‘la versión más correcta’ sobre los orígenes y significado de la ‘ganancia extraordinaria’, como lógica de funcionamiento análoga a la de la renta diferencial de la tierra (Cuevas, 2008, 33).

Para Schumpeter los ciclos económicos son inherentes al sistema capitalista¹⁸ y al hacer el reconocimiento del economista Clément Juglar por haber sido pionero, hace casi 150 años, en el estudio sistemático de estos ciclos, recordaba el economista austriaco que para Juglar “*La única causa de la depresión es la prosperidad*”. El aporte de Schumpeter giró en torno al ciclo económico con sus cuatro fases de *prosperidad, contracción, depresión y recuperación* y con su indicación de que para efectos analíticos “*debemos principiar siempre después de la recuperación y antes del principio del período de auge, dado el distinto carácter de las fuerzas que operan en la recuperación tan diferente de las que actúan en la prosperidad*” (Schumpeter, 1956[1946], 26). Original su aporte sobre la ‘*destrucción creadora*’ en la depresión, donde la quiebra masiva de empresas actúa como acicate para que en la depresión haya ‘más cerebro’ en los negocios, menos actividad rutinaria y exploración de oportunidades de mercado interno y externo y los estudios

17 “*El establecimiento de una nueva manufactura, de un nuevo ramo de comercio o de una nueva práctica en la agricultura es siempre una especulación en la que el empresario se promete ganancias extraordinarias. Estas son unas veces muy grandes, pero en otras que son las más, ocurre lo contrario, y siempre es cierto que no guardan proporción con las de otros negocios antiguos establecidos en la comarca. Cuando el proyecto prospera, las ganancias son, por lo general, muy grandes en un principio. Más a medida que las respectivas actividades se asientan y llegan a acreditarse, la competencia las reduce al nivel de los otros negocios*” (Smith, 2006 [1776], 112).

18 “*El descubrimiento decisivo que resolvió la cuestión [causas endógenas del proceso económico] y desplazó al mismo tiempo nuestro problema a una base un tanto diferente, consistió en establecer el hecho de que existe, al menos, una clase de crisis que forma elementos o al menos incidentes normales, si no es que necesarios de un movimiento ondulatorio de prosperidades y depresiones que han prevalecido en la vida económica desde que se inició la era capitalista*” (Schumpeter, 1978[1911], 223).

previos para la introducción de nuevos procesos para así acelerar el tránsito a la *recuperación* (Schumpeter, 1966[1927], 37) con centralidad en la *innovación*¹⁹ asumida por su empresariotipo, el tomador de riesgos.

Es un lugar común afirmar que las crisis económicas son crisis de *sobreproducción*, vistas desde el lado de la oferta, o crisis de *subconsumo*, desde el lado de la demanda. Ambas expresan la misma realidad desde dos ángulos distintos pero complementarios. Ambas situaciones evocan una realidad: *sobreacumulación*, que significa búsqueda de colocación de excedentes de los flujos de caja y de tesorería de las empresas y *sobreacumulación* respecto a la capacidad de gasto de los hogares. A niveles de *sobre endeudamiento* los hogares no pueden mantener el tren de gasto precedente y por tanto se tiene un producto excedente que no encuentra compradores. Sobreacumulación respecto a los niveles precedentes y por supuesto sobreproducción. Resulta determinante la sobreacumulación en tanto que los excedentes generados van a encontrar colocación en el sector financiero.

Si los años dorados de la acumulación de la postguerra (1948-1973) significaron una expansión sin precedentes en la producción de bienes y servicios, hubo igualmente un aumento impresionante de los niveles de consumo en los países desarrollados y por tanto, luego de la recesión entre 1973-1991, en el resto de la última década de los noventa y después del 2001 hubo un ciclo de expansión financiera en la lógica de funcionamiento de los ‘ciclos sistémicos de acumulación’. Lo distintivo entre la crisis de los años treinta del siglo pasado y la actual crisis económica mundial es que mientras la primera fue netamente de *subconsumo* por falta de capacidad de compra de los asalariados y capas medias y que representaban tres cuartas partes del PIB de EE.UU., la actual crisis es de *sobreconsumo*, paradójicamente con ingresos laborales frenados para los trabajadores con baja calificación laboral pero con capacidad de compra por encima de sus posibilidades, por el *sobrendeudamiento* con activos bursátiles e hipotecarios (deudores *subprime*). Tanto en los EE.UU. como en la Unión Europea (de los 15) la parte de los salarios dentro del PIB ha venido disminuyendo sistemáticamente entre 1970, 1980, 1990 y 2004, de modo que al

19 “Por innovaciones entiendo los cambios de las combinaciones de los factores de la producción que no pueden efectuarse mediante pasos o variaciones infinitesimales en el margen. Consisten primariamente, en cambios en los métodos de la producción y el transporte, o en cambios en la organización industrial, o en la producción de un nuevo artículo, o en la apertura de nuevos mercados o de nuevas fuentes de materias. Los períodos recurrentes de prosperidad del movimiento cíclico son la forma que toma el progreso en una sociedad capitalista.” (Schumpeter, 1966, 34).

comparar 1970 con 2004, dicha participación para EE.UU. se redujo de 70,0% a 66,5% y para la UE (15) fue más drástica, pasó de 74,2% a 61,6% (Husson, 2006, 130). La UE había llevado más lejos el Estado de Bienestar Keynesiano que los EE.UU., por lo cual su desmonte con la *globalización* a partir de los años ochentas ha sido más duro y difícil, por la resistencia de los afectados. Los ortodoxos dirían que Europa Occidental históricamente ha tenido una institucionalidad para la gestión laboral, más inflexible!

3. Revoluciones tecnológicas, crisis económicas y regímenes de acumulación

No sólo se trata de que una hegemonía esté enmarcada por dos crisis económicas, la crisis señal al comienzo y la crisis terminal propiamente dicha, además este fenómeno de la crisis-señal del comienzo del fin de la hegemonía que se presenta en la fase contractiva del ciclo económico, va acompañada de una revolución tecnológica. El proceso de innovación tecnológica en la perspectiva schumpeteriana de 'destrucción creativa' no supone acaso que las fases del ciclo económico de contracción-expansión hacen parte del mismo proceso de acumulación, son las dos caras de una misma moneda?

Cien años después del comienzo del declive británico, el comienzo del fin de la hegemonía de los EE.UU. coincide también con la tercera revolución tecnológica en su primera fase, más conocida como la revolución en las tecnologías de la información y las comunicaciones –TIC's- (Castells, 1997, Petit, 1998), sobre la base de llevar más lejos la frontera de los conocimientos y sus aplicaciones sobre la plataforma informática.

Está por verse aún el desarrollo de la crisis terminal de la hegemonía de los EE.UU., la cual según el patrón observado ha de coincidir con una segunda fase de la tercera revolución tecnológica, siempre enmarcada por crisis económicas. Vale la pena tener presente que en las tres primeras revoluciones tecnológicas en la moderna historia del capitalismo, cada una de ellas se ha incubado en una fase contractiva del ciclo económico. La tercera revolución tecnológica coincide con la crisis económica entre 1973-1991. La segunda revolución tecnológica más conocida como 'segunda revolución industrial' se incubó con la crisis económica de 1873-1895 y está establecido que un ciclo contractivo de la actividad económica, un *ciclo B*, precedió a la primera revolución industrial (Wallerstein, 2004 [1998], 32)²⁰.

20 A Kondratieff se deben los llamados 'ciclos de larga duración' de 55-60 años y situó el ascenso de su primer gran ciclo a fines de los ochenta del siglo XVIII y la finalización del descenso entre 1844-1851 (Kondratieff, 1956 [1935], 47). Schumpeter los llamó 'ciclos de Kondratieff'

Cada una de esas ‘revoluciones tecnológicas’ habría contado con dos fases²¹, para llevarla a término y el comienzo de la primera fase de cada una de ellas ha coincidido con un ciclo contractivo de la actividad económica. Precisamente con la crisis-señal de 1973-1991 aparecía la tercera revolución tecnológica, la de la informática. Justo al inicio de la década de los setenta, ésta tercera revolución tecnológica en la información y las comunicaciones en tiempo real está asociada a la invención del microprocesador el cual en 1971 mediante microcircuitos electrónicos integrados permitió que saliera a la luz el microcomputador y el primero que gozó de éxito comercial fue el *Apple II*, presentado en 1977 (Castells, 1997, 85-86). Microsoft desde 1976 estuvo entre las primeras empresas proveedoras de *software*.

El uso de la internet en 1971, primero y de manera exclusiva para uso militar, luego su uso extendido a la comunidad científica en los ochenta y finalmente su generalización para todo tipo de usuarios en los primeros años de la década de los noventa, permitió el trabajo en red, con enormes implicaciones en todos los campos. Las nuevas tecnologías no se aclimatan solas, necesitan de formas institucionales igualmente nuevas para su operación. Se abrieron paso las llamadas ‘tecnologías blandas’ o aplicaciones del microprocesador a nuevas formas de gestión de

y advirtió que “*Los historiadores de la economía del siglo XIX han atestiguado, inconsciente e independientemente, la realidad del primero de estos grandes ciclos que nuestros datos nos permiten observar, es decir, el ciclo de 1783 a 1842, y se han adelantado a nuestra interpretación del fenómeno con la frase ‘revolución industrial’ que en realidad entraña todo lo que con ella queremos decir.*” (Schumpeter, 1956[1935], 29).

21 En la primera revolución industrial es preciso distinguir sus dos fases, primera, la revolución de la industria británica del algodón, como primera industria del mundo que inauguró la reorganización fabril moderna bajo la forma de *fábrica*, desde la lanzadera de Kay en 1733, al telar de Hargreave en 1765, a la máquina de hilar de Crompton en 1779 y finalmente con la máquina de hilar totalmente automática, de Robert en 1825 (Wallerstein, 2004, 33). Industria algodonera totalmente ligada al mercado mundial tanto por la compra de materias primas (importaciones) como por la venta del producto final al exterior (exportaciones) y a principios del siglo XIX las exportaciones de productos manufacturados de algodón llegaron a representar dos tercios de las exportaciones totales de Gran Bretaña, nada extraño, pues entre 1750 y 1770 el valor de las exportaciones de productos de la manufactura algodonera aumentó más del 900%, tendencia que se sostuvo también entre 1820 y 1860 (Hobsbawm, 2004, 108-109). La segunda fase de la primera revolución industrial tuvo como eje la aplicación de la máquina de vapor -Watt, 1775- al transporte ferroviario y marítimo a partir de la tercera década del siglo XIX, con una importante reducción de los costos de transporte (Kalmanovitz, 2007, 47). A mediados del siglo XIX la “locura ferroviaria” elevó la producción de hierro y carbón y fue determinante para el desarrollo de la siderurgia británica que superó los dos millones de toneladas de acero casi en la mitad del siglo XIX (Hobsbawm, 2004, 111).

las organizaciones en general y de la fuerza de trabajo en particular (Aglietta y Rebérioux, 2004, 28) y el régimen nuevo de acumulación de capital que surgió fue conocido como '*Toyotismo*', expresión del *postfordismo*, para usar la metáfora de la industria automotriz. La producción 'justo a tiempo', minimizó los tiempos muertos en los procesos productivos, la producción 'flexible', en lotes, justamente sobre la base de órdenes de compra de los clientes permitió eliminar esa carga onerosa para los costos y representada por los inventarios de materia prima, material de empaque y de producto terminado y revolucionó también la gestión.

Estas nuevas tecnologías han jugado un papel de primer orden en la llamada 'desindustrialización' en los países desarrollados y en realidad han tenido un papel estratégico estas tecnologías TIC's como apoyo informático para la industria desde el sector 'servicios' de alta productividad y son conocidas como lo que en realidad son, ramas de actividad postindustrial, bajo formas institucionales de relación como la prestación de servicios por subcontratación, el *outsourcing* (Aoyama, y Castells, 2002). El pivote de este nuevo régimen de acumulación tiene su base en la flexibilización laboral²² y en la nueva institucionalidad para su gestión.

Atrás quedó la política distribucionista del reparto de las ganancias en productividad entre el capital y el trabajo que permitió bajo el *fordismo* un poder de compra notable a los asalariados y por esa vía se expandía el consumo de masa, la producción de *sujetos* para el consumo de *objetos*, como lo dictara la publicidad. Con el nuevo modelo se quebró el contrato social que rigió en el *capitalismo sólido*, vino la *modernidad líquida* para *flexibilizar* el trabajo, con la desregulación de los acuerdos institucionalizados después de la segunda guerra mundial (Bauman, 2009) durante los treinta gloriosos de la acumulación de capital, conocidas como el Estado de Bienestar Keynesiano.

El nuevo régimen de acumulación *postfordista* fue conocido como '*sistema japonés*', '*Ohnismo*' o simplemente '*toyotismo*' para conservar la metáfora de la industria automotriz. Se conoce como '*toyotismo*', '*sistema Toyota*' o '*espíritu Toyota*', extensible a la industria moderna japonesa, una

22 "La flexibilidad, segunda característica clave de la trayectoria tecnológica actual, se basa en el carácter programable de las nuevas tecnologías. La capacidad de éstas últimas de 'memorizar' diferentes ciclos de operaciones, de retroalimentarse y autocorregirse significó un impresionante avance en la automatización de los procesos, objetivando no sólo habilidades manuales, sino funciones cerebrales reflexivas complejas. La flexibilidad tecnológica permite utilizar una misma instalación para fabricar productos diferentes a partir de ciertos componentes comunes, modificar rápidamente las características externas y secundarias de los productos, así como flexibilizar el volumen de productos fabricados. Todo eso resulta esencial para enfrentar la inestabilidad de los mercados." (Invernizzi, N., 2004, 16).

manera muy particular de articular la esfera del mercado y la esfera de la producción y se propuso responder a la siguiente pregunta, pertinente en el momento del despegue, luego de la 2^a postguerra mundial: ¿Cómo obtener ganancias de productividad cuando la escala de producción es pequeña, con volúmenes de producción limitados y además con productos diferenciados? Su creador y promotor fue T. Ohono por muchos años ingeniero jefe de planta en Toyota formado al comienzo en los EE.UU.

Si los aumentos de productividad no podían provenir en el Japón de la postguerra de una producción masiva con economías de escala, por disminución de los costos unitarios, en una producción estandarizada como la de los EE.UU. los cuales producían (y vendían) 9,2 millones de automóviles en 1955 cuando Japón apenas alcanzaba las 69 mil unidades en ese año (Coriat, 1993, 32), el estudio cuidadoso de la organización de la producción (y del trabajo) llevó a Ohono a la conclusión que detrás de los inventarios de producto terminado, como capital inmovilizado con un alto sobrecosto, estaba también un personal sobrante con igualmente sobreutilización de equipo y materia prima. Por tanto, si sólo se producía lo que se vendía, producción limitada a las órdenes de pedido, justo a tiempo, entonces habría reducción de costos que aunados a una menor utilización del equipo y de material, se traduciría en una ganancia en productividad.

Este sistema fue complementado con una política para ganar la subjetividad de los trabajadores en un propósito común: el compromiso por el desarrollo de la empresa bajo formas institucionalizadas de pertenencia, como la del '*empleo de por vida*' y el '*salario a la antigüedad*'. Estas innovaciones de tipo organizativo tan importantes quebraron el paradigma que había colocado tan alto el *taylorismo* y el *fordismo* al prescribir que la eficacia de la organización del trabajo giraba en torno a la mayor velocidad de operación del obrero considerado individualmente (intensificación del trabajo).

Si Toyota ya en 2007 produjo más unidades que General Motors y en 2009 aquella vendió 7,8 millones de vehículos, como el mayor fabricante del mundo (*El Tiempo*, febrero 1°/2010, p. 1-16), detrás del 'milagro' japonés (para quienes no entienden de procesos) estaba T. Ohno, "*El ingenierito, sin mercado interior y sin materias primas, enfrenta e interpreta la cuestión insólita que se le plantea. En menos de una década el "espíritu Toyota" está constituido. Para acceder a él "se necesita una revolución mental"*", previene Ohno. *Se trata ni más ni menos que de "pensar al revés" toda la herencia legada por la industria occidental. Producir, no según el método estadounidense que concatena grandes volúmenes de productos altamente estandarizados, existencias y economías de escala, sino en volúmenes limitados, sin economías de escala y sin existencias,*

productos diferenciados y variados. Y a pesar de ello –y este es el verdadero desafío- obtener ganancias de productividad: producir a costos cada vez más bajos.” (Coriat, 1993, 38).

Retrospectivamente, así como la segunda revolución industrial necesitó de una segunda fase al término de la hegemonía británica después de la gran crisis de los años treinta del siglo XX, para propulsarla con un nuevo régimen de acumulación, el *Fordismo*, primero en los EE.UU.²³ desde los años veinte (Aglietta, 1979, 94) y luego de la segunda guerra mundial en Europa Occidental, es de preguntarse ahora, de cara al futuro, ¿la tercera revolución tecnológica iniciada en el último cuarto del siglo pasado necesita de una segunda fase para superar la caída tendencial de la rentabilidad, no resuelta por la ‘nueva economía’? (Zapata, 2001).

La plataforma material (¿inmaterial?) para esa segunda fase estaría dada por la tecnología ‘nano’ o ‘nanotecnología’ –BANG²⁴. Ya al empezar el nuevo milenio voces informadas han dicho que “Estamos viendo desplegarse una clásica revolución tecnológica” (*The Economist*, marzo 15/2003). Si un *nanómetro* (1 nm) es la billonésima parte de un metro, se define la nanotecnología como aquello que tiene una estructura menor a 100 nm de tamaño y se sabe que una molécula de ADN mide 2,5 nm). Se trata de la manipulación molecular a voluntad para crear otras estructuras atómicas estables para nuevos materiales (*carbon nanotubes*, por ejemplo), en todos los campos. Hoy ya se trabaja para construir computadoras del tamaño de un grano de arena de las cuales se podrá descargar *hardware* (tres dimensiones), tal como en la actualidad se descarga *software* y tampoco estará lejano el día en que la nanotecnología permita crear nuevos materiales y artificios cuyo objetivo sea lograr su autoensamblaje, proyecto sobre el cual se adelantan estudios (Crichton, 2003, 45). En EE.UU. el presupuesto para investigación en nanotecnología ascendió en 2009 a 1500 millones de dólares y la Comisión Europea asignó un presupuesto entre 2007-2013 de 3500 millones de euros. En 2007 un estudio predijo que en 2015 el mercado mundial de productos de la nanotecnología llegaría a 1,5 billones de dólares, equivalente al valor del mercado de la electrónica (Cueva, 2009, 36).

Si la revolución del *neolítico* hace 10-12 mil años fue una gran *cesura*²⁵ y abrió una nueva era

23 Antes del lanzamiento por la *Ford Motor Company* del famoso modelo T en 1912 y 6 años después de fundada, en 1909 Ford ya vendía 109 mil unidades al año (Coriat, B., 1993, 31).

24 BANG = Bits + Átomos + Neuronas + Genes (Cueva, 2009, 36).

25 “En una visión a largo plazo puede considerarse cesura un fenómeno que es capaz de producir cambios muy profundos en un lapso de tiempo relativamente breve, respecto a la duración de la fase precedente.

Teniendo en cuenta tales reservas, la revolución industrial puede considerarse una de las dos

para la especie humana con el surgimiento de la agricultura (Boserup, 1984, 68), la consiguiente sedentarización y por ello la urbanización, desde hace 5 milenios, obliga a preguntarse, ¿el hecho de que la *tecnología nano* posibilite el crecimiento de una agricultura *urbana*, no constituye ese proceso un cambio de *era* en el sentido que le asigna M. Castells?

Históricamente, la segunda revolución industrial pudo desarrollarse a lo largo de un siglo, entre el último cuarto del siglo XIX y el tercer cuarto del siglo XX con un régimen de acumulación bajo una disciplina férrea en el régimen de fábrica que avanzaba en la mecanización de los procesos productivos y cuyo objetivo era la minimización de la 'flojera natural' de los trabajadores, según la prescripción del manual de cabecera para la gerencia en "*La administración científica del trabajo*" de W.F. Taylor, que recogía la experiencia gerencial sistematizada desde las últimas décadas del siglo XIX y de allí que ese régimen de acumulación recibiera por denominación '*Taylorismo*' para los EE.UU. (1870-1930) y más prolongada para los otros dos bloques de la tríada capitalista desarrollada, Europa Occidental y Japón (1870-1945).

Por ello puede afirmarse que el alumbramiento de un nuevo régimen de acumulación intensivo (Boyer, 2004, 55), desde el último cuarto del siglo XIX, el '*taylorismo*' fue un proceso lento en su gestación, durante la recesión generalizada de 1873-1896 (Arrighi, 2006, 292), e irrumpió con fuerza con la recuperación y expansión entre 1896-1913 en vísperas de la Primera Guerra Mundial. En buena parte del siglo XX se desarrolla a plenitud la "segunda revolución industrial" centrada en las aplicaciones de la electricidad y de la química en la industria en general y en la farmacéutica en particular y también centrada en las comunicaciones, así como en el motor de explosión interna, para el transporte. La segunda revolución tecnológica o segunda revolución industrial fue liderada por Estados Unidos, Alemania, Francia, Gran Bretaña, entre otros, pero ya los signos de la fatiga británica eran evidentes: En la industria automovilística, para 1913 en Gran Bretaña, sólo un automóvil británico clasificaba entre los 10 más vendidos (6º lugar) de la industria británica, el *Maxwell* con 17.000 unidades, frente a los 202.667 de *Ford* (Landes, 1999, 421). Después de la crisis de los años treinta que puso fin a la fase terminal de la hegemonía británica, tomaría fuerza el nuevo régimen de acumulación que desde los años veinte fue conocido como

cesuras más importantes de toda la historia de la humanidad. Por tanto, las definiremos como cesuras fundamentales. La primera por orden cronológico fue la revolución neolítica. En menos de dos milenios ella puso fin a la fase, que había durado varios centenares de milenios, en la que el hombre vivía de la caza y la recolección (y obviamente de pesca, como recientemente se ha puesto en evidencia). La revolución neolítica permitió que la humanidad pasara a la era de la agricultura y, en consecuencia, a la urbanización y a las civilizaciones del mundo antiguo." (Bairoch, 2000, 111).

'Fordismo' en los EE.UU. para la producción en serie de medios de consumo –durable– (Aglietta, 1979, 94) y comportaba una gestión con participación de la fuerza de trabajo en la distribución de las ganancias de productividad de manera que la producción en masa y estandarizada pudo tener correspondencia con un consumo igualmente masivo, la norma de consumo obrero, a partir de la gran depresión de los treinta del siglo pasado (Aglietta, 1979, 157) y quebrando el paradigma decimonónico del juego de suma cero entre el salario y la ganancia.

Los cien años que van de la segunda a la tercera revolución tecnológica abarcan las formas particulares que revistió la organización del trabajo, bajo los regímenes de acumulación, primero '*taylorista*' y luego '*fordista*'. A partir de la gran crisis de los años treinta en los EE.UU. se generaliza una producción en gran escala, de bienes de consumo durables, como los de la industria de la construcción²⁶ y con consolidación de la fabricación en serie y estandarizada por la cadena de montaje semiautomática en la industria automotriz (Aglietta, 1979, 94) y de electrodomésticos de toda clase (Braverman, 1978), con obsolescencia incorporada, con importante reducción del coste medio, como expresión del *fordismo*, como régimen de acumulación. Esta producción masiva tomaría cuerpo después de la Segunda Guerra Mundial en Europa y Japón, acompañada de una expansión sin precedentes en el consumo, como demanda social, con gran peso de la demanda de los asalariados en ella.

Como contrapartida a los aumentos en la productividad, se pagaron salarios más elevados y la clase obrera pudo acceder a bienes de consumo durable, con mejoras notables en el nivel de vida²⁷, mediante acuerdos de paz laboral entre el capital y el trabajo, tanto en Europa como en los EE.UU. Henry Ford pudo jactarse de que gracias a *duplicar* el salario de sus trabajadores, –a cargo de los aumentos en productividad–, pudo *cuadruplicar* sus ganancias y expandir la demanda efectiva. Emblemático fue el caso de los EE.UU., donde se elevaron los salarios atados

26 En Memorando al presidente F.D. Roosevelt de enero de 1932, L.B. Currie, P.T. Ellsworth y H.D. White plantearon de la manera más enérgica "que *el gobierno iniciara de inmediato un programa de construcción pública a escala nacional*", como política anticíclica de gasto público "para fomentar la demanda efectiva", cuatro años antes de publicación de la obra cumbre de J.M. Keynes (*Revista de Economía Institucional*, 2006, 246-247).

27 Al finalizar la década de los años cincuenta, André Gorz anticipaba la sociedad de consumo que veía venir en Europa, "*El capitalismo corregido no es capaz de generalizar la abundancia sino generalizando el despilfarro y enajenando el trabajo a su propio consumo suntuario. En la mejor de las hipótesis, puede extender a la totalidad de la población la dictadura de la publicidad y de la moda y hacer vivir a todo un pueblo por encima de sus necesidades, en el terror conformista y el esnobismo, con el único fin de asegurar la demanda y las utilidades a las industrias.*" (Gorz, 1964, 295).

a los aumentos en la productividad y bajo la condición de no hacer huelgas en un plazo pactado de 5 años, acordado en las convenciones colectivas de trabajo y que se renovaron a lo largo de la ‘edad de oro’ en las relaciones obrero patronales, empezando en 1946 con el gran sindicato del automóvil, la poderosa *United Auto Workers –UAW-* (Davis, 2005, 55) una vez acabada la Segunda Guerra Mundial.

Después del auge económico de la postguerra, la edad de oro del ‘*fordismo*’, luego de los “veinticinco gloriosos” (1948-1973), según la denominación de Fourastié, al inicio de los setenta, éste régimen de acumulación entró en una severa crisis, por el cuestionamiento a fondo de las condiciones de trabajo, no permutables con alzas salariales. La agitación del movimiento estudiantil en Francia, Italia y Alemania y el movimiento pacifista en los EE.UU. desde 1968 fue el detonante para la protesta obrera desde comienzos de los setenta. El rechazo obrero se evidenció en las elevadas tasas de desperfecto en el producto final y por el ausentismo laboral²⁸, que afectaron la productividad y la eficiencia, abriendo paso a la crisis de rentabilidad y de hegemonía, al inicio de los años setenta.

Por tanto, también corrió paralela a la tercera revolución tecnológica iniciada en el último cuarto del siglo XX el régimen de acumulación centrado en la ‘*flexibilización laboral*’ y con este, hubo la flexibilización de los mercados, de la producción y de la acumulación, acompañada de la compresión espacio-temporal para procesar la información en tiempo real (Harvey, 2007, 140). De la misma manera como la segunda revolución industrial requirió de los regímenes de acumulación *taylorista* y *fordista* desde el último cuarto del siglo XIX y tal como la primera revolución industrial había ido acompañada también desde el último cuarto del siglo XVIII de un régimen de acumulación de *libre competencia*. Estos regímenes de acumulación darían la pauta para profundización de momentos diferenciados en el tiempo y en el espacio de la división internacional del trabajo y de los niveles de productividad alcanzados mediante las formas institucionales propias de tales regímenes de acumulación.

28 Un Informe de la revista *Fortune* decía que “*El ausentismo se ha incrementado netamente; en efecto se ha doblado en los últimos diez años en la General Motors y en la Ford, con la elevación más alta el año pasado. Ha llegado el punto en que un promedio del 5% de los trabajadores por ahora de la General Motors diariamente faltan al trabajo sin explicación.[...]* Hay más abandono y la tasa que éste alcanzó el año pasado en la Ford fue del 25,2 por ciento. Algunos obreros de las líneas de ensamblaje se han comportado en tal forma –según reportan los gerentes con asombro– que simplemente se van a la mitad de la cadena en movimiento y no regresan ni siquiera por la paga del tiempo que trabajaron.[...]

En sus negociaciones de 1970 con el sindicato (de) Chrysler informó que durante 1969 casi la mitad de sus obreros no completaron sus primeros noventa días en su trabajo.” (Braverman, 1978 [1974], 17).

Conclusiones

1. Según prospecciones autorizadas, más temprano que tarde (2025) la *economía del Pacífico* con eje en Asia Oriental relevará a la *economía Atlántica* con eje en América del Norte y Unión Europea y el PIB de China será mayor que el de EE.UU., pero el fin de la hegemonía de los EE.UU. tomará unas décadas más, sin que se avisore por ahora una crisis terminal que implique un cambio del modo de producción, lo cual de darse, supondría una nueva forma social de apropiación del excedente económico, con socialización de la ganancia privada y una nueva institucionalidad para la gestión de la misma, inseparable con una relación armónica con el medio natural para asegurar la sostenibilidad económica ligada en las nuevas condiciones a la sustentabilidad de la trama de la vida en el planeta, hoy severamente amenazada.
2. China tiene condiciones para liderar un nuevo bloque económico con eje en Asia Oriental del que formarán parte además, India, Japón, Corea y demás 'tigres asiáticos'. La movilización del excedente económico (Baran, 1961) representado en el potencial del mercado interno chino la protegerá de los vaivenes del mercado mundial a la vez que se afianza en él, con tasas de crecimiento anual aún superiores a las actuales. China logrará un doble resultado: mayor injerencia en el mercado mundial de capitales, de factores de producción y de bienes y servicios finales, con una economía autocentrada en el despliegue del potencial de su economía doméstica (interior), medida por el vertiginoso aumento del ingreso per cápita, como resultado de haber multiplicado por 10 veces su PIB en los últimos 26 años (*Financial Times*, diciembre 28, p. 9).
3. Es aún prematuro decantar las implicaciones de la acelerada transformación de la economía de China y quizás lo único acertado en términos del pensamiento occidental y en la mejor tradición smithiana sea el calificarla simplemente como una dinámica *economía de mercado* en transición, independientemente que unos la llamen socialista y otros capitalista. Pero lo que no depende sólo de China sino de la llamada comunidad internacional y de los países más desarrollados es el cuestionamiento a fondo del modo y estilo de desarrollo económico actual. Se tendrá que afrontar tarde o temprano una bifurcación histórica (Maldonado, 2005) en el sentido que le asigna la teoría de la complejidad: cambio para asumir en la continuidad el papel de una nueva hegemonía mundial o crisis sistémica para enterrar el modo capitalista de producción vigente en los últimos 500 años.

Bogotá, marzo de 2010

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Aglietta, Michel. 1979. *Regulación y crisis del capitalismo. La experiencia de los Estados Unidos*. México: Siglo XXI Editores, 1979 (Orig pub.1974)
- Aglietta, M. y A. Rebérioux. 2004. *Dérives du capitalisme financier*. France: Editions Albin Michel.
- Aglietta, Michel e Yves Landry. 2007. *La Chine vers la superpuissance*. Paris: Ed. Economica 176 pp.
- Aguirre Rojas, Carlos Antonio. 2003. *Immanuel Wallerstein: Crítica del sistema-mundo capitalista Estudio y Entrevista*.^{1a} Edición. México: Ediciones Era, Primera edición
- Aoyama, Yuko y Castells, Manuel.2002. "Empirical Study of the Information Society: Comparative Analysis of Employment in G7 Countries, 1920 to 2000." En *International Labour Review*. 121, (1-2): 133-171
- Arrighi, Giovanni, 2005, "Comprender la hegemonía-2", En *New Left Review*, Julio-Agosto No. 33, 21-54. Madrid: Ediciones Akal
- _____ 2006. "The Long Twentieth Century. Money, Power, and the Origins of Our Times", First published by Verso, Reprinted. Great Britain (Org. pub. 1994)
- _____ 2007. "Adam Smith en Pekín. Orígenes y fundamentos del siglo XXI", Primera Edición en español. Madrid: Ediciones Akal S.A
- Avella, G., Mauricio. 2004. *Antecedentes históricos de la deuda externa colombiana*. De la paz británica a la paz americana". En *Revista de Economía Institucional*. Bogotá: Universidad Externado de Colombia, 6(11):157-206
- Bairoch, Paul. 1995. "Mythes et paradoxes de l'histoire économique", Paris: éditions la découverte (Org. Pub. 1993)
- _____ 2000, "Las grandes cesuras económicas y sociales" En Pierluigi Ciocca, *La economía mundial en el siglo XX. Una síntesis y un debate*, 109-120. Barcelona: Editorial Crítica.
- Banco Mundial, 2005, "Informe sobre el Desarrollo Mundial 2006". Washington y Bogotá: en coedición con Mayol Ediciones S.A.
- Baran, Paul. 1961, "La Economía Política del Crecimiento". México: Fondo de Cultura Económica (Org. Pub. 1959).
- Bauman, Zygmunt. 2009. "Modernidad líquida", México: Fondo de Cultura Económica, Argentina: Décima reim-presión (Org. Pub.2000)
- Boserup, Ester .1984. "Población y cambio tecnológico. Estudio de las tendencias a largo plazo". Barcelona: Editorial Crítica, Grijalbo. (Org. Pub. 1981)
- Boyer, Robert. 2004. "Théorie de la régulation". 1. Les fondamentaux. Paris:Éditions La Découverte.
- Braudel, Fernand. 1991(a), "La demografía y las dimensiones de las ciencias del hombre", en *Escritos sobre Historia*. México: Fondo de Cultura Económica Primera edición en español. (Org. Pub. 1969)
- _____ 1991(a), "Para una economía histórica" *Escritos sobre Historia*,107-115, México: Fondo de Cultura Económica Primera edición en español. (Org. Pub. 1969)
- _____ 1991(b), "Escritos sobre el presente" *Escritos sobre la Historia*, 125-173.Madrid: Alianza Editorial (Org. Pub. 1990)
- Brenner, Robert. 2000. "La expansión económica y la burbuja bursátil" *New Left Review*. Madrid: Ediciones Akal. Enero/febrero (6):72-107.
- Braverman, Harry. 1978. "Trabajo y capital monopolista. La degradación del trabajo en el siglo XX". 2^a Edición. México: Editorial, Nuestro Tiempo. (Org. Pub.1974)

- Bureau of Labor Statistics. 2009. "Productivity and costs, Bankinter 04-jun-09, en http://www.Bls.gov/_ipc (Consultado el 12 de octubre de 2009).
- Castells, Manuel. 1997, "La era de la información: economía, sociedad, cultura", Volumen 1, La sociedad red". 3^a Edición. Madrid: Alianza Editorial.
- Ciocca, Pierluigi. 2000. "Le economía mundial en el siglo" En *La economía mundial en el siglo XX. Una síntesis y un debate*, 11-58. Barcelona: Editorial Crítica (Org. Pub. 1998)
- Cobarrubias, Katia. 2007. "Estados Unidos a inicios de siglo: desequilibrios, crisis y erosión del liderazgo económico mundial" *Ensayos de Economía*, 17 (31): 65-85.
- Coriat, Benjamín. 1993, "Pensar al revés. Trabajo y organización en la empresa japonesa". 2^a Edición en español. Madrid: Siglo Veintiuno de España Editores, S.A.
- Crichton, Michael. 2003, "La ciencia en el libro Prey". En Revista Bimestre Cubana. XCIV, Época III (19): 193 pp.
- Cueva, Mateo. 2009, "Las nanotecnologías hacen ¡BANG!" En *Le Monde Diplomatique*, Edición Colombia, Año VIII, N° 83, octubre
- Cuevas, Homero. 1998. "Proceso político y bienestar social". Bogotá: Facultad de Economía, Universidad Externado de Colombia.
- _____ 2008, "La empresa y los empresarios en la Teoría Económica". Bogotá: Universidad Externado de Colombia.
- Currie, L.B., Ellsworth, P.T. y White, H.D. 2006. "Memorando (al Presidente F.D. Roosevelt). En *Revista de Economía Institucional*, 8(14): 237-258. (Org. Pub.1932)
- De Hoyos, Rafael y Nora Lustig. 2009. "Apertura comercial, desigualdad y pobreza. Reseña de los enfoques metodológicos, el estado del conocimiento y la asignatura pendiente". En *El Trimestre Económico*. LXXVI (302): 283-328.
- Economic Policy Institute. 2009. Economic performance research and ideas for shared prosperity.http://www.epi.org/content.cfm/webfeatures_snapshots/. (Consultado el 12 de agosto de 2009).
- Farrer, James C. 2009. "Elecciones en Japón: Las mareas de la historia", Open Democracy. *UN Periódico*. Octubre 25 de 2009
- Gorz, André. 1964. *Historia y Enajenación*. México: Fondo de Cultura Económica Colección Tiempo Presente (Org. Pub. 1959).
- Halimi, Serge. 2010. "El 'modelo de Pekín'" *Le Monde Diplomatique*, edición Colombia, año VIII, N° 86, febrero.
- Harvey David. 2007. *Espacios del Capital. Hacia una geografía crítica*. Madrid: Ediciones Akal S.A.
- Hobsbawm, Eric. 2007. *Guerra y paz en el siglo XXI*. Barcelona: Editorial Crítica S.A.
- _____ 2004. *En torno a los orígenes de la revolución industrial*. 19^a Edición. Siglo XXI Editores. (Orig. Pub. 1971)
- _____ 2001. *La era del imperio, 1875-1914*. Barcelona: Editorial Crítica S.A. (Org. Pub. 1987)
- _____ 1996. *Historia del siglo XX 1914-1991*.Barcelona: Editorial Crítica S.A, Grijalbo Mondadori. (Org. Pub. 1994)
- Husson, Michel. 2006. *Travail flexible, salariés jetables*. Paris: Éditions La Découverte.
- Invernizzi, Noela. 2004. *Flexibles y disciplinados. Los trabajadores brasileños frente a la reestructuración productiva*". 1^a Edición. México: Universidad Autónoma de Zacatecas.

- Jessop, Bob. 1999. *Crisis del Estado de Bienestar. Hacia una nueva teoría del Estado y sus consecuencias sociales*. Bogotá: Facultad de Derecho y Ciencias Políticas y Facultad de Ciencias Económicas, Universidad Nacional de Colombia, Siglo del Hombre Editores.
- Kalmánovitz, Salomón. 2007. "Colombia en las dos fases de globalización". *Revista de Economía Institucional* (17): 43-74.
- Kondratieff, Nikolai. 1956. "Los grandes ciclos de la vida económica". En *Ensayos sobre el ciclo económico*. ed Gottfried, Haberler. 35-55. 2^a Edición. México: Fondo de Cultura Económica. 35-55. (Org. Pub. 1935)
- Krugman, Paul. 2009. "How did Economists Get it so Wrong?". *New York Times Magazine*, Septiembre 2
- Landes, David. 1999, "La riqueza y la pobreza de las naciones. Por qué algunas son tan ricas y otras son tan pobres", Barcelona: Editorial Crítica (Org. Pub. 1998)
- Lappé, F.M. y J. Collins. 1978. "L'industrie de la faim, au-delà du mythe de la pénurie", Montreal, Québec: Éditions L'Etincelle.
- Maldonado, Carlos Eduardo. 2005. *Termodinámica y complejidad. Una introducción para las ciencias sociales y humanas*. 1^a Edición. Bogotá: Universidad Externado de Colombia.
- Maddison, Angus. 1986. *Las fases del desarrollo capitalista. Una historia cuantitativa*. México: El Colegio de México/Fondo de Cultura Económica. (Org. Pub. 1982)
- _____ 1992. *La economía mundial en el siglo XX. Rendimiento y política en Asia, América Latina, la URSS y los países de la OCDE*. México: Fondo de Cultura Económica. (Org. Pub. 1989)
- Mankiw, Gregory. 2004. *Principios de Economía*. 3^a Edición. Madrid: Mc Graw Hill.
- Marx, Karl. 1965 [1867], "Le Capital", Livre premier, dans Karl Marx, Oeuvres, Économie I, Préface par Francois Perroux. Édition établie et annotée par Maximilien Rubel, NRF, Éditions Gallimard, 1965, traduction par Joseph Roy, revue par M. Rubel.
- Misas, Gabriel. 2002. *La ruptura de los 90. Del gradualismo al colapso*. Bogotá: Facultad de Ciencias Económicas, Universidad Nacional de Colombia.
- Moreno, Álvaro. 2008. "Las leyes del desarrollo económico endógeno de Kaldor: el caso colombiano". *Revista de Economía Institucional* 10(18):129-147.
- Paarlberg, Ph. Et al. 1984., *Impacts of policy on U.S. agricultural trade*. Washington: United States Department of Agriculture.
- Samuelson. Paul. 2009, "Recuerden a los que frenaron la recuperación de Estados Unidos", *Revista de Economía Institucional* II (20):425-427.
- _____ 2009, "¿Estados Unidos puede sufrir 'décadas perdidas' como las de Japón?", En *Revista de Economía Institucional* II (20): 428-430.
- Schumpeter, Joseph. 1978, "Teoría del desarrollo económico. Una investigación sobre ganancias, capital, crédito, interés y ciclo económico.5^a Reimpresión. México:Fondo de Cultura Económica. (Org. Pub. 1911).
- _____ 1968 "La explicación de los ciclos económicos". *Ensayos. Oikos-tau*: 25-49S. (Org. Pub. 1927)
- _____ 1956 "Análisis del cambio económico", [1935], *Ensayos sobre el ciclo económico*.2^a Edición en español. México: Fondo de Cultura Económica.
- Smith, Adam. 2006. *Investigación sobre la naturaleza y causas de la riqueza de las naciones*. 15^a Edición en español. México: Fondo de Cultura Económica. (Org. Pub. 1776)

- Stiglitz, Joseph E. y Linda J. Bilmes. 2008. *La guerra de los tres billones de dólares. El costo real del conflicto de Irak*, Primera impresión en Colombia.
- Toussaint. Eric. 2004. *La bolsa o la vida. Las finanzas contra los pueblos*. CLACSO: Buenos Aires.
- Wallerstein. Immanuel. 2005. *El moderno sistema mundial. La agricultura capitalista y los orígenes de la economía-mundo europea en el siglo XVI*, Tomo I, editores. 11^a Edición en español. México: Siglo veintiuno. (Org. Pub. 1974)
- _____ 2004. *El Moderno Sistema Mundial. La segunda era de gran expansión de la economía-mundo capitalista, 1730-1850*. Tomo III .2^a Edición en español. México: Siglo veintiuno editores. (Org. Pub. 1989)
- _____ 2003. *Impensar las ciencias sociales. Límites de los paradigmas decimonónicos*. 4^a Edición en español. México: Siglo XXI Editores. (Org. Pub. 1995)
- _____ 2006, “Análisis de Sistemas-Mundo. Una Introducción”. 2^a Edición. México: Siglo XXI Editores. (Org. Pub. 2004)
- _____ 1999, “El Moderno Sistema Mundial. El mercantilismo y la consolidación de la economía-mundo europea 1600-1750 Tomo II. 4^a Edición. México: Siglo veintiuno editores. (Org. Pub. 1980)
- Zapata, Francisco, 2001, *El trabajo en la vieja y en la nueva economía*. Ed De la Garza, Enrique y Neffa, Julio César. Buenos Aires: CLACSO.

