

CRISIS E INTERNACIONALIZACIÓN

De la ruptura de la acumulación intensiva en el centro a la heterogeneización de la periferia

C. Ominami* y R. Hausmann**

Fenómeno crucial, tanto por sus consecuencias presentes como por la influencia determinante futura de la forma que adopta su resolución, la crisis ha venido a poner nuevamente en evidencia la externa polarización del debate que protagonizan los economistas. Resulta, en efecto, sorprendente comprobar que la emergencia de la crisis con todo lo que ella comporta en términos de desequilibrios y trastornos múltiples, así como de contradicciones hasta ahora desconocidas, no ha dejado de reproducir la polarización del debate en torno de viejos esquemas de interpretación, cada cual más reconfortado en sus respectivas creencias. Así, unos (Kindelberger, 1978 y buena parte de los representantes oficiales) explicarán la crisis por el "shock petrolero", esto es por una manipulación de naturaleza exógena gracias a una utilización abusiva de un poder monopólico, con lo cual aparecerá salvaguardada la integridad teórica del postulado de asignación óptima de los recursos a través de los mecanismos de mercado. Para otros la crisis constituye, en cambio, la expresión "lógica y necesaria" de las contradicciones propias del modo de producción capitalista. Que la crisis actual revista particularidades altamente significativas que impiden interpretarla como un episodio más de la historia de las crisis capitalistas, o que ella sobrevenga luego de casi treinta años de expansión rápida y sin precedente de los principales centros de la economía mundial, no son factores que ocupen mayormente la atención de los sostenedores de un punto de vista que aparece vinculado a una cierta ortodoxia marxista en la materia.

De la misma manera, la bibliografía en torno de la problemática del subdesarrollo constituye una de las ilustraciones más patentes de esta polarización de los análisis que desemboca finalmente en un *impasse* teórico de proporciones mayores. Así, el proceso de ruptura del sistema centro-periferia, tal cual fuera conceptualizado por la CEPAL (Prebisch, 1950) y que en lo fundamental servirá de base a los trabajos de sus autores (Frank, 1970; Amin, 1974) encuentra difícilmente una explica-

* CNRS, Centre d'Études et de Recherches sur l'Entreprise Multinationale (CEREM-Nanterre).

** Universidad de Cornell (Nueva York) de visita en el CEPREMAP (París).

ción coherente en el cuadro de las interpretaciones globales a menudo propuestas. La emergencia de nuevos países industrializados (NPI) cuya estructura económica rompe en más de un sentido con la tipología clásica del subdesarrollo (exportaciones de productos primarios, inexistencia de sección I, etcétera) cuestiona en efecto la idea de la "periferia" como un espacio homogéneo regido por la ley general del desarrollo del subdesarrollo. Inversamente, la existencia de un elevado número de países que no forman parte ni de la categoría anterior ni de la otra que agrupa a los favorecidos por el *boom* del petróleo, en los cuales se asiste a la agravación de las condiciones de atraso y estancamiento, desmiente categóricamente la idea del desarrollo como evolución necesariamente progresiva de etapas predeterminadas tal como preconiza el enfoque que arranca de la teoría neoclásica (Rostow, 1960, Hoselitz, 1964).¹

Movilizando los resultados de un conjunto de investigaciones recientes sobre la crisis y la internacionalización,² el presente trabajo incursiona en el terreno todavía poco explorado de las conexiones entre dicho proceso y la heterogeneización creciente de lo que se había dado en llamar la "periferia" del sistema. Tras ese objetivo el artículo se organiza de acuerdo con la progresión siguiente: luego de poner en evidencia el carácter desigual de la difusión internacional de la crisis (sección I), la sección posterior se consagra a una presentación de la originalidad que ésta reviste, la que una vez establecida permitirá avanzar a la delimitación de un cuadro teórico interpretativo (sección III), con base en el cual se propone una caracterización general de la crisis actual (sección IV) seguida de una explicación de su dimensión internacional (sección V) para finalmente pasar al análisis de los fundamentos del proceso de internacionalización en sus modalidades más recientes (sección VI) y concluir en la exposición de un cierto número de hipótesis acerca de la relación entre ese proceso y las principales tendencias observables en las economías subdesarrolladas (ES).

I. LA DIFUSIÓN INTERNACIONAL DESIGUAL DE LA CRISIS

Característica distintiva de la economía mundial en su conjunto, la crisis

¹ Para un análisis crítico de las teorías corrientes del desarrollo referido específicamente al caso de la América Latina véase Ominami, 1979.

² Se trata en particular de los trabajos realizados en el cuadro del Centre d'Études Prospectives et d'Économie Mathématique Appliquée à la Planification (CEPREMAP, 1977, y CEPREMAP, 1980) y del Centre d'Études Prospectives et d'Informations Internationales (CEPII, 1980a, CEPII, 1980b, CEPII, 1980c y CEPII, 1980d). Igualmente especial atención ha sido dada a Boyer (1979) y Mistral (1980).

se difunde, sin embargo, a escala internacional de acuerdo con un proceso que tiene importantes particularidades según sean, por ejemplo, las zonas económicas, las ramas industriales o las diversas situaciones nacionales que se consideren.

1. *El contraste de la evolución industrial en las dos grandes zonas*

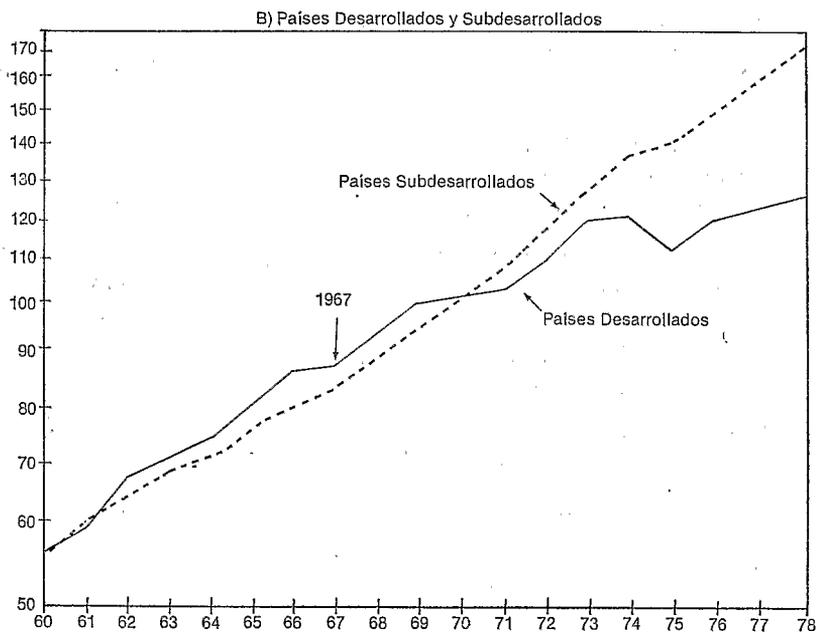
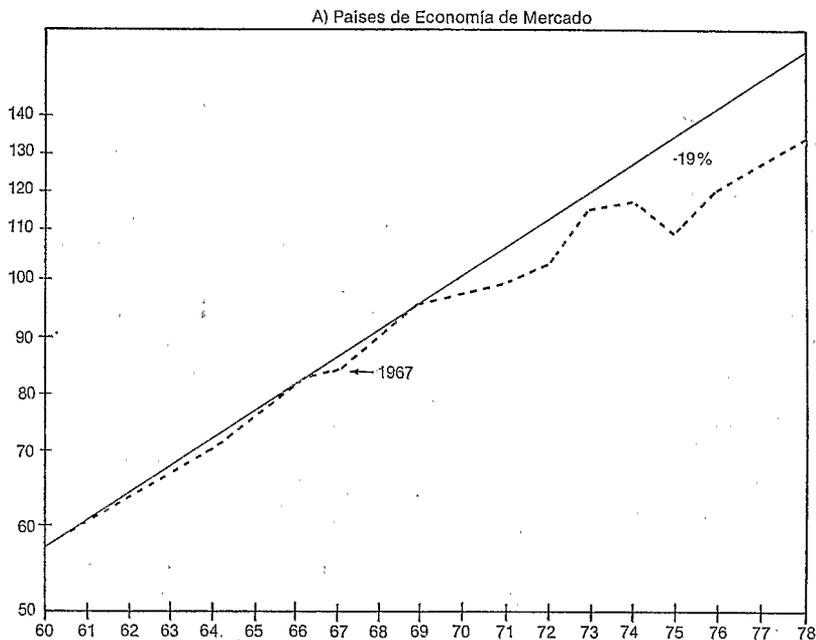
En efecto, la evolución de la producción manufacturera mundial (con exclusión de los países de economía planeada) muestra en primer lugar un marcado contraste entre las economías desarrolladas respecto a la zona que conforman las ES. Así, de acuerdo con las estimaciones del modelo CHELEM (*Comptes harmonisés sur les échanges et l'économie mondiale*), la producción industrial del conjunto de los países de economía de mercado presentaba en 1978 una diferencia del orden de 20 % inferior en relación con la tendencia correspondiente al periodo 1960-1969 (gráfica 1a y cuadro 1). No obstante se observa igualmente que la ruptura del ciclo largo expansivo que interviene a partir de 1966, esto es varios años antes del *shock* petrolero, es un fenómeno sólo característico de las economías desarrolladas; salvo dos ligeras inflexiones (1965 y 1974), la curva de la producción manufacturera de la zona subdesarrollada (gráfica 1b) progresa a razón de una tasa anual de crecimiento que es incluso superior entre 1969 y 1978 (7.1 %) a la registrada entre 1960 y 1969 (6.2 %).³

Si esta expansión de la actividad industrial del Tercer Mundo contradice una opinión corrientemente expresada en cuanto a la agudización consecutiva a la crisis de su situación de estancamiento no implica, sin embargo, una relación de causalidad directa respecto a la recesión en las economías dominantes del sistema. De hecho, la producción manufacturera de las ES representa todavía una fracción escasamente significativa del total mundial (12 %), lo cual naturalmente impide razonar en términos de dos grandes bloques dotados de capacidad más o menos equivalentes en donde el avance de uno sería susceptible de explicar el retraso del otro, por mucho que en el caso de filiales de producción precisa tales como la textil pueda asistirse a una intensa competencia entre

³ Si se consideran los datos correspondientes al conjunto del sector industrial, es decir la manufactura más la producción extractiva y la correspondiente a electricidad, gas y agua, para los periodos 1960-1969 y 1969-1978 respectivamente, las tasas anuales medias de crecimiento caen en las economías desarrolladas de 6.2 a 3.4 %, mientras que en las ES sólo se acusa una muy ligera disminución de 7.1 a 6.6 % (ONU, 1979).

GRÁFICA 1. Crecimiento en volumen del conjunto de la producción industrial mundial

(100 = 1970)



FUENTE: CEPII (1980 A).

CUADRO 1. *Posición de las grandes ramas con respecto a las tendencias anteriores*

	<i>Diferencia con respecto a la tendencia 1960-1969</i>	
	1973	1978
(Diferencia porcentual)	1973	1978
Total productos manufacturados	-5	-19
Ramas afectadas antes de 1973:		
Materiales de construcción	-13	-13
Ramas afectadas antes y después de 1973:		
Productos siderúrgicos y metalúrgicos	-12	-29
Productos de industrias electromecánicas	-11	-24
Ramas afectadas después de 1973:		
Madera, papel y productos diversos	-8	-23
Productos químicos	-4	-24
Textiles, confección y cuero	-3	-13
Ramas poco afectadas:		
Productos de la industria alimentaria	0	-3

FUENTE: CEPIL (1980 A).

países pertenecientes a una u otra zona.⁴ Más aún, como se desprende del estudio de Berthelot (1980), el desarrollo industrial del Tercer Mundo, con lo que ello implica en la expansión de la demanda, actúa en definitiva favorablemente sobre el nivel de empleo en las economías capitalistas desarrolladas.

2. *El efecto diferencial de la crisis según las distintas ramas*

Mucho más que a la competencia de las nuevas producciones industriales de las ES, la recesión en el centro se vincula a una dificultad creciente de valorización del capital al interior de las economías centrales (véase sección IV) que se expresa, empero, de manera diferenciada a nivel de las distintas ramas de la industria mundial. La desagregación de ésta en siete grandes ramas (cuadro 1) revela la existencia, por una parte, de ramas en las cuales la desaceleración del crecimiento se remonta a los alrededores de 1966, situándose, por así decirlo, en la base de la recesión actual (materiales de construcción; productos siderúrgicos y metalúrgicos, industrias electromecánicas). Por la otra de un segundo tipo de ramas que sólo entran en crisis con posterioridad a 1973, arrastra-

⁴ A este respecto véase por ejemplo Gepi (1978).

das de cierta manera por la desaceleración general que las primeras precipitan (maderas, papel y productos diversos, industrias químicas, textiles, vestuario y cuero).

El carácter diferente que adopta la recesión según las diversas ramas traduce la naturaleza igualmente diversa de los factores cuya influencia puso las bases para el desarrollo de la crisis en las economías dominantes. Así, mientras el debilitamiento progresivo de la rama de materiales de construcción es indisociable del fin de la reconstrucción europea y adicionalmente del efecto de factores de índole demográfica que determinan un descenso de la natalidad, la pérdida de dinamismo de los productos siderúrgicos y metalúrgicos está, por lo contrario, estrechamente vinculada a la recesión en la rama de las industrias electromecánicas, que es donde se genera la mayoría de su demanda y en las cuales las dificultades de valorización del capital se presentan prioritariamente.⁵

En fin, resulta interesante observar que la industria alimentaria mundial es sólo marginalmente afectada por la crisis (-3 % de diferencia en 1978 respecto a la tendencia 1960-1969), fenómeno que en un sentido general obedece a la menor elasticidad-ingreso de la demanda de este tipo de bienes y en particular a la elevación regular de su demanda por parte de las ES.

3. *La crisis en las diversas economías dominantes*⁶

El crecimiento relativamente acelerado del Tercer Mundo, o más precisamente de los NPI, plantea un desafío cuya significación en la rejerarquización económica internacional releva una proyección de largo plazo. Por lo contrario, las particularidades nacionales de la crisis en lo que respecta a los centros dominantes de la economía mundial se han de hecho traducido en una modificación significativa de la jerarquía internacional imperante a lo largo del periodo del *boom* de la posguerra. El proceso de redefinición del rango de las principales potencias a través de la agravación de la competencia que entre ellas se libran prepara el terreno en el cual habrán de constituirse las hegemonías todavía inciertas del futuro. Como quiera que sea, tres fenómenos mayores, que

⁵ Así por ejemplo de cálculos concernientes a la evolución salarial en la industria automotriz norteamericana (CEPII, 1980c) se desprende que, mientras en 1948 la remuneración *per capita* de un trabajador de ese sector era 38 % superior a la de un trabajador ocupado en la confección, en 1972 el diferencial de salario respectivo alcanzaba 200 %.

⁶ El análisis del proceso de diferenciación al interior de las ES forma parte de la sección VII.

representan otras tantas características del desarrollo más o menos reciente de la economía mundial, delimitan los contornos de las opciones de recomposición de un nuevo sistema de hegemonía a escala internacional.

a) *El cuestionamiento del liderazgo norteamericano.* Beneficiados por una revalorización considerable del poder de compra internacional del dólar y por la homogeneización de los circuitos financieros a través de la divisa norteamericana, los Estados Unidos, como se sabe, afirman, luego de terminada la segunda Guerra, su papel de líder indiscutido de la economía mundial. No obstante, los parámetros específicos de comportamiento de la economía del territorio de los Estados Unidos, irán progresivamente socavando las bases materiales de su poderío mundial. En efecto, la marcada tendencia a la terciarización (61 % del valor agregado en contra de 24 % para la industria manufacturera en 1977),⁷ la baja tasa de inversión local que a lo largo del periodo 1955-1970 no se eleva nunca más allá de 12 % del PNB, y de manera concomitante la localización fuera de sus fronteras, muy particularmente hacia Europa, de una fracción creciente de la actividad productiva interna, se conjugan para imposibilitar la renovación sistemática de las bases de la supremacía industrial norteamericana, resultando de lo cual la pérdida progresiva de mercados internacionales y la dificultad para afrontar la competencia extranjera al interior de su territorio, en fin, el deterioro brutal de su balanza comercial, que son otros tantos signos característicos del eclipse del papel hegemónico de los Estados Unidos en el concierto de la economía mundial.

b) *La importancia acrecentada de las economías alemana y japonesa.* Relegadas a un papel de muy segundo plano luego de la guerra, las economías alemana y japonesa logran sin embargo autocentrar sus procesos de acumulación respectivos en términos que permiten una expansión acelerada de su capacidad productiva. De hecho, desde principios de los años cincuenta las tasas de inversión en la RFA y el Japón se elevan muy por sobre la media del conjunto de los países de la OCDE, y se mantienen en niveles que en el caso específico de este último más que duplican la tasa de inversión correspondiente a los Estados Unidos. Una capacidad de innovación tecnológica inscrita desde mucho antes en su tradición industrial y un pacto laboral basado en un sistema de codeterminación empresa-sindicatos favorecen la recomposición del poderío alemán. Por su lado, en

⁷ Sobre los factores de la declinación norteamericana y de las consecuencias que de ella derivan en la organización del sistema de la economía mundial véase la sección v.

el Japón un esfuerzo programado de adaptación y desempaquetamiento de la tecnología occidental, sumado a la gran plasticidad de las relaciones sociales que organizan las condiciones de utilización y las modalidades de reproducción de la fuerza de trabajo, a las cuales conviene además agregar el particular tipo de relación entre los grupos industriales, el aparato del Estado y las casas comerciales, han constituido los factores esenciales del vertiginoso crecimiento de la productividad⁸ y de las exportaciones.⁹

c) *La regresión de la potencia inglesa.* Con raíces que remontan fácilmente al periodo de entreguerra, la declinación de la economía inglesa continúa inexorablemente a lo largo del presente siglo. En el caso del Reino Unido la crisis no viene pues sino a sancionar, al parecer con carácter definitivo, la pérdida de estatura internacional de la economía británica, hecho que los principales indicadores macroeconómicos convergen a demostrar. La tasa media de crecimiento del PNB no supera en efecto 3 % en todo el periodo que va de 1953 a 1973, para caer luego de la crisis a un ritmo de crecimiento anual medio inferior a 1 % en el quinquenio posterior (OCDE, 1979). Una tasa de inversión mediocre, del orden de 13 % del PNB para ese mismo periodo de referencia, de hecho impidió la necesaria modernización de un aparato industrial caracterizado por su marcada obsolescencia, dificultad que la rápida expansión de los cargos salariales no dejan de agravar. Así, mientras que al interior la cesantía aumenta en los últimos veinte años a un ritmo superior al resto de las economías desarrolladas,¹⁰ al exterior la pérdida de competitividad de las exportaciones inglesas se traduce en una disminución persistente de sus mercados con el consecuente efecto en la situación de balanza de pagos y el debilitamiento del poder de compra internacional de la libra esterlina.

⁸ Entre 1963 y 1973 la productividad de la economía japonesa crece a una tasa media anual de 8.7 %, mientras que en los Estados Unidos ésta no supera 2 %. Para el conjunto de los siete principales países de la OCDE (los Estados Unidos, el Japón, la República Federal Alemana, Francia, el Reino Unido, Italia y el Canadá) la tasa alcanza 3.8 %. Con posterioridad a 1973 la crisis provoca una desaceleración de la productividad perceptible en todas las grandes economías capitalistas. Con todo, la jerarquía anterior consigue mantenerse, encabezada por el Japón (3.8 % anual para el periodo 1973-1980 y la estimación para 1981 de la OCDE) seguido de la República Federal Alemana (2.9 %).

⁹ Entre 1963 y 1977 la parte de los mercados de exportación detentados por la economía japonesa salta de 7 a 15.9 % (CEE, 1979).

¹⁰ De una media anual extraordinariamente baja (1.2 % de la población activa en los años cincuenta, la cesantía alcanza en 1980 a 7.4 % de la población). Estimaciones realizadas por la OCDE indican que hacia comienzos de 1982 la cesantía deberá elevarse a más de 12 % en la economía inglesa.

II. UNA CRISIS MANIFIESTAMENTE ORIGINAL EN LA HISTORIA DE LAS CRISIS CAPITALISTAS

El carácter internacional con que se presenta la actual crisis no define ciertamente su originalidad. Todas las grandes crisis que han sacudido la historia del capitalismo se han propagado a través de mecanismos de difusión que les son propios a los núcleos de origen hasta alcanzar al conjunto de los centros dominantes de la economía mundial.

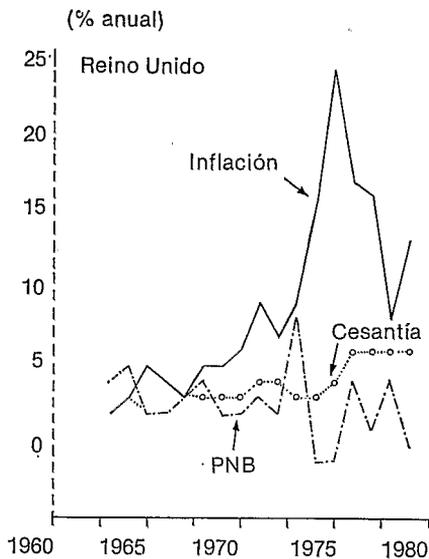
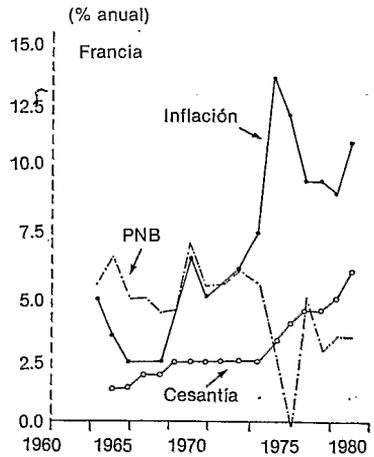
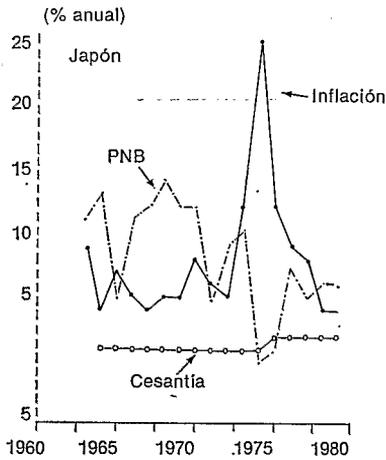
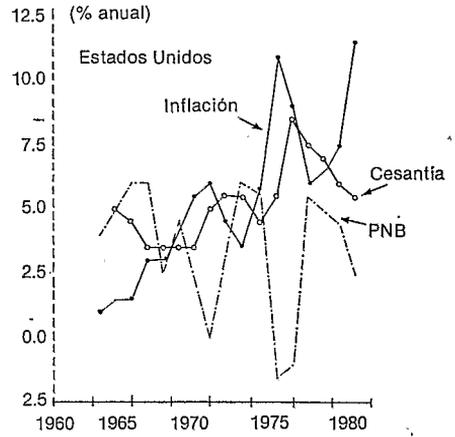
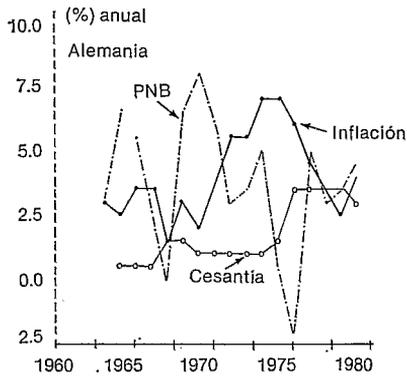
La originalidad de la presente crisis remite por lo contrario a la particular medida de acuerdo con la cual se ajustan al interior de las formaciones nacionales, las variables más importantes del proceso económico. Dos características fundamentales, la persistencia de la inflación a lo largo de la crisis y el carácter no acumulativo de la recesión cuya significación teórica ha sido puesta en evidencia en los trabajos de R. Boyer, sintetizan lo que hay de centralmente original en la forma que en el seno de las principales economías nacionales asume la crisis actual respecto a las crisis precedentes.

1. *La persistencia del proceso inflacionario*

Entre los síntomas característicos del agotamiento del *boom* de la posguerra la aceleración del movimiento de los precios se hace progresivamente presente en el conjunto de las economías dominantes desde mediados de los años sesenta. Una tendencia inflacionaria que se inicia en los Estados Unidos en 1966 (gráfica 2) se perfila claramente en Francia e Inglaterra desde 1968, y con algo más de retraso alcanzó luego a Alemania (1970) y al Japón (1971).

A diferencia de las crisis anteriores y en particular de la Gran Depresión de los años treinta el desarrollo de la crisis actual no pone en acción mecanismos de multiplicación de las presiones deflacionarias. La recesión abierta en 1973 constituye por lo contrario la oportunidad de un aumento en flecha de los precios que, aunque en grados diversos, se observa en todas las principales economías. Asimismo, luego de superado el momento más agudo de la recesión (1974-1975), el movimiento de los precios en cada una de estas economías se situará en niveles siempre superiores a los de los años inmediatamente previos a la recesión, de acuerdo con una jerarquía que pone de un lado a los países de inflación más moderada, la RFA y el Japón, con una tasa anual media de inflación de 4.2 y 6.2% para el periodo 1976-1979 respectivamente, y del

GRÁFICA 2. Particularidades nacionales de la crisis



otro lado al Reino Unido, en donde la tasa anual media de inflación para los mismos años de referencia resulta doblemente elevada (13.5 %) que la que se observa en el quinquenio inmediatamente anterior al momento de la recesión.

Con particularidades nacionales que diversos trabajos se han esforzado en poner de manifiesto, los estudios sobre la economía inglesa (King y Mairesse, 1978, y Clark y Williams, 1978); alemana (Keitzer, 1978, y Sperling, 1978); norteamericana (Aglietta, 1977, y Weisskopf, 1978); japonesa (Sautter, 1979), y, en fin, de la economía francesa (Cepremar, 1977; Boyer y Mistral, 1978, y Boyer 1979) convergen en el sentido de considerar la naturaleza inflacionaria de la crisis como una expresión mayor del carácter monopolista de la modalidad de regulación bajo la cual tiene lugar el *boom* de la posguerra, concepto que tendremos ocasión de discutir en una sección posterior.

De los trabajos anteriormente citados se desprende igualmente que la situación de estagflación característica de la crisis actual es inseparable del carácter original de los mecanismos de formación de los precios en los sectores industrial y de servicios en cuanto ellos permiten una reactualización automática de los precios luego de una variación en los costos. A pesar de la recesión estos últimos aumentan a causa de la existencia de formas de negociación colectiva que autorizan un crecimiento del salario nominal que permanece en gran medida impermeable a la presión a la baja que ejercen la contracción del nivel de empleo y la extensión concomitante de la cesantía, fenómeno al cual se agrega la importancia creciente de los salarios indirectos dando por resultado la rigidificación de la evolución contracíclica de los salarios nominales.

Asimismo, en ausencia de una caída brutal de la demanda final, dado entre otros el proceso anteriormente señalado, los precios nominales pueden continuar aumentando gracias a la mantención de un elevado ritmo de emisión, hecho posible por las propias características de los mecanismos de creación y gestión monetaria asociados a la regulación monopolista.

2. *La inexistencia de encadenamientos catastróficos*

De la misma manera, la crisis actual —y ello condujo a no pocos autores a subestimar en un primer momento su importancia— se diferencia radicalmente de la crisis de los años treinta en cuanto que la recesión que ella provoca no trae consigo un carácter acumulativo, evitándose en

esta forma la posibilidad de que surjan encadenamientos catastróficos del tipo de los que caracterizaron a la Gran Depresión.

En efecto, tal como puede apreciarse en la gráfica 2, si la aceleración del proceso inflacionario va a la par con una extensión simultánea de la cesantía (excepción hecha para el caso de los Estados Unidos en términos de tasa, no así por supuesto en términos del número absoluto de desempleados), la tasa global de crecimiento consigue recuperarse relativamente luego de la recesión 1974-1975. Tal es de hecho el proceso que con cierto éxito consigue estabilizarse en el Japón y en menor medida en la RFA, encontrando en cambio mucho mayores dificultades en los Estados Unidos, Francia o el Reino Unido. Como quiera que sea, la tasa media de crecimiento del PNB para el conjunto de los países de la OCDE supera 4 % anual en el periodo posterior al *shock* (1976-1979), hecho que invita a reflexionar acerca de los mecanismos a través de los cuales ha podido evitarse la configuración de un ciclo de recesiones cumulativas.

En rigor, no son distintos a los argumentos anteriormente avanzados en la interpretación del carácter inflacionario de la crisis los que intervienen en la explicación del carácter no cumulativo de la recesión. Centralmente tal como ha sido puesto en evidencia por estudios pertinentes (CEPREMAP, 1977, Boyer, 1979), el crecimiento de la posguerra se caracteriza por una tendencia a la reducción de los desequilibrios entre la dinámica de la acumulación y la dinámica de la demanda social. En esta forma, no habiendo provocado, como ya se ha visto, la recesión de 1974-1975 una reducción de la ocupación equivalente a la necesaria para mantener el nivel de productividad anterior, pudo así sostenerse el nivel del ingreso salarial y evitarse una contracción del consumo. En tales condiciones, la mantención por parte de los gobiernos de políticas no particularmente restrictivas en lo que se refiere a gastos del Estado, expansión crediticia y distribución de beneficios sociales hizo posible interrumpir la recesión e impedir que la caída inicial de la inversión y de los *stocks* derivara en una ruptura global de la acumulación.

III. RÉGIMEN DE ACUMULACIÓN INTENSIVA Y MODALIDAD DE REGULACIÓN MONOPÓLICA: DOS CATEGORÍAS CENTRALES PARA UNA INTERPRETACIÓN TEÓRICA DE LA PRESENTE CRISIS

Los elementos presentados en las secciones I y II informan acerca de las características específicas de la presente crisis y de sus formas de desarrollo a escala nacional e internacional; corresponde en esta sección ex-

plicitar el contenido de las categorías subyacentes en la exposición anterior y a partir de las cuales se podrá intentar en la sección siguiente una caracterización global.

Los trabajos que sirven de base al presente artículo (véase nota 2), muy particularmente los que ubicándose en la prolongación de las investigaciones de Aglietta (1977) han sido realizados en el cuadro del CEPREMAP (CEPREMAP, 1977, 1980; Boyer y Mistral, 1978, y Lipietz, 1979), han estructurado progresivamente un cuadro teórico con arreglo al cual se hace posible una interpretación coherente del desarrollo y de las transformaciones en el largo periodo de las grandes economías capitalistas contemporáneas¹¹ y por tanto entonces de las crisis que las sacuden.

Dos categorías centrales, régimen de acumulación y modalidad de regulación, constituyen los pilares del esquema teórico propuesto. De acuerdo con la formulación más reciente (CEPREMAP, 1980) por régimen de acumulación se entiende:

un modo de asignación sistemática del excedente capaz de garantizar en un periodo prolongado una cierta adecuación entre las transformaciones de las condiciones de producción y las transformaciones de las condiciones del consumo (p. 6).

Por su parte, una modalidad de regulación sintetiza

el conjunto de formas y procedimientos institucionales que actuando como fuerzas coercitivas o incitativas conducen a los agentes a comportarse de acuerdo a parámetros que aseguran una cierta estabilidad del régimen de acumulación en vigor (p. 10).

Referido al estudio del desarrollo histórico de las economías capitalistas desarrolladas, el enfoque teórico en términos de regulación fundamenta una periodización del proceso a partir de la cual es posible conducir un análisis de sus principales transformaciones. Por su parte, estas últimas harán entrar sucesivamente en juego los conceptos de acumulación extensiva y regulación competitiva, recíprocamente opuestos a los de acumulación intensiva y regulación monopolista.

Por oposición a un régimen de acumulación predominantemente extensivo en donde, una vez desarrolladas, las nuevas técnicas de producción

¹¹ En esta misma perspectiva teórica se inscribe la investigación de Ominami (1980) referida en cambio al estudio de una economía subdesarrollada.

se difunden de manera progresiva al conjunto de la industria, cuyo proceso de trabajo no está pues sistemáticamente sujeto a modificaciones fundamentales, la acumulación intensiva¹ designa un régimen al interior del cual existe una interacción positiva entre la renovación permanente de las normas de producción y la transformación de las condiciones del consumo. En otros términos, se trata de un régimen de acumulación cuya estabilidad está asegurada por la existencia de un círculo virtuoso en el que, la introducción del fordismo (Palloix, 1976, y Coriat, 1979) hace posible una renovación constante de las normas sociales de producción y el desarrollo del consumo de masas permite la realización de un volumen sin cesar acrecentado de mercancías.

De la misma manera, la regulación competitiva hace referencia al conjunto de formas institucionales que reglamentan de un modo tal la organización de la relación salarial, las formas de la competencia, la reproducción del equivalente general y en fin la articulación de la economía nacional a la economía mundial, que hace posible un ajuste automático de los precios, del nivel de empleo y de los salarios y las ganancias nominales a los vaivenes de la coyuntura. Por lo contrario, en la regulación monopolista se asiste a una rigidificación creciente de dichas variables en virtud de un proceso cuyos elementos más importantes se enumeran a continuación:

- i) Una transformación integral de la relación salarial de acuerdo con la cual los salarios nominales se determinan en función de convenciones colectivas, las que a su vez aumentan la estabilidad del empleo (acuerdos de inamovilidad, el pago de elevadas indemnizaciones en caso de despido, etcétera) y los salarios indirectos representan una fracción ascendente del ingreso salarial total.
- ii) La importancia creciente de las estructuras monopólicas, que sobre la base de la tendencia general a la concentración y la centralización es además estimulada por la extensión del dominio del capital financiero y por el desarrollo en el ámbito de los Estados de formas de planeación nacional y sectorial.
- iii) La alteración de los mecanismos de formación de los precios sancionada por la transición a un sistema de precios administrados con base en la aplicación por parte de las empresas de una tasa de margen en cuya determinación previa interviene de manera decisiva el monto del *cash-flow* deseado. De esta manera los precios dejan de ser un componente primordial de la competencia, la cual

se librerá prioritariamente en el terreno de la diferenciación de los productos y de los ajustes cuantitativos.

- iv)* La configuración de una nueva modalidad de reproducción del equivalente general que, liberado del patrón metálico, pueda dar cauce a una expansión monetaria sostenida, ampliada a su vez por los nuevos desarrollos en el plano del gasto público y de la distribución del crédito que, como se sabe, autorizan la emergencia masiva de formas de pseudo y antevalidación (Lipietz, 1979 y 1980) de las mercancías producidas.¹²

En estas condiciones se comprende la rigidez que en la regulación monopolista exhiben tanto los precios como las ganancias y los salarios nominales, estos últimos estrechamente correlacionados en términos reales con los aumentos de productividad.

En un sentido general, las referencias anteriores sugieren la existencia de una correspondencia por así decirlo "ideal" entre un determinado régimen de acumulación y las formas institucionales que especifican una modalidad dada de regulación. Concretamente, no resulta difícil visualizar cómo un régimen de acumulación predominantemente extensivo es susceptible de constituir un sistema homogéneo con una regulación competitiva, de la misma manera que una acumulación predominantemente intensiva requiere para autosostenerse de las formas institucionales propias de la regulación monopolista. En el primer caso será la capacidad del movimiento de los precios para expresar la evolución de la productividad la que desempeñará un papel central en la regulación de la acumulación, que sanciona con su rápida eliminación del mercado a los productores incapaces de ajustarse a las normas de producción impuestas por la difusión en extensión de las nuevas técnicas. Por su parte, la progresión sostenida de la demanda que necesita la estabilización de un régimen de acumulación intensiva no podrá ser obtenida sin mediar el recurso de las formas de reglamentación salarial, de intervención económica estatal o de gestión monetaria que caracterizan a la regulación monopolista.

Históricamente, sin embargo, tal correspondencia entre régimen de acumulación y modo de regulación no se establece automáticamente, puesto que nada indica que la transformación de las condiciones en que se

¹² Para un análisis de estos conceptos inscrito en una discusión sobre la naturaleza de las leyes económicas véase Hausmann y Lipietz, 1980. Para una presentación sintética sobre el tema se podrá igualmente consultar Benassy, Boyer, Gelpi, 1979; por su parte, comentarios de diversos economistas acerca de la investigación del CEPREMAP (1977) son presentados en Mazier, Bouvier y otros, 1978.

desarrolla el proceso de trabajo en la dirección del capital deba ser necesariamente paralela a la modificación de las relaciones salariales a nivel social, en gran medida determinadas por la potencia de las propias luchas de los trabajadores.

Como lo han demostrado los estudios de Aglietta (1977) para el caso de los Estados Unidos y lo confirman los análisis de Boyer referidos a la economía francesa, la Gran Depresión de los años treinta puede ser precisamente interpretada como el producto de una marcada inadecuación entre el régimen de acumulación predominantemente intensivo que se había venido constituyendo desde principios de siglo y una modalidad de regulación que permanece todavía largamente organizada en torno de formas institucionales de carácter competitivo. Tal es el fenómeno general al cual remite la tendencia observable en las principales economías dominantes de la época, a un crecimiento en los años previos a la crisis mucho más acelerado de la productividad respecto a los ingresos salariales.

Con arreglo entonces a la doble hipótesis en cuanto a que existe, por una parte, una necesidad de correspondencia entre régimen de acumulación y modo de regulación y, por la otra, de que a cada régimen de acumulación corresponde una determinada forma de crisis, podemos pasar en seguida a presentar una caracterización de la crisis actual.

IV. RUPTURA DE LA ACUMULACIÓN INTENSIVA COMO CONSECUENCIA DE LA DIFICULTAD CRECIENTE DE VALORIZACIÓN DEL CAPITAL

Conforme a la orientación adoptada, la presente crisis se interpreta como una gran crisis capitalista en cuanto demuestra una inadecuación global entre régimen de acumulación y modo de regulación.

Dicha inadecuación asume sin embargo un carácter específico que la diferencia radicalmente de la crisis de los años treinta. Mientras que esta última puede explicarse por el freno del nuevo régimen de acumulación que ejerce la subsistencia de una forma competitiva de regulación, la crisis actual expresa el agotamiento del régimen de acumulación intensiva en el cuadro del modo de regulación monopolista todavía en vigor.

Con base en la expansión del consumo de masas, paralela a la renovación continua de las normas de producción, se asiste desde fines de la segunda Guerra Mundial en las economías capitalistas desarrolladas a una fase de crecimiento a un ritmo que no admite comparaciones con anteriores periodos: un aumento real de los costos salariales igual o ligera-

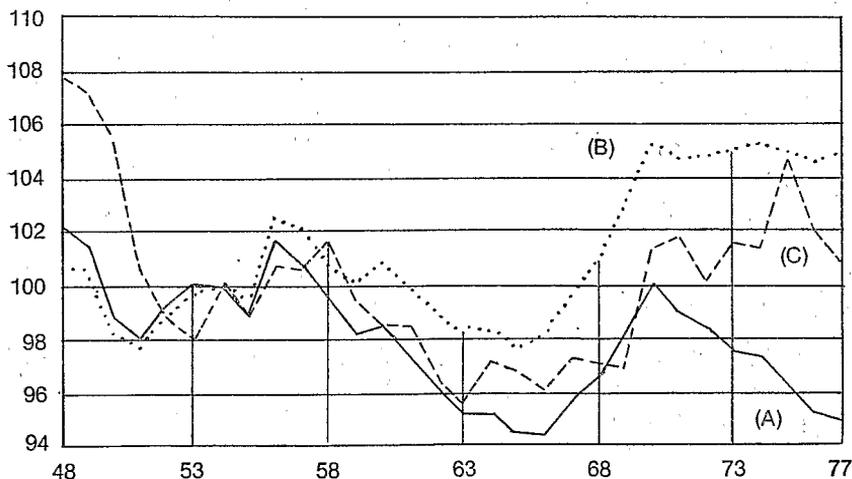
mente menor que el aumento de la productividad constituye la base del círculo virtuoso de la acumulación intensiva.

En efecto, la estructura del consumo de los asalariados experimenta considerables transformaciones: la parte de la alimentación y del vestuario, que todavía en 1947 representaba más de la mitad del consumo total privado en los Estados Unidos, apenas si representaba un tercio a mediados de los años setenta (BEA, 1978), al paso que la fracción correspondiente a los bienes de consumo durable o a ciertos servicios tales como salud y transporte no cesaba de aumentar. De igual modo, por ejemplo en Francia, la tasa de equipamiento de las familias obreras exhibe entre 1954 y 1975 una progresión francamente espectacular (de 8 a 73 % para los automóviles; de 1 a 87 % para los televisores; de 3 a 91 % para los refrigeradores).

Ahora bien, es en los Estados Unidos donde aparecen los primeros signos de ruptura de la interacción positiva entre producción y consumo. Así, la relación entre el poder de compra de los hogares y la productivi-

GRÁFICA 3. *Tres indicadores de la evolución comparada del poder de compra de los hogares respecto a la productividad del trabajo en los Estados Unidos*

(100 = 1954)



FUENTE: CEPIL (1980b).

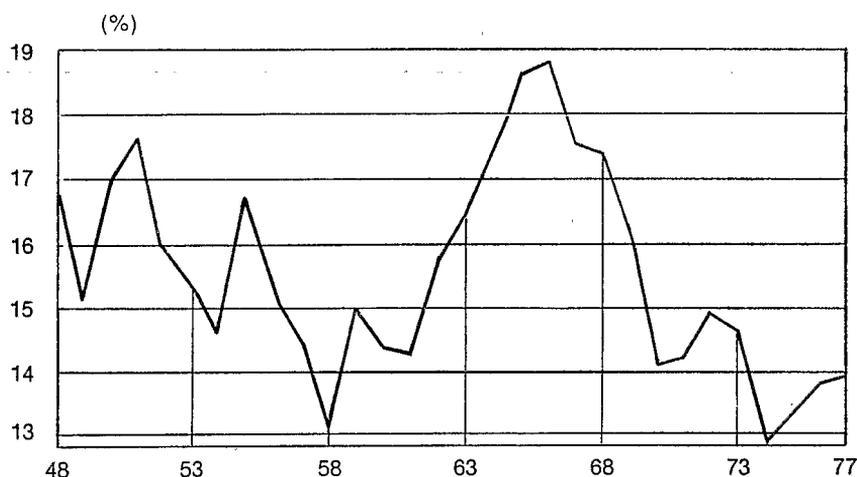
(A) costo salarial directo.

(B) costo salarial total (A + cotizaciones patronales).

(C) ingreso disponible de los hogares.

dad del trabajo, que se había inscrito en una tendencia descendente hasta los primeros años de la década de los sesenta, experimenta a partir de 1965-1966 un brusco cambio de tenencia (gráfica 3) inducida por una fuerte disminución de los aumentos de productividad horaria (de una tasa media de 2.8 % anual en 1957-1966 a sólo 1.4 % en 1966-1970) en condiciones en que los salarios reales aumentan incluso la suya de 2.1 a 2.9 % para los mismos años de referencia (CEPII, 1980b). Como resultado de esta evolución la tasa de rentabilidad, luego de un alza sostenida desde fines de los años cincuenta, experimenta una caída en flecha que se prolonga desde 1966 en adelante (gráfica 4).

GRÁFICA 4. *Rentabilidad antes del impuesto del capital fijo en las sociedades no financieras en los Estados Unidos*

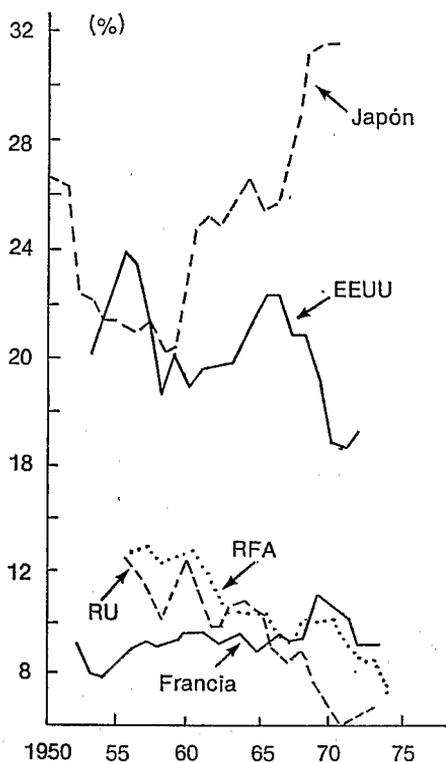


FUENTE: CEPII (1980b).

Un deterioro progresivo de la tasa de ganancia, que se remonta incluso a principios de los años sesenta, se comprueba igualmente en la RFA y el Reino Unido (gráfica 5), fenómeno que contrasta con su tendencia ascendente en el Japón y su estabilidad en Francia, países en los cuales una situación desfavorable para las ganancias sólo sobreviene alrededor de 1970.¹³

¹³ En el caso de Francia un conjunto de indicadores concernientes exclusivamente a las sociedades privadas acusan un deterioro de la situación desde por lo menos 1968: la caída de los coeficientes ganancia-valor agregado y ganancia-inversión data efectivamente de ese año (Dubois, 1979).

GRÁFICA 5. Comparación internacional de las ganancias brutas



FUENTE: Boyer (1979).

La tasa de ganancia bruta corresponde al cociente entre el excedente bruto de explotación y el stock de capital bruto a comienzos del año.

Está comprobado que en la situación anterior al *shock* petrolero había en todas las principales economías una tendencia a la baja progresiva de la tasa de ganancia, lo que obliga a investigar en otras direcciones las razones profundas de la crisis.

Así, numerosos indicadores convergen en el sentido de señalar que contrariamente a la crisis de los años treinta, que fue precedida de una fuerte alza de la tasa de ganancia en razón del aumento considerablemente inferior de los salarios reales respecto a la productividad, la crisis actual no se vincula prioritariamente a una baja del consumo. En efecto, ni en los Estados Unidos ni en el conjunto de los otros principales países de la OCDE, la recesión 1974-1975 está precedida de una caída del

consumo privado, tal como se puede apreciar en el cuadro 2; antes bien, los años previos, 1972 y 1973, acusan un aumento de su contribución a la expansión global del PNB.

CUADRO 2. *Contribución de distintos gastos a la variación en volumen de PNB*

	<i>Media 1959-1971</i>	1972	1973	1979
Estados Unidos				
Consumo privado	2.7	4.1	3.8	1.0
Gasto público	0.7	0.6	0.2	0.5
Construcción privada	0.0	0.8	0.0	-0.8
Otras inversiones privadas	0.5	1.0	1.2	0.5
Formación de <i>stocks</i>	0.0	-0.1	0	0.2
Balanza exterior	0.0	-0.3	1	0.5
PNB	3.9	6.1	6	2
Otros seis grandes países				
Consumo privado	3.4	3.6	3.8	3
Gasto público	1.0	1.0	1.0	1
Construcción privada	0.4	0.6	0.5	0
Otras inversiones privadas	1.4	0.5	1.5	1
Formación de <i>stocks</i>	0.1	0.1	1.0	0
Balanza exterior	0.1	-0.3	0.0	0.2
PNB	6.3	5.5	7.5	5.5

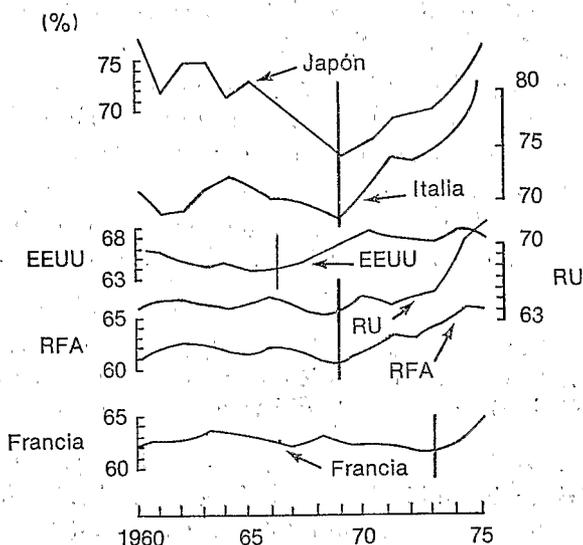
FUENTE: OCDE.

De un modo general, dada la garantía de estabilidad de los ingresos salariales que la regulación monopolista asegura, la crisis no obedece a problemas derivados de la imposibilidad de realizar las mercancías producidas sino a las dificultades que crecientemente se oponen a la valoración del propio capital. Es decir, mientras que en las condiciones de un régimen de acumulación intensiva en el cual no se ha introducido el consumo de masas (caso de los años treinta) las crisis se asocian a una tasa de explotación demasiado elevada, a la inversa, en un proceso simultáneo de acumulación intensiva y de consumo de masas la posibilidad de una crisis está más bien dada por una disminución de la tasa de plusvalía que provoca una caída de la tasa de ganancia más abajo del nivel que los capitalistas estiman constituir el punto límite. En ese cuadro,

mientras que la demanda puede continuar expandiéndose, las tentativas de recomposición de las ganancias a través del aumento de los precios provocan una aceleración de la inflación que dadas las rigideces salariales determina *ex post* una baja de las ganancias reales, creándose en esta forma las condiciones para una contracción general de la actividad.

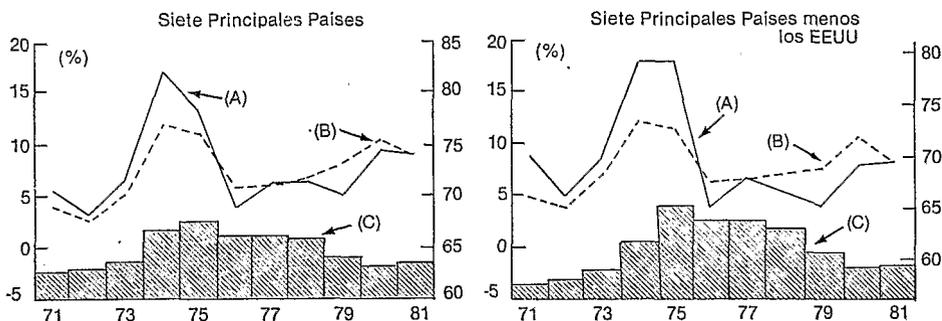
Sin excepción, los inicios de la crisis están de hecho marcados por una involución favorable a los asalariados en la proporción en que se distribuye entre trabajo y capital el PNB de las economías dominantes: en 1966 para los Estados Unidos, en 1969 para el Japón, Italia, la RFA y el Reino Unido, y en fin algo más tardíamente en Francia (1973) (gráfica 6). Una tal tendencia resulta, por otra parte, particularmente aguda:

GRÁFICA 6. *Evolución de la parte de la remuneración de los asalariados en el PNB*



FUENTE: OCDE.

en el caso del sector industrial, en donde la entrada en la recesión coincide con un alza continua de la parte del valor agregado industrial correspondiente a los asalariados en virtud de una fuerte elevación de los costos unitarios de la mano de obra sobre la del nivel de los precios relativos del sector (gráfica 7). Asimismo, se aprecia allí cómo en los años siguientes la restauración de las ganancias busca operarse a través del recurso, entre otros, a la compresión de los costos salariales. Igual-

GRÁFICA 7. *Indicadores de la dificultad de valorización en el centro*

FUENTE: OCDE.

(A) costos unitarios de la mano de obra en la industria manufacturera.

(B) índice implícito de los precios del valor agregado en la industria.

(C) parte de la remuneración salarial en el valor agregado industrial.

mente, la disminución de la tasa real de ganancia, dada la rigidificación de los *cash-flows* impuestos por las empresas, explica el desarrollo de un proceso inflacionario persistente a pesar del contexto recesivo.

Un movimiento desfavorable de la tasa de ganancia inducido por una caída de la tasa de explotación resulta ser el obstáculo mayor a que se enfrentaba la acumulación en las economías dominantes en el momento del *shock* petrolero, el cual no hace sino agravar una situación que le antecede. Como señala Boyer (1979) analizando el efecto del alza del crudo:

si este movimiento desata una crisis general, ello se debe a que el aumento de la renta petrolera opera una punción sobre la plusvalía, en el mismo momento en que el sistema experimenta dificultades para producirla (p. 83).

Si bien numerosos otros argumentos han sido expuestos en la explicación de la crisis: inestabilidad financiera (Minsky, 1975), (Aglietta, 1977), aumento de la composición orgánica del capital (Bertrand, 1979), etcétera, ellos parecen más bien remitir a las características particulares que la crisis presenta según las diversas economías nacionales, en todas las cuales se encuentran, sin embargo, dificultades semejantes que entorpecen la plena valorización del capital.

La ruptura de la acumulación intensiva desemboca así en una gran crisis capitalista toda vez que una reactivación general del crecimiento no resulta posible sin una restructuración profunda tanto de los aparatos y de los procesos productivos como de las formas institucionales de regulación que sustentaron su desarrollo.

V. CRISIS NACIONALES Y GRAN CRISIS INTERNACIONAL: EL DEBILITAMIENTO DE LA HEGEMONÍA NORTEAMERICANA EN AUSENCIA DE UNA REGULACIÓN MONOPOLISTA MUNDIAL

En secciones anteriores se ha puesto en evidencia cómo la crisis se asocia en las diferentes economías dominantes a una dificultad general de valorización del capital productivo, proceso que asume, sin embargo, características específicas según se trate de tal o cual formación nacional o del desarrollo particular de las diversas ramas de la industria mundial. Subsiste, no obstante, la necesidad de explicar la naturaleza del proceso a través del cual la crisis ha podido propagarse, engendrando una recesión simultánea de la actividad en todos los grandes centros de la economía mundial.

A fin de abordar la problemática así expuesta, resulta naturalmente indispensable desplazar el eje del análisis desde el estudio de las contradicciones observables en el plano nacional a una apreciación de la economía mundial en su conjunto. En esta perspectiva la hipótesis fundamental a retener se relaciona con la inexistencia o más precisamente el retraso con que a escala internacional se desarrollan las formas institucionales susceptibles de engendrar los automatismos propios de la regulación monopolista cuya influencia continúa todavía esencialmente limitada a los espacios nacionales.

En efecto, más allá de la puesta en práctica de mecanismos internacionales de control monetario (FMI) o de reglamentación comercial (GATT), y de la importancia creciente de las empresas y bancos multinacionales en la esfera productiva y financiera de la economía mundial, ésta no ha llegado al punto de disponer de mecanismos *ad hoc* capaces de asegurar una regulación internacional monopolista o imagen de la que se observa en la base nacional. Como se ha puesto en relieve en trabajos anteriores (CEPREMAP, 1977; Aglietta, 1977; Boyer y Mistral, 1978; Lipietz, 1979, y Ominami, 1980) es sobre la base de la nación que se constituye una clase obrera dotada de particularidades de acuerdo con las condiciones específicas de su producción económica e ideológica; que el Estado tiende a asegurar la reproducción del conjunto de las relaciones sociales en que se sustenta el sistema, o que se establece un modo característico de inserción de cada economía individual en la división internacional del trabajo.

Por oposición entonces a la regulación competitiva, que no presenta un desfase entre su vigencia nacional e internacional, la regulación monopolista se enfrenta a las contradicciones que se derivan del retraso de

su imposición a escala mundial, el cual resulta particularmente claro en todo lo que concierne a la regulación competitiva del mercado de la mayor parte de las materias primas, y en un sentido aún más general, en la imposibilidad en el cuadro institucional actual de garantizar al sistema monetario una cierta estabilidad luego de la ruptura del sistema de tipos de cambios fijos. Asimismo y en lo que se refiere al sector industrial, tal como apunta Ferrer (1979), "con muy pocas excepciones, en los principales mercados internacionales de bienes de capital, tecnologías y productos intermedios y de uso final compiten un gran número de firmas". Basado en un estudio del Departamento de Comercio de los Estados Unidos dicho autor comprueba, en efecto, cómo en 56 ramas industriales estudiadas el número de empresas transnacionales pertenecientes a los Estados Unidos, la CEE o el Japón, que compiten dentro de la misma rama y en tres o más mercados extranjeros, se ha multiplicado por cuatro entre 1950 y 1970.

Este desfase propio a la regulación monopolista, estudiado en detalle por autores como De Bernis (1978), explica la imposibilidad del sistema de funcionar sin la mediación de una potencia hegemónica que, en ausencia de automatismos estrictamente económicos, se ve llamada a imponer su ley, más o menos arbitraria, asegurando en todo caso la coherencia y la reproducción del sistema a nivel mundial.

En este contexto se comprende entonces la estrecha imbricación entre la estabilidad del sistema que emerge de la segunda Guerra y el papel de liderazgo indiscutido de que se beneficia la potencia norteamericana. De la misma manera, el cuestionamiento creciente de su hegemonía desde mediados de los años sesenta por parte de las otras potencias una vez terminada su fase de reconstrucción, crea las condiciones del desorden económico mundial (De Montbrial, 1974) detrás del cual se encubre la crisis global del sistema. Crisis de hegemonía comparable, en este sentido preciso, a la que caracteriza el periodo de entreguerra, igualmente por la instalación de la economía mundial en una situación recesiva, en condiciones en que a la ruptura de la supremacía inglesa (1914-1918) tarda en suceder el reconocimiento de la hegemonía incuestionada de los Estados Unidos que, se recordará, sólo interviene hacia 1945.

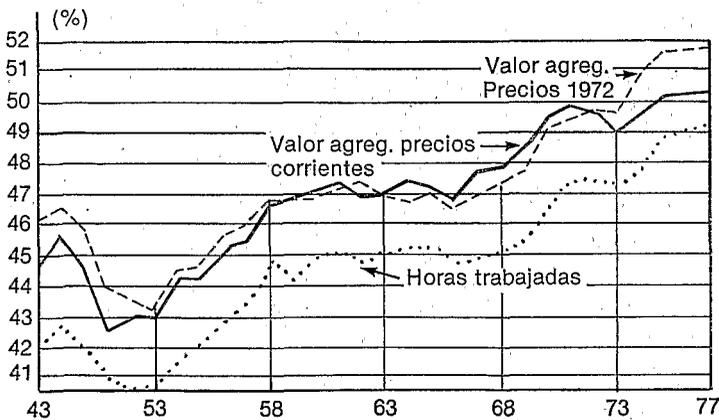
Privada de una potencia cuyo liderazgo universalmente aceptado pueda compensar la inexistencia de mecanismos económicos de regulación que aseguren la estabilidad de la reproducción a escala internacional, la economía mundial entra en una fase de crisis prolongada. A ese respecto, la ruptura del sistema monetario internacional surgido de los acuerdos

de Bretton-Woods, que consagraba el dominio incontestado del dólar como unidad de medida y medio de pago internacional, constituye un episodio decisivo.

En esta forma la crisis de la economía norteamericana adquiere un doble aspecto: como crisis nacional en cuanto ella hace referencia a las contradicciones de la economía de los Estados Unidos y la expansión del régimen de acumulación intensiva, proceso que dado el papel particular de ese país en el mundo establece las premisas de un desajuste llamado a propagarse a escala internacional.

Como se dijo en la sección I, la manifestación central de la crisis norteamericana se relaciona con la incapacidad de la economía de renovar las bases en que se fundamentaba su superioridad industrial. En los años recientes se ha visto en efecto quebrantada la capacidad de los Estados Unidos de imponer en el ámbito internacional sus propias normas de producción, sea que se trate de la rama automotriz o de segmentos importantes de la electrónica o de las industrias metálicas, para no citar el caso de ramas más tradicionales tales como la textil. Como lo han subrayado con fuerza los trabajos del CEPPI (1980b), esa pérdida de autonomía industrial remite a las formas específicas que desde comienzos de los años cincuenta asume el régimen de acumulación propio de la economía norteamericana, caracterizado en primer lugar por una marcada tendencia al abultamiento del sector terciario. La parte del valor agregado generado

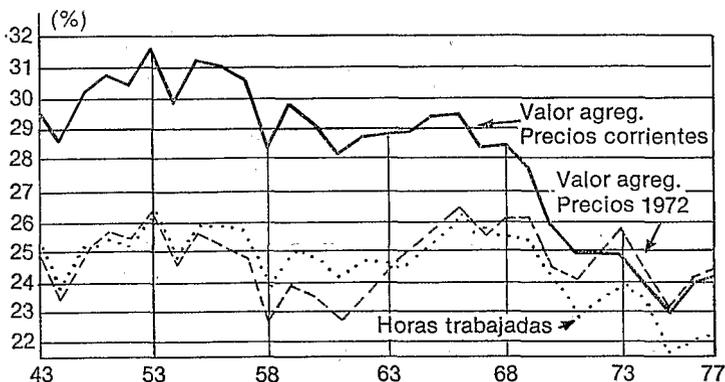
GRÁFICA 8. *La parte creciente del sector terciario privado en la economía de los Estados Unidos*



FUENTE: CEPPI (1980b).

en el terciario de hecho no ha cesado de aumentar desde 1953 en adelante, pasando de 43 a más de 50 % (gráfica 8), mientras que el valor agregado industrial, medido a precios corrientes, manifiesta una tendencia claramente inversa; de cerca de un tercio en 1953 el valor agregado creado por el sector ha llegado a ser inferior a un cuarto del total a partir de 1973 (gráfica 9).

GRÁFICA 9. *La parte del sector manufacturero en los Estados Unidos*

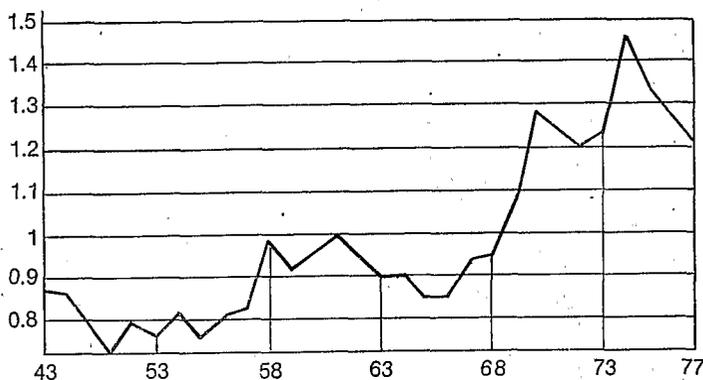


FUENTE: CEPII (1980b).

La terciarización creciente de la economía norteamericana se vincula estrechamente a la evolución diferencial de la tasa de ganancia según los diversos sectores. Así, comparativamente, la tasa de ganancia que corresponde a las sociedades del sector terciario ha venido evolucionando desde comienzos de los años cincuenta de manera más favorable a la observada en el sector de las sociedades manufactureras, divergencia que a partir de 1966 cobra un ritmo galopante, de suerte que hacia 1974 las ganancias brutas en las primeras resultan ser del orden de 50 % superior a las segundas (gráfica 10). Es interesante destacar que si la terciarización constituye una tendencia general observable en las economías desarrolladas, así como en numerosas ES, alcanza en los Estados Unidos proporciones difícilmente comparables. Así por ejemplo, mientras que en la RFA o en el Japón la relación entre el empleo terciario y el empleo manufacturero es de 1.2 y 1.9, respectivamente, en los Estados Unidos alcanza 3.0, de acuerdo con las estadísticas de mano de obra de la OCDE correspondientes al año de 1977.

Por otra parte, las condiciones relativamente poco ventajosas que al

GRÁFICA 10. *Relación de ganancia bruta entre las sociedades del sector terciario privado y las sociedades manufactureras en los Estados Unidos*



FUENTE: CEPII (1980b).

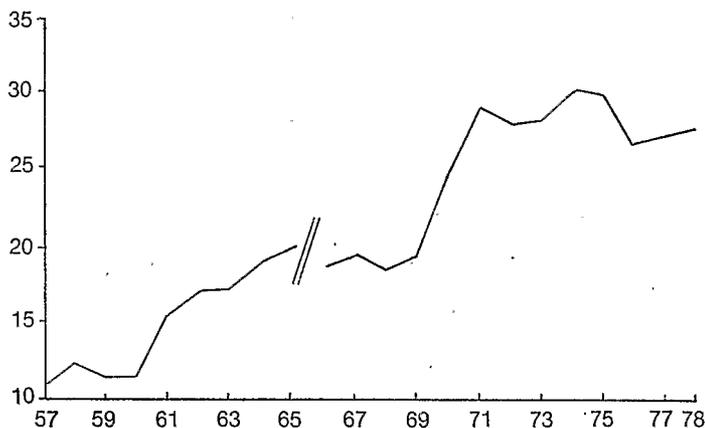
interior de la economía norteamericana se ofrecen en los sectores productores de bienes y especialmente en la industria, explican la baja tasa de inversión y la localización creciente de la actividad productiva más allá de sus fronteras.

En efecto, a lo largo de todo el periodo 1952-1979 el nivel de la formación bruta de capital fijo (FBCF) se mantiene extremadamente estable en torno de una media anual que no supera 18 % del PNB, situación que manifiestamente contrasta con la intensidad del proceso en la economía japonesa, en la que durante el mismo periodo, la FBCF se sitúa en torno de una media anual que alcanza 30 % del PNB.¹⁴ Por su lado, la importancia creciente de la inversión fuera del territorio de los Estados Unidos se ilustra en la gráfica 11, tomando para ello como base la relación entre los gastos de inversión productiva de las filiales norteamericanas realizados en el exterior respecto a los mismos gastos efectuados en su territorio. Se aprecia así cómo, de no más de 12 % todavía a fines de los años cincuenta la relación exterior-interior sube de manera persistente a un ritmo en particular acelerado en los años inmediatamente posteriores a 1967, para estabilizarse luego en el periodo reciente en un nivel cercano a 30 %.

Ahora bien, el efecto conjugado de las tendencias que se han señalado comporta un deterioro acelerado de la primacía de la economía nor-

¹⁴ Cálculos realizados con base en las cifras del *International Financial Statistics* (1980), todas a precios corrientes.

GRÁFICA 11. *Localización de la actividad productiva de las empresas norteamericana en el exterior*^a



^a Se refiere a la relación entre las inversiones realizadas por las filiales norteamericanas al exterior respecto a las inversiones realizadas en los Estados Unidos.

FUENTE: SCB citado por Mistral (1980).

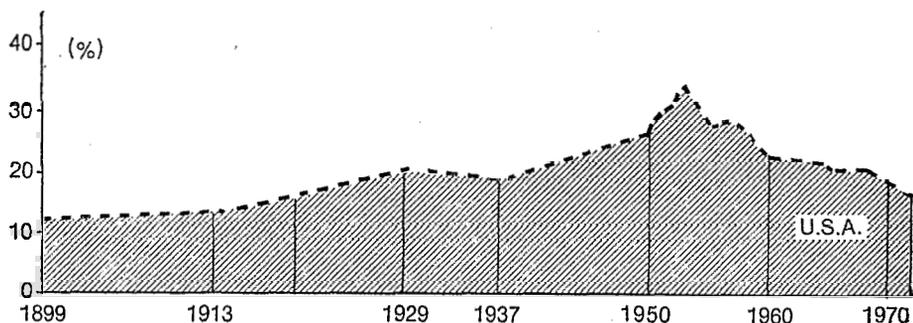
teamericana en lo que al comercio de bienes manufacturados se refiere.¹⁵ En esta forma, la parte de los Estados Unidos que en 1953 llegaba a más de un tercio de las exportaciones mundiales de productos industriales, no cesa de descender hasta constituir a principios de los años setenta menos de un quinto (gráfica 12). Asimismo, una expansión mucho más rápida de sus importaciones determina que hacia fines de los sesenta se invierta la tendencia presente a lo largo de todo el siglo a un excedente en la balanza de bienes manufacturados (gráfica 13).

En el mismo sentido, un reciente estudio realizado por Rollet (1979) en el cuadro de la CEE, muestra cómo en el curso de los últimos años para un conjunto de productos considerados fundamentales, es decir los que incorporan la mano de obra más altamente calificada,¹⁶ la parte

¹⁵ Se podrá, ciertamente, refutar este aserto poniendo de manifiesto la importancia creciente de las transnacionales norteamericanas instaladas en los más diversos rincones de la economía mundial. Empero, el papel decisivo de éstas en la reconstrucción europea que luego de acabada permite, junto a la emergencia del Japón, el cuestionamiento de la hegemonía de los Estados Unidos obliga a plantear más de una duda acerca de la no necesaria coincidencia entre propiedad jurídica y apropiación estrictamente económica. En otros términos, la tecnología que transfieren, o el propio potencial productivo que ellas representan, tiende a formar parte del patrimonio general de los países huéspedes.

¹⁶ Se trata concretamente de la telemática, de las máquinas-herramientas y de otros bienes de capital con excepción del material de transporte no directamente productivo y los principales bienes intermedios.

GRÁFICA 12. *Parte de los Estados Unidos en las exportaciones industriales mundiales*



FUENTE: Maizels y OCDE, en Mistral (1980).

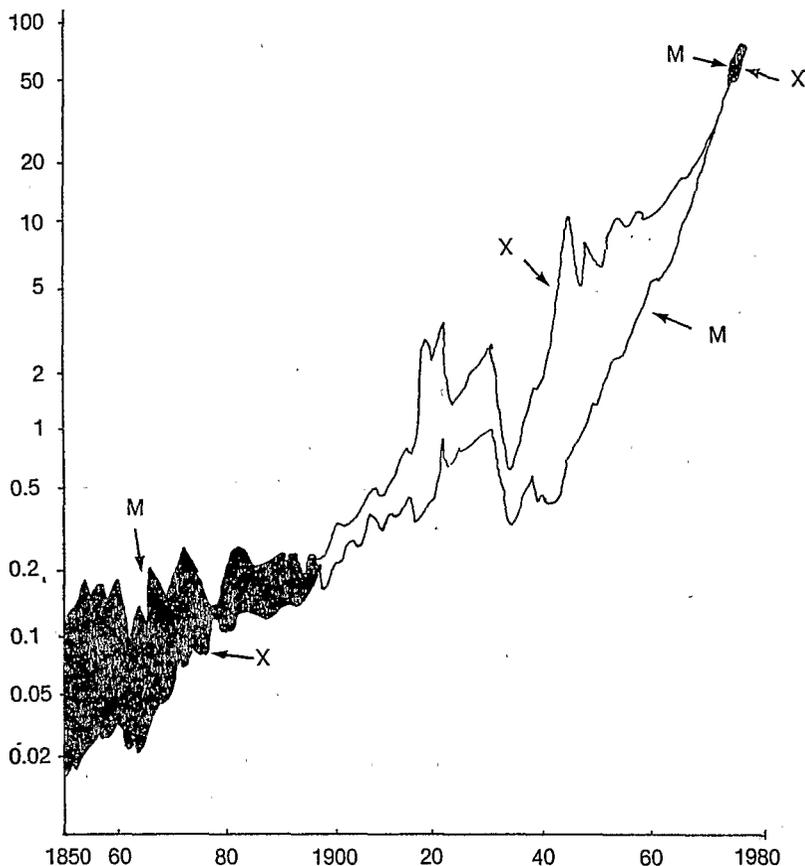
de los mercados de exportación de los Estados Unidos ha disminuido de 18.6 % en 1970 a 15.3 % en 1977, mientras que para los mismos bienes se anota un aumento del índice de dependencia relativa (de las importaciones) de 0.65 en 1963 a 0.88 en 1977. Fenómeno interesante de destacar, la pérdida de mercados de exportación es sobre todo significativa en los bienes que se supone aseguran una matriz tecnológica, tales como los que se asocian a la telemática y a la producción de máquinas-herramientas,¹⁷ base de la renovación del régimen de acumulación intensiva.

En contradicción con las nuevas tendencias de la división internacional del trabajo, uno tras otro entran en crisis los pilares en que a escala internacional se fundamentaba la supremacía norteamericana; la ruptura del sistema de tipo de cambio fijo, el cuestionamiento del dólar como moneda mundial y el debilitamiento del papel de las instituciones monetarias internacionales son otras tantas expresiones de dicho proceso. En este sentido, como explica Boyer (1979):

Las crisis financieras y monetarias que se suceden desde mediados de los años sesenta pueden interpretarse como tentativas de restaurar la coherencia de conjunto de la división internacional del trabajo. Pareciera, sin embargo, que la organización de las relaciones internacionales heredada de los años sesenta resulta incapaz de asegurar el regreso automático a una situación de estabilidad del sistema mundial.

Enfrentada a modificaciones mayores en la división internacional del

¹⁷ En el caso de este tipo de bienes la parte de los Estados Unidos en los mercados de exportación pasa de 27.3 % en 1963 a 18.3 en 1970, para caer nuevamente a 16.1 % en 1977.

GRÁFICA 13. *Estados Unidos. Intercambios de productos manufacturados*

FUENTE: *Historical statistics of the US colonial times to 1970*, en Aglietta (1978).

trabajo, la escasez de mecanismos susceptibles de garantizar una regulación monopolista a escala mundial trae en esta forma consigo una agravación de la competencia entre las diversas formaciones nacionales, la que a su turno comporta nuevos obstáculos al restablecimiento del carácter de moneda mundial de la divisa norteamericana agravándose así de nuevo los aspectos monetarios de la crisis y las dificultades que se oponen al restablecimiento de la hegemonía norteamericana.

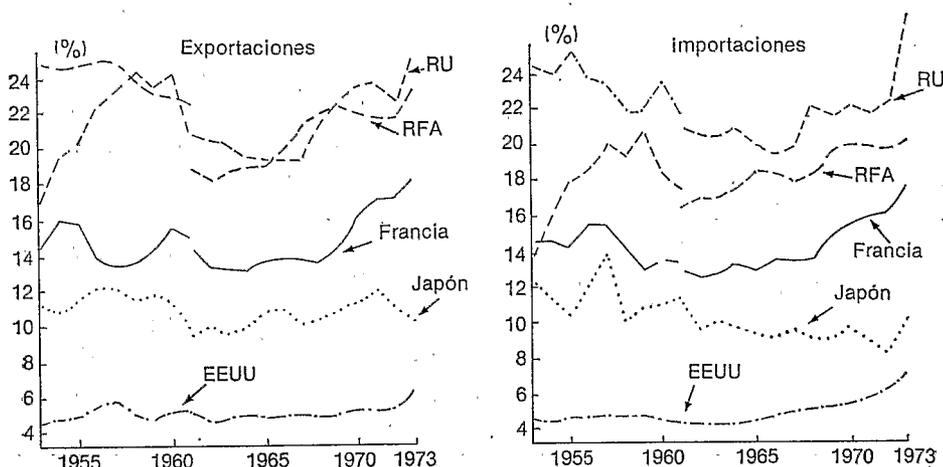
VI. DE LA ACUMULACIÓN AUTOCENTRADA A LA INTERNACIONALIZACIÓN DE LA CRISIS

La agravación de la competencia que libran las grandes potencias industriales trae pues como resultado un aumento de la fragilidad de las formas internacionales de regulación, de suyo insuficientes para garantizar una gestión monopólica a escala de la economía mundial en su conjunto. Ahora bien, interesa en esta sección destacar cómo la agudización de la competencia internacional observable desde fines de los años sesenta está a su vez estrechamente determinada por la ruptura del régimen de acumulación intensiva en las economías dominantes del sistema.

En esta línea de interpretación resulta fundamental establecer la diferencia cualitativa entre la naturaleza del proceso de internacionalización de las economías centrales en el periodo del *boom* y de las características que dicho proceso presenta con posterioridad a 1967 y que hemos designado como internacionalización de la crisis. En efecto, uno de los aspectos más importantes del régimen de acumulación intensiva se relaciona con su carácter autocentrado, entendiéndose por tal la posibilidad de reproducción ampliada del capital sin por tanto requerir una extensión permanente del espacio económico nacional.

De hecho, situándose en la prolongación de una tendencia preexistente, el *boom* de la acumulación intensiva no supone una ampliación paralela de las actividades vinculadas al comercio exterior. Lejos de ello, en el curso de ese periodo la rápida expansión de sus mercados internos permite a las economías desarrolladas un elevado crecimiento simultáneo a la reducción de la importancia relativa de la realización en el mercado internacional. Así se observa en todas las principales economías una tendencia a la estabilización o incluso a la baja de la parte de las exportaciones dentro del PNB (gráfica 14). De la misma manera, desde una perspectiva de más largo periodo, se realiza una contracción general de la parte correspondiente a las exportaciones en el total de la producción industrial (cuadro 3), que en el caso de Francia y del Reino Unido alcanza proporciones extraordinariamente significativas; de 33 a 18 % y de 42 a 19 % entre 1899 y 1959 respectivamente. Se recordará igualmente cómo entre 1950 y 1959 se asiste a una reducción de la importancia relativa de los mercados exteriores de realización de los bienes industriales en todas las economías (con excepción de la RFA, en donde este proceso tendrá lugar posteriormente tal como lo sugiere la gráfica 14) que resulta particularmente intensa en el Japón.

GRÁFICA 14. *Parte relativa de las exportaciones y de las importaciones en el PNB*



FUENTE: OCDE.

Por su parte, un proceso semejante tiene lugar en lo que a los suministros externos concierne. En razón, por un lado, de las modificaciones que intervienen en la composición factorial del proceso productivo en cuanto determinan un lento crecimiento de la demanda de bienes primarios que las economías dominantes continúan importando y, por el otro, de la estabilidad que exhiben los intercambios de productos industriales (cuadro 3), las importaciones globales de estos países manifiestan una tendencia al estancamiento o a la disminución de su participación en el PNB (gráfica 14).

A partir de 1967 se asiste en cambio a una transformación considerable del papel que desempeña el comercio exterior en las economías dominantes; tanto desde el punto de vista de la realización de la producción interna como de sus suministros externos, el mercado mundial adquiere en efecto una importancia sin cesar creciente en su reproducción. De este modo, si se considera la parte de las exportaciones o de las importaciones dentro del valor agregado creado en la producción de bienes industriales y agrícolas intercambiados (cuadro 4),¹⁸ se comprueba la extraordinaria rapidez alcanzada por el proceso de internacionalización en to-

¹⁸ Medida más pertinente que la simple participación de X y M en el PNB (considerada en la gráfica 4) puesto que esta última incorpora sectores de difícil internacionalización como los servicios y la construcción.

CUADRO 3. *Intercambios exteriores y producción*

<i>Fracción exportada de la producción manufacturera</i>	1899	1913	1929	1937	1950	1959
Francia	33	26	25	12	23	18
Alemania (Reich)	31	31	27	15	—	—
República Federal Alemana	—	—	—	—	13	23
Reino Unido	42	45	37	21	23	19
Estados Unidos	5	5	6	5	5	4
Japón	25	40	29	40	29	23
Contenido en importación de la oferta de productos manufacturados						
Francia	12	13	9	7	7	6
Alemania (Reich)	16	10	7	3	—	—
República Federal Alemana	—	—	—	—	4	7
Reino Unido	16	17	16	10	4	6
Estados Unidos	3	3	2	2	2	3
Japón	30	34	21	11	3	4

FUENTE: Mistral (1980).

das las grandes economías desde fines de los años sesenta. Dejando de lado a los países de talla más pequeña (Bélgica, Holanda, Dinamarca, etcétera), desde antaño ampliamente abiertos a los intercambios exteriores, se aprecia cómo en los Estados Unidos, Francia o el Japón el grado de internacionalización aumenta entre 1968 y 1976 en proporciones que tanto para las exportaciones como para las importaciones oscilan entre 100 y 50 % del valor agregado intercambiado.

Resulta, es cierto, tentador interpretar la evolución anterior con base en la multiplicación de la factura petrolera. Empero, hasta considerar la anterioridad al *shock* petrolero con que tiene lugar la transformación del papel del comercio exterior en las economías dominantes para desestimar las explicaciones basadas exclusivamente en ese factor.

Así, si el encarecimiento del crudo ha creado sin duda un fuerte efecto en las balanzas de pagos de los países no productores e impulsado en esta forma el desarrollo de sus exportaciones, son sin embargo causas de índole estructural vinculadas por un lado a la diferenciación creciente de las normas de producción nacional y por el otro a las dificultades internas de valorización, las que a fin de cuentas explican la rapidez de la internacionalización posterior a 1967.

CUADRO 4. *Relación entre comercio exterior y valor agregado
en la producción de bienes*

	1958		1963		1968		1973		1976	
	Export.	Import.								
Bélgica	83.6	85.6	100.5	100.7	108.9	111.9	140.4	138.2	152.6	165.1
Francia	17.8	19.5	21.8	23.5	24.4	25.9	32.9	34.3	47.0	53.6
Alemania	30.2	25.2	30.8	27.5	39.0	31.8	42.6	34.8	50.4	43.6
Italia	20.7	25.8	26.1	38.9	38.8	39.2	39.1	49.0	55.2	64.4
Holanda	87.5	98.5	92.7	111.5	97.6	108.8	118.5	120.4	131.0	132.1
Noruega	52.5	92.5	58.7	99.6	67.9	94.8	86.1	114.5	84.9	118.6
Suecia	49.1	55.7	51.5	54.5	58.8	61.4	76.5	66.7	70.9	74.2
Reino Unido	37.1	43.8	37.8	44.9	46.6	37.2	55.3	70.1	70.2	85.2
Estados Unidos	11.5	9.4	11.7	9.5	12.1	12.5	12.8	18.5	23.3	26.3
Japón	26.7	28.1	24.6	30.4	21.2	21.2	22.0	22.8	32.0	32.9

FUENTE: Balassa (1979).

Mientras que en el periodo del *boom* la acumulación en las economías desarrolladas presenta un carácter autocentrado, el proceso de internacionalización tiene esencialmente por objeto la difusión al interior de la zona que ellas conforman, del régimen de acumulación intensiva previamente originado en los Estados Unidos (Mistral, 1980). Son así difundidas a escala internacional las normas de producción y de consumo propias de la economía norteamericana que logra disponer en esta forma de los medios que le confieren la supremacía mundial.

En efecto, las dificultades de valorización (véase la sección iv) imponen de ahí en adelante la necesidad de una extensión hacia el exterior de los espacios de validación social de las mercancías junto a una cierta localización externa de los procesos productivos de muy baja rentabilidad dadas las condiciones salariales existentes en el centro. En relación con esto último conviene sin embargo insistir en el ritmo manifiestamente desigual de la internacionalización del ciclo del capital mercancía respecto a la internacionalización del ciclo del capital productivo. Así, como se aprecia en el cuadro 5, todavía en 1977 las inversiones en el exterior de los principales países continuaban representando proporciones extraordinariamente modestas de la FBCF global.¹⁹

Por su parte, la diferenciación creciente de las normas nacionales de producción determinadas por la desigual intensidad de la acumulación en las economías dominantes (véase sección v) pone las bases de la ruptura del sistema monetario estructurado en torno del dólar, toda vez que la correspondencia entre los espacios nacionales que dicho sistema supone, entra en contradicción con las nuevas tendencias de la división internacional del trabajo. El aumento en flecha de las importaciones en las economías desarrolladas traduce pues el surgimiento de nuevas especializaciones internacionales cuya mayor eficacia relativa se impone sobre cada economía nacional. La penetración reciente en los mercados de los Estados Unidos y Europa de los productos japoneses constituye en este sentido el ejemplo más revelador.

Inscrita en un gran movimiento de reorientación de los flujos de mercancías y de capital, de un modo general la crisis plantea la necesidad de una recomposición del espacio geoeconómico mundial, proceso en el cual la lucha por la hegemonía al interior de las economías capitalistas desarrolladas va paralela a la redefinición del modo de articulación de

¹⁹ Aunque los datos del cuadro 5 constituyen una medida que subestima la significación de este proceso, puesto que no consideran ni la reinversión de utilidades ni las inversiones financieras con recursos que no provienen de las economías de origen.

CUADRO 5. *FBCF e inversiones al extranjero en relación con el PNB*

	<i>Francia</i>		<i>RFA</i>		<i>Reino Unido</i>		<i>Holanda</i>	
	<i>1/A</i>	<i>2/A</i>	<i>1/A</i>	<i>2/A</i>	<i>1/A</i>	<i>2/A</i>	<i>1/A</i>	<i>2/A</i>
1974	0.24	0.003	0.22	0.005	0.20	0.019	0.22	0.020
1975	0.23	0.003	0.21	0.005	0.20	0.011	0.21	0.020
1976	0.23	0.004	0.21	0.005	0.19	0.018	0.19	0.011
1977	0.24	0.002	0.21	0.005	0.18	0.012	0.21	0.014

	<i>Italia</i>		<i>Estados Unidos</i>		<i>Japón</i>	
	<i>1/A</i>	<i>2/A</i>	<i>1/A</i>	<i>2/A</i>	<i>1/A</i>	<i>2/A</i>
1974	0.22	0.001	0.15	0.006	0.34	0.004
1975	0.21	0.002	0.13	0.009	0.31	0.004
1976	0.20	0.001	0.14	0.007	0.30	0.004
1977	0.20	0.003	0.15	0.006	0.29	0.002

FUENTE: FMI.

1 — FBCF.

2 — Inversiones en el extranjero.

A — PNB.

las economías “periféricas” a los centros dominantes y a una virtual extensión del espacio de reproducción del capitalismo mundial a segmentos de la zona compuesta por los países de economía planeada (China y COMECON). La importancia y la globalidad de los dilemas así planteados aportan a fin de cuentas una medida de la profundidad de la crisis y de los plazos en los cuales su superación podrá finalmente tener lugar.

VII. DE LA RUPTURA DE LA ACUMULACIÓN INTENSIVA EN EL CENTRO A LA HETEROGENEIZACIÓN DE LA PERIFERIA

1. *La periferia y la acumulación intensiva en el centro*

La constitución en las principales economías capitalistas de un régimen de acumulación intensiva que comporta, como ya sabemos, un círculo virtuoso entre los aumentos del consumo y de la productividad, hizo posible la estructuración de una industria manufacturera cuya eficacia

relativa con respecto al resto del mundo se impuso rápidamente. A través de la constante transformación de las mercancías, los procesos productivos y la relación salarial asociada a esta forma de desarrollo, las economías centrales moldearon la división internacional del trabajo, reservándose hasta un periodo reciente la mayoría de la producción secundaria realizada en el mercado mundial. Dado que toda economía necesita de mercancías que se validen a ese nivel y que el acceso a ellas se efectúa a través de la realización de una parte de la producción nacional sobre el mercado mundial, las ES se vieron constreñidas a mantener y reproducir su especialización en la producción primaria de exportación. Este fenómeno, estudiado desde hace tiempo por Baran (1957) se sitúa en la base de lo que por muchos años fue la dicotomía centro-periferia.

Sin embargo, tal relación con el mercado mundial no implicó la ausencia de un desarrollo industrial de las ES. Así, observamos que para el conjunto de los países del Tercer Mundo la tasa de crecimiento de la producción industrial alcanzó 2.0 % en el periodo 1900-1928, 3.0 % en 1928-1950 y 7.4 % en el periodo 1950-1975, según cálculos de Bairoch (1979).²⁰ Pero el proceso de sustitución de importaciones, que comenzó en las principales economías latinoamericanas en los años treinta, permitió un cierto tipo de industrialización acelerada cuyas características no son ajenas a la acumulación intensiva si bien aparecen transformadas.²¹

Así, aunque se incorporan a los distintos procesos concretos de trabajo las formas de organización y las técnicas tayloristas y fordistas que permitieron la transformación del régimen de acumulación en el centro, éstas no lograron de por sí entrar en el círculo virtuoso de aumentos simultáneos de salarios y productividad. El mantenimiento de bajos niveles de salarios de hecho impide el acceso de las capas populares al consumo masivo de bienes industriales, lo cual restringe en permanencia el mercado interno, imposibilitando la obtención de aumentos de productividad asociados ya sea a las economías de escala o a la reproducción a un nivel más elevado de la mano de obra.

No se asiste así a la adaptación entre las transformaciones del pro-

²⁰ En total, el crecimiento en el largo periodo 1900-1975 es de 4.1 %, lo cual implica una multiplicación de la producción en volumen por un factor de 21.

²¹ Así tenemos que según Bairoch (1979), la América Latina, la cual en gran parte comenzó el proceso de sustitución en el periodo de la entreguerra, conoció una tasa media anual de crecimiento de la producción manufacturera del orden de 4.4 % para el periodo 1928-1950, mientras que en África y Asia este ritmo apenas alcanza 1.8 y 2.4 % respectivamente. Posteriormente, al difundirse esta forma de industrialización a los otros continentes, la jerarquía de tasas de crecimiento se altera: 8.7 % para África, 7.0 % para Asia y sólo 6.5 % para la América Latina.

ceso de trabajo y los cambios que a escala social experimenta la relación salarial. En este contexto, la baja productividad resultante obstaculiza la participación de estas economías en el mercado mundial de bienes manufacturados, formándose así la base de un bloqueo clásico: si las importaciones dependen de la dinámica experimentada por el desarrollo industrial las exportaciones aún son determinadas por el sector primario. Además, al no constituir la mayoría de estos productos exportados (con la notable excepción del petróleo) una parte importante del nuevo y cambiante patrón de consumo de las economías centrales, su elasticidad-ingreso es baja, engendrándose en esta forma el conjunto de comportamientos económicos descritos por Prebisch (1950), asociados a una tasa menor de crecimiento, a problemas de balanza de pagos, etcétera.

En rigor, un doble bloqueo afectará a estas economías: por un lado, el estrangulamiento del sector externo, por otro, la incapacidad de profundizar la industrialización después de haber alcanzado un cierto nivel dentro del proceso sustitutivo. Este bloqueo dio margen a una amplia bibliografía sobre la "crisis estructural de la acumulación periférica". Ella extrapoló sin embargo, como veremos a continuación, los límites de un régimen preciso de acumulación al conjunto del modo de producción capitalista en las ES.

2. *La localización externa de ciertos procesos industriales del trabajo hacia las ES*

Si bien la transformación a escala social de la relación salarial en el centro corresponde a los cambios que en general han ahí experimentado los distintos procesos de trabajo —mecanización, automatización, simplificación— existen sin embargo importantes sectores donde las formas de producción han quedado rezagadas respecto a las modalidades socialmente prevalecientes de utilización de la fuerza de trabajo. En el caso de las industrias de trabajo a la pieza, con supervisores en vez de máquinas para mantener la cadencia acelerada y donde la forma de contratación salarial es el destajo. También el de los sectores donde la productividad crece a un ritmo menor que la media y en donde por tanto el ritmo general de la progresión salarial se traduce en aumentos de sus precios relativos.

Además, este tipo de producción, que es de hecho contradictorio con la relación salarial dominante en el centro, se intenta mantener en un momento en que los aumentos sostenidos de salarios han creado un enor-

me diferencial de la remuneración del trabajo a escala mundial. En este contexto se ha venido produciendo desde hace ya dos décadas una transferencia de industrias tales como la textil y de la confección, el calzado y el cuero, y más recientemente el ensamble de aparatos electrónicos a los NPI de Asia (Hong Kong, Corea del Sur, Formosa, Singapur). Como muestra el cuadro 6, las tasas de crecimiento de la industria textil y de la confección han sido altamente positivas para algunos países del Tercer Mundo y de estancamiento o bien negativas para los países industriales. Además, su proporción dentro de la estructura industrial es significativamente distinta.

CUADRO 6. *Proporción de producción textil y de confección dentro de la producción manufacturera. Tasas de crecimiento de producción y empleo*

	<i>Proporción (1970)</i>			
	<i>Producción</i>		<i>Empleo</i>	
	<i>Textil</i>	<i>Confección</i>	<i>Textil</i>	<i>Confección</i>
Estados Unidos	3.8	3.3	6.1	6.4
Japón	6.4	1.2	11.5	3.1
Alemania Federal	4.2	3.9	6.1	4.6
Hong Kong	27.3	20.0	20.5	25.8
Grecia	14.5	2.2	17.8	4.2

	<i>Tasa de crecimiento (1967-1975)</i>			
	<i>Producción</i>		<i>Empleo</i>	
	<i>Textil</i>	<i>Confección</i>	<i>Textil</i>	<i>Confección</i>
Estados Unidos	1.1	0.8	-1.1	-1.9
Japón	2.2	2.9	-4.4	3.5
Alemania Federal	2.9	0.8	-3.9	-3.1
Hong Kong	n.d	n.d	0.8	10.4
Grecia	10.9	10.6	7.1	13.0

FUENTE: Frobel, Heinrichs y Kreye (1980), p. 85.

Por otro lado, los procesos productivos desplazados por esta vía hacia algunas ES parecen particularmente adecuados a las relaciones salariales ahí existentes. Como lo expresa el cuadro 7, el empleo creado concierne sobre todo a las mujeres jóvenes (90 % mujeres, 43 % menores de 20 años). Las altas diferencias salariales, las jornadas de trabajo más

CUADRO 7. *Industria textil y de la confección*

(Distribución del empleo según edad y sexo de las empresas germano-occidentales en distintos países, 1974)

	<i>Empleados censados</i>	<i>Hombres %</i>	<i>Mujeres %</i>	<i>Empleados censados</i>	<i>Edad</i>			
					<i>>20</i>	<i>20-40</i>	<i>40-60</i>	<i><60</i>
<i>Industria textil</i>								
Países socialistas e industriales ^a	2 901	36	64	1 665	26	59	14	1
Países en vías de desarrollo ^b	2 925	23	77	317	22	68	10	0
Alemania Occidental (1970)		46	54		8	47	39	6
<i>Industria de la confección</i>								
Países socialistas e industriales	3 081	14	86	2 133	25	53	20	2
Países en vías de desarrollo	1 230	8	92	1 234	43	52	4	1
Alemania Occidental (1970)		13	87		18	42	33	7

FUENTE: Frobel, Heinrichs y Kreye (1980), p. 114.

^a CEE, Austria, los Estados Unidos, Canadá, Japón, Hungría.

^b Yugoslavia, Grecia, Portugal, España, Malta, Túnez, Israel, Irán, Malasia.

largas (en Hong Kong 23 % de la mano de obra trabaja entre 55 y 64 horas semanales; 13.5 % entre 65 y 67; 7.7 % entre 75 y 84, y 3.3 % más de 85, Frobel y otros, 1980, p. 93), la ausencia de regulaciones sobre accidentes laborales y la inestabilidad del empleo determinan la localización de este tipo de empresas en las ES. Notemos que para otro tipo de procesos productivos, y dada la misma diferencia salarial, los países avanzados guardan aún un amplio margen en la diferencia de productividad, lo que tiende a confirmar la hipótesis de que a este tipo de redespliegue industrial concierne un proceso de trabajo arcaico en relación con las formas de utilización y contratación de mano de obra en el centro.²² Como quiera que sea, en virtud de una "combinación eficaz entre medidas proteccionistas y apertura al mercado internacional" (Battiau, 1980), los NPI del sudeste asiático han alcanzado un elevado grado de industrialización: por lo menos 30 % de la población activa está efectivamente ocupada en la industria, sector que genera más de 1/3 del PNB, esto es, proporciones muy semejantes a las que se dan en los países de la CEE.

A la vista de esta experiencia no resulta tampoco fácil admitir la idea de que esta industrialización, inscrita en el redespliegue internacional, obedece a una mera estrategia del centro, como lo sugiere Martínez, (1980). De hecho un cierto proceso de autonomización del crecimiento no ha sido ajeno al curso posterior de una industrialización largamente basada, en una primera fase, en la subcontratación internacional (Michalet, 1977). Es así como en virtud de medidas de protección de segmentos del mercado local los NPI consiguieron mediante el desarrollo paralelo de sus exportaciones industriales evitar el clásico estrangulamiento del sector externo. Progresivamente operan, por otra parte, el desplazamiento del eje del crecimiento desde las ramas menos intensas en capital y con mano de obra poco calificada a las que se estructuran en torno de procesos de trabajo de mayor elaboración. La elevación sistemática de los salarios una vez que la economía tiende al pleno empleo (Jedlicki y Lanzarotti, 1980)

²² Esta hipótesis contrasta marcadamente con la teoría del ciclo del producto (Vernon, 1966), según la cual la producción de una mercancía tiende a desplazarse de los grandes mercados de altos ingresos, donde es primero introducida, a economías más pequeñas y subdesarrolladas donde la banalización (*sic*) permite una reducción de costos. Este tipo de circuito no podría explicar, por un lado, la exportación masiva hacia las grandes economías centrales de bienes de consumo fabricados en los NPI de Asia, y por el otro la continuada localización en economías desarrolladas de procesos productivos relacionados con la elaboración del mismo producto (textiles sintéticos, semiconductores, etcétera), como lo indica Lipietz (1977); la base de este despliegue se encuentra no tanto en consideraciones de mercado sino más bien en la organización del proceso productivo.

desempeña, por su lado, un papel significativo en la estimulación de ese proceso.

3. *Desbloqueo del proceso de sustitución de importaciones en algunas ES*

Al interior de los países de la periferia que exhiben una elevada tasa de crecimiento industrial se observa un marcado contraste entre los NPI de Asia y por ejemplo las grandes economías latinoamericanas, especialmente el Brasil y México. No sólo representan estos dos grupos de países mercados internos potenciales radicalmente distintos, dada su marcada diferencia de población,²³ sino también se observa que el tipo de industrias desplegadas en una y otra zona no son de naturaleza comparable: mientras que en los primeros se extienden los procesos de trabajo del tipo manufacturero clásico, en los segundos se asiste a la expansión de industrias típicamente asociadas a la acumulación intensiva y al fordismo

Sin embargo, el intento de poner en marcha procesos de trabajo de tipo fordista no va por tanto acompañado de la relación salarial correspondiente a la regulación monopolista. Concretamente se pretende establecer así un modo de desarrollo industrial sin la conexión entre los aumentos de productividad y de salarios esperando mejorar por esta vía la tasa de ganancia. En este sentido el estudio de Souza y Tavares (1980) sobre el empleo y los salarios en la industria brasileña pone en evidencia una modalidad particular de ajuste entre ambas variables. Desmintiendo algunas afirmaciones corrientes, el empleo en el "sector moderno" ha crecido a una elevada tasa (4.3 % anual medio entre 1950 y 1970) al paso que acusa, no obstante, una baja de los salarios reales de la mayor parte de los asalariados. Para reproducir un tal régimen, sin que la economía se enfrente rápidamente a problemas de realización, es necesario que existan los accesos a otras fuentes de demanda, dado el desarrollo no simultáneo del consumo obrero. Por esta razón se puede entender que la localización de este tipo de empresas tengan lugar en grandes economías, donde el mercado representado por las clases medias constituye una masa crítica capaz de permitir la obtención de economías de escala a la vez que la capacidad de acrecentar la exportación sustituye el papel del aumento salarial. Un régimen de acumulación representa, pues, un intento de resolver la crisis de valorización que sufre el capital en las economías cen-

²³ Se recordará que la población del Brasil es de 120 millones de habitantes, la de México de 70 millones, la de Corea del Sur de 36 millones, la de Formosa de 17 millones y la de Hong Kong de 4.6 millones.

trales a través de la constitución de una relación salarial diferente, aunque manteniendo en esencia el mismo proceso de trabajo.²⁴

Resulta en todo caso fundamental insistir en la naturaleza largamente divergente del régimen de acumulación en obra en un país como el Brasil respecto a los NPI del sudeste asiático. Comparativamente, por ejemplo, al modo de crecimiento de Corea del Sur, se aprecia en la gráfica 15 el carácter marcadamente menos extrovertido de la economía brasileña: a lo largo de todo el periodo 1966-1979 sus exportaciones crecen en efecto a una tasa sensiblemente semejante a la del PNB, de lo cual resulta la estabilidad en torno de 7 % de la parte de las primeras en el segundo. Si en el caso del Brasil el mercado interno desempeña pues un papel decisivo en el proceso de crecimiento, en Corea del Sur, en cambio, la realización de una parte creciente del PNB en el mercado internacional es el principal estimulante.

Lo anterior no debe, por supuesto, conducir a subestimar la significación del desarrollo de una capacidad de exportación industrial en economías como la brasileña o la mexicana. En estas últimas una rápida expansión de las exportaciones industriales (gráfica 16 y cuadro 8) de hecho ha desempeñado un papel de primera importancia en la superación del bloqueo provocado por el agotamiento de divisas a que conduce la industrialización sustitutiva clásica.

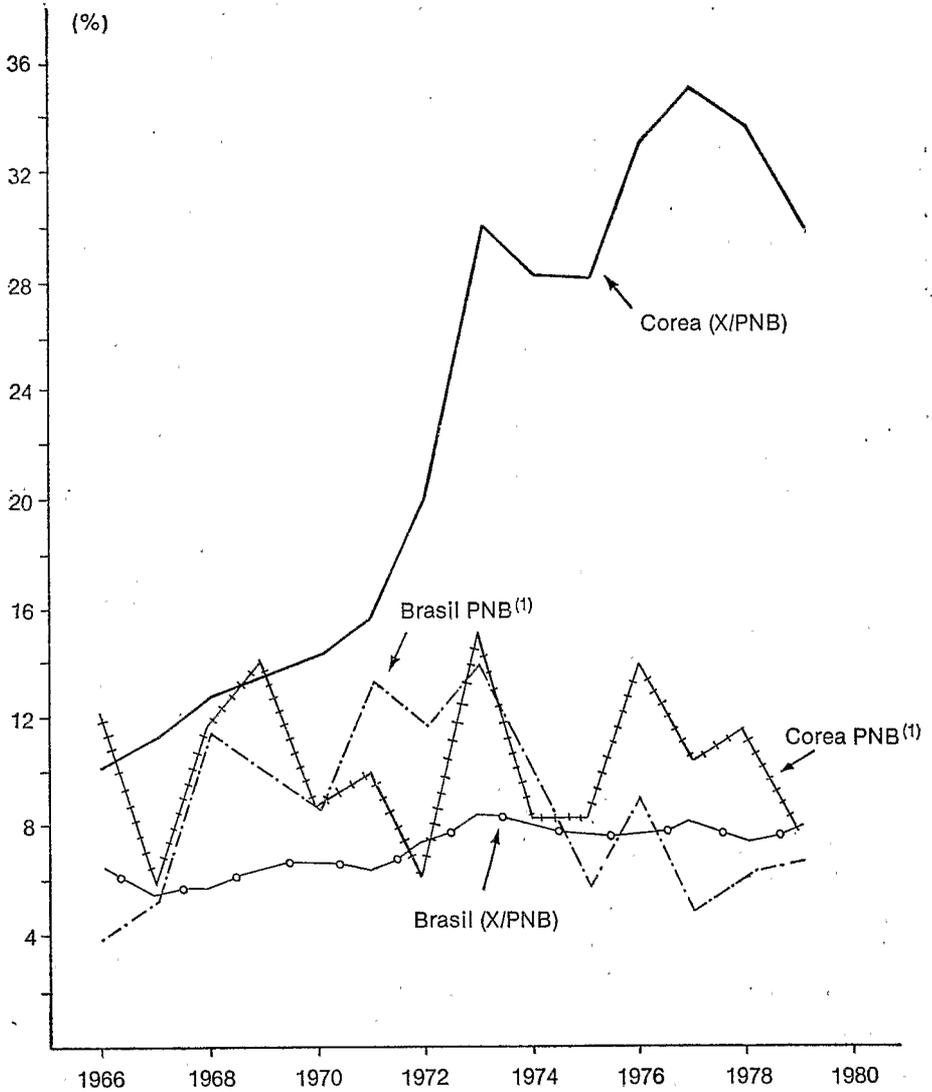
4. *Las transformaciones económicas de los países exportadores de petróleo*

Si por un lado el *shock* petrolero ha constreñido a los países importadores a aumentar sus exportaciones y/o reducir sus compras sobre el mercado mundial, por el otro ha multiplicado el poder que los países productores detentan en términos de capacidad de importar.

Ahora bien, en estos últimos la repercusión económica de este proceso dependerá en gran medida de la forma que asuma la realización de la

²⁴ Conviene destacar el patrón de localización que exhibe el capital transnacional alemán, a cuyo importante papel en la difusión de la acumulación intensiva ya hemos hecho alusión. Especializándose en particular en las industrias química, automotriz, metalúrgica y eléctrica, las empresas germano-occidentales han descuidado en gran medida a los NPI de Asia en favor de las grandes economías latinoamericanas. Así, según la encuesta Frobels y otros (1980), de las 171 subsidiarias existentes en Asia sólo 32 están en los 4 NPI, mientras que la mayoría (80) se encuentra en la India. Por su parte, la América Latina cuenta con 469 subsidiarias, de las cuales 267 se encuentran en el Brasil, 63 en México y 52 en la Argentina. Además, las 333 subsidiarias de esta región que contestaron la encuesta empleaban a 233 953 personas, de las cuales 177 798 se encontraban en el Brasil, 22 433 en México y 21 883 en la Argentina.

GRÁFICA 15. *Un ejemplo de la divergencia de regímenes de acumulación en dos economías en rápido crecimiento*



FUENTE: International Financial Statistics.

1 Tasa de crecimiento del PNB a precios de 1975.

CUADRO 8. *Estructura de las exportaciones de México*

(Millones de dólares)

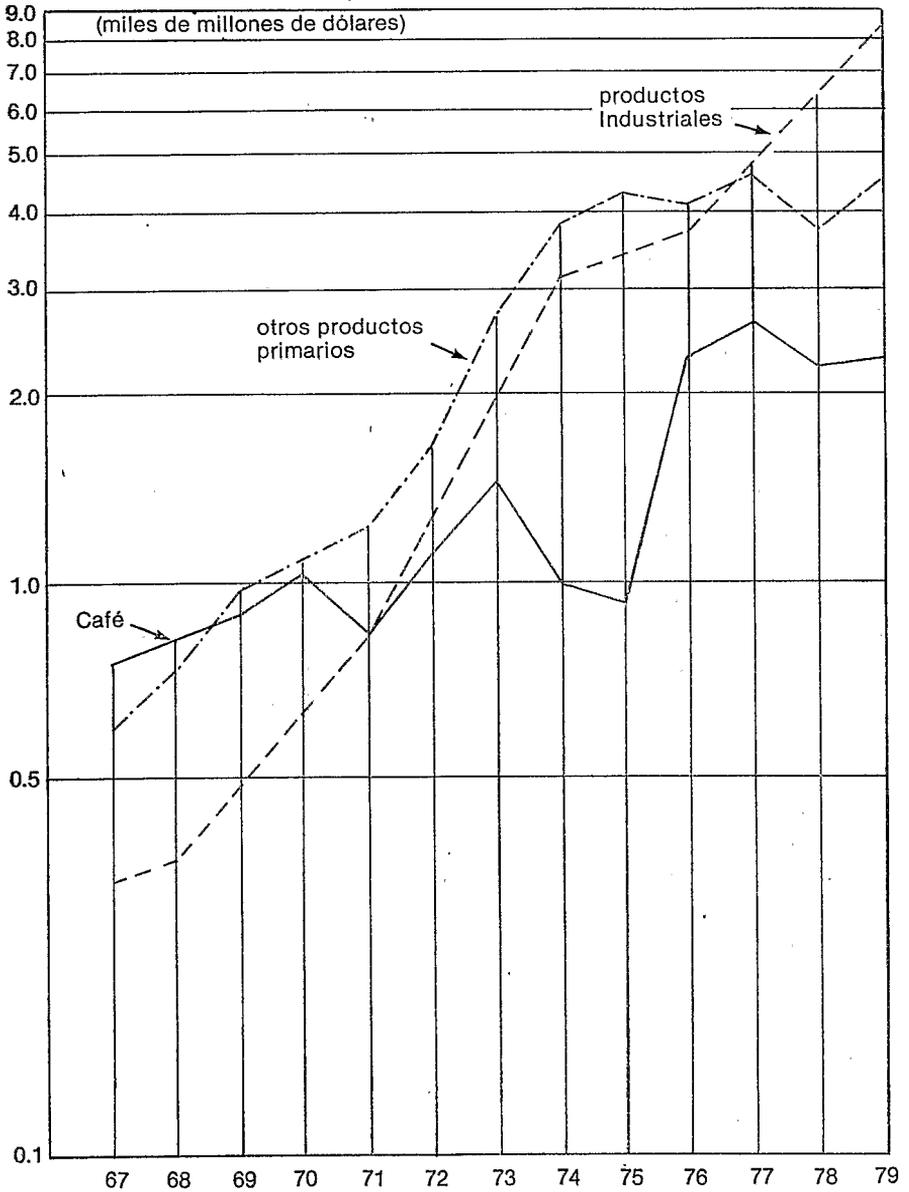
	1974	1977	1978	Tasa media de crecimiento 1974-1978 %
Agricultura y silvicultura	580.7	1 089.5	1 109.1	17.5
Ganadería y pesca	221.8	353.0	373.0	13.9
Industrias extractivas	465.0	1 287.3	2 088.2	46.0
Industrias de transformación	1 434.3	1 644.6	2 141.0	10.5
Máquinas y equipo de transporte	249.3	480.2	724.9	31.0
Productos no clasificados	148.1	76.3	120.6	-5.0
Total exportado	2 850.0	4 450.8	5 831.9	19.6

FUENTE: *Revista de Comercio Exterior*, vol. 29, núm. 3, México, marzo de 1979.

renta petrolera. Así, si los petrodólares pueden permitir la adquisición de los bienes de capital necesarios para la instalación de nuevos complejos industriales, no por ello se constituye simultáneamente una relación salarial y un régimen de acumulación capaz de valorizarlos. Esta inadaptación que, por ejemplo, la larga historia petrolera de Venezuela ilustra claramente (Hausmann, 1981, y Hausmann y Ominami, 1981), está en la base de la incapacidad de los países de la OPEP de convertirse en importantes centros industriales de la economía mundial.

En efecto, los diferentes países productores presentan por lo general dos tipos distintos de utilización de la renta petrolera que, según consideraciones particulares relativas a cada país, pueden ser tomadas como dos etapas que tienden a sucederse. En primer lugar, un régimen de acumulación basado en la construcción de la infraestructura esencial (carreteras, puertos, plantas eléctricas, sistema de aguas) que se acompaña de un elevado volumen de importaciones de bienes de consumo final. A lo anterior tiende a suceder una segunda etapa caracterizada por la protección del mercado interno con miras a poner en marcha un proceso de industrialización por sustitución de importaciones. Como muestra el caso de Venezuela, el primer régimen, que enmarca el periodo 1946-1958, genera un crecimiento fuertemente relacionado con el aumento de la renta petrolera con un bajo y estable (0.6) coeficiente de elasticidad del ingreso con respecto a esta última. El segundo régimen exhibe, en cambio, una elasticidad rápidamente decreciente, en la medida en que se conjugan el avance del proceso de sustitución con la incapacidad de com-

GRÁFICA 16. *Evolución de la estructura de las exportaciones brasileñas*



FUENTE: CEPPI (1980d).

petir favorablemente en los mercados industriales internacionales. Así se observa un efecto cada vez menor del aumento del ingreso petrolero sobre el crecimiento económico (elasticidad 1.30, 0.80, 0.61 y 0.30 para los periodos 1960-1964, 1965-1969, 1969-1973 y 1974-1979 en Venezuela).

En esta forma, aunque el aumento de la renta petrolera implica amplias transformaciones en la distribución geográfica del ingreso mundial y simultáneamente en la apropiación de las mercancías realizadas en el mercado internacional, no por ello trae una transformación del papel que en la división internacional del trabajo desempeñan los países exportadores.

Sin embargo es importante destacar el papel del *shock* petrolero tanto en la distribución geográfica de excedentes y déficit corrientes como en los circuitos de financiamiento que éstos generan. Así pues, el importante desarrollo del papel financiero de algunos países petroleros del Medio Oriente les ha permitido llegar a detentar en el periodo reciente 60 % de la capacidad mundial de préstamos, mientras que los Estados Unidos, Inglaterra y otros países industriales requieren 44.7 % de las necesidades mundiales de financiamiento (CEPII, 1980d). Se perfila entonces la inusitada situación en la que algunos países de la "periferia" se convierten en grandes exportadores de capital-dinero hacia las principales economías capitalistas, con lo que ello implica en cuanto a la posibilidad de operar en permanencia una punción adicional sobre la plusvalía mundial.

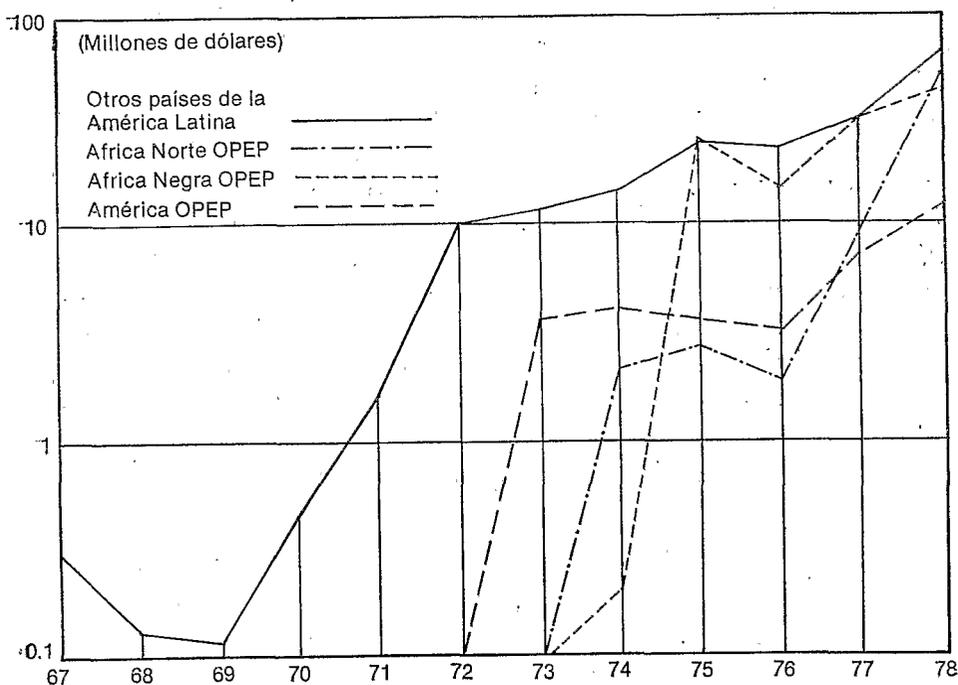
5. *La intensificación-diversificación de las relaciones Sur-Sur*

Como resultado de las tendencias anteriormente descritas se acusa, consecutivamente a la recesión en el centro, una intensificación de los intercambios comerciales al interior del Sur: de una tasa media anual de crecimiento de 13.8 % entre 1967 y 1972, las exportaciones intrazonales elevan su ritmo promedio de expansión a 22.2 % en el periodo 1973-1978, de acuerdo con estimaciones del Banco Mundial. La significación global de este proceso es sin embargo todavía modesta: en 1978 las exportaciones Sur-Sur no alcanzaban a representar un cuarto (23.7 %) del valor de las exportaciones mundiales; por otra parte, tienden a concentrarse en la América Latina y países asiáticos, que juntos absorben más de 17 %.

Más importante que sus proporciones propiamente cuantitativas, los intercambios entre diferentes ES tienden a diversificarse presentando en

ciertos casos características vecinas a las relaciones comerciales propias del sistema centro-periferia. Así se observa, por ejemplo, que un país como el Brasil ha desarrollado con impresionante rapidez su penetración en el mercado automotriz de otras ES (gráfica 17), mientras que Hong Kong, que exhibe ahora una importante diferencia salarial con respecto a los demás países de la región, planea reproducir su avance industrial a través de la producción y la exportación de bienes durables y de inversión hacia los mercados de Indonesia, Tailandia, Malasia y otros países menos industrializados (CEPII, 1980c).

GRÁFICA 17. *Exportación automotriz del Brasil hacia el Sur*



FUENTE: CEPII (1980d).

De sostenerse ya en el mediano plazo la intensificación-diversificación de las relaciones Sur-Sur, tal como se ha venido realizando con posterioridad a 1973, constituiría un dato mayor de la restructuración de la economía mundial, toda vez que ella habrá sancionado la consolidación definitiva del ascenso en la jerarquía internacional de países de los que ya muchos designan como potencias intermedias.

6. *Agravación de tendencias preexistentes*

Si bien la crisis genera nuevas tendencias en cuanto a la estructuración de la economía mundial, no por ello implica la eliminación de formas de dominación asociadas a tiempos que se quisiera superados. En efecto, la redistribución de las actividades industriales de exportación hacia zonas fuera del área tradicionalmente asociada con estas actividades no tiene lugar de manera uniforme al interior de la "periferia". Así, para un número mayoritario de países la especialización en actividades primarias aparece como una imposición tanto más necesaria como desequilibrante, dado que la crisis en el centro limita el crecimiento de la demanda mundial de esta producción, mientras que el *shock* petrolero agrava los términos de intercambio y la balanza comercial.

En esta forma, desde el punto de vista de las grandes áreas geográficas, el proceso de heterogeneización de la periferia polariza en efecto, por un lado, a los países africanos situados al sur del Sáhara junto a los del Asia meridional (de acuerdo con la clasificación introducida por el Banco Mundial), respecto a los correspondientes al Asia oriental y el Pacífico más los del norte de África y del Medio Oriente. Mientras que en los primeros el PNB por habitante crece a una tasa media que no supera 2 % anual en las últimas dos décadas, en los otros ésta se eleva en cambio a más de 4.5 % anual. En este contexto los países de la región comprendida por la América Latina y el Caribe ocupan una posición intermedia con una tasa promedio de crecimiento anual del PNB *per capita* del orden de 3 % para el mismo periodo. Encubierta en la globalidad de los agregados macroeconómicos esta situación representa en términos reales una condición de extrema pobreza para unos 800 millones de habitantes del planeta.

En este mismo orden de ideas, una referencia debe ser hecha a los problemas derivados del endeudamiento creciente de los países no productores de petróleo. Habiendo a lo largo de todo este último periodo favorecido el desarrollo de ciertas ES, el endeudamiento llega hoy día a límites que introducen más de una duda acerca de las posibilidades de su sostenimiento sin ruptura con las tendencias anteriores (Griffith-Jones, 1980, y CEPIL, 1980c), de suerte tal que aparece probable que ciertos países deban afrontar grandes dificultades para financiar sus déficit corrientes, debiendo por tanto corregir a la baja sus expectativas de crecimiento.

Dependiendo, a fin de cuentas, de la capacidad de negociación de cada economía y del diferente efecto de una moratoria en cada una

de ellas, los problemas vinculados a la dificultad de mantener la tasa de crecimiento del financiamiento al Tercer Mundo no dejarán así de agravar las tendencias a la heterogeneización del espacio periférico de la economía mundial.

Post scriptum

La crisis abierta en 1967, que habría de derivar en recesión aguda en 1974, constituye un episodio mayor en la historia de las crisis capitalistas. El hecho de que las perspectivas con que se presentan los años ochenta continúen marcadas por la persistencia de la recesión y de la inflación y el agravamiento del desempleo (OCDE, 1980) ilustra acerca de la imposibilidad de una superación endógena de la situación que afecta a los grandes centros de la economía mundial. La ineficacia de los mecanismos de regulación que acompañaron el *boom* de la posguerra para hacer posible el desarrollo de una nueva fase expansiva permite justamente designar la actual crisis como una gran crisis capitalista.

En ese cuadro, el presente trabajo ha intentado mostrar las transformaciones profundas que se operan al interior de lo que se había dado en llamar la periferia del sistema: su heterogeneización creciente nos ha así conducido a relativizar el concepto mismo, por cuanto luego de la crisis la periferia ha definitivamente dejado de constituir un espacio susceptible de ser descrito a través de un concepto universal.

En efecto, mientras que en el centro las diferencias, por ejemplo, de ingreso *per capita* apenas si superan la relación de 1 a 3; en la periferia, en cambio, los ingresos de unos pueden llegar a ser 27 veces superiores a los ingresos de otros. Es por ello que si las naciones de centro o de economías dominantes nos parecen conservar toda su pertinencia, la heterogeneización creciente del espacio periférico pone en evidencia la necesidad de readecuar esquemas interpretativos cuya globalidad se opone hoy día a las necesidades de un análisis riguroso.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Aglietta, M. (1977), *Régulation et Crise du capitalisme*, Calmann-Lévy, París.
— (1978), "Rôle du dollar et hégémonie financière des USA", *Économie et Statistique*, núm. 98, París.
Amin, S. (1974), *El desarrollo desigual*, Ed. Fontanella, Barcelona.
Bairoch (1979), "Le volume des productions et du produit national dans le Tiers-

- Monde, 1900-1977", *Revue Tiers-Monde*, tomo XX, número 80, octubre-diciembre.
- Balassa, B. (1979), "L'économie française sous la cinquième République 1958-1978", *Revue Économique*, vol. 30, núm. 6, París.
- Banco Mundial (1979), *Informe Anual*, Washington.
- Baran, P. (1957), *The Political Economy of Growth*, Monthly Review Press, Nueva York [versión en español del FCE].
- Battiau, M. (1980), "Comment fonctionne le modèle d'industrialisation dans le Sud-Est asiatique", *Le Monde*, supplément Europe, 4, noviembre.
- BEA (varios años), National Accounts, Washington, D. C.
- Benassy, J. P., R. Boyer y R. M. Gelpi, "Régulation des économies capitalistes et inflation", *Revue Économique*, vol. 30, núm. 3, mayo.
- Berthelot, Y. (1980), "Emploi Industriel et Evolution de la Division Internationale du Travail", *Revue Tiers-Monde*, tomo XXI, núm. 81, enero-mayo.
- Bertrand, H. (1979), "Le Régime central d'accumulation de l'après-guerre et sa crise: une analyse en sections", *Critiques de l'économie politique*, nueva serie, núms. 7-8.
- Boyer (1979), "La crise actuelle: une mise en perspective historique", *Critiques de l'économie politique*, nueva serie, núms. 7-8.
- , y J. Mistral (1978), *Accumulation, Inflation, Crises*, PUF, París.
- CEPII (1980a), "Spécialisation et adaptation face à la crise", por G. Lafay, M. Fouquin y L. De Mautort, *Économie Prospective Internationale*, núm. 1, Documentation Française, París.
- (1980b), "Etats-Unis: Croissance, crise et changement technique dans une économie tertiaire", por A. Brander, A. Chevallier y J. Pisani-Ferry, *Économie Prospective Internationale*, núm. 2, Documentation Française, París.
- (1980c), "Vers des Limites Financières à la croissance", por J. C. Berthelémy, D. Besnainou, A. Brender y P. Ewenzky, *Économie Prospective Internationale*, núm. 3, Documentation Française, París.
- (1980d), "Trois cas de relations Nord-Sud", por Ch. Sautter, A. François y D. Pineye, *Économie Prospective Internationale*; núm. 4, Documentation Française, París.
- CEPREMAP (1977), *Approches de l'inflation: l'exemple français*, reporte Cordes por J. P. Benassy, R. Boyer, R. M. Gelpi, A. Lipietz, J. Muñoz y C. Ominami, París, mimeografiado.
- (1980), *Redéploiement industriel et espace économique: une étude intersectorielle comparative*, reporte Datar por J. Lafont, D. Leborgne y A. Lipietz, París, mimeografiado.
- Clark, T. A., y N. P. Williams (1978), "Measures of Real Profitability", *Bank of England Quarterly Bulletin*, diciembre.
- Coriat, B. (1979), *L'atelier et le chronomètre*, Christian Bourgois, París.
- De Bernis, G. (1977), *Relations économiques internationales*, Dalloz, París.
- De Monthrial, T. (1974), *Le désordre économique mondial*, Calmann-Lévy, París.
- Dubois, P. (1979), "La rupture de 1974", *Économie et statistique*, núm. 124, París.
- Ferrer, A. (1979), "Notas para una teoría de la independencia", *Revista Comercio Exterior*, vol. 29, núm. 8, México.

- Fondo Monetario Internacional, *International Financial Statistics*, Washington, varios números.
- Frank, A. G. (1970), *Capitalismo y subdesarrollo en América Latina, Siglo XXI* Editores, Buenos Aires.
- Fröbel, F., J. Heinrichs y O. Kreye (1980), *The New International Division of Labour*, Cambridge University Press, Cambridge.
- Gepi (1978), *Les économies industrielles face à la concurrence du Tiers-Monde: le cas de la filière textile*, París.
- Griffith-Jones, S. (1979), "El financiamiento del déficit del Tercer Mundo en los años ochenta", *Revista Comercio Exterior*, vol. 30, núm. 10.
- Hausmann, R. (1981), *Oil rent and accumulation in the Venezuelan Economy*, Cornell University, tesis doctoral.
- , y A. Lipietz (1980), *Esoteric versus Exoteric Economic Laws: The Forgotten Dialectic: on the relation between value and price in Marx*, CEPREMAP, París, núm. 8021, octubre, mimeografiado.
- , y C. Ominami (1981), *The realization of the oil rent: a preliminary study of the Venezuelan example 1946-1979*, CEPREMAP, núm. 8101, París, enero, mimeografiado.
- Hoselitz, B. F. (1964), "Social Stratification and economic development", *International Science Journal*, vol. XVI, núm. 2.
- Keizer, B. (1978), "Les choix de la République fédérale d'Allemagne", *Économie et statistique*, julio-agosto.
- Kindelberger, C. P. (1978), *Manias, Panics and Crashes: a history of financial crises*, Basic Books.
- King M., y J. Mairesse (1978), *Profitability in Britain and France 1956-1975: a comparative study*, International Seminar in Macro-economics 11-12 septiembre, París.
- Lipietz, A. (1977), *Le Capital et son Espace*, Maspero, París.
- (1979), *Crise et inflation: pourquoi?*, París, Maspero.
- (1980), "La vraie monnaie doit-elle être une vraie marchandise?", *Interventions Critique en Économie Politique*, Montreal, Primavera-verano.
- Maizels (1963), *Industrial growth and world trade*, Cambridge University Press.
- Martínez, O. (1980), "Industrialización y redespigue industrial", ponencia al sexto Congreso Mundial de Economistas, México, *Revista Comercio Exterior*, vol. 30, núm. 8.
- Mazier, Bouvier y otros (1978), Commentaires au rapport "Approches de l'Inflation: l'exemple français", *Recherches Économiques et Sociales*, La Documentation Française, núm. 12, octubre.
- Michalet, Ch. A. (1977), *La sous-traitance internationale*, OCDE, París.
- Minsky, H. P. (1977), *The financial instability hypothesis: a restatement*, Western Social Science Association.
- Mistral, J. (1980), "La Diffusion Internationale Inégale de l'Accumulation Intensive et sa crise", *La Recherche en Économie Internationale*, J. L. Reiffers, editor.
- OCDE (varios números), *Perspectives Économiques de l'OCDE*, París.
- (varios números), *Main Economic Indicators*, París.

- OCDE (varios números), *Statistiques de main d'oeuvre*, París.
- Ominami, C. (1979), "Aperçu critique des Théories du Développement en Amérique Latine", *Revue Tiers-Monde*, t. XX, núm. 80, octubre-diciembre.
- (1980), "Croissance et Stagnation au Chili: éléments pour l'étude de la régulation dans une formation sous-développée", thèse, Nanterre.
- ONU (1979), *Statistical Year Book*, Nueva York.
- Palloix, C. (1976), "Le procès de travail. Du fordisme au néo-fordisme", *La Pensée*, febrero.
- Prebisch, R. (1950), *El desarrollo de América Latina y algunos de sus principales problemas*, Naciones Unidas, E/CN, 12/89/Rev. 1º de abril [publicado también en *EL TRIMESTRE ECONÓMICO*, vol. XVI, núm. 63].
- Rollet y otros (1979), "L'évolution des structures sectorielles européennes depuis la crise du pétrole 1973-1978", *Économie Européenne*, número especial.
- Rostow, W. W. (1960), *The Stages of Economic Growth*, Cambridge University Press [versión en español del FCE].
- Sautter, Ch. (1978), "Croissance et Stratégie Internationale du Japon", *Économie et Statistique*, febrero.
- Souza, P. R., y M. C. Tavares (1980), "Empleo y salarios en la industria brasileña", *Revista Comercio Exterior*, vol. 30, núm. 8, México.
- Vernon, R. (1966), "International Investment and International Trade in Product Cycle", *Quarterly Journal of Economics*, mayo.
- Weisskopf, T. E. (1978), *Sources of Profit Rate Fluctuations in the Postwar U. S. Economy: an Empirical Test of Alternative Marxist Theories of Economic Crises*, University of Michigan, octubre.

C. OMINANI y R. HAUSMANN

Crisis e internacionalización

Sobretiro de

EL TRIMESTRE ECONÓMICO

Vol. LII (2)

México, Abril-Junio de 1985

Núm. 206

ORSTOM Fonds Documentaire

N° : 28 229

Cote : B