
Las características de la economía mundial contemporánea en clave comparativa

Igal Kejsefman

UBA-CONICET-IESAC-UNQ

igalrej@gmail.com

The characteristics of the contemporary world economy in a comparative key

As características da economia mundial contemporânea em uma chave comparativa

Fecha de recepción: 22 de abril de 2020

Fecha de aprobación: 3 de julio de 2020

Resumen

En el presente artículo nos proponemos delimitar las características estrictamente económicas de la etapa contemporánea del sistema capitalista mundial –como resultado de la interacción dinámica entre rupturas y continuidades respecto de etapas previas (el fordismo y el neoliberalismo)– en base a un ejercicio de comparación sincrónica. Para tal fin, en un primer momento construiremos una clave de lectura fundada en los conceptos que fueron formulados por los regulacionistas, la perspectiva de la internacionalización del capital y la teoría cepalina para el abordaje de la etapa fordista de la economía mundial, y mostraremos su potencia para delimitar las características de la etapa neoliberal. En una segunda sección, buscaremos exponer de qué modo y en qué sentido la crisis de las *.com* ha puesto en crisis al neoliberalismo y ha abierto el camino hacia nuevas transformaciones de la economía mundial. En las conclusiones realizaremos el ejercicio comparativo y propondremos denominar a la actual etapa –provisoriamente– como posneoliberal.

Palabras clave: economía mundial; fordismo; neoliberalismo; posneoliberalismo.

Abstract

In this article we propose to delimit the strictly economic characteristics of the contemporary stage of the world capitalist system –as a result of the dynamic interaction between ruptures and continuities with respect to previous stages (Fordism and neoliberalism)– based on an exercise of synchronous comparison. For this purpose, at first we will build a reading key based on the concepts that were formulated by the regulationists, the perspective of the internationalization of capital and the ECLAC theory for approaching the Fordist stage of the world economy, and we will show its power to define the characteristics of the neoliberal stage. In a second section, we will seek to expose how and in what sense the *.com* crisis has put neoliberalism in crisis and paved the way for new transformations in the world economy. In the conclusions we will carry out the comparative exercise and we will propose to call the current stage, provisionally, post-neoliberal.

Keywords: world economy; fordism; neoliberalism; post-neoliberalism.

Resumo

Neste artigo, propomos delimitar as características estritamente econômicas do estágio contemporâneo do sistema capitalista mundial –como resultado da interação dinâmica entre rupturas e continuidades em relação aos estágios anteriores (fordismo e neoliberalismo)– com base em um exercício de comparação síncrona. Para tanto, construiremos inicialmente uma chave de leitura com base nos conceitos formulados pelos regulacionistas, na perspectiva da internacionalização do capital e na teoria da CEPAL para abordar o estágio fordista da economia mundial, e mostraremos seu poder para definir as características do estágio neoliberal. Em uma segunda seção, procuraremos expor como e em que sentido a crise de *.com* colocou o neoliberalismo em crise e abriu caminho para novas transformações na economia mundial. Nas conclusões faremos o exercício comparativo e proporemos denominar o estágio atual, provisionalmente, pós-neoliberal.

Palavras-chave: economia mundial; fordismo; neoliberalismo; pósneoliberalismo.

Introducción y objetivos

A la luz de la historia del modo de producción capitalista sabemos que, en diversos momentos, la ley general de acumulación (Marx, 2006) se concretiza de maneras diferentes dando lugar a distintas etapas con características singulares. En el presente artículo nos proponemos delimitar las características estrictamente económicas de la etapa contemporánea del sistema capitalista mundial –como resultado de la interacción dinámica entre rupturas y continuidades respecto de etapas previas– en base a un ejercicio de comparación sincrónica.

La economía política clásica y su crítica pusieron énfasis en el modo en que se organiza el trabajo y la producción al interior de la empresa como el modo que permite incrementar la productividad. Para una de sus corrientes herederas, los regulacionistas, resulta central la forma específica que asume la división técnica del trabajo (Coriat, 1992) dado que el modo de organizar la producción o –como ellos lo denominan– la *norma de producción* (Aglietta, 1999) señala la marca de época y especifica una etapa de la ley general de la acumulación capitalista. Esta, a su vez, se vincula estrechamente con una *relación salarial* (cómo y en qué ámbito se determina el salario) y una *norma de consumo* asociada (qué se consume, ciclo de vida de los productos, origen de esos productos, etc.) (Aglietta, 1999).

La reproducción ampliada del capital motiva el desborde de los límites nacionales y la expansión hacia el exterior motivando una división del trabajo al plano internacional que organiza la producción y el consumo a nivel mundial asignando a cada espacio nacional una tarea específica. Podemos referirnos entonces a una norma de producción a nivel internacional o, como la denominamos aquí, una *internacionalización del capital*¹ (Palloix, 1975). La jerarquía existente entre los espacios nacionales de valor que conforman el sistema mundial (centro-periferia; Prebisch, 1993) implica que solo algunos espacios nacionales tienen la capacidad de estructurarlo: aquellos que ocupan el centro del sistema económico². La alta productividad del centro fuerza, mediante la competencia, a la reestructuración de los capitales de otros espacios nacionales, articula la periferia e impone abandonar modos menos competitivos de organizar la producción para no sucumbir frente al competidor.

Analizando específicamente la dimensión económica de la configuración del sistema mundial hallamos una clave de lectura en la que una etapa sin-

1- Es decir, no conforma una especificidad de la “globalización” desde los años ‘70.

2- Dado que hacemos abstracción de las relaciones de poder (geopolítica), el centro se define como espacio de valor más productivo.

gular queda delimitada –como resultado de la interacción dinámica entre rupturas y continuidades respecto de etapas previas– por modos específicos de articular los distintos niveles de la organización de la producción en vistas a la extracción de plusvalía, desde la empresa individual hasta la división internacional del trabajo. Esto implica contemplar también las jerarquías nacionales y el modo en que el centro articula al conjunto de los países dependientes. Como corolario, la falta de coherencia señala las tendencias a la crisis que, en su agudización, conduce a una transformación y reestructuración delimitando una nueva etapa del sistema capitalista.

Estos conceptos y niveles de análisis fueron ampliamente utilizados para estudiar la etapa fordista y su crisis, por lo que en la primera parte del artículo solo haremos una recuperación breve en vistas de introducir la aplicación de la clave interpretativa y mostraremos su potencia para delimitar las características de la etapa neoliberal. En un segundo momento, expondremos cómo los fundamentos que dieron lugar a la etapa neoliberal motivaron la crisis de las *.com* y luego la crisis *subprime*, abriendo el camino hacia la configuración de nuevos fundamentos de la economía mundial. En las conclusiones, realizaremos una comparación sincrónica entre sendas etapas que nos permitirá delimitar las características contemporáneas de la economía mundial, a cuya estructuración definitiva aún estamos asistiendo.

1. Las etapas fordista y neoliberal de la economía mundial

La crisis de 1929 signó el fin de una etapa de la economía mundial y su superación requirió (re)producir las relaciones sociales capitalistas. La línea de montaje fordista respondió simultáneamente a las distintas dimensiones de la crisis –atacó la capacidad obrera de manejar los tiempos de producción y garantizó la realización de las mercancías en el consumo obrero– y por eso signó una etapa de la ley general de acumulación capitalista que suele denominarse *fordismo* (Aglietta, 1999; Harvey, 1990).

Este modo de organizar el trabajo, *la norma de producción fordista*, articuló *la relación salarial fordista* (Aglietta, 1999). A diferencia de la regulación competitiva del salario, en la regulación fordista (Lipietz, 1986) se estableció un salario social o un “salario directo” (Coriat, 1992: 212) fijado en instancias *extraeconómicas* como la negociación colectiva. Los sindicatos “permuta[ban] aumentos en el salario real por cooperación en el disciplinamiento de los trabajadores en el sistema de producción fordista” que garantizaba aumentos de productividad aún mayores (Harvey, 1990: 156). Resulta evidente en el planteo de Ford que *la norma de producción* no puede escindirse de *la norma de consumo* (Aglietta, 1999) no solo en el aspecto cuantitativo, sino también en el aspecto cualitativo: existe una relación directa entre la producción en

serie y el consumo de masas. La producción en la línea fordista incrementó la explotación y la alienación al punto de la extenuación, por lo que la reproducción de la fuerza de trabajo debió realizarse fuera de la fábrica: el automóvil, consumo emblema de la época, garantizó el traslado desde y hacia ella (Aglietta, 1999: 136).

El sistema internacional de intercambios, que coordinaba Inglaterra con anterioridad a la crisis de 1929, se vio profundamente perturbado. En ese contexto, las políticas de impulso a la demanda agregada se extendieron por el mundo como solución a las crisis, dinamizando la economía en base a una acumulación de capital *hacia adentro*. El veloz crecimiento de la productividad estadounidense –gracias a la extensión de la línea de producción en serie– le permitió ocupar el lugar que otrora ostentó Inglaterra. Luego del esfuerzo de la Segunda Guerra Mundial, la capacidad productiva de Estados Unidos sobrepasaba la posibilidad de absorción por parte del consumo interno. Pero la facultad de autoabastecerse de Estados Unidos (y su baja tasa de importaciones) había motivado un cambio en la articulación entre centro y periferia, y los acuerdos de Bretton Woods en 1944 buscaron regenerar los vínculos entre economías nacional-centradas (Robinson, 2009: 12).

El orden internacional surgido de las negociaciones de la postguerra viabilizó la tendencia de las corporaciones estadounidenses a buscar mercados de ultramar para superar los límites de la demanda efectiva interna. Además de las mercancías, la Inversión Extranjera Directa (IED) jugó un rol fundamental para superar las barreras arancelarias y controles del comercio exterior. Como sostiene Palloix en *La internacionalización del capital*, “la internacionalización significa la extensión de las actividades industriales al plano mundial (...) con el fin de asegurar nuevas condiciones de extracción de la plusvalía relativa y absoluta” (1975: 76). En el mismo sentido, Poulantzas (1973) enfatiza que el desplazamiento de la inversión hacia la periferia capitalista coadyuvó una nueva división internacional del trabajo en vistas a relanzar la acumulación de capital que dejó de “pasar únicamente por la línea tradicional de la demarcación ‘ciudades-industria-metrópolis’ y ‘campo-agricultura-periferia’” (1973: 535).

La forma preponderante nacional-centrada de la acumulación sustentada en la producción en serie también forma parte del proceso de internacionalización del capital, en la cual las empresas multinacionales juegan un rol fundamental (Robinson, 2009: 52). Estas empresas se constituyeron en la pieza clave de lo que Oguz (2015) denomina *internacionalización del capital “restringida al mercado” (market-constrained)*: un capital (por ejemplo, estadounidense, Ford) que invierte internacionalmente, produce localmente (Ford monta una fábrica en Argentina), realiza esa producción en el mismo país (vende a obreros y obreras de la Argentina, no exporta), y luego remite a la casa matriz la ganan-

cia (completando el ciclo del capital, ampliándolo). El surgimiento de esta clase de empresas pone de manifiesto una forma de resolver la contradicción entre la acumulación nacional-centrada y la acumulación de carácter internacional.

Esta etapa del modo de producción capitalista –que parecía no encontrar límites a la expansión– entró en una fase de decadencia desde mediados de los '60. Lo que en un principio pareció una fortaleza que permitiría en toda circunstancia eludir las crisis comenzó a tornarse en una de sus causantes. Las rigideces en el tiempo de producción, en los determinantes del salario, en el mercado de trabajo, en la seguridad social y en el intercambio internacional (patrón oro) comenzaron a atentar contra la relación entre evolución del salario real y de la productividad (Harvey, 1990: 164), es decir, las rigideces e incapacidad de adaptación del sistema brotaban del propio proceso de trabajo. A mediados de los '60, la manufactura estadounidense había perdido competitividad a causa de los altos costos y el capital comenzó a reclamar por la flexibilización de las condiciones de producción para hacer frente a la competencia (Coriat, 1992: 214).

La desaceleración del ascenso de la tasa de plusvalor alumbró una crisis en todas las dimensiones del régimen de acumulación fordista, desde la reproducción de la relación salarial hasta la internacionalización de la producción capitalista y la mediación centro-países dependientes que ella supone. Mientras tanto, las tensiones que se fueron desarrollando en el ámbito de la producción el capital comenzaron a buscar alternativas. Su atención se centró en limitar la capacidad del control productivo a los obreros y las obreras en la línea de montaje. Ya desde los '50 comenzaron los primeros procesos de automatización, que en la década del '60 se extendió también a la oficina (Coriat, 1992: 50).

La crisis mundial de los '70 finalmente manifestó el agotamiento de la etapa fordista y de los modos de organizar la producción involucrados en los diferentes niveles que aquí estamos analizando. A continuación, expondremos la potencia de esta clave interpretativa para delimitar las características de la etapa que emergió tras la crisis del fordismo.

El capital comenzó a hacer frente a las rigideces que obstaculizaban su reproducción ampliada con una nueva forma organizacional. Esta afirmación no significa que los principios tayloristas de control y de ahorro temporal en la producción se hayan abandonado, sino que por el contrario sufrieron una transformación cualitativa. El nuevo modo de organizar la producción, conocido como *just in time*, corrió el eje de la realización de mercancías en base a altos salarios y se centró en la reducción de los costos. Una misma máquina realizaba tareas diversas para productos diferentes. Esta flexibilidad intervino, adicionalmente, en un segundo fundamento que tensionaba la organización

fordista de la producción: la calificación obrera. El patrón de acumulación flexible (Harvey, 1990) expropió la subjetividad obrera (Sotelo Valencia, 2013: 91) en la producción, dando un salto cualitativo en la tendencia de la gran industria, y convirtió quien trabaja en un autómatas: ya no debía saber realizar la pieza sino manejar la máquina que realiza las piezas, lo que le restringía aún más el control de la producción. La incorporación de la informática para el procesamiento de la información tanto a nivel taller como a nivel de la administración favoreció el control de *stocks*, la asignación de tareas y la evaluación de la productividad a escalas desconocidas hasta el momento.

La crisis de la norma de producción fordista de la producción involucró la transformación hacia una nueva relación salarial flexible, en la cual se relajaron las reglas de empleo de la fuerza de trabajo orientándolas hacia la elevación de la productividad y la reducción de costos. La relación salarial flexible permitió la organización austera de la producción. Como primera consecuencia, la empresa se deshizo de los departamentos no rentables del negocio (Srnicek, 2018) como la administración, los insumos, la logística o los servicios de postventa y atención al cliente. Las relaciones salariales flexibles y la descalificación de la fuerza de trabajo posibilitaron internalizar y externalizar funciones con rapidez.

Las rigideces del fordismo también tuvieron impacto en el plano internacional. El crecimiento del salario a una velocidad mayor que la productividad comenzó a atentar contra la competitividad estadounidense. Cuando en 1971 Estados Unidos rompió la paridad con el oro, todo el sistema de cambios fijos se resquebrajó conminando a renegociar los acuerdos de Bretton Woods y las instituciones que este involucraba. En reiteradas ocasiones se resaltó la esfera financiera como el corazón de la etapa postfordista –Chesnais (2003), entre otros–. Sin negar su importancia ni su posterior expansión, desde la perspectiva propuesta en el presente artículo –que periodiza en base a los modos de producir y organizar la producción– entendemos que la expansión de la especulación fue la condición de posibilidad que sustentó la mutación en la esfera productiva (Harvey, 1990; Robinson, 2009; Oguz, 2015).

Las nuevas reglas de juego permitirían trasladar al plano internacional la subcontratación mediante la producción deslocalizada (*offshoring*). Las empresas multinacionales –favorecidas por la renovada flexibilidad– comenzaron a desplazar la producción y “promovieron una ola de industrialización fordista competitiva hacia nuevos lugares donde las exigencias del contrato social con las fuerzas de trabajo eran mucho más débiles o inexistentes” (Harvey, 1990: 168), como en el caso del Sureste Asiático. Así, las empresas transnacionales se comportan de modo diferencial respecto de sus antecesoras, las multinacionales. Constituyen lo que Oguz (2015) denomina *proceso*

de internacionalización del capital "restringido a la inversión" (investment-constrained). Los capitales de un país (por ejemplo, Estados Unidos, Nike) invierten internacionalmente y producen deslocalizadamente (por ejemplo, textiles en Bangladesh), pero la mercadería no tiene como destino el mercado interno sino la exportación hacia otros territorios del mercado mundial (por ejemplo, Europa y Estados Unidos). La nueva etapa bosquejó una "nueva división internacional del trabajo" (Fröebel, Heinrichs y Kreye, 1980).

Pero para comprender la profundidad de este proceso novedoso de industrialización periférica y por qué constituye un salto de etapa debemos atender ahora un caso específico: la apertura de China al mundo capitalista. Mientras se desarrollaba la crisis del fordismo en los años '70, también en China comenzaba un viraje profundo que consistió en una serie de reformas que buscaron –hoy podemos decir que con éxito– desarrollar fuertemente la capacidad productiva y fabril del gigante asiático (Slipak, 2014). Como resultado China experimentó una acelerada industrialización que no siguió la trayectoria clásica de los países occidentales que primero llevaron a cabo una acumulación originaria, luego alzaron barreras proteccionistas y por último rivalizaron con otras potencias en la búsqueda de nuevos mercados. La industrialización china se logró mediada por la apertura al capitalismo y su funcionamiento internacionalizado. En este sentido, coincidimos con Rousset (2014), quien sostiene que la apertura de China extendió la acumulación flexible, aunque creemos necesario señalar junto con Bayer (2009) un matiz: China no destruyó sus instituciones comunistas ni los sindicatos, sino que estos constituyeron una pieza clave para guiar el proceso gradual de apertura, hecho que contradujo las prescripciones del Consenso de Washington (Bayer, 2009: 90).

Los bajos salarios característicos del período obligaron, en vistas a la realización de mercancías, a buscar cada vez menores costos de producción. Fue en ese momento cuando China y las Cadenas Globales de Valor entraron en la escena postfordista. En el delta del Río Perla, situado en el occidente chino, se ubicaron grandes fábricas orientadas a la exportación y destinadas al abastecimiento global. En 1995 se instaló en China la cadena de supermercados Walmart aplicando los principios del *just in time* de modo transnacionalizado y creando un modelo de negocios (*business model*) cuya organización de la producción y de las relaciones laborales señalaron una marca de época análoga a la de Ford (Robinson, 2009). Como señala Sum (2009), Walmart es un gigante del *retail* instalado y abastecido por las fábricas chinas que le permiten mantener sus "siempre precios bajos" (el lema de la empresa). Centrada en el negocio de la venta minorista, la empresa no produce sino que subcontrata la producción aguas afuera. Para que dicha deslocalización de la producción pueda reproducirse no basta con los salarios bajísimos. Debieron,

además, darse dos cambios sustantivos. El primero en materia de informática, que permite la operatoria a distancia, el control de la producción y el procesamiento de la información para la rápida toma de decisiones (Sztulwark y Míguez, 2012; Vercellone, 2011). El segundo cambio refiere a la logística, que viabiliza que un producto mantenga precios más bajos que la competencia local a pesar de haber sido trasladado por miles de kilómetros. Podemos concluir entonces que la etapa postfordista trajo consigo una novedad: por primera vez la división técnica del trabajo asume un carácter internacional, peculiaridad que hasta el momento estaba reservada a la división social del trabajo.

La transformación de la organización de la producción desde la década del '70 impulsó la mutación de la norma de consumo asociada. Los bajos salarios aminoraron la capacidad de compra, por lo que los bienes durables de ciclos de vida largos vieron acotada la demanda. El automóvil perdió centralidad y la transformación urbana apuntó a los servicios colectivos (Aglietta, 1999: 145). Los bienes durables austeros/baratos, de ciclos de vida cortos y con mayores grados de diferenciación (televisor, videocasetera, etc.) desplazaron al automóvil. Su renovación permanente permitía sostener la demanda³.

Nuestra clave de lectura permite exponer la transformación sustancial de la dinámica de la economía mundial como resultado de la interacción dinámica entre continuidades y rupturas: el neoliberalismo. Durante esta etapa, Estados Unidos permaneció en la cúspide de la jerarquía mundial dirigiendo el proceso de acumulación de capital a nivel mundial, aunque asumió un renovado rol articulador respecto del que protagonizó en la etapa anterior. Sin que se produjese un cambio de eje gravitacional del sistema mundial, las políticas de liberalización comercial y deslocalización productiva configuraron una nueva relación entre el centro y los países dependientes. El neoliberalismo reinstauró bajo una manera novedosa –de allí el prefijo “neo”– la acumulación de capital *hacia afuera*, permitiendo a Estados Unidos generar las condiciones para reimpulsar la acumulación a nivel mundial.

La dinámica económica con eje de acumulación en el exterior resulta novedosa en la medida en que se reeditó al calor del desarrollo incipiente de las Cadenas Globales de Valor desde la década del '80, diferenciándose de la articulación que realizaba Inglaterra como centro del sistema. La industrialización de la periferia orientada a la exportación (Barkin, 1981: 157) como los casos de Corea, India, Bangladesh, Brasil y, por supuesto, China atestiguan la magnitud del cambio. Por este motivo, a partir del neoliberalismo, asimilar los países dependientes con la producción y exportación de materias primas –como sucedía en otras etapas de la economía mundial– sin tener en cuenta

3- Por motivos de espacio dejamos de lado otras transformaciones de la norma de consumo.

los procesos históricos operados podría llevarnos a errores groseros de clasificación. Desde nuestra perspectiva, y a diferencia de lo que creía Frank (1967) y aún hoy muchos académicos y muchas académicas, el centro no se distingue de la periferia por la mercancía que produce e intercambia –lo que llevaría a argumentos circulacionistas–, sino por cómo produce.

El neoliberalismo cumplió su cometido logrando transformar la forma en la que el capital se acumulaba y reproducía en la economía mundial. Luego de que se anunciara su predominio indefinido (el Fin de la Historia de Fukuyama), el neoliberalismo desencadenó una serie de procesos que terminaron en crisis en diversos países periféricos: crisis del Tequila en 1995, en Sureste Asiático en 1997, en Brasil en 1999, en Argentina en 2001. Durante los años '90, Estados Unidos enfrentó crecientes dificultades para conducir la dinámica del capitalismo mundial, mientras las crisis iban transformando –una vez más– las relaciones sociales de producción. El quiebre entre diferentes dinámicas económicas internacionales no sucede en un momento preciso ni está predicho, sino que existe un período de indefinición en el cual se desarrolla un proceso de decadencia de una etapa con el florecimiento de otra. ¿Qué fundamentos de la crisis alumbran las dimensiones bajo análisis? Tras la crisis, ¿se articuló/está articulando un nuevo modo de organizar la producción y la explotación –con sus continuidades y novedades– en todas sus dimensiones desde la empresa individual hasta la hasta la división internacional del trabajo? ¿Qué nos aporta nuestra clave de lectura para comprender la etapa contemporánea de la economía mundial?

2. Transformaciones productivas tras la crisis neoliberal

Como mostramos en el apartado anterior, durante los años '90 la tendencia a la subcontratación y deslocalización se generalizó entre las grandes empresas. La informática y las telecomunicaciones prometían ser sectores con la capacidad de rendir fuertes ganancias y, en la medida en que el crecimiento de la economía estadounidense se estancó, los capitales de alto riesgo comenzaron a migrar hacia el negocio de internet (Srnicek, 2018: 24). Estas inversiones, sin duda, retroalimentaron las tendencias de la etapa neoliberal facilitando la comunicación global y la coordinación entre capitales.

Pero, en la medida en que la subcontratación y la deslocalización se extienden, se hace más importante contar con una forma organizacional que brinde soporte y dé unidad a la producción. Coriat (1992) apunta que en el corazón de la división técnica del trabajo radica una contradicción entre “la urgencia de separar las tareas y las funciones (con miras a gozar de los efectos de la especialización) y a la vez de mantenerlas unidas y coherentes para satisfacer las presiones de formación de valores de uso de los productos” (1992: 111). Las

plataformas emergieron como la solución de las grandes firmas a los flujos en la fábrica “global”, al planeamiento y a la asignación de tareas en puestos individuales. La plataforma representa un modo excepcional para responder eficientemente a la demanda, automatizando la respuesta y asignando tareas mediante algoritmos (conjunto de operaciones automáticas de cálculo y solución de problemas⁴).

Sin embargo, su expansión en la etapa neoliberal se vio limitada por dos motivos. En primer lugar, los límites físicos acotaron la expansión de las plataformas en tanto la mayor parte de las tareas debían realizarse de modo presencial. En segundo lugar, los costos de la comunicación representaban una traba para organizar la producción mediante plataformas. Por dichos motivos, hacia fines de los años ‘90 “la producción subcontratada y deslocalizada se había expandido a algunas actividades económicas más complejas como la producción de semiconductores, la industria aeroespacial y las redes informáticas” (Robinson, 2009: 26), pero aún permanecía entre los grandes capitales que contaban con los recursos para llevarlas a acabo. La flexibilidad productiva postfordista, aunque extendida, no había logrado alcanzar aún al conjunto de los capitales del conjunto de las ramas.

Luego de la crisis asiática de 1998, el *boom* de los Estados Unidos también entró en crisis: los propios fundamentos postfordistas de la organización de la producción en vistas de la explotación de la fuerza de trabajo terminaron cercando la expansión neoliberal. Los altos costos de la infraestructura tecnológica limitaron la incorporación de la subcontratación y deslocalización por parte de pequeños capitales, al tiempo que los salarios de austeridad impidieron consumir mercancías más caras. En el año 2000 se desplomó el NASDAQ (índice bursátil de las 100 empresas tecnológicas más importantes de Estados Unidos) y en el año 2001 la economía estadounidense entró en recesión. La falta de coherencia entre las diferentes dimensiones bajo análisis se puso de manifiesto en una importante caída de la tasa de ganancia y del margen de ganancia (Astarita, 2010).

Al igual que en oportunidades anteriores, la superación de la crisis de una configuración específica de la economía mundial puso en marcha la transformación de los fundamentos productivos en todos sus niveles (desde la empresa individual hasta la economía mundial junto con la relación centro-países dependientes). Para dar cuenta de dicha metamorfosis debemos traer a escena otro proceso que estaba transcurriendo simultáneamente: el

4- Existen variados tipos de algoritmos. Por Inteligencia Artificial nos referimos a aquellos en que estos interactúan con dispositivos (sensores) y con datos (almacenados en memorias) con el fin de ejecutar una tarea automáticamente emulando la actividad humana.

ingreso de China a la Organización Mundial de Comercio en 2001. La centralidad de su incorporación plena a los intercambios internacionales radica en dos aspectos. Por un lado, viabilizó la extensión de la subcontratación y la deslocalización. Por el otro, colocó inmediatamente en el mercado mundial una masa de mercancías producidas a una productividad suprapromedial (a las condiciones de trabajo en China se agregaron además sus bajos salarios relativos). Esta presión competitiva motivó en el conjunto de los capitales una nueva búsqueda por intensificar el trabajo, eliminar tiempos muertos y automatizar procesos.

Como mostramos, la organización del trabajo en base a plataformas existía previamente de modo larvado ya durante el neoliberalismo. Luego del 2001, en la medida en que los “precios chinos” (Barros de Castro, 2007) comprimieron los costos de la tecnología de la información y las comunicaciones, la informática y los *software* ingresaron en todas las industrias y oficinas: las transformación productiva fundamental parece, al menos hasta el momento, sintetizarse en la generalización de la organización del trabajo mediante *plataformas* (Vercellone, 2011; Sztulwark y Míguez, 2012; Coriat, 1992; Evans y Gawer, 2016; Harracá, 2017 y Srnicek, 2018). En ese contexto emergen las primeras plataformas de acceso masivo e infraestructura abierta –es decir, no limitadas a las grandes firmas ni a sus integrantes–, vinculadas a la esfera de la circulación (eBay y Amazon son los casos más destacados).

La reducción de los costos de los flujos de información eliminó las distancias físicas para el conjunto de los capitales, permitiendo que, crecientemente, muchas tareas que requerían de la presencia física se conviertan en mercancías transables (Blinder, 2006). Inscripto en la misma tendencia, en el año 2007 Apple lanzó el iPhone. Producido en China⁵, el procesador del primer teléfono inteligente (*smartphone*) emulaba las tareas de una computadora de escritorio incluyendo la conexión a internet, lo que facilitaba la incorporación de usuarios a las plataformas digitales.

En el año 2008 una segunda crisis sacudió a Estados Unidos. Según Katz (2008), la sobreproducción de viviendas (que se circunscribió a los Estados Unidos) terminó asumiendo una dimensión internacional. Desde la perspectiva aquí desplegada, la crisis puso de manifiesto que los distintos niveles de la organización de la producción aún no habían alcanzado una nueva coherencia. ¿Qué transformación productiva emergió –en interacción dinámica entre rupturas y continuidades– como respuesta a esta crisis?

5- Durante los años '80, Apple hacía gala de la producción de su propio hardware en los Estados Unidos como garantía de calidad. Pero en 2005 la marca desistió de competir en ese rubro, adoptando procesadores genéricos de marca Intel fabricados en China.

En poco tiempo todas las empresas de tecnología se lanzaron a producir sus propios teléfonos inteligentes, masificando lo que hasta el momento se encontraba en estado embrionario. Como describen Ngai, Chan y Selden (2014), Foxconn es una empresa *multimarca* de dispositivos móviles que sólo en China cuenta con 1.400.000 trabajadores y trabajadoras que reubica (espacial y temporalmente) de modo flexible según la demanda. Esta flexibilidad en la producción de los soportes tecnológicos de las plataformas se difunde luego, a través de ellos, al modo de organizar la producción del resto de las mercancías conformando una nueva norma de producción. La norma de producción organizada en torno a plataformas encuentra soporte en las tecnologías de la información y las comunicaciones de modo análogo a la organización del trabajo en operaciones simples que tuvo su soporte en la línea de montaje fordista.

Los límites que las plataformas habían encontrado para expandirse durante los años '90 y los primeros años del nuevo siglo se vieron franqueados gracias a los bajos costos que permitieron la extensión del uso de teléfonos inteligentes y computadoras personales. Estos hacen de infraestructura y conectan a los trabajadores y las trabajadoras como lo hacía la línea de montaje entre puesto y puesto. De este modo permitieron a las plataformas traspasar de la esfera de la circulación hacia la esfera de la producción. Este nuevo principio organizativo conlleva un doble sentido. En primer lugar, para la elaboración misma de las plataformas. Por ejemplo, el sistema operativo iOS (del iPhone) contó con más de 100 mil desarrolladores involucrados (Evans y Gawer, 2016) y Android permite a los desarrolladores elaborar nuevas plataformas a partir de la principal. Estas se nutren de los sensores ubicados "en cada bolsillo" que multiplican las fuentes de información que abastecen a la plataforma y comandan la toma de decisiones mediante algoritmos (Srnicek, 2018). En segundo lugar, la extensión de la infraestructura facilita la organización de una creciente cantidad de sectores bajo el principio de las plataformas. WeChat, WhatsApp, Google Drive y AWS son ejemplos del mismo principio organizacional, aunque con diferentes potencias. No nos referimos únicamente al creciente peso de la producción 4.0 o a la extensión de las plataformas en la producción de mercancías intangibles, sino, sobre todo, al peso excluyente que hoy tienen las plataformas en la organización y toma de decisiones de cualquier producción, incluso en aquellos sectores en los que al momento de transformar concretamente la materia persisten métodos anacrónicos o tradicionales. Al respecto, Negri sostiene que la automatización no solo interviene al interior de la fábrica sino en el conjunto de la actividad social de los productores (Negri, 2017: 88). Los algoritmos de las plataformas automatizan la ejecución de procesos, por lo cual la escasa capacitación requerida vuelve sen-

cillo tanto el ingreso de nuevos usuarios/trabajadores como la administración y control por parte del capital. De esta manera, la computadora personal y el teléfono inteligente se erigen como soporte de una nueva organización de la producción tal como lo fueron el automóvil y la vivienda; asimismo, Internet cobra la centralidad que otrora ocupaban las autopistas.

Si durante el fordismo el capital separó el trabajo del hogar en función de garantizar las condiciones de existencia y reproducción de la fuerza de trabajo, las computadoras personales y los teléfonos inteligentes resignificaron el uso del tiempo, introduciendo el trabajo en el hogar (el llamado *home office*). En otras palabras, el capital convirtió a cada hogar en un potencial puesto de trabajo. Incluso más, si el uso colectivo de los servicios (como el transporte público) signó el modo de trasladar la fuerza de trabajo del hogar a la empresa en un contexto austero de bajos salarios (en reemplazo del costoso automóvil individual), los teléfonos inteligentes permiten utilizar ese tiempo de traslado como tiempo de trabajo (*pocket office?*).

Asimismo, la organización de la producción en plataformas implica una *nueva relación salarial*, a cuya configuración aún estamos asistiendo. A grandes rasgos, se observa una profundización de la flexibilidad laboral que alcanza a cada vez más sectores y a capitales más pequeños. En el mismo sentido, los salarios de un número creciente de trabajadores y trabajadoras se determinan de un modo competitivo en un mercado laboral cada vez más mundializado. Sin embargo, contradiciendo la tendencia a la baja salarial recién expuesta, no solo el salario real en China tiende a subir, sino que en la mayor parte de occidente crecen las presiones hacia la implementación de programas que aseguren un ingreso mínimo a toda la población (por ejemplo, Ingreso Básico Universal) que –en tanto estaría regulado extraeconómicamente– emula el salario “salario directo” fordista (Coriat, 1992).

Los argumentos recién expuestos nos conducen una vez más a abordar el vínculo entre norma de producción, relación salarial y norma de consumo. El consumo de computadoras personales, teléfonos inteligentes e internet cruzan las clases sociales, las edades y las ramas productivas: conforma el consumo insignia, la norma de consumo de la actualidad. Durante el fordismo los salarios debían alcanzar para garantizar la compra del automóvil –traslado de la fuerza de trabajo– y la vivienda –su descanso y recuperación de habilidades–. En la actualidad los salarios, al mismo tiempo que tienden a una mayor flexibilización por una regulación aún más competitiva, contradictoriamente deben garantizar la compra del teléfono móvil, la computadora personal y su conexión –internet–, es decir, acceder al puesto de consumo/producción en la plataforma.

Luego de analizar las transformaciones en la organización del trabajo, en la

relación salarial y en la norma de consumo, cobran mayor nitidez las consecuencias de las dos crisis mencionadas de la economía internacional. Desde nuestra perspectiva, la internacionalización del capital –que ya hemos identificado como un proceso inmanente del capitalismo– comenzó a dar signos de cambio desde mediados de los años '90. “Desde el nuevo siglo cada vez más las Cadenas Globales de Valor se desarrollan internacionalizando la producción –además de la inversión y la comercialización–” (Oguz, 2015) como rasgo generalizado y saliente de la etapa. En los albores del siglo XXI, en plena crisis del centro del capitalismo mundial (crisis de las .com) y con la entrada de China a la Organización Mundial de Comercio, se produjo un verdadero salto cualitativo cuando el capital encontró como salida a la crisis una nueva modalidad de internacionalización productiva y por lo tanto de intensificación de la explotación. Nuevas cadenas globales de valor deslocalizaron los servicios de *callcenters*, diseñadores gráficos, ingenieros, programadores y creativos publicitarios, generando que la internacionalización de la acumulación se vuelva verdaderamente global.

La crisis de 2008 reforzó la tendencia inaugurada en 2001, impulsando a capitales de todos los tamaños y todos los sectores a incorporar esta forma de producir. Crecientemente pequeñas empresas producen incorporándose a las cadenas de valor (la PyME W que provee de autopartes a una automotriz italiana que ensambla en Argentina insumos provenientes de otras partes del mundo para exportar la producción); o recreándolas a pequeña escala (una plataforma informática Z que opera en Colombia subcontrata las tareas informáticas a un pequeño capital en Austria que coordina la programación de *software*, la cual se encuentra deslocalizada en Argentina e India; o la empresa Q, pequeño capital, reemplaza las tareas que realizan una pequeña cantidad de trabajadores y trabajadoras por productos estandarizados importados de China, subcontratando su reacondicionamiento en función del pedido de un cliente a otros pequeños capitales)⁶.

Al igual que en las etapas previas, la *internacionalización del capital* no elimina la acumulación nacional, sino que deviene de una particular forma de interrelación entre esta y la acumulación internacional. Mientras que el enfoque de Robinson (2009) resalta y profundiza su estudio en el segundo polo (el inter-

6- En los últimos años existieron presiones por parte de Estados Unidos por un “regreso” de las fábricas (re-shoring) en detrimento de la producción en China. Al momento esta contratendencia no produjo el desarme de las cadenas globales de valor (incluso se propone relocalizarlas en otro lado). Dada la complejidad de los productos y las escalas mínimas de producción, parece poco probable un “regreso fordista” que coloque la producción estrictamente dentro de las fronteras de cada país.

nacional), Oguz asume una posición más acertada –desde nuestro punto de vista– en tanto sostiene que la territorialidad del capital no se evaporó con la globalización, sino que “la producción y en consecuencia la explotación siempre tiene lugar en un territorio específico” (2015: 21). La importancia que aún suscita el territorio nacional no permite hacer abstracción de la relación entre Estados –como Hardt y Negri– ni de las jerarquías que se establecen entre los diferentes espacios nacionales, dado que algunos conducen la acumulación a escala mundial y otros ven subordinada su propia expansión a la del centro.

Resta entonces aún indagar sobre el rol de Estados Unidos y China en la economía mundial. En los últimos quince años, este tópico trajo innumerables polémicas que aquí sólo podemos mencionar: (a) quienes sostienen China crece de un modo subordinado a Estados Unidos (Domingues, 2012; Bond, 2014); (b) quienes entienden que la nueva etapa se caracteriza por la multipolaridad (Amin, 2006; Dos Santos, 2010); y (c) quienes consideran que se abrió nueva etapa histórica posneoliberal con un peso decisivo de China (Cooper, 2004; Arrighi, 2007); entre otras posiciones y matices. ¿De qué modo se manifiesta la nueva gravitación de China?

A partir del año 2001, las tasas de variación del crecimiento de la economía china divergieron respecto de la economía estadounidense, achicando la diferencia entre ambas (World Bank Open Data). Al producirse la segunda crisis en Estados Unidos, aún más profunda que la del 2001, la economía china siguió expandiéndose de modo vigoroso, fortaleciendo su tendencia exponencial. El PBI estadounidense se desplomó en el año 2008 un -0,3% y en 2009 un -3%; en esos mismos años, China –aunque desacelerada– creció un 9,6% y 9,2%, respectivamente. Recién pasado el 2011, la economía china moderó su crecimiento hasta bajar al 7% anual, pero cabe señalar también que desde el año 2013 China alcanzó y sobrepasó el PBI (PPA) de Estados Unidos (World Bank Open Data).

Al observar la entrada de Inversión Extranjera Directa (IED) hacia China y Estados Unidos también podemos observar la nueva gravitación de China. La afluencia de recursos hacia Estados Unidos alcanzó su máximo en el año 2000 y luego se desplomó, mientras que desde el nuevo milenio China comenzó a atraer cada vez más capital (World Bank Open Data). Asimismo, desde la crisis de 2008 China alcanzó –y por momentos superó– a Estados Unidos. En cuanto a la exportación de capitales, asistimos a una tendencia similar. China no exportaba una cantidad significativa de capitales hasta el año 2005, cuando comenzó un rápido ascenso. Las IED configuran un modo creciente de articulación de la periferia. En ese marco hallamos la reconstrucción del Camino de la Seda (Wong, Chi, Tsui y Tiejun, 2017).

En cuanto al comercio internacional, desde la incorporación de China a la

OMC, sus exportaciones dieron un salto veloz hasta alcanzar y sobrepasar las exportaciones norteamericanas (World Bank Open Data). En cuanto a las importaciones, conforme se afianzó el ordenamiento neoliberal de la economía mundial, Estados Unidos incrementó fuertemente sus importaciones, pero China seguía abasteciéndose centralmente gracias a su producción local. A partir de su ingreso a la OMC y de su rápida expansión, elevó de modo exponencial las importaciones (World Bank Open Data). Estos elementos ponen de manifiesto que China conforma un polo articulador de las relaciones económicas internacionales.

3. Reflexiones finales: el posneoliberalismo en clave comparativa

Llegado este punto podemos retomar el interrogante por las características contemporáneas de la economía mundial que motivó el artículo. Partimos de una clave de lectura en la que en cada etapa de la ley general de acumulación capitalista se articulan coherentemente una serie de dimensiones: el modo de organizar la producción, la relación salarial, la norma de consumo, las jerarquías nacionales y el modo en que se articulan centro y los países dependientes. La falta de coherencia entre estas dimensiones indica la crisis y la transformación. Así, pudimos especificar dos etapas previas: el fordismo y el neoliberalismo.

Durante el fordismo se articularon, coherentemente: (a) una norma de producción seriada en torno a una línea de montaje de tiempos y operaciones fijas junto con una relación salarial de regulación extraeconómica inflexible a la baja (*sticky-wages*) que garantizaba la demanda; y (b) una norma de consumo de productos seriados indiferenciados que a la vez permitieron la recuperación de la fuerza de trabajo ante la creciente intensidad laboral (por presiones para el aumento de la productividad) y su movilidad entre el ocio y la actividad productiva; y (c) un centro –Estados Unidos– cuya baja tasa de importaciones motivó una acumulación nacional centrada a lo largo y ancho del mundo, pero en la medida en que la demanda interna era satisfecha en los espacios nacionales de productividad suprapromedial, el capital sorteó las barreras aduaneras asumiendo una nueva etapa de internacionalización, instalándose *in situ* en los diferentes espacios nacionales cuya acumulación estaba orientada hacia el mercado interno y conformando un sistema interestatal de articulación centro-periferia fundado en cambios fijos (patrón oro).

En cambio, durante el neoliberalismo se articularon coherentemente (a) una norma de producción flexible centrada en el ahorro de costos –en base a la deslocalización productiva y la subcontratación– junto con una relación salarial de regulación competitiva que flexibilizó a la baja los salarios; (b) una norma de consumo de productos austeros/baratos diferenciados y de ciclos de vida

cortos importados desde países con relaciones salariales que hicieron viable la demanda incluso en un contexto de bajos salarios; y (c) un centro –Estados Unidos– cuya transformación productiva aguas fuera elevó su tasa de importaciones a la vez que la competencia forzó al capital a una nueva etapa de la internacionalización en la que las empresas transnacionales –apoyadas en la flexibilidad otorgada por los tipos de cambios flexibles (fin del patrón oro)– orientaron su producción en los países dependientes hacia la exportación en detrimento del mercado interno, lo cual redundó en una nueva forma de articulación con el centro.

El análisis que llevamos a cabo en el primer apartado sirvió de faro para iluminar cambios y continuidades, fenómenos coyunturales y procesos inmanentes. La comparación sincrónica permitió identificar la transformación y nueva coherencia entre las diferentes dimensiones de análisis durante la etapa fordista y la etapa neoliberal de la economía mundial.

Podemos concluir ahora, analizando la dimensión estrictamente económica del sistema capitalista mundial, que la crisis *.com* de 2001 y la crisis *subprime* de 2008 pusieron fin al neoliberalismo en tanto totalidad coherente. Desde el año 2001, comenzamos a transitar la transformación hacia una nueva etapa singular de la ley general de acumulación capitalista a nivel mundial. Las transformaciones en el ámbito de la producción se articulan con una nueva estructura jerárquica mundial en la que China ya tiene un peso excluyente y crecientemente articula a la periferia capitalista. Si bien coincidimos con autores como Dirlik (2006) en que aún resulta difícil denominar de forma precisa el período que estamos atravesando, sí consideramos apropiado señalar el fin de la etapa neoliberal.

De la interrelación dinámica entre cambio y continuidad emergió una nueva etapa. Como señalan Caputo y Galarce (2014), la política económica china se constituye por la trilogía “mercado, regulación de mercado y estrategia de largo plazo”. De hecho, en China siguen ostentando un peso central los planes quinquenales confeccionados por la dirección del Partido Comunista⁷. La convivencia entre el mercado y su regulación se difundió a nivel mundial y redujo, especialmente después de la crisis del 2008, las recetas neoliberales a algunos espacios reducidos como Alemania y su influencia en la Unión Europea (Piva, 2020)⁸. Bayer (2009) sugiere que el desmoronamiento del Consen-

7- Al circunscribir nuestro análisis a los mecanismos de regulación de la acumulación capitalista estamos haciendo referencia únicamente al carácter predominantemente extraeconómico de la determinación de las variables.

8- Como respuesta a la crisis económica desatada en el Great Lockdown (Gran Confinamiento) y a diferencia de lo sucedido en 2008, la Unión Europea respondió suspendiendo las reglas fiscales y expandiendo el financiamiento a los Estados miembro (Gbohoui y Medas, 2020).

so de Washington y su reemplazo por una política económica pragmática que no coloca el eje en la estabilización macroeconómica sino en el crecimiento puede denominarse *posneoliberalismo*.

Creemos que este rótulo nos permite demarcar una nueva etapa singular de la ley general de acumulación de capital a nivel mundial, en la cual existe una articulación coherente entre los distintos niveles de organización de la producción en vistas a la extracción de plusvalía (desde la empresa hasta la división internacional del trabajo). De esta manera, encontramos una coherencia entre (a) una norma de producción cuya organización productiva está sustentada por plataformas digitales que extienden la subcontratación y la deslocalización a todas las ramas y todos los tamaños de capitales, que se monta sobre la difusión de la tecnología portátil –infraestructura– producida en China; (b) una relación salarial más flexible –regulación cada vez más competitiva– que contradictoriamente debe garantizar –a través de mecanismos extraeconómicos/directos– el acceso a mercancías durables (teléfonos móviles, computadoras personales –y la conexión a internet–); y (c) un centro –China– que se caracteriza por la convivencia contradictoria entre libre mercado (regulación competitiva) y un Estado planificador (regulación extraeconómica) que difunde la norma de producción por todo el mundo a partir de la presión competitiva que impone gracias a su productividad suprapromedial y que mediante un comercio internacional crecientemente articula los espacios nacionales en base a una industrialización dependiente de la periferia (etapa fordista) orientada a la exportación (etapa neoliberal) de la que no sólo participan los grandes capitales ni sólo las respectivas ramas exportadoras tradicionales de cada país.

Como desafío, queda pendiente para futuras investigaciones analizar las consecuencias de estas transformaciones en la economía argentina.

Referencias bibliográficas

Aglietta, M. (1999). *Regulación, y crisis del capitalismo*. México: Siglo XXI. Trabajo original publicado en 1976.

Amin, S. (2006). *Por un mundo multipolar*. Barcelona: El Viejo Topo.

Arrighi, G. (2007). *Adam Smith en Pekín. Orígenes y fundamentos del siglo XXI*. Madrid: Akal.

Astarita, R. (2010). Tasa de ganancia y crisis en Estados Unidos. Recuperado de: <https://rolandoastarita.blog/2010/12/08/la-tasa-de-ganancia-y-la-crisis-2007-2009/>

Barkin, D. (1981). *Internationalization of Capital: An Alternative Approach*.

Latin American Perspectives, 8(3/4), 156-161.

Barros de Castro, A. (2007). *No espelho da China*. Recuperado de: http://www.gr.unicamp.br/ceav/content/pdf/pdf_textobrasilnoespelhodachina.pdf

Bayer, K. (2009). 'Neoliberalism' and development policy – Dogma or progress. *Development dialogue*, (51), 89-102. Recuperado de: http://www.daghammar skjold.se/wp-content/uploads/2009/01/Development_Dialogue_51.pdf

Blinder, A. (2006). Offshoring: the next industrial revolution? *Foreign Affairs*, 85(2). 113-128. doi: 10.2307/20031915

Bond, P. (2014). *BRICS and the tendency to sub-imperialism*. Recuperado de: <http://www.pambazuka.org/governance/brics-and-tendency-sub-imperialism>

Caputo, O. y Galarce, G. (2014). *China desplazó a EEUU Como Primera Potencia Económica Mundial*. XVIII Seminario Internacional del Partido del Trabajo, México.

Chesnais, F. (2003). La teoría del régimen de acumulación financiarizado: contenido, alcance e interrogantes. *Revista de Economía Crítica*, (1), 37-72.

Cooper, J. (2004). *The Beijing Consensus*. London: Foreign Policy Center.

Coriat, B. (1992). *El taller y el robot*. Buenos Aires: Siglo XXI.

Dirlik, A. 2006. *Beijing Consensus: Beijing 'gongshi.' Who recognizes whom and to what end?* MCRI Globalization and Autonomy Position Paper. Recuperado de: http://www.globalautonomy.ca/global/servlet/Position2pdf?fn=PP_Dirlik_BeijingConsensus

Domingues, J. (2012). *Desarrollo, periferia y semiperiferia en la tercera fase de la modernidad global*. Buenos Aires: CLACSO.

Dos Santos, T. (2010). *Economía Mundial, Integración Regional y Desarrollo Sustentable: Las Nuevas Tendencias y la Integración Latinoamericana*. Perú: Infodem.

Evans, P. y Gawer, A. (2016). *The rise of the platform Enterprise. A global survey*. The center of global Enterprise. Recuperado de: https://www.thecge.net/app/uploads/2016/01/PDF-WEB-Platform-Survey_01_12.pdf

Frank, A. G. (1967). El desarrollo del subdesarrollo. *Pensamiento Crítico*, (7). Recuperado de: http://sgpwe.izt.uam.mx/files/users/uami/nivon/GUNDER_FRANK_desarrollo_del_subdesarrollo.pdf

Fröebel, F., Heinrichs, J., y Kreye, O. (1980). *La nueva división internacional del trabajo: paro estructural en los países industrializados e industrialización de los países en desarrollo*. Madrid: Siglo XXI.

Gbohoui, W. y Medas, P. (2020). Reglas fiscales, cláusulas de escape y shocks de gran magnitud. *Fiscal Affairs*. Washington, IMF.

Harracá, M. (2017). *Business models and organizational forms: searching*

the edge of innovation in Google and Amazon (Tesis de Maestría). París XIII, Francia.

Harvey, D. (1990). *La condición de la posmodernidad*. Buenos Aires: Amorrortu.

Katz, C. (2008). *Lección acelerada de capitalismo*. Recuperado de: <https://katz.lahaine.org/leccion-acelerada-de-capitalismo/http://katz.lahaine.org>

Lipietz, A. (1986). *Acumulación: crisis y salidas a la crisis: algunas reflexiones metodológicas en torno a la noción de "regulación"*. *Estudios Sociológicos del Colegio de México*, 4(11), 241-280.

Marx, K. (2006). *El capital*. Siglo XXI: México. Trabajo original publicado en 1867.

Negri, T. (2017). Reflexiones sobre el 'Manifiesto por una Política Aceleracionista'. En Avanesian, A. y Reis, M. (comps.) *Aceleracionismo. Estrategias para una transición hacia el postcapitalismo* (pp. 77-93). Buenos Aires: Caja Negra.

Ngai, P., Chan, J. y Selden, M. (2014). *Morir por un iPhone*. Buenos Aires: Peña Lillo y Continente.

Oguz, S. (2015). Rethinking globalization as internationalization of capital. *Science Society*, 79(3), 336-362.

Palloix, C. (1975). *La internacionalización del capital*. México: Siglo XXI.

Piva, A. (2020). Una lectura política de la internacionalización del capital. Algunas hipótesis sobre la actual fase de la internacionalización del capital y el Estado nacional de competencia. En Ciolli, V. Naspleda, F. y García Bernardo, R. (eds.) *La dimensión inevitable: Estudios sobre la internacionalización del Estado y del capital desde Argentina* (pp. 13-41). Bernal: Universidad Nacional de Quilmes.

Poulantzas, N. (1973). La internacionalización de las relaciones capitalistas y el estado-nación. *Investigación Económica*. 32(127).

Prebisch, R. (1993). El desarrollo de América Latina y algunos de sus principales problemas. En *Obras 1919-1949* (pp. 490-551). Buenos Aires: Fundación Raúl Prebisch. Trabajo original publicado en 1949.

Robinson, W. (2009) *Latin America and global capitalism*. Baltimore: Johns Hopkins University Press.

Rousset, P. (2014). China: Un imperialismo en construcción. *Viento Sur*. Recuperado de: www.socialismo-o-barbarie.org/?p=3346

Slipak, A. (2014). Un análisis del ascenso de China y sus vínculos con América latina a la luz de la Teoría de la Dependencia. *Realidad Económica*. (282), 99-123.

Sotelo Valencia, A. (2013). El capitalismo contemporáneo en el horizonte de la teoría de la dependencia. *Argumentos*, 26(72), 77-95.

- Srnicek, N. (2018) *Capitalismo de plataformas*. Buenos Aires: Caja Negra.
- Sum, N. (2009). Struggles against Wal-Martisation and neoliberal competitiveness in (southern) China – Towards postneoliberalism as an alternative? *Development Dialogue*, (51), 157-170. Recuperado de: http://www.daghammarskjold.se/wp-content/uploads/2009/01/Development_Dialogue_51.pdf
- Sztulwark, S. y Míguez, P. (2012). Conocimiento y valorización en el nuevo capitalismo", *Realidad Económica*, (270), 11-32.
- Vercellone, C. (2011). *Capitalismo cognitivo. Renta, saber y valor en la época posfordista*. Buenos Aires: Prometeo.
- Wong, E., Chi, L., Tsui, S. y Tiejun, W. (2017). One Belt, One Road: China's Strategy for a New Global Financial Order. *Monthly Review*, 68(8). Recuperado de: <https://monthlyreview.org/2017/01/01/one-belt-one-road/>