

## Crisis económica, crisis hegemónica: ¿hay oportunidad para el desarrollo?\*

Vladimir López Ríos\*\*

pp. 21-57

### Resumen

En este ensayo se analiza el déficit comercial de los Estados Unidos de América (EEUU) como uno de los resultados de la superación de la doble crisis económica y de hegemonía acaecida entre 1967-1982. La relocalización de la producción y el comercio intrafirma posterior, así como la industrialización de Asia en el contexto del conflicto Este-Oeste, le conceden potencial explicativo más allá de la eficiencia económica. El análisis permite identificar las crisis en el centro hegemónico y la reorganización mundial de las relaciones hegemónicas como una oportunidad para diseñar estrategias de desarrollo por parte de aquellos países con políticas consistentes con la toma de oportunidades para diversificar sus actividades productivas y transformar su inserción internacional.

### Palabras clave

América Latina / Hegemonía / Comercio Intrafirma  
Desarrollo Económico / Globalización

### Abstract

This paper analyzes the trade deficit of the United States as one of the results of overcoming the double economic and hegemonic crisis that occurred between 1967-1982. The relocation of production and subsequent intra-firm trade as well as the industrialization of Asia in the context of the Cold War give it explanatory potential beyond economic efficiency. The analysis allows identifying the crises in the hegemonic center and the world reorganization of hegemonic relations as an opportunity to design development strategies for those countries with policies consistent with taking opportunities for the reorganization of domestic activities and their international insertion.

### Key words

Latin America / Hegemony / Intra-Firm Trade  
Economic Development / Globalization

\* Agradezco encarecidamente los comentarios y observaciones de Harold Zavarce Rovero (Phd). Cualquier desajuste solo puede atribuirse al autor.

\*\* Sociólogo; Magister Scientiarum en Economía Internacional, Universidad Central de Venezuela. Especialista en Políticas Públicas y Desarrollo Económico por Ilpes-Cepal (Santiago de Chile) y en Política Monetaria y Programación Financiera por Cemla (Ciudad de México). Doctorando en Estudios del Desarrollo por el Cendes / UCV.  
Correo-e: vladimirlopez.rios@gmail.com

### **La mirada insomne: como se construye el espacio desde donde se piensa**

La crisis financiera de 2008 no solo erosionó el edificio conceptual y normativo de la síntesis neoliberal devenida soporte ideológico de la globalización, sino que, en un único movimiento, propició la apertura de un espacio para posicionar nuevamente los problemas del desarrollo y el subdesarrollo, incluso, pese a la reinterpretación de aquella crisis como una crisis fiscal. En general, ello aconteció porque las expectativas de convergencia de ingresos entre las naciones (*catching up*) experimentan un abrupto final por la evidencia del deterioro en el desempeño macroeconómico mundial, acaecido precisamente durante el período de liderazgo intelectual neoliberal, identificado entusiastamente por Andrei Shleifer hace casi una década como la «era de Milton Friedman» (Shleifer, 2009).<sup>1</sup> En esa misma dirección opera la crisis económica y política de la Unión Europea (UE) expresada en una doble faz; de un lado, por las dificultades para crecer sostenidamente por parte de España, Grecia, Irlanda y Portugal; y por el otro, la irrupción de propuestas de demagogia autoritaria en la banda oriental (Polonia, República Checa y Hungría), con la amenaza de extenderse a otros países miembros, en algunos casos con tonos racistas y xenófobos. Ambas situaciones revelan, con matices, diferencias insostenibles de bienestar y la dificultad para converger con los centros referentes dinámicos de la UE.

En el contexto descrito resulta pertinente interrogarse desde el subdesarrollo acerca de la viabilidad contemporánea de una ventana de políticas para el desarrollo; más la evidencia no abunda en esa dirección. El último espacio para ello se abrió en el contexto del conflicto Este-Oeste, en medio de una crisis económica y de hegemonía que afectó a la potencia dominante en el sistema mundial. Y en los días que corren, no se divisa una coyuntura similar dada la dinámica de la globalización (que implica instituciones y políticas homogéneas), junto a los matices del conflicto hegemónico. Sin embargo, la reciente irrupción del llamado «nacionalismo económico» en los EEUU, como expresión última del quiebre de los consensos que favorecieron una política de restauración hegemónica sobre los hombros del déficit comercial, pareciera conducir a una confrontación con la institucionalidad de la globalización, entre cuyos meandros podrían crearse nuevas oportunidades para la formulación y ejecución de políticas activas para el desarrollo. En la misma dirección actúan las tendencias europeas del llamado «populismo conservador» (demagogia autoritaria), centrado en la defensa de determinantes nacionales como el crecimiento de la industria nacional y el empleo doméstico. Veamos.

El moderno sistema mundial (capitalista), basado en la interacción de unidades estatales con autonomía sobre la cobertura territorial, se organiza en torno a:

<sup>1</sup> En «Desigualdad y crecimiento: la era de Milton Friedman», elaboré una evaluación crítica de tal artículo. <http://www.bcv.org.ve/Upload/Publicaciones/bcvozecon012010.pdf>

(...) uma divisão internacional do trabalho que atravessa os Estados nacionais mediante cadeias de mercadorias e capitais. Os Estados não podem submetê-las ao exercício da força, pois esta é territorialmente limitada. Isso garante a dominação da economia sobre a política. Mas para o sistema funcionar é necessário evitar o risco da anarquia que está presente numa hipotética busca por cada Estado de seu interesse particular. Para limitar essa possibilidade, que desarticulária a divisão internacional do trabalho, é fundamental a existência de um Estado hegemônico, esse Estado condiciona os diversos interesses particulares ao interesse geral e sistêmico. A partir daí definem-se as regras do comércio internacional, da circulação de capitais, a moeda internacional, os limites entre a paz e a diplomacia, de um lado, e a guerra, de outro. (Martins, 2011:53).<sup>2</sup>

Ahora bien, ¿de dónde surge la capacidad de un Estado (hegemónico) para condicionar el desenvolvimiento del interés general en el seno de la economía-mundo? ¿Qué es la hegemonía? ¿Cómo se expresa? La preocupación sobre el tema de la hegemonía y la capacidad de un país para conducir el concierto interestatal surge con Charles Kindleberger, a partir de su obra *The World in Depression 1929-1939*, publicada originalmente en 1973. Ampliada posteriormente por autores como Robert Keohane, Stephen Krasner, Joseph Nye y Robert Gilpin, se desarrolla como *teoría de la estabilidad hegemónica*, centrada en las condiciones para la permanencia del orden económico liberal.<sup>3</sup> Más tarde, Immanuel Wallerstein, elabora en una dirección alternativa a la mera estabilidad funcional del sistema y favorece la comprensión de las condiciones para la perpetuación del subdesarrollo en la economía mundo capitalista. Ahora bien, de vuelta con Kindleberger, este, para explicar la generalización y profundidad de la *Gran Depresión*, argumenta que:

(...) la depresión de 1929 fue tan amplia, tan profunda y tan larga, debido a que el sistema económico internacional se hizo inestable por la incapacidad británica y la falta de voluntad norteamericana para asumir la responsabilidad de estabilizarlo desarrollando cinco funciones:

<sup>2</sup> «(...) una división internacional del trabajo que atraviesa a los Estados nacionales mediante cadenas de mercancías y capitales. Los Estados no pueden someter tales cadenas a la fuerza, porque esta última está territorialmente delimitada. Ello establece el predominio de la economía sobre la política. Sin embargo, para que el sistema funcione es necesario evitar el riesgo de la anarquía, presente en una hipotética búsqueda de sus intereses particulares por parte de cada Estado. Para limitar esa posibilidad, que desarticularía la división internacional del trabajo, es fundamental la existencia de un Estado hegemónico. Mediante el ejercicio del poder hegemónico, ese Estado acota los diversos intereses particulares al interés general y sistémico. A partir de allí se definen las normas del comercio internacional, de la circulación de capital, la moneda internacional, los límites entre la paz y la diplomacia, por un lado, y la guerra, por el otro». Traducción propia.

<sup>3</sup> La teoría de la estabilidad hegemónica asume que el poder hegemónico ejercido por un solo país puede conceder viabilidad al sistema económico internacional en tanto promueva y sostenga el libre mercado como bien público. Así, la estabilidad económica internacional provendrá de relaciones transfronterizas de intercambio, exentas de discriminación y basadas en la reciprocidad.

1. Mantener un mercado relativamente abierto para los bienes con problemas.
  2. Proporcionar préstamos a largo plazo anti-cíclicos, o por lo menos estables.
  3. Estructurar un sistema relativamente estable de tipos de cambio.
  4. Asegurar la coordinación de las políticas macroeconómicas.
  5. Actuar como prestamista de última instancia, por medio del descuento o de otras formas, proporcionando liquidez en las crisis financieras.
- (...) estas funciones deben ser organizadas y llevadas a cabo por un único país que asuma la responsabilidad del sistema (Kindleberger, 1985: 340).

Para Kindleberger se trata entonces de acciones vinculadas con la capacidad de un país para liderar o conducir el sistema, proveyendo como bien público la estabilidad global.<sup>4</sup> A partir de su análisis sobre el papel jugado por el imperio británico concluye que con la desaparición o declinación del poder hegemónico el sistema económico internacional tiende a la inestabilidad. A decir de Arthur Stein, los cientistas políticos trasladaron más tarde el centro de interés de la reflexión desde la estabilidad del orden económico internacional, como era el caso en Kindleberger, para desplazarlo hacia

(...) the rise and fall of the liberal free trade regimes in the 19<sup>th</sup> and 20<sup>th</sup> centuries. Most important, they argue that hegemons create liberal international economic orders not from altruism but their own interest in open markets (Stein, 1984: 357).<sup>5</sup>

Seguidamente, menciona las dos dimensiones que Robert Gilpin, destaca en el poder hegemónico:

(...) there are two dimensions to a hegemon's power: economic efficiency and political and military strength. Having the world's most efficient economy, the hegemon has the most to gain from free trade. Given its political power, it has the resources to force or induce others to adopt liberal practices in their foreign trade (Ibid).<sup>6</sup>

<sup>4</sup> En la edición castellana, el autor introduce una llamada ausente en la edición en inglés, por medio de la cual renuncia a denominar la posición de liderazgo a la manera de los cientistas políticos como «hegemonía» y declara su preferencia por la palabra responsabilidad. Hegemonía, aclara, «puede ser un término más realista pero también más cínico». Además, en esta edición castellana agrega como función la de coordinación de la política macroeconómica, lo cual sugiere el reconocimiento -*ex post*- por parte del autor, de un incremento en el grado de complejidad en la gestión económica internacional y, subsecuentemente, en el manejo de la inestabilidad.

<sup>5</sup> «(...) el auge y caída de los regímenes liberales de libre comercio durante los siglos XIX y XX. Aún más importante, argumentan que los países hegemónicos crean sistemas económicos internacionales liberales no por altruismo sino por su propio interés en mercados abiertos». Traducción propia. No creo que en Kindleberger la estabilidad provista por la potencia hegemónica como bien público, proceda de un comportamiento altruista. Por lo menos en ninguna parte formula tal aseveración. Creo sí, que dada su exposición al riesgo sistémico en el orden internacional, la estabilidad común está en el centro de su interés. De hecho, en la página 342 de *La crisis económica*, escribió: «Cuando todos los países quisieron proteger su interés privado nacional, el interés público mundial fue al traste y con él los intereses privados de todos».

<sup>6</sup> «(...) hay dos dimensiones inherentes al poder hegemónico: la eficiencia económica y la fortaleza política y militar. Al tener la economía más eficiente del mundo, la potencia hegemónica tiene mucho por ganar en el libre comercio. Dado su poder político, posee los medios para forzar o inducir a otros Estados para que adopten prácticas liberales en su comercio exterior». Traducción propia.

Este es precisamente el punto donde Wallerstein sugiere que la hegemonía

... podría ser definida como una situación en la que los productos de un determinado Estado del centro se producen con tanta eficiencia que son competitivos incluso en otros Estados del centro y, por consiguiente, ese Estado del centro es beneficiario de un mercado mundial enteramente libre. Evidentemente, para sacar partido de esta superioridad productiva, tal Estado debe ser lo bastante fuerte como para impedir o reducir al mínimo las barreras políticas internas y externas que se oponen al libre flujo de los factores de producción; y para conservar su ventaja, una vez atrincheradas, a las fuerzas económicas dominantes les resulta útil fomentar ciertas corrientes, movimientos e ideologías intelectuales y culturales (Wallerstein, 2007: 51).

Así, tanto desde la perspectiva de la teoría de la estabilidad hegemónica como del moderno sistema mundial, la hegemonía se presenta ante nosotros en primera instancia como una construcción económica: la capacidad para penetrar los mercados basada en competencias generadas al interior del proceso productivo. Sin embargo, en la forma expuesta por Wallerstein —y en inesperada coincidencia con Gilpin—, la hegemonía pareciera ser el resultado de la volición de un país: de otro modo, cómo entender que el Estado hegemónico deba «ser lo bastante fuerte como para impedir o reducir al mínimo las barreras políticas internas y externas que se oponen al libre flujo de los factores de producción». Ello no explica como hace el Estado hegemónico para abrir los mercados externos mediante la remoción de las barreras. Tampoco explica cómo se logra establecer la relación funcional que hace viable la gestión hegemónica. Volviendo con Arthur Stein, habría que preguntarse cómo ocurre tal situación, es decir, como hace el hegemón para forzar la apertura de los mercados y colocar así su producción más eficiente. Además, ya Carlos Eduardo Martins observó que el uso de la fuerza está territorialmente localizado, por lo cual en el orden liberal contemporáneo —salvo situaciones excepcionales y convenidas<sup>7</sup> no procede su empleo para imponer la apertura externa. De hecho, la experiencia de Inglaterra durante el siglo XIX, luego de finalizadas las guerras napoleónicas y concretada la independencia latinoamericana respecto de España, muestra que la suscripción de los tratados de libre comercio con los países recién constituidos no creó de suyo un orden comercial global liberal sino, tan solo, dio origen a nuevos mercados para la industria

<sup>7</sup> Esta situación de los límites al recurso de la fuerza, a diferencia de lo visto en los siglos XIX y XX, antes de revelar una clara delimitación de los espacios políticos y económicos en el orden (neo) liberal contemporáneo, más bien sugiere la inexistencia de lo hegemónico como absoluto. Es decir, independientemente del tamaño relativo del poder económico y militar que ostente el Estado hegemónico, la focalización consensuada del uso de la fuerza implica el reconocimiento de la capacidad de otros Estados para generar conflictos en áreas de interés para el hegemón.

inglesa.<sup>8</sup> La incidencia global fue pequeña dado el bajo nivel de ingreso en estos países, sin mercados internos estructurados y ayunos de plena inserción en una división internacional del trabajo en construcción.<sup>9</sup> Puede decirse entonces que no basta con que un país negocie ventajas en un determinado ordenamiento internacional en sintonía con sus peculiares intereses —basado tan solo en su mayor eficiencia económica relativa—, para que este cristalice; se requiere que se incorporen los actores de relevancia, aquellos que determinan la geo-economía de la división internacional del trabajo. En tal sentido, Arthur Stein argumenta lo siguiente:

(...) liberal international trade regimes did not, and indeed will not, emerge from the policies of one state. A hegemon cannot alone bring about an open trading order. It can unilaterally reduce its own tariff, but this does not create an international trading order of lower tariff. It can impose an open trading regime on weak countries, but this too does not create a global regime. Trade liberalization among major trading states is, rather, the product of tariff bargains. The hegemon must get others to agree to lower their tariff as well. Without agreements, there can be no regime (Stein, 1984: 358).<sup>10</sup>

Por muy superior que sea la capacidad productiva de una nación, bien sea en términos del tamaño relativo de su producto interno bruto (PIB), de sus exportaciones o inversiones en ultramar, la sola eficiencia económica no le concede sustento para propagar e imponer en solitario un orden económico mundial. Por ello, lo descrito en la nota 8 tomada de la obra allí citada de Niall Ferguson, acerca de la aceptación del libre comercio por «grandes

<sup>8</sup> Las negociaciones comerciales (...) llevaron a grandes sectores de la economía mundial a aceptar el comercio libre; prueba de ello son los tratados de libre comercio con países latinoamericanos, Turquía, Marruecos, Siam, Japón y las islas de los mares del sur. Hacia finales del siglo XIX, alrededor del 60 por ciento del comercio británico se establecía con países de fuera de Europa. El comercio libre con el mundo en desarrollo convenía a Gran Bretaña (Ferguson, 2011: 289).

<sup>9</sup> Los tratados de libre comercio impuestos por Inglaterra a las nacientes repúblicas latinoamericanas como requisito para el reconocimiento de la independencia, siguieron el formato de «reciprocidad» del Tratado de Methuen negociado con Portugal en 1703 y el Tratado de Eden con Francia en 1786 (manufacturas a cambio de vinos; materias primas varias en el caso de América Latina). Felipe Pigna rememora los comentarios del cónsul estadounidense en Buenos Aires al Tratado de Amistad, Comercio y Navegación firmado por Argentina con aquella potencia europea el 2 de febrero de 1825: «La ostensible reciprocidad es una burla cruel a la absoluta falta de recursos de estas provincias y un golpe a sus futuras esperanzas de cualquier tonelaje marítimo. Gran Bretaña empieza por estipular que sus dos millones y medio de toneladas, ya en plena existencia, gozarán de todos los privilegios en materia de importación, exportación o cualquiera otra actividad comercial de que disfruten los barcos de construcción nacional y a renglón seguido acuerda que los barcos de estas provincias (que no tiene ninguno) serán admitidos en iguales condiciones en los puertos británicos y que solo se considerarán barcos de estas provincias a aquellos que se hayan construido en el país y cuyo propietario, capitán y  $\frac{3}{4}$  partes de la tripulación sean ciudadanos de estas provincias» (Pigna, 2005: 144, 145, 146). Los tratados con Latinoamérica tornan ostensibles la temprana preocupación inherente al capitalismo de asegurar y construir un mercado mundial y la lucha por el control de las fuentes de materias primas.

<sup>10</sup> «(...) los regímenes liberales de comercio internacional no surgieron y no surgirán de las políticas formuladas por un solo Estado. Un hegemon no puede edificar en solitario un orden comercial abierto. Puede reducir unilateralmente sus propios aranceles, pero ello no crea un orden comercial internacional de aranceles más bajos. Puede imponer a países débiles un régimen comercial abierto, pero esto tampoco crea un régimen global. La liberalización comercial entre los principales países es, más bien, el resultado de negociaciones arancelarias. El hegemon debe lograr que otros acepten bajar con él sus aranceles. Sin acuerdos no puede haber un nuevo régimen internacional». Traducción propia.

sectores de la economía mundial» en virtud de tratados con el imperio británico, luce exagerada, por no decir fantástica, y se orienta más bien a ocultar la evidencia del papel del colonialismo y la política imperial en la difusión de un comercio desigual que operó en su favor. Por otra parte, a diferencia de la convención que suele fechar el nacimiento del libre comercio en 1846 como producto de una decisión unilateral de la Gran Bretaña, lo cual se habría concretado en la abolición de las leyes de cereales (Corn Laws), coincido con Arthur Stein en que el orden comercial liberal del siglo XIX se configuró a partir del Tratado Cobden-Chevalier de libre comercio entre la Gran Bretaña y Francia, firmado el 23 de enero de 1860. La consecución del Tratado estaba en el interés de ambos países, pese a las asimetrías económicas, por intereses que trascienden a las motivaciones meramente comerciales:

(...) political rather than commercial or philosophical considerations motivated Britain's shift in its commercial practices. Both Britain and France looked to a commercial agreement as a basis for improving their relations, which might in turn prevent a European war over Italy. The French wanted to associate Britain with their desire to replace Austria in dominating Italy. The British hoped for a free and unified Italy that could act as a counterweight to both France and Austria. In other words, political considerations underlay the desire of both for a commercial agreement (Stein, *Ibid*: 364, 365).<sup>11</sup>

El reconocimiento de criterios principalmente políticos por parte del hegemón para promover la edificación de un nuevo orden económico internacional, favorece el reconocimiento de la provisión de la estabilidad internacional en cuanto bien público, precisamente por el alcance global de sus intereses geopolíticos. Así entonces puede asumirse que el hegemón esté dispuesto a participar de acuerdos internacionales —no solo económicos— con prescindencia de la distribución asimétrica de sus costos. Ahora bien, de vuelta sobre el Tratado Cobden-Chevalier en función de las lecciones que provee a efectos de entender como hace el Estado hegemónico para lograr la edificación del nuevo orden, allí puede observarse que más allá de la baja de aranceles como elemento cohesionador de la política comercial de ambos países, la inclusión por Gran Bretaña de la «cláusula de la nación más favorecida»<sup>12</sup> se erigió en el elemento garante de la promoción y extensión

<sup>11</sup> «(...) consideraciones políticas antes que comerciales o filosóficas motivaron el cambio en las prácticas comerciales de la Gran Bretaña. Tanto Francia como la Gran Bretaña buscaron un acuerdo comercial como base para mejorar sus relaciones, lo que a su vez podría evitarles una guerra por Italia. Los franceses quisieron involucrar a Gran Bretaña en su deseo por reemplazar a Austria como potencia dominante sobre Italia. Los británicos esperaban que una Italia libre y unificada pudiera actuar como contrapeso de Francia y Austria. En otras palabras, en ambos, el acuerdo comercial está sujeto a consideraciones políticas subyacentes». Traducción propia.

<sup>12</sup> En su momento, la cláusula requirió de cada Estado firmante garantizar al otro Estado cualquier ventaja arancelaria que posteriormente pudiera conceder a un tercero.

del orden comercial liberal por cuanto generó el substrato para la baja arancelaria generalizada por todo el orbe; sobre semejante entorno se sostuvo la hegemonía británica en un ambiente de estabilidad política hasta la I Guerra Mundial. No obstante constituir la potencia hegemónica –como lo señala Arthur Stein–, Gran Bretaña tuvo dificultades para lograr otros tratados bilaterales en el contexto europeo (en definitiva, la región que contaba económicamente para la época) precisamente porque no estaba preparada para discriminar contra sí misma, es decir, para erogar mayores concesiones con cargo a su ascendencia política global:

Thus, they had little to offer others in trade negotiations. They were able only to conclude four more treaties, with Belgium, Italy, Austria, and the Zollverein, in the five years following the Cobden-Chevalier Treaty. The French, who had in fact initiated the talks that led to the 1860 agreement, played the key role in expanding the bilateral treaty into a multilateral freer trade area. By 1867, France had signed eleven more trade agreements, turning British doctrine into a working system of lower tariff barriers that linked thirteen European nations. France also adopted legislation in the mid 1860 that reduced restrictions on trade with its colonies (Stein, *Ibíd*: 367).<sup>13</sup>

Por otro lado, durante gran parte del período hegemónico británico, luego de finalizadas las guerras napoleónicas, su ascendencia no fue disputada. Se enseñoreó por los mares del planeta e impuso el patrón oro como norma del sistema de pagos y efectivamente promovió alrededor del orbe la expansión del capitalismo, sin que ello le acarrearase conflictos geopolíticos frente a potencias que promoviesen algún orden alternativo. En Europa, la *emulación* del modo de producción británico como epítome de la eficiencia económica, impuso la rápida expansión de las relaciones sociales capitalistas para basar la producción interna sobre la incorporación incesante de progreso técnico como medio para elevar la productividad y la competencia internacional. De allí resulta una Europa occidental más igualitaria e industrial que el resto del planeta. Ello no implica que el período de la paz británica estuvo exento de conflictos; estos proliferaron por todo el orbe como conflictos locales, de resistencia a la europeización y a la imposición de relaciones capitalistas principalmente en Medio Oriente –vinculado con la decadencia otomana–, Asia y África, y en pocos casos como expresión de conflictos inter imperialistas

<sup>13</sup> «Por lo tanto, tenían poco que ofrecer a otros en las negociaciones comerciales. Solo pudieron concluir otros cuatro tratados en los siguientes cinco años a la firma del Tratado Cobden-Chevalier: con Bélgica, Italia, Austria y el Zollverein. Los franceses, quienes de hecho iniciaron las conversaciones que condujeron al acuerdo de 1860, jugaron un papel medular en la expansión del tratado bilateral hacia una zona multilateral de comercio más libre. Para 1867, Francia había firmado otros once acuerdos, convirtiendo la doctrina británica en un sistema funcional de barreras arancelarias más bajas que vinculó a trece naciones europeas. A mediados de 1860, Francia igualmente adoptó una legislación que redujo las restricciones sobre el comercio con sus colonias». Traducción propia.



(Egipto, Sudán, Indonesia y el sur de África). Pero, en ningún caso, como conflicto frontal, con posibilidades de triunfo, en contra del predominio capitalista. De allí lo innecesario para Gran Bretaña de considerar el otorgamiento de concesiones asimétricas a sus asociados en el seno de una estrategia para la preservación de su hegemonía, más allá del propio imperio británico.<sup>14</sup> Los EEUU ante la realidad de la Guerra Fría habría de asumir tales costos, por lo cual será necesario redefinir la consideración de lo hegemónico: sobre ello volveremos más adelante.

El hecho sustantivo de lo anterior radica en que la imposición y difusión de un nuevo orden hegemónico no depende del libre arbitrio, de la voluntad de quien detenta la primacía económica, en tanto su interés no esté en sintonía con el interés general de los Estados dominantes en la economía mundo capitalista: es decir, aquel que puede asegurar la continuidad de la acumulación de capital. Y la manera como se expresa el poder hegemónico en la economía mundo capitalista, luego de concertar el entorno regulatorio, no es otra que mediante la supremacía económica para promover «un mercado mundial enteramente libre» en el cual la concurrencia, eventualmente, podrá forzar más tarde una temporalidad efímera para la hegemonía. Es decir, cómo se impone y difunde y cómo se expresa, son dos momentos perfectamente diferenciados en el devenir de la hegemonía. Así, el orden liberal centrado en el libre comercio comenzó mucho después de concretarse la hegemonía británica a raíz de la derrota de Francia en Waterloo; por otro lado, la decadencia del libre comercio hasta su eventual final en la vorágine de la I Guerra Mundial aconteció con la Gran Bretaña aun pavoneándose como primera potencia económica, si bien relativamente menguada frente a los EEUU y Alemania. Una vez aclarada la manera como se impone y difunde el orden hegemónico, luce menester volver sobre la forma como este se expresa en el concierto interestatal. Así, Wallerstein entiende por hegemonía precisamente aquel breve período de tiempo en el cual,

(...) una determinada potencia del centro puede manifestar *simultáneamente* su superioridad productiva, comercial y financiera *sobre todas las otras potencias del centro*. Este efímero apogeo es lo que llamamos hegemonía (Wallerstein, 2007: 52).

Martins cuestiona el énfasis en la definición de la hegemonía desde lo económico así como su breve temporalidad, por cuanto limita la comprensión de sus impactos sobre el sistema mundial. Afirma que la hegemonía posee una dimensión institucional que hace

<sup>14</sup> El libro de Niall Ferguson anteriormente citado, no obstante su exagerada obsesión laudatoria del imperio británico, es una referencia para visualizar descriptivamente la época de su hegemonía y sus relaciones internacionales.

posible el desenvolvimiento sistémico de la economía-mundo al garantizar la sostenibilidad de la acumulación de capital; por lo cual no puede ser un fenómeno de corta duración.

A hegemonia possui também uma dimensão institucional e não pode ser um fenômeno de curta duração. O Estado hegemônico tem um papel fundamental na organização da acumulação de capital. Ele cria a institucionalidade que permite o seu desenvolvimento sistêmico. A acumulação internacional de capitais não se estabelece apenas com a produção de mais-valia, impulsionada pela concentração dos ativos produtivos no centro. Ela também necessita da apropriação de mais-valia que só pode ser viabilizada, na escala necessária, a partir da institucionalidade criada pela intervenção mundializante do Estado hegemônico que garante a operacionalidade da divisão internacional do trabalho e da economia mundial (Martins, 2011: 55).<sup>15</sup>

El carácter temporal de la hegemonía resulta de las posibilidades para la adquisición de nuevas capacidades, procesos y productos, provistas por el paraguas del contexto político ideológico que sustenta al mencionado «mercado mundial enteramente libre»: el liberalismo, presentado desde la faz del libre flujo de bienes y factores de producción. El flujo transfronterizo de bienes y factores productivos deviene medio de transporte de conocimientos y habilidades desde los cuales otros Estados del centro o la periferia podrían construir y desarrollar nuevas capacidades y productos con mínimos costos de entrada, por cuanto pueden beneficiarse como externalidad, de los conocimientos y experiencias desarrolladas por aquellos que arribaron antes. Sin embargo, la perspectiva sistémica introducida por Martins –y concretada en la edificación de un ambiente institucional que regula las formas de interacción de los Estados nacionales y su legitimidad– sugiere que las ventanas de desarrollo pueden abrirse para otros Estados del centro o de la periferia siempre y cuando en presencia de una crisis de hegemonía logren vadear el entorno regulatorio e institucional dispuesto para dificultar o impedir la internalización y capitalización del excedente económico. Acontece así, porque en el moderno sistema mundial, las capacidades están geográficamente distribuidas y el tránsito, desde una determinada especialización a otra, en absoluto remite a una jornada expedita.

La disputa hegemónica acaecida durante los últimos veinte años del siglo XIX, la cual se revela por la expansión estadounidense en Latinoamérica y la guerra con España, por un lado, y las demandas alemanas y japonesas por posesiones bien en África o Asia,

<sup>15</sup> «La hegemonía posee igualmente una dimensión institucional y no puede ser un fenómeno de corta duración. El Estado hegemónico tiene un papel fundamental en la organización de la acumulación de capital. Él crea la institucionalidad que permite su desenvolvimiento sistémico. La acumulación internacional de capital no se establece solo con la producción de plusvalía, bajo el acicate de la concentración de los activos productivos en el centro. También necesita de la apropiación de plusvalía que solo puede ser viabilizada, en la escala necesaria, a partir de la institucionalidad creada por la intervención global del Estado hegemónico para garantizar la operatividad de la división internacional del trabajo y de la economía mundial». Traducción propia.

por otro, no se resuelve hasta la II Guerra Mundial con el surgimiento de los EEUU como la potencia económica indiscutida, en virtud de la completa destrucción de las fuerzas productivas de los demás contendientes, lo cual incluye inicialmente a la Unión Soviética como potencia alternativa al orden capitalista. La supremacía estadounidense se muestra en lo inmediato, económicamente hablando, en los tres cuadros siguientes; estos dan cuenta de su significativa relevancia en la economía-mundo:

Cuadro 1

**Producto Interno Bruto**  
%

	Ratio EEUU/ Mundo
1960	39,75
1970	36,37

Fuente: Knoema.es

Cuadro 2

**Flujo de inversión extranjera directa**

(Millardos de USA\$)

	EEUU (Salidas)	Mundo (Entradas)	Ratio % EEUU/Mundo
1970	7.590	13.257	57,25
1980	19.230	54.396	35,35

Fuente: Unctad Stat.

Cuadro 3

**Comercio internacional de bienes y servicios**

Millardos de USA\$

	Exportaciones FOB		Ratio %	Importaciones CIF		Ratio %
	EEUU	Mundo	EEUU/Mundo	EEUU	Mundo	EEUU/Mundo
1950	10,2	47,6	21,43	9,1	52,2	17,51
1970	43,2	281,5	15,35	42,7	299,1	14,27

Fuente: IMF, eLibrary Data. DOTS.

Sobre las cenizas de los centros capitalistas dominantes y bajo liderazgo absoluto estadounidense, la nueva hegemonía se plantea tres tareas inmediatas, inherentes a su gestión:

1. La construcción de un nuevo mercado mundial que supere las restricciones sobre el flujo de bienes imperantes durante el período de entre guerras; ello significó dismantelar el imperio británico y la descolonización de África y Asia. Me permito ilustrar con un par de párrafos tomados de Niall Ferguson:

De una cosa estamos seguros, no estamos luchando para mantener unido el imperio británico. No nos gusta decir las cosas de modo tan contundente, pero no queremos que os hagáis ilusiones. Si vuestros estrategas están planeando una guerra para mantener el imperio británico, tarde o temprano se encontrarán solos haciendo planes.

El artículo III de la carta Atlántica de agosto de 1941, que sirvió como base para los objetivos bélicos de los aliados occidentales, parecía descartar la continuidad de las formas imperiales después de la guerra, a favor de «los derechos de todos los pueblos a escoger la forma de gobierno bajo la que vivirán». En 1943 un proyecto estadounidense de declaración sobre la independencia nacional iba más allá: como lamentaba un oficial británico, «el contenido general consiste en avanzar hacia el ideal de la desmembración del imperio británico» (Ferguson, 2011: 396, 397, 398).

2. El acceso a las fuentes de materias primas por parte de las corporaciones estadounidenses con la finalidad de moderar el afecto adverso de las fluctuaciones de precios sobre el producto interior y asegurar el abastecimiento interno, dadas las expectativas de agotamiento de la dotación de recursos en virtud de las crecientes importaciones con relación a la producción nacional.<sup>16</sup>

3. El diseño de un entorno institucional para regular las relaciones internacionales y la persistencia de la acumulación de capital, con los EEUU como eje indiscutido y garante de la estabilidad. El nuevo orden internacional se erigió entonces en su dimensión institucional en torno al sistema de Naciones Unidas (ONU), el Fondo Monetario Internacional (FMI), el Banco Mundial (BM) y el Acuerdo General de Aranceles y Comercio (GATT, por sus siglas en inglés), con EEUU como un factor de cohesión y proveedor de estabilidad sistémica, además de seguridad político-militar ante las nuevas contingencias que surgen con la Guerra Fría. La hegemonía estadounidense muestra un incipiente deterioro a partir del último tercio de la década de 1960 a consecuencia del doble proceso erosivo impuesto, de un lado, por la caída de la tasa de ganancia<sup>17</sup> (gráfico 1) que se prolongó por diecisiete años (desde 1967

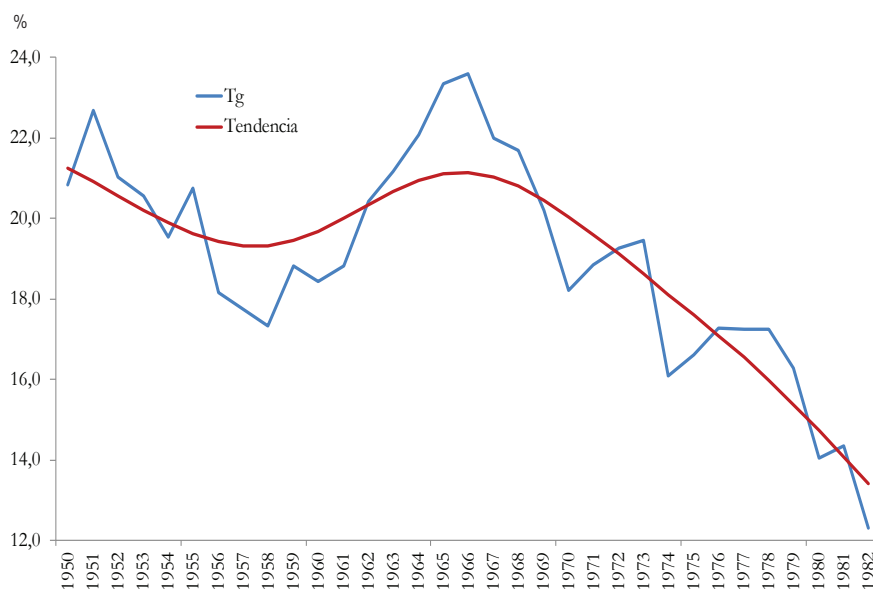
<sup>16</sup> A manera de ilustración, obsérvese la evolución de la participación de los EEUU en el control de las reservas petroleras del Medio Oriente. Tal participación se elevó desde 9,8 por ciento en 1940 hasta 58,6 por ciento en 1967 (Magdoff, 1969: 51).

<sup>17</sup> La tasa de ganancia es la relación porcentual entre los beneficios (producto interno neto menos costos laborales) y el acervo neto de capital fijo.

a 1982), lo cual redujo la viabilidad del modelo de acumulación de capital<sup>18</sup> (gráfico 2) con la subsecuente ralentización del crecimiento de largo plazo; su manifestación externa más evidente puede observarse en el cuadro 4: desaceleración en el nivel de actividad, caída de la inversión neta, alza de los precios y creciente desempleo. Por otro lado, señalo la mayor competencia proveniente de las economías de Europa occidental y Japón luego de su completa recuperación (ostensible en el incipiente déficit comercial estadounidense). El elemento más visible y emblemático de la crisis hegemónica lo constituyó para los EEUU la imposibilidad de sostener el sistema cambiario por ellos impuesto en Bretton Woods el año 1944 (en agosto de 1971 el Presidente Richard Nixon declaró la inconvertibilidad del dólar en oro y un par de años después, en 1973, el mercado común europeo se decidió por la plena fluctuación de sus monedas frente al dólar) y la imposición de sobretasas arancelarias a las importaciones.

Gráfico 1

**Estados Unidos: Tasa de Ganancia**



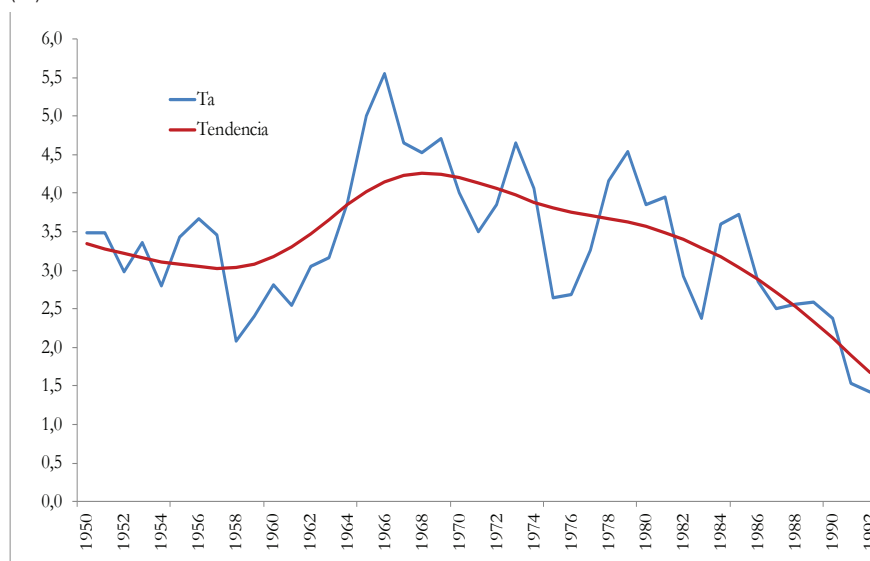
Fuente: Data Base Duménil y Lévy.

<sup>18</sup> La tasa de acumulación de capital está definida como la variación porcentual del acervo neto de capital fijo. La crisis en el modelo de acumulación refiere a la incapacidad de las actividades productivas dominantes de mantener su liderazgo en la generación de riqueza –dada la función de producción y la distribución del excedente–. Superar el estancamiento o bajo crecimiento consustancial a la crisis, exigirá la irrupción de nuevas actividades dinámicas (así como nuevos bienes y servicios que lideren el consumo) y la transformación de la función de producción tanto en términos de la combinación factorial como de la intensidad de uso de tales factores, al igual que nuevas formas de circulación y apropiación del excedente. Esto es, en el lenguaje de Carlota Pérez, un nuevo paradigma tecnoeconómico.

Gráfico 2

**Estados Unidos: Tasa de Acumulación**

(%)



Fuente: Data Base Duménil y Lévy.

Cuadro 4

**Estados Unidos: macrovariables**

(%)

	PIB 1/	PIBpc 1/	Inv. Neta/1	Desempleo 2/	Inflación 3/
1950-1966	3,98	2,43	-	4,8	31,6
1967-1982	2,52	1,55	-1,87	6,1	187,9

1/ Tasa compuesta de variación promedio.

2/ Promedio del período.

3/ Acumulada en el período.

Fuente: BEA, BLS, US Department of Commerce and US Census Bureau.

¿Por qué se agotó el modelo de acumulación de capital edificado en los EEUU bajo el cobijo de la II Guerra Mundial? En resumen, porque —ante una saturación del mercado de bienes— se desaceleró la generación de innovaciones; la incorporación de progreso técnico requerido para mantener el alza de la productividad del trabajo exigió una creciente dotación de capital fijo marginalmente costoso, en presencia de elevados salarios reales. En su conjunto, semejante situación culminó por abatir la rentabilidad. Podríamos decir que la economía de la producción de bienes industriales de consumo masivo, agotó sus posibilidades de realización por cuanto la satisfacción obtenida dificultó promover la creación de nuevas necesidades dentro del paradigma tecnoeconómico heredado de la II Guerra Mundial; allí, en ese patrón tecnológico, se vieron limitadas las posibilidades de sostener la expansión del consumo mediante una diversificación de la oferta de bienes y mayor diferenciación de producto. Dicho de otra manera, dado el nivel de ingreso, la tasa presente de incorporación de progreso técnico dificultó acrecentar la velocidad de sustitución de un bien por otro análogo para mantener o incrementar la expansión del consumo acompañado por costos de producción decrecientes. A diferencia de lo que acontece hoy día —cuando la microelectrónica, las tecnologías de la información y la ciencia de los materiales propician una considerable sustitución de bienes, la acelerada introducción de otros y una elevada diferenciación de producto acompañada por la obsolescencia tecnológica programada—, los automóviles y electrodomésticos de la época, emblemas de aquel paradigma tecnoeconómico, no eran susceptibles de semejante intervención en diseño, producción y ventas.

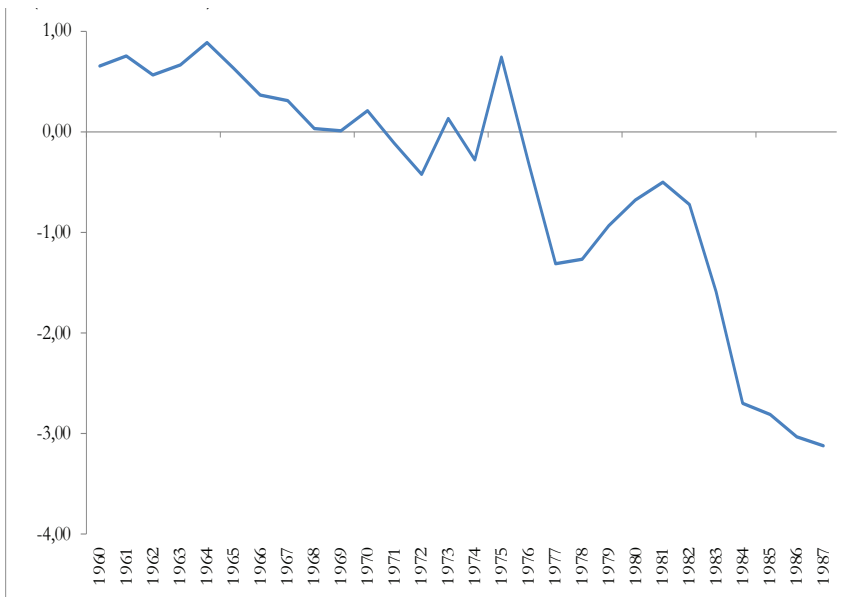
Más allá de la crisis en el modelo de acumulación de capital, ¿cómo se verifica la crisis de hegemonía? Con anterioridad señalé que tanto la teoría de la estabilidad hegemónica como el moderno sistema mundial hacen hincapié en la mayor eficiencia económica relativa con que se adelanta la producción del país hegemónico. Las ventajas de costos de allí resultantes le conceden mayor competitividad a tal producción, incluso en otros Estados nacionales centros dinámicos de la economía mundo capitalista en condiciones de libre comercio, siendo este a su vez un bien público concertado bajo el liderazgo de la potencia hegemónica. Allí radica precisamente la hegemonía. Empero, esta situación de crisis debe entenderse por la dificultad para el hegemón de garantizar la reproductibilidad sistémica de la acumulación de capital. Tal hecho acontece de cara a los factores recesivos anotados más arriba, los cuales habrían de imponer una drástica pérdida de dinamismo a su economía. Esta situación comprometió, por tanto, —ante la coyuntura de la quiebra del sistema monetario de Bretton Woods junto a la derrota militar y política en Vietnam—, la capacidad estadounidense de asegurar la pervivencia del sistema en el contexto del conflicto Este-Oeste. Es a partir de allí que puede hablarse de crisis hegemónica; y es a ello a lo cual me refiero cuando hablo de crisis hegemónica. La evidencia palpable de

tal crisis hubo de expresarse en las expectativas generalizadas de una eventual ruptura con el *imaginario* del orden democrático, la economía de mercado y del Estado liberal en el sureste de Asia bajo la eventualidad del efecto dominó (caídas consecutivas de tales países en la órbita sino-soviética). Acá radicó la dimensión política y militar de la crisis. Por otra parte, la tímida irrupción del déficit comercial durante aquellos años no puede asumirse como la concreción irrefragable de la pérdida de la eficiencia económica por cuanto fueron realmente insignificantes con relación al PIB, independientemente de sus magnitudes absolutas (gráfico 3).

Gráfico 3

**Estados Unidos: saldo comercial**

Como % del PIB



Fuente: BEA, US Department of Commerce

Sin embargo, de manera un tanto apresurada dado el extremismo catastrofista que invadió a la comunidad epistémica de occidente con relación a un eventual final de la economía de mercado de cara a la debacle estadounidense en Vietnam, se asumió el déficit comercial como expresión tangible y concluyente de la dimensión económica de



la crisis. No se constató o se obvió, que la diferencia promedio del PNB-PIB entre 1967-1982, en plena crisis económica y de hegemonía, se acrecentó 152,17 por ciento con relación a la observada entre 1946-1966, período del más elevado crecimiento económico en ese país: es decir, alcanzó a USA\$ 58 millardos desde USA\$ 23 millardos (BEA, US Department of Commerce). Durante aquellos años, EEUU se mantuvo de lejos como el principal oferente de inversión extranjera directa (IED) y bien sea que esta acontezca en el seno de una estrategia para relocalizar la producción con fines de sortear la crisis de crecimiento o más sencillamente para lograr poder de mercado frente a la competencia internacional<sup>19</sup> proveniente de la recuperación de Europa occidental y Japón, en ambos casos ello implica para la economía doméstica estadounidense una importante provisión de externalidades que desdice del argumento simple sobre la menor eficiencia económica relativa. Lo acontecido posteriormente con el déficit comercial, su profundización crónica luego de 1976, perfila una narrativa que —antes de dar cuenta de la pérdida de eficiencia económica, e incluso sin negarla del todo—, exhibe la sustentación de la estrategia para *el retorno a la preeminencia hegemónica en la economía mundo capitalista*. En un artículo periodístico publicado en abril de 2018, Robert H. Wade apuntó lo que sigue, en una dirección similar:

(...) the US government ensured preferential access to the giant US market for the north-east Asian economies, as part of the US strategy to construct a capitalist regional economy to counter communist expansion (Wade, 2018).<sup>20</sup>

Las preguntas pertinentes desde la contemporaneidad no pueden ser entonces sino, ¿cuál fue el papel del déficit comercial frente a la doble crisis económica y de hegemonía? Es decir, más allá de la pérdida eventual de eficiencia económica, ¿qué hay detrás del déficit comercial? ¿Puede la potencia hegemónica *recuperar* el déficit comercial para que opere en función de sus propios objetivos sistémicos, por ejemplo, la restauración del crecimiento económico y la ascendencia internacional (hegemonía) mediante la relocalización industrial y la inversión internacional? Estas presunciones apuntan hacia una narrativa en la cual el déficit comercial, en presencia de la doble crisis económica y hegemónica, hizo posible tanto moderar el peso sobre el presupuesto federal de la gestión hegemónica en el seno del conflicto Este-Oeste como facilitar la continuidad de la acumulación de capital. La evidencia circunstancial provista por la estadística disponible abona en la dirección de estas presunciones.

<sup>19</sup> Esta fue la revolucionaria tesis para explicar la IED, en boga para la época (Hymer, 1960).

<sup>20</sup> «(...) el gobierno de los Estados Unidos aseguró el acceso preferencial de los países del noreste de Asia a su gigantesco mercado, como parte de su estrategia para construir una economía regional capitalista con la finalidad de contrarrestar la expansión comunista». Traducción propia.

## Otra mirada sobre el déficit comercial:

### Reorganización de la producción y comercio intrafirma

Tanto en la «teoría de la estabilidad hegemónica» como en el «moderno sistema mundial», se asume de manera privilegiada el establecimiento de la hegemonía desde una dimensión económica, en la cual la noción de eficiencia permite presumir la mayor capacidad relativa del hegemón para colocar en el resto del mundo parte de su producción transable; así, necesariamente, el déficit comercial habrá de emerger como un indicador del debilitamiento de tal hegemonía. Ahora bien, ¿qué significa el déficit comercial? ¿Cuál su implicación para el país que lo registra? ¿Qué nos dice sobre la trayectoria económica de un país?

Efectivamente, el déficit comercial puede ser un indicador de la pérdida relativa de la competitividad externa de un país. Pero también puede expresar la afectación transitoria de la economía nacional por algún desastre natural o la vivencia de situaciones político-sociales de carácter traumático. O, dependiendo de la composición de sus importaciones, podría igualmente dar cuenta de un proceso de capitalización al abrigo de políticas para el desarrollo. Es decir, si al descomponer las importaciones por destino económico —bienes de capital, insumos intermedios y bienes finales—, las dos primeras muestran una mayor preponderancia, podría inferirse que el déficit tiene como contrapartida la expansión de la capacidad productiva interna (y por tanto un incremento de la capacidad potencial para producir transables y exportables en el futuro cercano). Sin embargo, el déficit comercial igualmente podría narrar una historia alterna a la que usualmente se elabora, sobre la producción y la economía nacional. A la caza de mejores condiciones *reales* para el crecimiento, el déficit comercial podría ilustrar el debilitamiento de los vínculos entre producción y mercado en la economía nacional: una parte del consumo doméstico se satisface mediante producción transfronteriza adelantada por factores productivos propiedad de residentes. Así, el déficit proveerá evidencia sobre la reorganización de la producción nacional con base en decisiones de localización internacional. Este hecho singular acredita, en perspectiva, una peculiaridad al comercio internacional de los EEUU, cual es la elevada participación de las transacciones de importación y exportación dentro de la estructura organizacional de las empresas estadounidenses.<sup>21</sup>

El déficit comercial no se vislumbró en el horizonte de la economía de los EEUU hasta 1968; y se tornó crónico solo a partir de 1976. Ello coincidió en el tiempo tanto

<sup>21</sup> El comercio internacional puede agruparse convencionalmente en operaciones transfronterizas de dos tipos: aquellas realizadas por empresas no relacionadas (*arm's length trade*) y aquellas donde las empresas mantienen vínculos, bien por algún grado de control sobre la propiedad o por acuerdos de gestión (*intra-firm trade*). En EEUU se le llama filial (*affiliate*) a la empresa donde la casa matriz (*parent company*) posee 10 por ciento o más de sus acciones con derecho a voto y sucursal (*subsidiary*) si este derecho es superior a 50 por ciento.

con la plena recuperación de las economías de Europa occidental y Japón como con la ya mencionada doble crisis en la economía y la hegemonía.

Cuadro 5

**Estados Unidos: Comercio Exterior**

Millardos de USA\$

	X fob	M cif	Saldo
1960	20.535	16.171	4.364
1961	20.959	15.739	5.220
1962	21.616	17.523	4.093
1963	23.275	18.375	4.900
1964	26.484	20.079	6.406
1965	27.375	22.913	4.462
1966	30.404	27.730	2.674
1967	31.561	28.748	2.813
1968	34.565	35.359	-795
1969	37.962	38.401	-439
1970	43.219	42.693	526
1971	44.143	48.743	-4.601
1972	49.813	59.337	-9.525
1973	71.429	74.289	-2.860
1974	98.598	110.107	-11.510
1975	107.695	105.516	2.179
1976	115.105	132.224	-17.119
1977	121.348	160.441	-39.094
1978	143.814	186.068	-42.254
1979	182.065	222.399	-40.333
1980	220.913	257.080	-36.167
1981	233.896	273.453	-39.557
1982	212.441	254.929	-42.487
1983	200.593	269.919	-69.326
1984	217.998	341.221	-123.223
1985	213.222	361.679	-148.457
1986	217.426	387.117	-169.691

Fuente: IMF, eLibrary Data. DOTS.

De hecho, entre 1967-1982, en los EEUU las remuneraciones factoriales externas netas (RfEN) crecieron más del doble con relación a su PIB. Ello sugiere que aquel país

emprendió un esfuerzo importante de relocalización en el resto del mundo de una parte de sus capacidades productivas con la finalidad de superar restricciones domésticas sobre el crecimiento económico; entre otras, ingentes costos laborales y la apreciación del tipo de cambio real, además de permitir a las empresas estadounidenses enfrentar la creciente competencia en los mercados internacionales.

Cuadro 6

**Estados Unidos: actividad económica**

Tasa compuesta de variación promedio

%

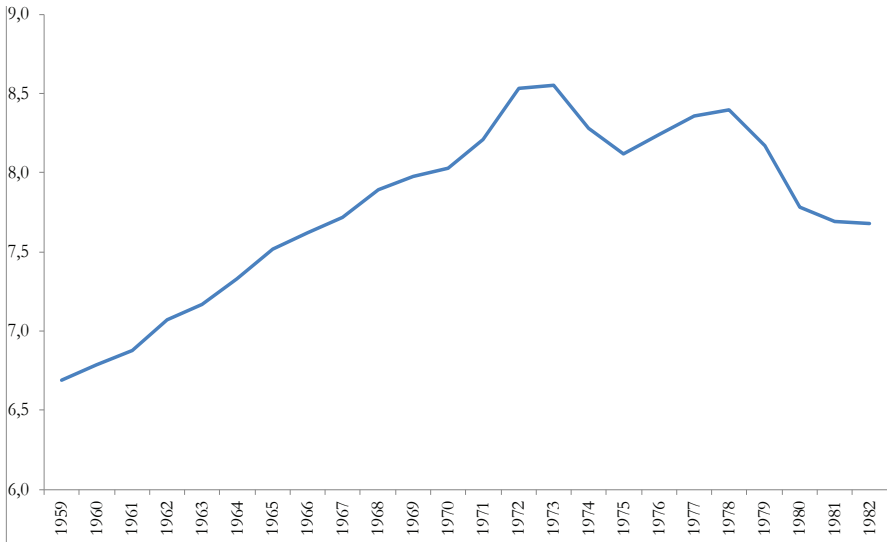
	PIB	RfEN
1967- 1982	2,52	5,26

Fuente: BEA, US Department of Commerce

Gráfico 4

**Estados Unidos: industria privada no agrícola**

Salario real promedio por hora (US\$ 1982)

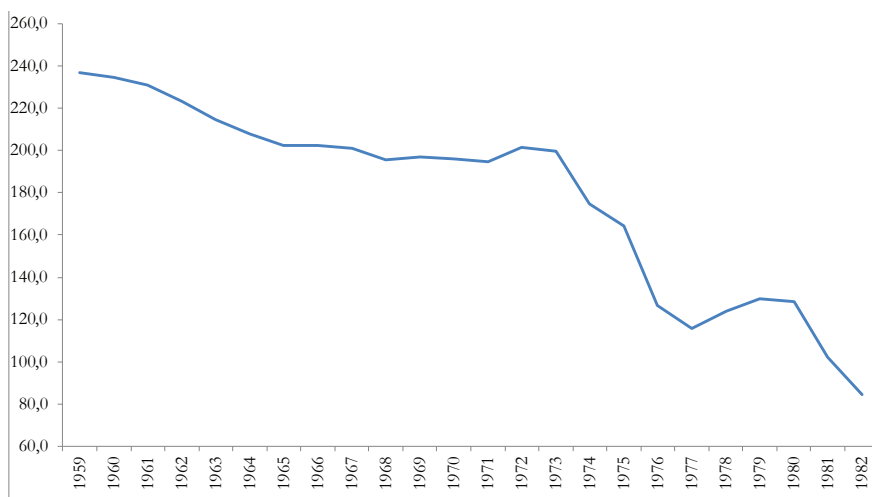


Fuente: US Economic Report of the President 2000.

Gráfico 5

**Índice de tipo de cambio real**

1990= 100



Nota: calculado como el promedio de los ITCR con Alemania, Francia, Italia, Japón y el Reino Unido.  
Fuente: IMF, eLibrary Data. IFS.

La relocalización generó tanto la creación de nuevas capacidades en el resto del mundo como un flujo de importaciones de bajo costo producidas por factores estadounidenses, las cuales abastecen –allende sus fronteras– una parte de la demanda interna. De esta manera crece el PIB del resto del mundo junto con el PNB de los EEUU. En este país, el comercio intrafirma da cuenta del grado de importancia de la relocalización. En un estudio de 1981, la Organización de Naciones Unidas para el Desarrollo Industrial (Onudi) apuntó que para 1974, 32,1 por ciento de las importaciones estadounidenses fueron provistas por empresas propiedad de nacionales de ese país y ubicadas en el resto del mundo (Onudi, 1981: 37). El valor monetario corriente de esas importaciones ascendió a USA\$ 31.801 millones, de los cuales 39,6 por ciento fueron aportados por África y Asia, y superadas tan solo por Canadá (52,3 por ciento).<sup>22</sup> Por otra parte, el mismo estudio identificó que las exportaciones de empresas relacionadas a su casa matriz basadas en EEUU alcanzaron a 74 por ciento de sus exportaciones totales a ese país en los años 1971 y 1975 (Ibíd: 38). Para esos

<sup>22</sup> Desafortunadamente, Onudi no desagregó los datos para África y Asia. Sin embargo, dado el grado de desarrollo relativo, es posible suponer una mayor participación de las economías asiáticas en la proporción mencionada.

mismos años, las exportaciones de las filiales asiáticas a matrices estadounidenses en EEUU, ascendieron a 93 por ciento y 100 por ciento de sus exportaciones totales. Más recientemente se ha señalado que, en promedio para los años 2002-2014, poco más de 57 por ciento del comercio internacional de EEUU se realiza entre empresas no relacionadas: más específicamente, 70 por ciento de sus exportaciones posee tal característica; sin embargo, 50 por ciento de sus importaciones responde a comercio intrafirma (Lakatos y Ohnsorge, 2017). Parte de lo señalado permite sugerir que una proporción importante del temprano redespiegue industrial estadounidense atendió a la necesidad de sortear costos crecientes que afectaron en la economía doméstica sostener la producción, como pueden ser los costos salariales, el tipo de cambio y la productividad laboral. William Zeile apuntó que el comercio intrafirma puede ayudar a una corporación transnacional

(...) to reduce the costs of distributing goods abroad or of acquiring inputs from abroad or to integrate production processes on a global scale (Zeile, 1997).<sup>23</sup>

Igualmente anotó de seguidas, que este tipo de comercio puede ayudar a salvaguardar a las corporaciones de cambios en las condiciones económicas tales como la creciente competencia en los mercados, cambios en los precios y el tipo de cambio o cambios en las condiciones económicas generales. Y esta es una lectura posible a partir de la fuerte presencia de importaciones en el comercio intrafirma de las corporaciones estadounidenses. De esta manera, la reorganización de la producción industrial en los EEUU mediante la relocalización internacional muestra que fue una estrategia central para la recuperación del crecimiento. Ello puede visualizarse precisamente por la importancia de la manufactura en la producción y el comercio de las filiales extranjeras de las corporaciones estadounidenses por contraste con aquellas procedentes del resto del mundo:

The intrafirm trade of U.S. MNC's has mainly been connected with manufacturing production by foreign affiliates, while the U.S. intrafirma trade of foreign MNC's has mainly been connected with marketing and distribution activities. (...) Since 1982, the intrafirma trade of U.S. MNC's has mainly been with their foreign manufacturing affiliates. However, the manufacturing affiliate's share of the intrafirma exports of U.S. MNC's has decreased somewhat, while their share of intrafirma imports has increased (Ibíd: 23, 24).<sup>24</sup>

<sup>23</sup> "(...) para reducir los costos de distribución de los bienes en el exterior o para adquirir insumos desde el exterior, o para integrar procesos de producción en una escala global". Traducción propia.

<sup>24</sup> «El comercio intrafirma de las Empresas Transnacionales (ETN) estadounidenses ha estado vinculado principalmente con la producción manufacturera de sus filiales extranjeras, mientras que el comercio intrafirma de las ETN extranjeras en los EUA se ha relacionado principalmente con actividades de distribución y mercadeo». Traducción propia.

Y este último rasgo del comercio intrafirma de las empresas estadounidenses, aquel que muestra una elevada participación de importaciones provenientes de sus filiales manufactureras en el resto del mundo, se mantiene aún hoy día como se muestra en el estudio reciente de Lakatos y Ohnsorge, mencionado en la nota 31. Es decir, define un rasgo inveterado en sus condiciones de operación, más allá que hayan desaparecido las restricciones que impusieron en el siglo XX la reorganización de la producción mediante cambios en su localización –quizá en atención a estímulos tributarios–.<sup>25</sup>

### **Reconstrucción de la hegemonía y creación de un espacio económico para el desarrollo**

En su artículo de abril 2018 arriba citado, en polémica con Arvind Subramanian, Robert H. Wade cuestiona a este cuando atribuye las dificultades actuales para la convergencia de las condiciones de vida de los trabajadores de los países en desarrollo (*developing countries*) con sus pares de los países desarrollados, a las reacciones antiglobalización (*backlash against globalization*), a diferencia de la realidad experimentada por los trabajadores de los países en desarrollo entre las décadas de 1960 a 1990 (*the early convergers*). Estos países, de convergencia temprana y ubicados principalmente en Asia, crecieron sustancialmente más rápido que los países desarrollados y Subramanian lo atribuye precisamente a la globalización –entendiendo por tal, liberalización del comercio y apertura de los mercados– por cuanto permitió a los primeros el acelerado incremento de sus exportaciones. En opinión de Wade, Subramanian se equivoca en dos puntos: el primero refiere a la importancia para EEUU de construir una economía regional capitalista que pudiera contrarrestar la amenaza comunista (recuérdese Vietnam, Laos, Camboya y la situación siempre latente de la península coreana); el segundo, remite a la relación entre la promoción de las exportaciones conjuntamente con la protección de las importaciones, lo cual hizo posible la construcción de una economía industrial diversificada (su referente inicial estuvo en los llamados nuevos estados industriales de Asia: Corea, Taiwán, Hong Kong y Singapur). Para ello, EEUU aseguró el acceso preferencial a su mercado de los bienes producidos por aquellos países, en cuyo caso la razón geopolítica estaría en el centro de la explicación sobre una fase temprana de convergencia de ingresos para los nuevos países exportadores. Comparto el argumento de Wade, sin embargo, me atrevo a complementarlo al señalar que no solo fue la geopolítica sino la conjunción de esta con intereses nacionales estadounidenses, como me permití señalar en la sección anterior: la relocalización de parte de su producción industrial hacia el resto del mundo para tomar ventaja de menores costos comparativos y, por supuesto, la formulación en los países

<sup>25</sup> (...) la actual legislación tributaria de Estados Unidos, donde se grava a las grandes empresas estadounidenses únicamente por los beneficios que repatrián, fomenta la deslocalización de los puestos de trabajo. Nuestro sistema de competencia global anima a las empresas a ubicarse no sobre la base de la eficiencia mundial, sino de la competencia tributaria (Stiglitz, 2013: 344).

asiáticos de políticas económicas para el desarrollo con relativa independencia como puede ilustrarse mediante la evolución de las ratio *acervo de inversión extranjera directa/producto interno bruto* y *flujo de inversión extranjera directa/formación bruta de capital*, en ambos casos favorable a las economías nacionales asiáticas, por lo menos hasta la crisis financiera y cambiaria de 1998.<sup>26</sup> Con ello quiero decir que este par de indicadores sugieren un esfuerzo de capitalización considerable basado en capacidades nacionales, por lo cual no debemos soslayar la importancia de las políticas para el desarrollo en favor de los determinantes exclusivamente foráneos.

En la sección anterior se pudo observar entonces la importancia de la relocalización mediante la cuantía del comercio intrafirma en las importaciones estadounidenses provenientes de sus empresas filiales. En el caso que nos ocupa en la sección presente, la estadística disponible permite mostrar la doble dimensión del acceso al mercado estadounidense y el esfuerzo productivo endógeno asumido por economías emergentes de Asia. La muestra incluye seis países, cuales son Corea, Hong Kong, Indonesia, Malasia, Singapur y Tailandia, a lo largo de un período que abarca desde el inicio de la crisis de crecimiento en EEUU hasta la crisis financiera y cambiaria de 1998 en Asia.

La estadística disponible señala a Corea como el país que parte desde una *ratio* más baja entre sus exportaciones y el nivel de actividad, y logra la mayor expansión en sus primeros 20 años de desarrollo en el período escrutado. Sin embargo, es también el de mayor desaceleración en su desarrollo exportador previo a la crisis de 1998.

#### Cuadro 7

##### Asia Pacífico

##### Participación de las exportaciones de bienes con relación al PIB

(%)

	1968	1987	1997
Corea	8,3	34,4	29,1
Indonesia	14,1	22,0	26,1
Singapur	83,3	142,6	132,9
Tailandia	11,3	22,9	37,5

Fuente: IMF, International Financial Statistics.

Yearbook 1990 y 2001.

<sup>26</sup> Esta idea de relativa independencia en las políticas económicas formuladas por los países asiáticos ya mencionados, encuentra acogida en Amsden, 2007. Allí sugiere que el mundo disfrutó de una edad dorada de crecimiento entre 1950 y 1980 al amparo de la hegemonía estadounidense, época en la cual los EEUU no pretendieron conducir la política internacional de sus países asociados y tampoco las estrategias de política económica. Por el contrario, señala, en los siguientes 25 años al menos, se le impuso al mundo un conjunto de políticas económicas (ortodoxas) cuyo cumplimiento se antepuso como requisito para disfrutar de acceso al financiamiento estadounidense y sus mercados. La ralentización del crecimiento fue el primer resultado más obvio.



Cuadro 8

**Asia Pacífico**

**Incremento promedio de las exportaciones de bienes**

(%)

	1968 - 1987	1968 - 1997
Corea	25,6	20,7
Indonesia	15,3	14,4
Singapur	17,4	16,9
Tailandia	15,6	16,1

Fuente: IMF, International Financial Statistics.

Yearbook 1990 y 2001.

Por el contrario, Singapur, con exportaciones diversificadas más allá de EEUU y Japón, e Indonesia y Tailandia, cuyas exportaciones manifiestan un mayor contenido de recursos naturales, exhibieron mejor desempeño. La discusión sobre los resultados de Corea en los extremos de la serie de tiempo no puede soslayar lo atinente a la globalización, incluso en una dimensión política. Obviamente tal reflexión trasciende los límites de este ensayo; sin embargo, me permito aventurar lo que sigue a manera de paréntesis: desde finales de los años ochenta Corea se convirtió en una referencia de la estrategia adecuada para forzar desarrollo económico. La expansión de las capacidades nacionales y su ulterior concreción en empresas nacionales exportadoras devino centro del debate económico e ideológico durante la década siguiente, precisamente un tiempo durante el cual las instituciones multilaterales forzaron la apertura y transnacionalización de las economías nacionales al amparo de la resolución de las crisis de endeudamiento externo, en cuyo caso es posible identificar como determinantes del resultado anotado tanto las presiones internas por la democratización, las cuales acarrearán mejoras en la distribución del ingreso por la acción de la sindicalización y el incremento subsecuente del consumo interno, junto a la creciente apertura de la economía doméstica.

El cuadro 9 sugiere la relevancia de los mercados de EEUU y Japón, siendo especialmente importante el primer caso para Corea, Hong Kong y Singapur. Para Indonesia, Malasia y Tailandia se evidencia una mayor importancia relativa de los mercados de Japón. Esta diferencia pareciera asentarse sobre las cualidades de las respectivas canastas de bienes exportables: en el caso de Indonesia, Malasia y Tailandia, la fuerte presencia de hidrocarburos y otros recursos naturales (minerales metálicos, productos forestales y alimentarios) determinaron la mayor orientación de sus exportaciones hacia Japón, sobre todo durante los primeros 20 años. El soporte gráfico provisto a continuación así lo ilustra.

Cuadro 9

**Concentración de las exportaciones de bienes a EEUU**

Como % de las exportaciones totales de bienes

1968-1998	Corea	Hong Kong	Indonesia	Malasia	Singapur	Tailandia
Promedio	31,83	27,89	17,67	16,23	16,05	15,85
Mínimo	15,16	21,25	12,02	10,61	10,61	7,94
Máximo	51,77	35,76	28,69	21,62	21,19	22,72
Desviación ST	10,02045	4,43651	4,61943	2,89725	2,76561	4,47881

**Concentración de las exportaciones de bienes a Japón**

Como % de las exportaciones totales de bienes

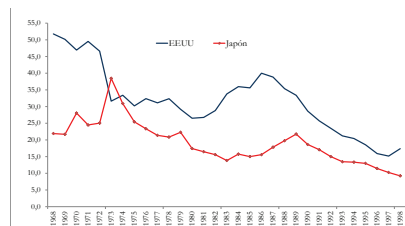
1968-1998	Corea	Hong Kong	Indonesia	Malasia	Singapur	Tailandia
Promedio	19,17	5,88	39,67	17,82	8,56	18,54
Mínimo	9,23	4,23	18,66	10,50	6,37	13,02
Máximo	38,46	9,59	53,46	24,56	11,31	27,68
Desviación ST	6,34218	1,15411	9,65256	3,86901	1,23371	4,43885

Fuente: IMF, eLibrary Data. DOTS.

Gráfico 6

**Corea: exportaciones de bienes a EEUU y Japón**

Como % de las exportaciones totales de bienes

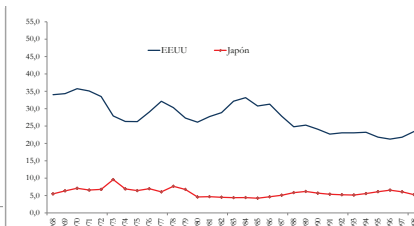


Fuente: IMF, eLibrary Data. DOTS. Cálculos VLR.

Gráfico 7

**Hong Kong: exportaciones de bienes a EEUU y Japón**

Como % de las exportaciones totales de bienes

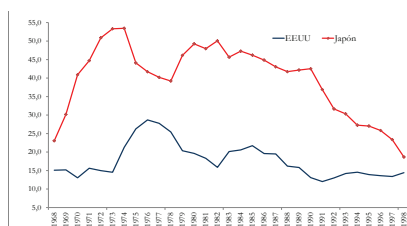


Fuente: IMF, eLibrary Data. DOTS. Cálculos VLR.

Gráfico 8

**Indonesia:**  
**exportaciones de bienes a EEUU y Japón**

Como % de las exportaciones totales de bienes

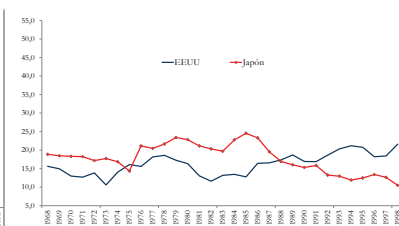


Fuente: IMF, eLibrary Data. DOTS. Cálculos VLR.

Gráfico 9

**Malasia:**  
**exportaciones de bienes a EEUU y Japón**

Como % de las exportaciones totales de bienes

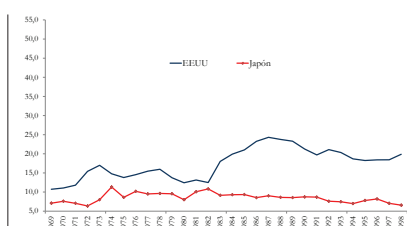


Fuente: IMF, eLibrary Data. DOTS. Cálculos VLR.

Gráfico 10

**Singapur:**  
**exportaciones de bienes a EEUU y Japón**

(Como % de las exportaciones totales de bienes)

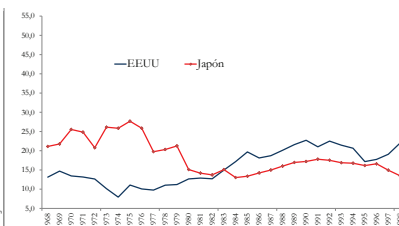


Fuente: IMF, eLibrary Data. DOTS. Cálculos VLR.

Gráfico 11

**Tailandia**  
**exportaciones de bienes a EEUU y Japón**

(Como % de las exportaciones totales de bienes)

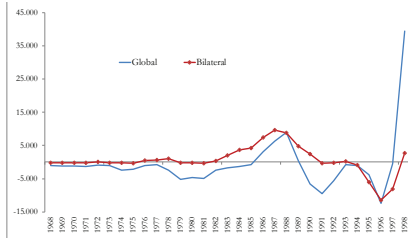


Fuente: IMF, eLibrary Data. DOTS. Cálculos VLR.

Un elemento que resalta durante el período bajo escrutinio y hasta el presente, es la persistencia del déficit comercial de Corea, Hong Kong, Singapur y Tailandia con Japón. Hong Kong, Indonesia y Malasia registran superávit recurrentes con EEUU, mientras que Tailandia obtiene tales resultados desde 1985 y Corea desde 1998. Los resultados para Singapur fluctúan. En conjunto, semejante situación abona en la dirección de los argumentos acerca de la importancia del mercado interno de los EEUU no solo para conceder persistencia al crecimiento de los países de Asia en la muestra sino como proveedor parcial de recursos para conceder viabilidad a su déficit con el resto del mundo (léase Japón).

Gráfico 12

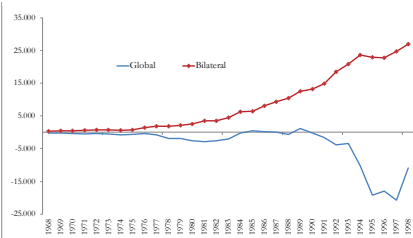
**Corea, saldo comercial en bienes: global y bilateral con EEUU**  
(Millardos de USA\$)



Fuente: IMF, eLibrary Data. DOTS. Cálculos VLR.

Gráfico 13

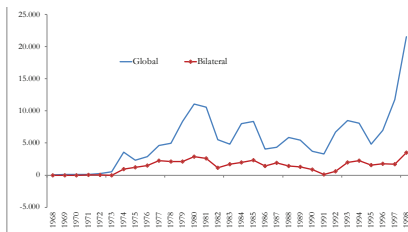
**Hong Kong, saldo comercial en bienes: global y bilateral con EEUU**  
(Millardos de USA\$)



Fuente: IMF, eLibrary Data. DOTS. Cálculos VLR.

Gráfico 14

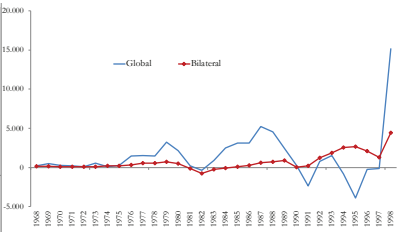
**Indonesia, saldo comercial en bienes: global y bilateral con EEUU**  
(Millardos de USA\$)



Fuente: IMF, eLibrary Data. DOTS. Cálculos VLR.

Gráfico 15

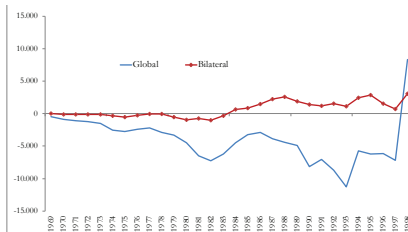
**Malasia, saldo comercial en bienes: global y bilateral con EEUU**  
(Millardos de USA\$)



Fuente: IMF, eLibrary Data. DOTS. Cálculos VLR.

Gráfico 16

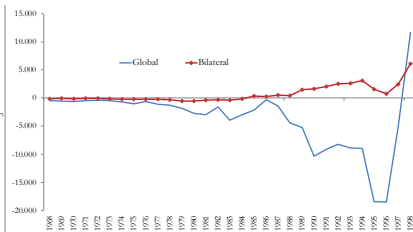
**Singapur, saldo comercial en bienes: global y bilateral con EEUU**  
(Millardos de USA\$)



Fuente: IMF, eLibrary Data. DOTS. Cálculos VLR.

Gráfico 17

**Tailandia, saldo comercial en bienes: global y bilateral con EEUU**  
(Millardos de USA\$)



Fuente: IMF, eLibrary Data. DOTS. Cálculos VLR.

### **Nuevas contingencias, nuevas oportunidades: ¿una nueva crisis de hegemonía?**

La reflexión sobre la cual he cabalgado permite ilustrar cómo la estrategia de salida de las crisis económica y de hegemonía condujo a la definición de una doble senda de resultados en adición a la globalización: en el plano interno, se dio cuenta de los reajustes intersectoriales en la economía nacional. Por ejemplo, la rápida pérdida de importancia relativa en el producto y el empleo doméstico de las actividades productoras de bienes (agricultura, minería, construcción y manufactura) en favor de las actividades de servicios. En el propio sector industrial el dinamismo pasó a localizarse en las actividades vinculadas con las tecnologías de la información y los nuevos materiales, las cuales están asociadas con una mayor velocidad para la incorporación de progreso técnico, mientras aquellas actividades maduras o con baja tasa de sustitución se trasladaron a regiones de bajos costos laborales (en general, el escenario en proceso fue preludio del advenimiento de un nuevo paradigma tecnoeconómico). Los cambios en el mercado laboral, identificados por la laxitud en las relaciones contractuales promovida como política de Estado al igual que la neutralización compulsiva de la sindicalización, contribuyó de suyo al deterioro de los salarios reales alimentado sustantivamente por nuevas realidades en la composición del empleo doméstico. Por otro lado, se creó igualmente la oportunidad para que otras economías nacionales modificasen su posición relativa en la división internacional del trabajo, cual es el caso, con mayor o menor intensidad, de los países asiáticos arriba considerados y en función de los argumentos expuestos. Así se compartió el costo de gendarmería vinculado con la hegemonía.

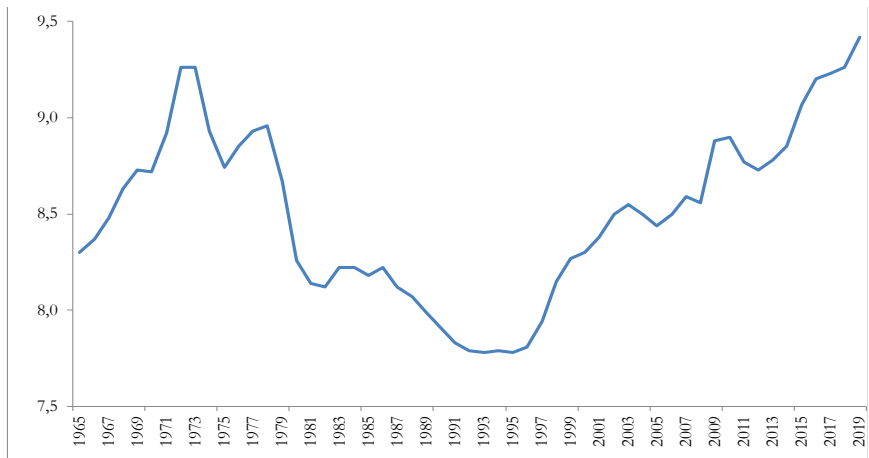
Como resultado de transformaciones en el paradigma tecnoeconómico y el mercado laboral, el empleo en el sector productor de bienes se redujo —con relación al total del empleo doméstico privado— desde 43,11 por ciento en 1966 (antes de la crisis) a 32,17 por ciento en 1983 (inmediatamente después de la crisis). La sola actividad manufacturera se contrajo 3,18 por ciento en términos absolutos durante la crisis (1967-1982) y ello habla por sí mismo de la magnitud del ajuste experimentado. Para 1990, el empleo del sector bajo comentario cayó a 28,20 por ciento del empleo doméstico privado (BEA, US Department of Commerce). La relocalización industrial y la rápida incorporación de cambio técnico pueden explicar el comportamiento en la composición del empleo doméstico. Adicionalmente, el nuevo perfil en la composición del empleo y las acciones estatales en contra de los sindicatos contribuyeron con la caída subsiguiente de los salarios reales: el empleo en los servicios suele caracterizarse por una elevada rotación, lo cual dificulta concertar acciones en la dirección de la autovaloración del trabajo; las iniciativas estatales en contra de los sindicatos restaron capacidad de negociación a los trabajadores y las medidas de flexibilización laboral condujeron a la institucionalización del empleo precario (mal remunerado, sin prestaciones para licencia por enfermedad, atención médica o

desempleo). A su vez, las menores remuneraciones reales (pérdida del poder de compra de los salarios en términos de la canasta de bienes) condujeron a un incremento de la deuda de los hogares en un contexto de creciente concentración del ingreso en la plutocracia, al punto de reconstituirse la distribución prevaleciente antes del *New Deal*. Los salarios reales comenzaron a caer desde 1974 y hasta 1996 no registran una incipiente recuperación: en 2016 acceden al nivel medio observado cuarenta y tres años atrás. En el intermedio, la necesidad de cubrir la subsistencia elevó la deuda de los hogares con relación al PIB desde un promedio de 44,45 por ciento hasta 98,27 por ciento en 2008. El descenso abrupto en los diez años siguientes desde la crisis financiera de 2008 atiende a la masiva pérdida de activos inmobiliarios ante la incapacidad de honrar los compromisos financieros contraídos. Esta realidad está acompañada por la restauración de la preeminencia de la plutocracia en el ingreso nacional: los niveles de concentración hoy día son similares a los registrados en la década de 1920, siendo 48,0 por ciento la participación del décimo decil en 2018 (50,3 por ciento en 1928). Los tres gráficos subsiguientes resumen la situación descrita:

Gráfico 18

**Estados Unidos: salario real promedio por hora**

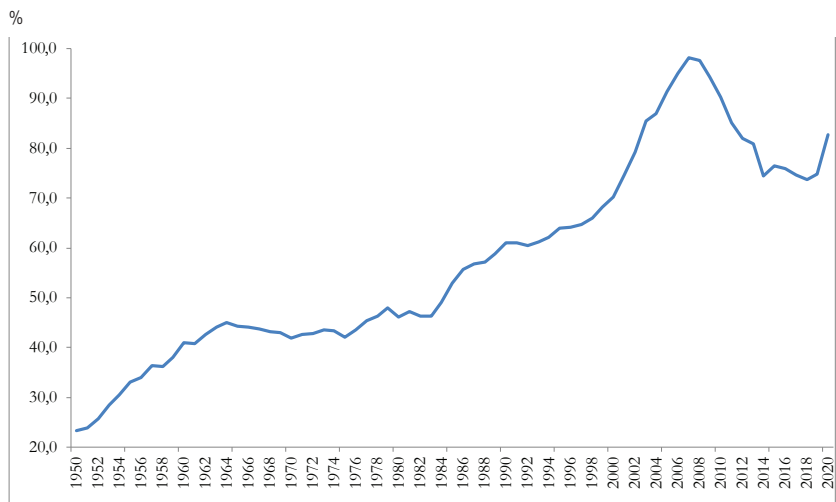
(%)



Fuente: Economic Report of the President. Varios años

Gráfico 19

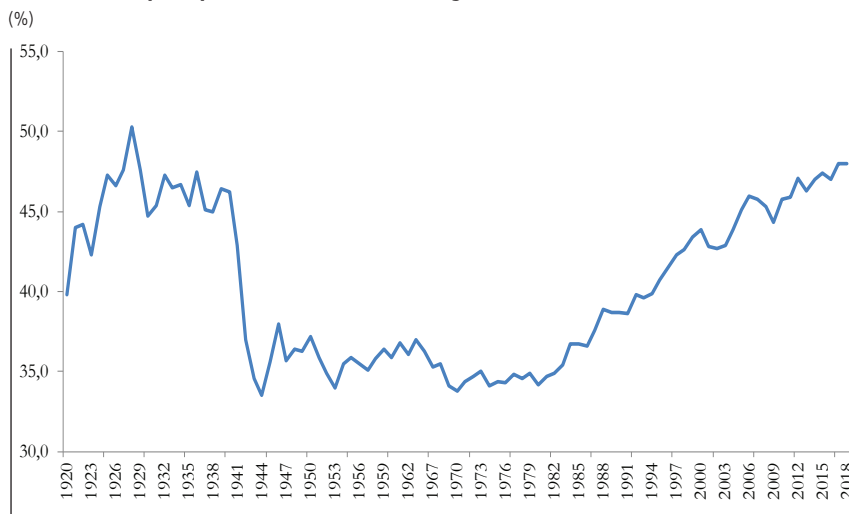
**Estados Unidos: deuda de los hogares / PIB**



Fuente: Economic Report of the President. Varios años

Gráfico 20

**Estados Unidos: participación del décimo decil en el ingreso nacional, 1920-2018**



La participación del decil superior en el ingreso nacional estadounidense pasó de 46% en promedio durante las décadas de 1920-1930 a 35,6% en la década de 1950 y 34,5% en la década de 1970; luego volvió a subir a valores cercanos al 45% en la década del 2000 y alcanzar 48% en 2018.

Fuente: piketty.pse.ens.fr/ideologie.

Concentración del ingreso por la plutocracia, prolongada ralentización de los salarios reales de cara a la productividad, precarización del empleo y deterioro de las condiciones sociales del trabajo, lenta respuesta de la inversión y el empleo domésticos, mayor crecimiento de la inversión directa en el resto del mundo en comparación con la inversión neta en el país y creciente conflictividad interna, son algunas de las características distintivas de la sociedad estadounidense en tiempos de globalización.

Cuadro 10

**Estados Unidos: producto, productividad e inversión**

Tasa compuesta de variación promedio (%)

	PIB	Empleo	Productividad	Salarios reales	Inv. directa en el exterior	Inv. dom. neta
2000-2019	1,89	0,69	1,20	0,63	7,84	0,84

Fuente: USA Economic Report of the President 2020. BEA. Cálculos VLR.

Las importaciones baratas, el señoreaje<sup>27</sup> y el endeudamiento externo concedieron viabilidad económica y política durante las últimas tres décadas a la realidad social detrás de las bambalinas de una ficción de prosperidad tan solo evidente en Wall Street. Pero el espejismo que la sostiene pareciera desvanecerse.

El llamado «nacionalismo económico» estadounidense (un discurso político vinculado a Donald Trump, el cual promueve la inversión y el empleo doméstico, además de una reducción del gasto asociado con las actividades de gendarmería internacional) no es más que el reconocimiento de la insostenibilidad de la realidad social y política implícita tras estos últimos gráficos y decantada por la crisis de 2008. Más allá de los ribetes demagógicos que puedan endosársele, implica la asunción de la inviabilidad de sostener una economía generadora de empleos en el resto del mundo al tiempo que deteriora el mercado laboral interno y el nivel de vida. A su vez, la presente pandemia Covid-19 abona en la dirección de añadir presiones disruptivas adicionales por los efectos económicos recesivos provenientes del confinamiento y el distanciamiento social, en conjunción con la ruptura resultante en las cadenas de suministros con incidencias

<sup>27</sup> Barry Eichengreen señaló, con relación al predominio mundial del dólar, que este le ha permitido a EEUU financiarse con cargo al resto del mundo por tres vías diferentes: señoreaje, diferencias entre las tasas de interés pagadas por los bonos del tesoro estadounidense con relación a las tasas de retorno de la inversión internacional y el efecto diferenciado de la depreciación del dólar y la valorización de la inversión internacional (Eichengreen, 2011).



adversas sobre la circulación de bienes y cadenas de valor.<sup>28</sup> En tal sentido, puedo suponer que con algunas modificaciones, los cambios a los cuales apuntan estos eventos habrán de persistir en la dinámica económica estadounidense por venir con prescindencia de una eventual sustitución en la dirección política nacional. Así, cabría esperar una fractura en el consenso hegemónico que concede viabilidad a la acumulación de capital bajo liderazgo estadounidense sin que ello implique una crisis de sostenibilidad del capitalismo. Por lo menos en el futuro previsible.

Previo al estallido de la pandemia Covid-19, el nacionalismo económico estadounidense propició en 2019 una caída de 2,55 por ciento en el comercio internacional de bienes vinculada a sus disputas arancelarias y regulatorias con la Unión Europea (UE), la República Popular China (China), y con Canadá y México, sus socios en el North American Free Trade Agreement. Por otra parte, elevó la acritud en sus relaciones con la Unión Europea respecto a la Organización del Tratado del Atlántico Norte; con la misma UE en torno a la geopolítica sobre Rusia, Irán y Siria; la amenaza con sanciones comerciales sobre Alemania por la construcción del Nordstream, todo ello en medio de una creciente pugnacidad en las relaciones con entes multilaterales y la asunción de posiciones unilaterales en general, dentro del cuadro de sus relaciones internacionales. De tal manera, no pareciera EEUU estar dispuesto a insistir en la condición hegemónica más allá de hechos puntuales vinculados con sus intereses nacionales. Así, durante los últimos dos años ha tendido al empleo de los aranceles como instrumento para corregir su déficit comercial (con muy limitado éxito en razón de la magnitud alcanzada por las importaciones intrafirma de sus corporaciones transnacionales) y fomentar la inversión bruta fija, siendo las mencionadas disputas comerciales con China y la UE expresión depurada del cambio en su política internacional; e incluso regional, como aconteció con los cambios impuestos a la arquitectura del Nafta (a partir del 1° de julio de 2020 fue sustituido por un nuevo acuerdo denominado USMC). En tal sentido, podría afirmarse que la posición internacional de EEUU en el contexto del llamado nacionalismo económico se caracteriza por su renuencia a liderar la acumulación de capital a escala global dados los costos asociados, en favor de concentrar su acción fronteras adentro, y ello coincide con el desdén de la UE por asumir una postura cónsona con su participación en la economía mundial y a la imposibilidad de China para ejercerla; la hegemonía, se entiende. Además, como añadido a lo mencionado, todavía tiene EEUU que lidiar con tres elementos que proveen presiones adicionales sobre sus relaciones internacionales: i) la dificultad del

<sup>28</sup> Para ilustrar la gravedad de la situación cabe mencionar que la crisis financiera de 2008-2009 acarreó la pérdida, solo en los Estados Unidos, de unos siete millones de empleos y la recuperación al nivel previo les tomó cinco años. Y ello pese a la restauración del crecimiento real a partir del año 2010.

ajuste productivo al nuevo paradigma tecnoeconómico dados los costos de la transición y el poder político aún detentado por el viejo bloque de poder; ii) la dificultad para gestionar su situación fiscal en el entorno doméstico; y iii) una eventual ruptura en la valoración mundial de su moneda, abatiendo así los beneficios del señoreaje.

La UE con su población relativamente envejecida, sus bajas tasas de natalidad, agobiada por la inmigración pobre islámica y africana, crecimiento económico moderado y la frugalidad en el consumo, no está dispuesta a asumir los costos de la función hegemónica, y menos el que acarrea una mayor presencia militar cuando registra en su interior un incremento de las disputas distributivas y las pugnas políticas asociadas; evidentes en las impugnaciones locales de las decisiones de la Comisión de Europa y las luchas por preservar el estado de bienestar y el resurgimiento de los localismos. Por otra parte, semejante actitud —quiero decir, mirar de soslayo los eventos internacionales que no le incumben directamente—, se ve reforzada por el carácter comunitario del 59,2 por ciento de sus exportaciones de bienes (IMF, DOTS), es decir, la mayor proporción de las transacciones reales externas de los países miembros acontecen dentro del espacio comunitario.

Por otra parte China, que realiza movimientos en la dirección de conceder a su moneda presencia global como activo de reserva y medio de pago internacional,<sup>29</sup> lo hace más para utilizarla como instrumento de financiamiento adicional desde el resto del mundo (proveerse de señoreaje internacional) que por interés en convertirse en el eje dinámico de la acumulación de capital,<sup>30</sup> y este, por ahora, quizá no remita a un lapso de tiempo

<sup>29</sup> «The RMB has come a long way in short time. The currency is making an impressively rapid ascent into the upper echelons of international finance. The RMB's growing prominence as international currency could, over time, conceivable diminish the roles of the major currencies -even that of the dollar- as unit of account and media of exchange intermediating international trade and finance transactions. However, the RMB is now hitting constraints that result from the structure of its domestic economy and will limit its progress as a reserve currency (i.e., a store value). Moreover, given the nature of its political system, its it unlikely the RMB will attain the status of a safe haven currency. Thus, although it is likely to continue its ascent, the notion that the RMB will become a dominant global reserve currency that rivals the dollar is far-fetched (Prasad, 2017: 222). «El RMB ha seguido un largo camino en corto tiempo. La moneda está haciendo un ascenso impresionantemente rápido hasta los escalones superiores de las finanzas internacionales. La creciente relevancia del RMB como moneda internacional podría con el tiempo reducir la importancia de las principales monedas -incluso el dólar- como unidad de cuenta medio de pago en el comercio y las finanzas internacionales. Sin embargo, enfrenta ahora restricciones provenientes de la estructura de su economía nacional, las cuales van a limitar su progreso en cuanto moneda de reserva (por ejemplo, reserva de valor). Además, dada la naturaleza de su sistema político, es poco probable que el RMB pueda alcanzar la condición de moneda de refugio seguro. Así, aunque es posible continúe su ascenso, la idea de que se convertirá en una moneda de reserva mundial dominante en rivalidad con el dólar luce descabellada». Traducción propia.

<sup>30</sup> La proporción de reservas internacionales asignadas en renminbi para el IV trimestre de 2019 de acuerdo con IMF COFER se ubicó en 1,84 por ciento de las reservas totales mientras aquellas en USA\$ y Euros fueron 57,02 por ciento y 19,23 por ciento, respectivamente. Si bien es cierto que durante los últimos tres años se observa una reducción de las reservas internacionales en USA\$ por 8,34 puntos porcentuales y una relativa estabilidad en las denominadas en euros, la respuesta en renminbi en términos absolutos en modo alguno honra el esfuerzo realizado por China (como ejemplo, debemos recordar el ataque especulativo contra su moneda en agosto de 2017, el cual impuso al Banco del Pueblo pérdidas superiores a USA\$ 100 mil millones en tres días, sin que tal evento forzase a las autoridades monetarias a cerrar el mercado cambiario). Y el problema central con ello, respecto a la dinámica de las finanzas internacionales no es otro que confianza; esto es, la seguridad para el inversionista de poder cambiar sus instrumentos monetarios a divisas, bienes o instrumentos bursátiles con la sola expresión de su voluntad. Esa es una garantía que China todavía no puede ofrecer.

previsible a mediano plazo por cuanto —con relación a EEUU— su PIB es 60,5 por ciento y 14,2 por ciento en términos per cápita (World Bank, WDI). Incluso, pese a su liderazgo exportador, sus exportaciones son apenas 5,5 por ciento superiores a las de EEUU (Ibíd). Si bien el tamaño de su VAB industrial le concede robustez para fagocitar una proporción considerable de los productos básicos generados a escala planetaria, no acontece así con la capacidad de su mercado interno para absorber una cuantía relevante de los bienes finales producidos en el resto del mundo y mucho menos para —mediante su concurso— desempeñarse como eje dinámico de la acumulación de capital a escala mundial. Dicho de otra manera, China no tiene la capacidad ni la disposición para absorber una parte de la producción de bienes de consumo final del resto del mundo para estabilizar la economía mundial y garantizar la viabilidad de la acumulación de capital en tanto está centrada en su propia conversión en factoría planetaria y garantizarse la provisión de recursos naturales desde los confines del planeta (no es otra la estrategia involucrada en *La nueva ruta de la seda*). Así mismo, la ausencia de un sistema bancario con cobertura sobre el ciclo de vida reduce sustancialmente las posibilidades domésticas de expansión del consumo en bienes finales. Su elevada tasa de ahorro está vinculada con la necesidad de los hogares de disponer de recursos para enfrentar los gastos de salud, educación y otras contingencias. De hecho, esos ahorros y la necesidad de preservarlos a mediano plazo, explican la cuantía de recursos que desde China aplicaron sobre los títulos del Tesoro estadounidense.

### **A manera de epodo**

Cuando se definió como efímera la hegemonía, ello partió del supuesto que la potencia hegemónica creaba posibilidades para la modificación de las formas de inserción internacional en virtud de la movilidad de los factores productivos, incluidos los conocimientos asociados con el hecho productivo. Sin embargo, Carlos Eduardo Martins había cuestionado esta breve temporalidad para la hegemonía cuando reivindicó en ella una dimensión institucional funcionalmente vinculada con la sostenibilidad de la acumulación de capital. Y este hecho singular de como el sistema se protege contra la emergencia de contrapoderes o el ascenso de la periferia en la competencia por el excedente planetario es un aspecto escasamente explorado —si es que lo ha sido— de la globalización. La exigencia por parte de las instituciones multilaterales con sede en Washington D.C., de la apertura de las economías nacionales con abstracción de las asimetrías específicas así como la imposición de la homogeneidad institucional y de políticas con la deliberada intención de contener, moderar o mediatizar el desarrollo económico (evidente en América Latina con posterioridad a la crisis de la deuda y en función del ajuste estructural, mas no tanto en el caso de Asia oriental enmascarada en la privatización y liquidación de

activos nacionales en el contexto de la crisis de 1998), expresa la exitosa estrategia de recomposición hegemónica con la única excepción de quien logró aislar su economía nacional y sus relaciones internacionales: la República Popular China.

En el momento presente, una nueva crisis hegemónica tensa las relaciones internacionales a escala global y tiene como protagonistas precisamente al hegemón desde la segunda postguerra y la potencia emergente de la contemporaneidad. En este momento, el acercamiento entre las economías nacionales del área Asia-Pacífico en torno a China y la guerra comercial entre esta y los EEUU pueden identificarse como un aspecto de la nueva crisis hegemónica. Por otro lado, está el destino del señoreaje que en solitario extraen los EEUU del resto del mundo a través del imperio del dólar en las relaciones económicas internacionales y crecientemente cuestionado en tanto forma de exacción de renta internacional. Estos son temas heredados de un cierre inconcluso de la previa crisis hegemónica y de los cambios contingentes en la dinámica internacional del capital e inherentes a la naturaleza cambiante del proceso de acumulación; principalmente con posterioridad a la crisis financiera internacional de 2008-2009.

Si Latinoamérica pretende reivindicar la posibilidad de un mejor vivir mediante la construcción de sociedades con ingresos crecientes, los temas aquí escrutados no pueden soslayarse; deben ser indefectiblemente considerados desde un doble plano nacional y regional. De cara al desarrollo, algunos deben nuevamente elaborarse, como por ejemplo, el papel del mercado interno (ahorro interno, distribución del ingreso y poder de compra), la inversión extranjera directa y los encadenamientos internos (producción de bienes intermedios y finales), el perfil de las cadenas de valor y su integración en los planos nacional y regional, formación de recursos humanos, productividad del trabajo, valor agregado en el sector de transformación, inversión pública y externalidades (infraestructura, servicios públicos, creación de capacidades en el sector de transformación). Sobre todos estos temas las experiencias de China y otros países del sureste de Asia, Corea y Taiwán en particular, pueden y deben ser evaluados. En los debates latinoamericanos China luce tan solo como un proveedor potencial de financiamiento y destino de la producción básica. Pero como sugirió Yao Yang (2019), el camino difícil hacia el desarrollo económico, sus grandes líneas, ya fueron trazadas. Recoger las especificidades idiosincrásicas y la singularidad de la coyuntura es parte del trabajo del establecimiento intelectual y político. Las tensiones sobre la hegemonía están a la orden del día y pueden abrir oportunidades para las políticas de desarrollo en la región, si se logra subvertir la ruta fácil de la apropiación de la renta de los recursos naturales y conceder viabilidad –sostenibilidad social– a la región.

## Referencias bibliográficas

- Amsden, Alice** (2007). *Escape from Empire: The developing world's journey through heaven and hell*. Cambridge: The MIT Press.
- Bonturi, Marcos y Kiichiro Fukasaku** (1993). «Globalisation and Intra-Firm Trade: An Empirical Note». OECD Economic Studies n° 20, Spring.
- Chen, Tina Yiping** (2000). «Foreign Direct Investment and Intra-Industry Trade –the case of the United States». Australia-Japan Research Center Pacific Economic Papers, n° 303, may.
- Eichengreen, Barry** (2011). *Exorbitant Privilege. The Rise and Fall of the Dollar*. New York: Oxford University Press.
- Ferguson, Niall** (2011). *El imperio británico. Cómo Gran Bretaña forjó el orden mundial*. Barcelona: Editorial Debate.
- Fukasaku, Kiichiro** (1992). «Economic Regionalisation and Intra-Industry Trade: Pacific-Asian Perspectives». Oecd Development Centre. Working Paper n° 53, february.
- Hymer, Stephen** (1960). «The international operations of national firms. A study of direct foreign investment». MIT. Mimeo.
- Kindleberger, Charles** (1985). *La crisis económica 1929-1939*. Barcelona: Editorial Crítica.
- Lakatos, Cilla y Franziska Ohnsorge** (2017). «Arm's Length Trade: A Source of Post-Crisis Trade Weakness». World Bank, Policy Research Working Paper 8144, july.
- López Ríos, Vladimir** (2018). «La construcción del mundo contemporáneo: de una particular crisis en el capital al mundo global». Mimeo.
- Magdoff, Harry** (1969). *La era del imperialismo. Política económica internacional de Estados Unidos*. México: Editorial Nuestro Tiempo, S.A.
- Martins, Carlos Eduardo** (2011). *Globalização, dependência e neoliberalismo na América Latina*. São Paulo: Boitempo Editorial.
- Pigna, Felipe** (2005). *Los mitos de la historia argentina 2. De San Martín a "el granero del mundo"*. Buenos Aires: Editorial Planeta.
- Prasad, Eswar** (2017). *Gaining Currency. The Rise of the Renminbi*. New York: Oxford University Press.
- Ruhl, Kim J.** (2015). «How Well is U.S. Intrafirm Trade Measured?» *American Economic Review*, vol. 105 (5), may.
- Shleifer, Andrei** (2009). «The Age of Milton Friedman». *Journal of Economic Literature*, 47-1: 123-135.
- Stein, Arthur A.** (1984). «The Hegemon's Dilemma: Great Britain, the United States, and the international economic order». *International Organization*/vol. 38/Issue 02/march.
- Stiglitz, Joseph** (2013). *El precio de la desigualdad*. Caracas: Taurus.
- Unido** (1981). «Intra-Firm Trade and International Industrial Restructuring». Working Papers on Structural Changes. n° 20, october.
- Wade, Robert H.** (2018). «Challenging the wisdom of more globalization». *Financial Times*, april 25.
- Wallerstein, Inmanuel** (2007). *El moderno sistema mundial II. El mercantilismo y la consolidación de la economía-mundo europea 1600-1750*. México: Siglo XXI Editores.
- Yao Yang** (2019). «The Open Secret of Development Economic». *Project Syndicate*, october 22.
- Zeile, William J.** (1997). «U.S. Intrafirm Trade in Goods». BEA, *Survey of Current Business*, february.