

# Estados Unidos: Crisis, Transición y Conflictos.

Ernesto Domínguez López.

Cita:

Ernesto Domínguez López (2021). *Estados Unidos: Crisis, Transición y Conflictos*. XIV Jornadas de Sociología. Facultad de Ciencias Sociales, Universidad de Buenos Aires, Buenos Aires.

Dirección estable: <https://www.aacademica.org/000-074/284>

# Estados Unidos: Crisis, Transición y Conflictos

Dr. Ernesto Domínguez López

Centro de Estudios Hemisféricos y Sobre Estados Unidos

Universidad de La Habana

## 1. Introducción

La historia del capitalismo ha estado influida primariamente por las dinámicas de los centros de poder, que generan configuraciones clave para la estructura del sistema-mundo moderno. El ascenso y decadencia de esos centros marca el ritmo de los ciclos hegemónicos (Arrighi y Silver, 1999). Cada una de esas macroetapas (eras) está marcada por un modelo dominante de organización de la producción de la realidad social, típicamente identificada a través del tipo de actividad económica central en la estructuración del sistema en su conjunto. Capitalismo mercantil y capitalismo industrial son generalmente aceptados -con algunas excepciones-, así como las etapas transicionales entre ellos, y entre el feudalismo y el capitalismo.<sup>1</sup>

Las primeras décadas del siglo XXI fueron escenario de procesos de amplia repercusión, tanto en términos espaciales como estructurales. Entre ellos se cuentan la guerra global contra el terrorismo lanzada por la administración Bush 43 en Estados Unidos, la recesión económica iniciada en 2007 y más recientemente la pandemia de COVID-19. A ello hay que agregar la creciente crisis ambiental, enlazada directamente con el problema de la matriz energética, las crisis políticas observadas por todo el planeta, y los cambios en la correlación de fuerzas en el sistema internacional.

Dentro de esos marcos, resulta de interés explorar las transformaciones y crisis experimentadas por Estados Unidos, potencia hegemónica durante décadas del sistema-mundo, cuya evolución reciente está signada por profundas crisis y conflictos internos e internacionales. El objetivo de la discusión que sigue es determinar si el período señalado se corresponde con una transición histórica, y precisar el alcance de esa transición. Como objetivos secundarios, se pretenden identificar las principales transformaciones estructurales acumuladas desde finales del siglo XX, explicar el carácter y papel de la crisis global y evaluar la naturaleza y función de los principales procesos y conflictos políticos observados en ese escenario.

---

<sup>1</sup> Para una discusión de la definición y los componentes fundamentales del capitalismo, ver Ingham, 2008.

Este trabajo parte de dos premisas. Primero, la historia nacional típica es insuficiente para explicar los procesos históricos, al tiempo que el estudio de la historia de los centros de poder o de las unidades políticas periféricas debe ser interpretada como la expresión de los fenómenos y tendencias que atraviesan al sistema-mundo (Wallerstein, 2011a; 2011b; 2011c; 2011d; Arrighi y Silver, 1999, Chase-Dunn, 1998). Segundo, trabajos como los referidos y otros (Beckert, 2015; Braudel, 1981; 1982; 1986) demuestran que el desarrollo de un modo de producción incluye una serie de dimensiones y factores que no pueden reducirse a una única esfera específica –economía, política, ideología–, sino que constituyen espacios multidimensionales de interacción.

Por ello, propongo interpretar la sociedad humana como un sistema adaptativo, complejo y abierto, que existe alejado del equilibrio, sintetizado en el concepto *complexus cultural*. Según esto, toda comunidad humana es, por definición, una red compleja de relaciones entre sujetos (individuales y colectivos) delimitados según factores identitarios (culturales), cuyas fronteras actúan como interfaces para las relaciones con otros grupos humanos y el medio natural. La existencia alejada del equilibrio implica que el cambio no es contingente, sino la naturaleza del sistema.

Al combinar este concepto con la heterogeneidad del tiempo histórico, adelantada por Fernand Braudel (1958) y la importancia del espacio y los contextos culturales en el condicionamiento de los cambios específicos, tenemos en nuestras manos un modelo evolutivo para los procesos históricos. La transformación de los *complexus culturales* se produce mediante su adaptación a las condiciones cambiantes creadas por el medio y por mutaciones internas del sistema, un proceso que ocurre en varios niveles y ritmos, cada uno con un nivel de supervivencia de estructuras y modelos organizacionales, que permanecen mientras son capaces de reproducir el sistema, para ser sustituidos por neoformaciones cuando agotan esa capacidad. Esos períodos de cambio en los principios organizacionales de distinto nivel (entre coyunturas, eras y modos de producción) son las transiciones (Domínguez López, 2020).

Estudios con este enfoque permitirán comprender mejor los cambios globales, regionales y nacionales que se integran en esa dinámica, considerando la centralidad de Estados Unidos en el sistema-mundo. Los procesos que se producen en ese escenario simultáneamente expresan de forma concentrada las principales tendencias de cambio a nivel global y son generadores de transformaciones por todo el planeta.

## **2. Transformaciones estructurales y capitalismo del conocimiento**

Entre finales de los años sesenta y comienzos de los setenta, varios autores avanzaron la idea de la decadencia de la sociedad industrial y la emergencia de lo que denominaron

sociedad post-industrial. En particular, los sociólogos Alain Touraine (1971[1969]), Daniel Bell (1999[1973]) e Iván Illich (1975[1973]) señalaron la formación y el potencial desarrollo de una configuración de las jerarquías sociales, la actividad económica y la vida cotidiana alejada de la organización centrada en la industria.

Los trabajos de estos autores convergen en dos componentes fundamentales de ese proceso:

- Una transformación económica marcada por la transición de la industria manufacturera a los servicios como principal contribuyente al crecimiento económico, nucleada en torno a estructuras para la producción y explotación de conocimientos.
- Un cambio en la jerarquía social, con ascenso de los estratos profesionales.

Considero necesario apuntar dos aspectos. Primero, la denominación es insuficiente: el calificativo post-industrial es negativo –expresa lo que ya no es- sin permitir identificar la esencia de lo emergente, además de ignorar la naturaleza del modo de producción dentro del que se produce esa transformación. Por ello, propongo la nomenclatura *capitalismo del conocimiento*. Segundo, esos textos dejan fuera otras dimensiones relevantes, que siguen naturalmente de la aplicación de los enfoques sistémicos y de sistema-mundo, e incluso la historia global. Por este motivo, propongo agregar otros dos componentes al modelo general de tránsito hacia el capitalismo del conocimiento:

- La transformación del marco político-institucional para proteger el control de la élites sobre las industrias clave de acuerdo a la economía política del capitalismo del conocimiento.
- Una redistribución geográfica de los procesos económicos a escala global, donde producción de conocimiento y la provisión de servicios de alto contenido en conocimiento se concentran en los centros de poder y la manufactura se desplaza hacia regiones semiperiféricas, lo que representa el cambio en las relaciones de poder entre tipos de actividades económicas y élites asociadas (esto crea el potencial para una redistribución de poder a escala global).

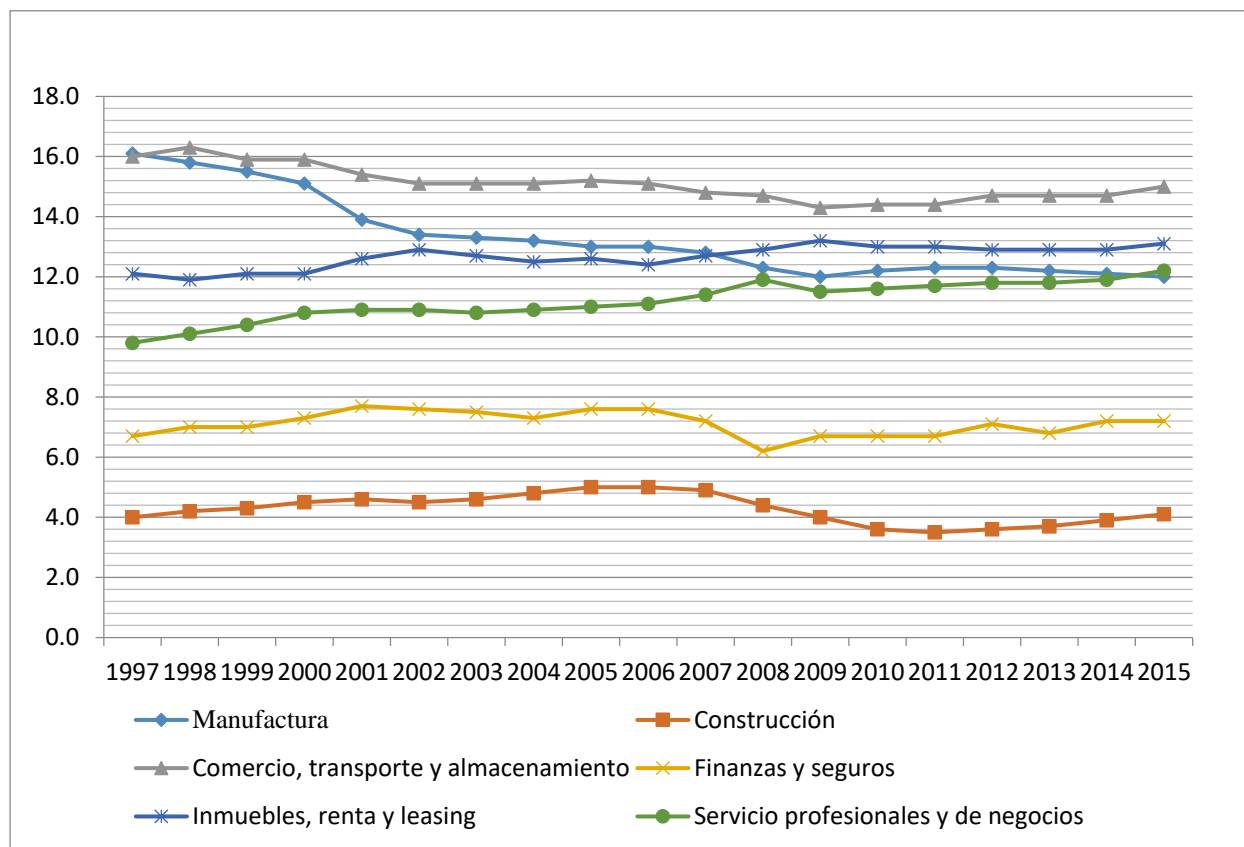
Un proceso de este alcance no puede ser explicado en detalle en el limitado espacio de este trabajo. En las páginas que siguen presento parte de la evidencia que demuestra la ocurrencia de las transformaciones fundamentales que lo componen. La interdependencia entre esos componentes obliga a tratarlos de forma combinada, para así mostrar la complejidad de los fenómenos involucrados.

El concepto de economía del conocimiento, o economía basada en el conocimiento, puede rastrearse hasta el libro de Peter Drucker *The Age of Discontinuity* (1969). En ese texto, Drucker afirmó que la estructura económica estadounidense había cambiado de la producción

y distribución de bienes a la producción y distribución de conocimiento. Apunta que hacia 1955 las industrias del conocimiento contribuían con la cuarta parte del Producto Nacional Bruto del país, mientras que para 1965 alcanzaba un tercio. Esto durante un período de rápido crecimiento de la economía en general, más evidente aún si se considera que en los años 40 la industria estadounidense producía la mitad de las manufacturas de todo el planeta. Su pronóstico era que esta proporción alcanzaría el 50% a finales de los setenta (Drucker, 1969, pp. 247-268).

La reducción relativa de la industria manufacturera estadounidense efectivamente continuó. A la altura de 2007 aportaba solo el 12,8% del Producto Interno Bruto (PIB) del país (Bureau of Economic Analysis, 2017a). Y la tendencia era sostenida, como se observa en el gráfico 1.

**Grafico 1.** Contribución por sectores al PIB (%)



**Fuente:** Elaboración propia, a partir de los datos de Bureau of Economic Analysis, 2017a

No es solo la sustitución de la industria manufacturera por los servicios, sino el tipo de servicios de mayor relevancia y más rápido crecimiento. Consultorías, *marketing*, investigación y desarrollo, educación, gestión, entretenimiento, salud, servicios financieros y gobierno, todas áreas de producción de conocimiento, o de servicios con alto contenido en conocimiento, aportaban el 57% del PIB de Estados Unidos en 2007. Del resto, el grueso correspondía a servicios tradicionales: ventas al por menor, almacenamiento, restauración,

hospitalidad, transporte y similares (Bureau of Economic Analysis, 2017a). Como se aprecia en la gráfica (muy desagregada), la tendencia continuó después de esa fecha. Es evidente que esta no era una economía industrial, sino una economía del conocimiento.

Clave en el proceso fue la deslocalización industrial, es decir, el desplazamiento de la producción manufacturera a territorios periféricos, en busca de ventajas fiscales, fuerza de trabajo más barata, y en general menores costos. Ese desplazamiento llevó parte de la industria estadounidense hacia los estados sureños –con muy bajos niveles de sindicalización y regulación- y más aún hacia otros países. El *offshoring* –la inversión en la instalación de fábricas en el extranjero- se complementó con el *outsourcing* –la contratación de la producción a fabricantes externos a la empresa-. Estos cambios llevaron a la aparición de las maquilas en América Latina y la industrialización de países como Corea del Sur, Taiwán, Tailandia, Malasia, Singapur y China, cada uno de ellos con condiciones diferentes, distintos grados de participación del Estado y diversos niveles de desarrollo complementario. La masa mayor de esa producción se destina al mercado estadounidense, lo cual genera una balanza comercial crecientemente deficitaria en el país norteamericano.

La formación del capitalismo del conocimiento reconfiguró las relaciones entre ciencia, educación y empresa. Las instituciones científicas y educativas se convirtieron en parte integral de una red que produce valor económico *directamente*, lo cual cambia a su vez las percepciones de los actores políticos y condiciona la evolución de las instituciones, con lo que se crean condiciones favorables para la profundización de esa integración (Viale y Etzkowitz, 2010) Como resultado, el conocimiento se convirtió en mercancía, como bien de capital y bien o servicio de consumo, lo cual lo convirtió en algo tan fundamental como los recursos naturales (Johnsen, 2014).

Un ejemplo de la transformación, con importantes implicaciones sociales, es la industria de la salud. A diferencia del resto del mundo “desarrollado”, los servicios de salud en Estados Unidos son financiados por un conjunto incoherente de aseguradores privados y programas federales, estatales y locales, dirigidos a proveedores diversos e integrados en múltiples redes, en gran medida inconexas. Estos mecanismos se crearon para reemplazar los pagos *out-of-pocket*, aunque estos persisten en alguna medida. En 1960, dichos pagos representaban el 47,58% del gasto total en salud, los seguros médicos eran 27,55%, pagos de terceros 14,29%, las inversiones absorbían el 9,23% y la actividad pública de salud representaba el 1,36%. En 2018, estas categorías representaron, respectivamente 10,29%, 74,78%, 7,59%, 4,78% y 2,56% (*National Health Expenditure Accounts*).

En 1960-2018, el PIB estadounidense creció 38 veces, mientras que el gasto en salud aumentó 134 veces. O sea, lo que se puede describir como un cambio masivo en la estructura

interna del sector de la salud lo convirtió en una industria controlada por las aseguradoras privadas y grandes cadenas de hospitales (Gordon 2016: 481-483), cuya participación en el PIB pasó del 5,01% en 1960 a 17,73% en 2018 (*National Health Expenditure Accounts*). Este ejemplo es relevante por al menos dos motivos –además de su impacto social-. Primero, los servicios médicos son de alto contenido en conocimiento, y se articulan con múltiples fuentes de nuevo conocimiento, a la vez que estimula el desarrollo de nuevas tecnologías, que se traducen en bienes de capital y consumo de alto contenido en conocimiento. Segundo, el papel de los seguros en ese crecimiento conecta la operación del sector directamente con el mundo de las finanzas, cuya relevancia es difícil de subestimar.

Este desarrollo fue acompañado por la política de desregulación y reducción de impuestos a corporaciones y personas de altos ingresos, implementada sostenidamente a partir de los años ochenta. El acceso de Ronald Reagan a la presidencia marcó un hito en ese proceso, con su *Reaganomics*, basado en el principio de que la regulación y la gestión estatal eran ineficientes, y de conjunto con el gasto público dañaban la capacidad de la empresa y los mercados para generar beneficios con mayor eficiencia. Su eliminación supuestamente liberaría las capacidades creativas y productivas de toda restricción y la riqueza generada de esa manera fluiría desde la cima de la escala social hacia abajo, beneficiando eventualmente a toda la población. Esto último es lo que se conoce como la hipótesis del *trickle down*, y fue acompañada por la desregulación del mercado laboral y el quebrantamiento de los sindicatos (Komlos, 2019).

También se fortaleció de la legislación sobre propiedad intelectual. Si bien este es un tema con una considerable historia, las décadas más recientes han visto un considerable trabajo legislativo orientado a garantizar el control sobre los derechos de propiedad intelectual por parte de empresas e individuos, mediante protecciones contra las reproducciones independientes ya garantías pecunarias (United States Copyright Office, 2021). Esto es particularmente importante, pues es expresión directa de la importancia del conocimiento en la nueva era del capitalismo, que desborda ampliamente las tradicionales patentes.

Un punto relevante en el proceso fue la derogación, en 1999, de la Ley Glass-Steagall de 1933, a través de la Ley de Modernización de los Servicios Financieros. Esta eliminó en la práctica las restricciones remanentes al funcionamiento de la banca y permitió la fusión de los bancos comerciales con los bancos de inversiones, lo cual transformó a los primeros en proveedores de activos para la especulación, mediante la titularización de las deudas de sus clientes. El resultado fue la extrema financiarización de la economía. Este es un fenómeno global, con Estados Unidos como principal motor. Según datos del FMI, el total de activos financieros en Estados Unidos en 2008 equivalía al 442% del PIB por su valor monetario

(Vasapollo y Arriola, 2010, pp. 144). Una gran parte de ello se produjo como resultado de la aplicación de formas sofisticadas de “ingeniería financiera” para crear derivados complejos, que atrajeron la atención de múltiples inversores, Entre ellos alcanzaron mucha fama dos tipos: *Collateralized Debt Obligations* (CDO) y *Credit Default Swaps* (CDS) (Cousseran y Rahmouni, 2005; Benkert, 2004).

Esos mercados son relevantes en tanto que fuente de financiamiento para el funcionamiento de las empresas y el Estado a partir de la comercialización de bonos, acciones y otros activos, o de la participación en la comercialización de derivados. Ello significa que la economía real y las funciones del Estado son afectadas por el comportamiento de mercados de valores que experimentaron una expansión, a la vez que un incremento de su volatilidad, a partir de la eliminación de regulaciones.

Grandes masas de capital generadas por países con superávit fueron absorbidas por el doble déficit estadounidense –comercial y presupuestario- a través de esos mercados y contribuyeron al continuo incremento de los créditos al consumo, el deterioro del ahorro nacional y un altísimo nivel de apalancamiento. Este sistema, incluyendo la re-significación del Fondo Monetario Internacional y el Banco Mundial, fue descrito por Yanis Varoufakis (2011, pp. 90-145) como el Minotauro Global, en una metáfora que identifica el flujo de capitales hacia Estados Unidos con el tributo en vidas humanas entregado al minotauro cretense.

Una de las consecuencias fue la aceleración de la circulación de capitales, la sobreacumulación en algunos bancos y la búsqueda de formas nuevas y más expeditas de poner fondos en circulación, con la ayuda de la ausencia de restricciones y controles. El efecto más claro fue la formación de burbujas en diversos sectores, estimuladas por la gran disponibilidad de créditos al consumo mediante hipotecas, tarjetas de crédito y otros mecanismos, que a su vez hicieron crecer los precios. Uno de los ejemplos más conocidos es el mercado inmobiliario, donde se percibieron intensamente los efectos de esa circulación, reforzados por la promoción del sueño de ser propietario, que se supuso al alcance de todos por la magia de los instrumentos financieros. Estos dependían de la formación de nuevas hipotecas por lo que existía una fuerte demanda de esos títulos y por tanto una flexibilización, o para ser más preciso, una reducción excesiva de los requisitos para la obtención de los préstamos.

Lo que observamos es la implementación de una nueva división internacional del trabajo, con la distribución espacial de los procesos productivos siguiendo las líneas de las ventajas competitivas de una u otra región, las facilidades para el funcionamiento de las empresas, el grado de concentración de la demanda o de la fuerza de trabajo y las capacidades de



generación de conocimiento, todo ello conectado a una economía financiera altamente especulativa y en expansión. Esto significa que la generación de valor se produce, o se puede producir encadenando procesos específicos localizados en regiones y países distintos, con el consumo final situado en otros países y regiones, y con instrumentos financieros que incrementan y distribuyen globalmente el riesgo. Ello vale para bienes de consumo y capital y para gran parte de los servicios que conforman el núcleo dinámico de la economía contemporánea.

La desindustrialización se complementó además con la automatización de la industria manufacturera remanente, a partir de la convergencia de la búsqueda de la reducción de costos y los avances tecnológicos. Esto implica que los obreros de las cadenas de producción masiva del clásico modelo fordista-taylorista han perdido su lugar, y gran parte del empleo que aún subsiste en las fábricas requiere altos niveles de calificación. A su vez, los fondos de pensiones privados se convirtieron en inversores institucionales expuestos a la volatilidad de los mercados financieros. Esto significa la transformación del mercado laboral, con la creación de espacios para nuevos sectores y la decadencia de otros, y la limitación y vulnerabilidad de las redes de seguridad para los trabajadores (Domínguez López & Barrera Rodríguez, 2018, pp. 146-155).

El efecto inmediato fue la fractura de ese mercado, con el crecimiento relativo de los segmentos de muy alta calificación y los segmentos de baja calificación, frente a la contracción de la oferta para segmentos intermedios, ocupados en la posguerra por obreros industriales y trabajadores de servicios tradicionales. Tan solo entre 1993 y 2010, los empleos en la banda intermedia se redujeron en 6 puntos porcentuales, espacio repartido a partes iguales entre las otras dos franjas (Autor & Dorn, 2013). La nueva configuración puede ser estudiada como una variante ajustada del modelo de economía dual (Temin, 2017, pp. 1-46). Los impactos sobre las comunidades vinculadas a los grandes centros industriales tradicionales son visibles en ciudades del *rust-belt* como Detroit, Flint y Cleveland.

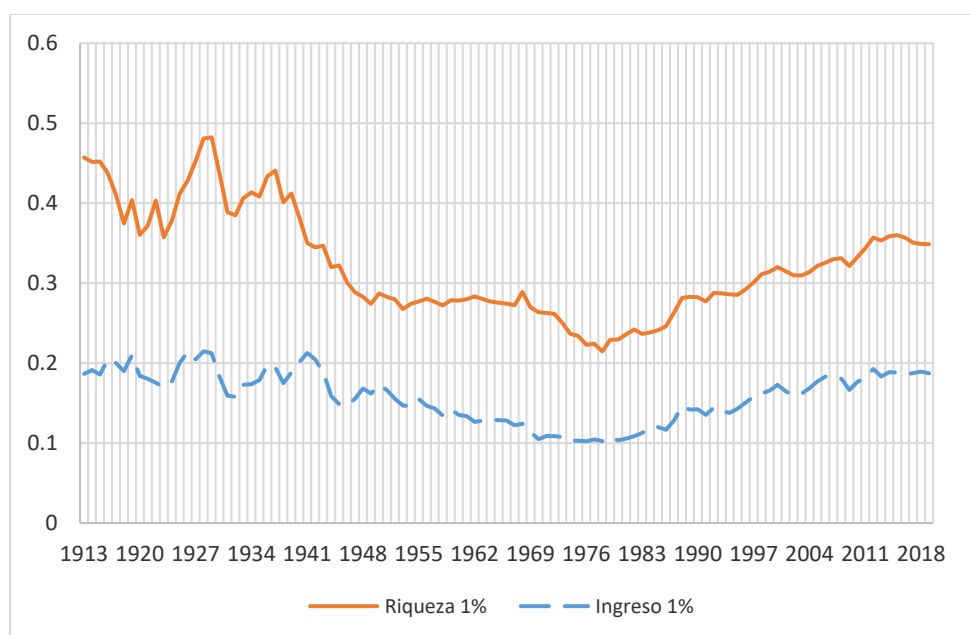
Todavía debemos añadir otro factor: la transformación del modelo corporativo. Las empresas y conglomerados clásicos del capitalismo estadounidense, fruto de la integración vertical y la aplicación de la economía de escala, modificaron su naturaleza con el despliegue del *outsourcing*. En muchos casos, en lugar de gestionar directamente los ciclos productivos completos y emplear trabajadores de manera estable, pasaron a ocuparse del diseño y el *marketing*, mientras subcontratan la producción; en otros casos se subcontratan servicios laborales a autoempleados y empresas especializadas.

El ejemplo por antonomasia de la subcontratación laboral es Uber, con sus decenas de miles de choferes, formalmente asociados con contratos de servicios, en un caso de lo que se ha

dado en llamar, engañosamente, economía colaborativa. Amazon,<sup>2</sup> AirBnB, Lyft, Booking son otras tantas variantes de ese modelo. Esto significa la pérdida de empleos seguros, beneficios sociales –en el modelo estadounidense, prestaciones como los seguros garantizados de salud, planes de jubilación y otras coberturas están asociadas al empleo-, deterioro de la negociación colectiva y el subsecuente estancamiento o reducción de los salarios reales de los trabajadores. Todo esto ha llevado a algunos autores a plantear la desaparición de la corporación típica –*public traded corporation*–, su sustitución por otros modelos y el uso de métodos más “flexibles” de empleo y operación (Davis, 2016; Temin, 2017).

Una de las consecuencias directas de esas transformaciones ha sido el crecimiento sostenido de la desigualdad, como resultado de la transformación del mercado laboral y el debilitamiento de los mecanismos de redistribución. El gráfico 2 muestra el comportamiento histórico de un indicador vital: la parte de los ingresos y la riqueza absorbidos por el 1% superior de la escala. Es significativo que la concentración de la propiedad (medida en valor neto: valor de los activos menos valor de los pasivos) es mucho mayor, acercándose al doble en toda la serie.

**Gráfico 2.** Parte del ingreso total anual y de la riqueza total correspondiente del centil superior de la escala de ingresos (1913-2019)



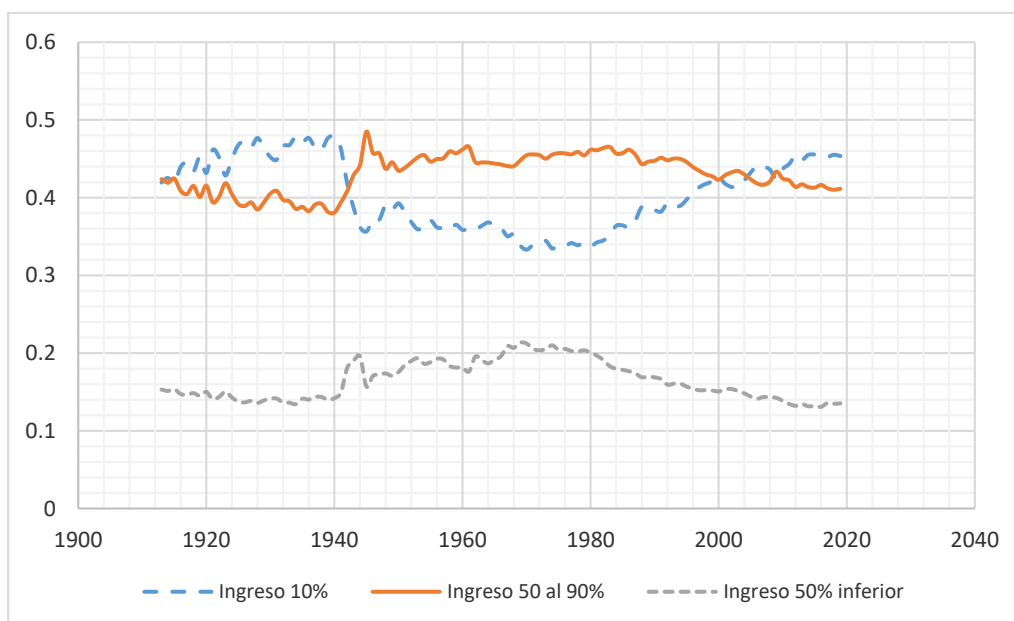
**Fuente:** Elaborado a partir de los datos de la *World Inequality Database*

El gráfico 3 amplía el cuadro de la distribución de los ingresos. El patrón general replica el observado en el centil superior. Es decir, un período de redistribución relativa que redujo la

<sup>2</sup> Aunque Amazon emplea a decenas de miles de personas, en realidad reemplaza el trabajo de no menos de un millón, solo en Estados Unidos, por lo que ha destruido cientos de miles de empleos.

participación de los segmentos superiores y un crecimiento de la participación de los segmentos inferiores entre los treinta y los setenta, y una reversión de esa tendencia a partir de los setenta.

**Gráfico 3.** Parte del ingreso anual absorbido por el 10% superior, los deciles del 50 al 90, y la mitad inferior de la escala de ingresos (1913-2019)



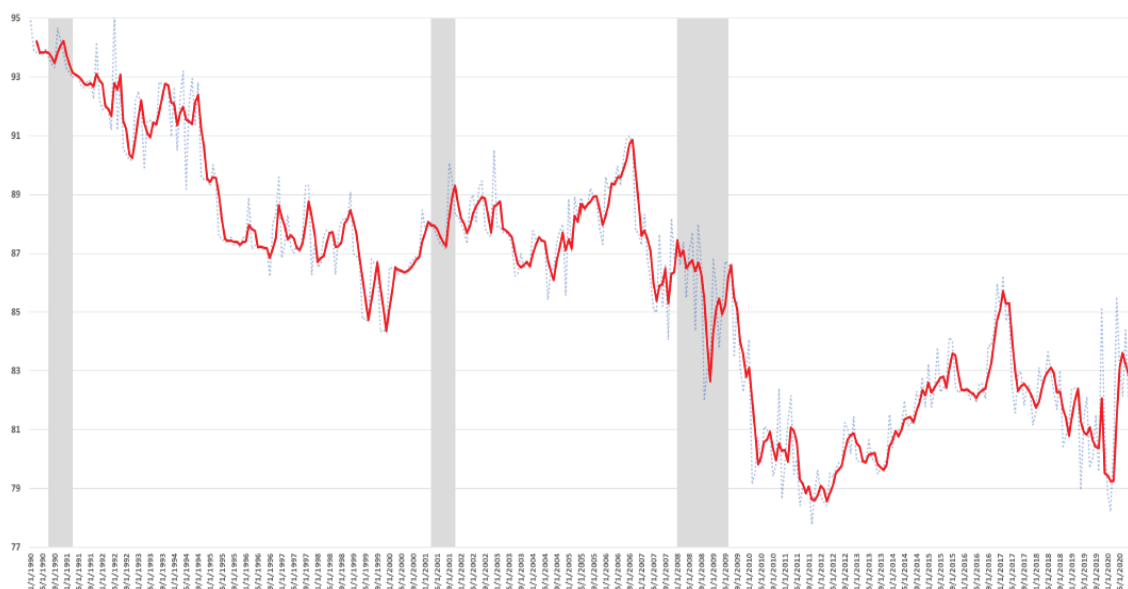
**Fuente:** Elaborado a partir de los datos de la *World Inequality Database*

También es relevante que el ingreso del 1% fue un 140% del de toda la mitad inferior en 2019; o lo que es lo mismo un ingreso per capita 70 veces mayor. Aquí no están incluidos ingresos adicionales obtenidos en el extranjero y no repatriados, ni la evasión fiscal. En términos de riqueza, el 50% inferior típicamente acumula entre 0 y el 5% del total (Piketty, 2014), frente al 35% del centil superior en 2019, por lo que en ese ámbito la disparidad era aún mayor

La desigualdad tiene otras aristas. La diferencia de ingresos no es solo función de la disponibilidad o no de empleo u otras fuentes de ingreso, sino de la calidad de estos. El gráfico 4 muestra el comportamiento del índice de calidad del empleo en el sector privado (JQI), indicador introducido en 1990. El JQI se calcula con información sobre empleos productivos -no de supervisión- en 180 grupos de industrias en los 20 macro-sectores de la clasificación del Buró de Estadísticas del Trabajo (BLS). El indicador recoge la razón entre empleos de alta calidad (ingresos semanales por encima del parámetro de calidad para cada industria) y de baja calidad (por debajo del parámetro). Los parámetros se definen a partir del promedio de salarios y compensaciones semanales en el total de industrias, ponderado por el número de empleos en cada industria. Porcentajes por debajo de 100 indican una mayor concentración de empleos de baja calidad en las industrias, porcentajes por encima de 100

representan concentraciones de empleos de alta calidad. Esto no se refiere directamente a los trabajadores individuales, sino a los empleos en existencia. La tendencia a la reducción de la calidad del empleo a lo largo de todo el período es muy evidente.

**Gráfico 4.** Índice de calidad del empleo en el sector privado (1990-2020)



**Fuente:** Cornell Law School 2020

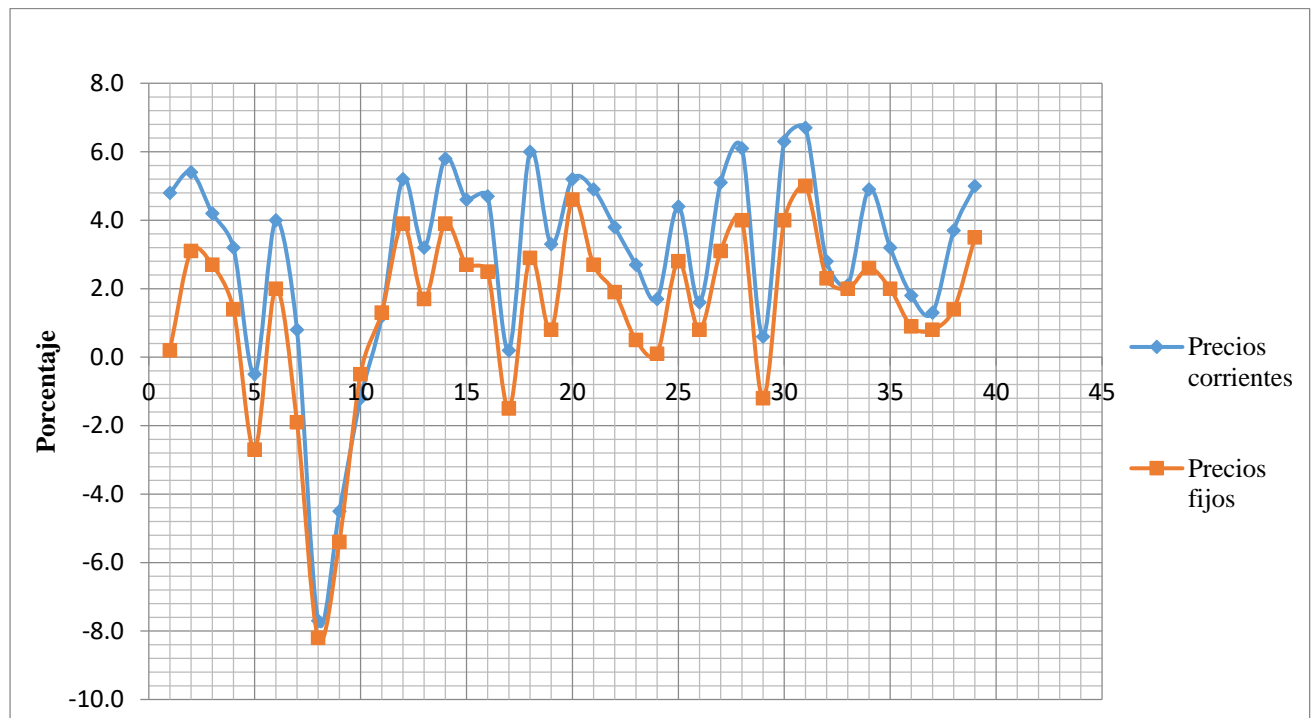
A estos indicadores de desigualdad habría que sumar otros, más difíciles de medir; en primer lugar, las diferencias en la distribución de poder. Por otra parte, la identificación de los macrosujetos sociales debe combinar diversos factores, pues además del componente clasista, hay que considerar los fenómenos etno-raciales, las identidades religiosas, el género y otros con larga historia o de más reciente visibilización. Los efectos de esa segmentación y su potenciación a partir del crecimiento de la desigualdad son de gran importancia, pues implica que las percepciones y los impactos de los procesos sobre los grupos pueden diferir considerablemente entre sí, y consecuentemente las preferencias políticas y comportamientos divergen también. Ello en medio de cambios estructurales como los descritos anteriormente, que modificaron de manera significativa los equilibrios aparentes de la posguerra. Es decir, las líneas de fractura que están en la base de la teoría del clivaje (Lipset & Rokkan, 1967) varían de acuerdo con la emergencia de nuevas configuraciones, a la vez que refuerzan su potencial para articular conflictos.

### 3. La crisis

Los orígenes inmediatos de la crisis económica son muy conocidos, especialmente el estallido de la burbuja inmobiliaria en 2007, con la consecuente reacción en cadena que provocó la caída del edificio especulativo construido a partir de la financiarización. También desempeñó

un papel importante el vasto conjunto de operaciones no controladas, fraudes y formas diversas de corrupción dentro del sistema, facilitado por la actuación de las empresas calificadoras de riesgos -Standard & Poors, Moody's-. Estas entidades cumplen la función de evaluar el riesgo que implica la adquisición de bonos y otros títulos. Se suponen imparciales y objetivas, pero como instituciones *for profit* reciben pagos de las empresas que evalúan, lo cual es, sin dudas, un condicionamiento muy fuerte para su trabajo. Los indicadores económicos muestran la considerable caída de la actividad económica en el bienio 2007-2009, pero también un posterior regreso al crecimiento durante la administración Obama. Técnicamente se trata del mayor período de crecimiento continuo del PIB en la historia de Estados Unidos, interrumpido por el impacto de la pandemia de Covid-19.

**Gráfico 5.** Crecimiento del PIB intertrimestral (2006-2016)



**Fuente:** Elaborado a partir de los datos de *Bureau of Economic Analysis* 2017b

Sin embargo, el tema es más complejo. Las fluctuaciones de la tasa de crecimiento nos muestran que la recuperación no fue un proceso estable. Además, aunque a precios corrientes todos los crecimientos intertrimestrales son positivos, a precios fijos, también conocido como PIB real, la historia es algo diferente, pues se pueden observar dos trimestres donde la Oficina de Análisis Económico reportó contracciones.

Otro indicador clave es el desempleo. El porcentaje de desempleados creció rápidamente hasta alcanzar un máximo en 2009, como vemos en el gráfico 6. Después las cifras

comenzaron a descender, pero fue una disminución lenta, que solo se estabilizó en niveles de pleno empleo, por debajo del 5%, en el segundo trimestre de 2016.

**Gráfico 6.** Desempleo, 2007-2016, mensual (%)

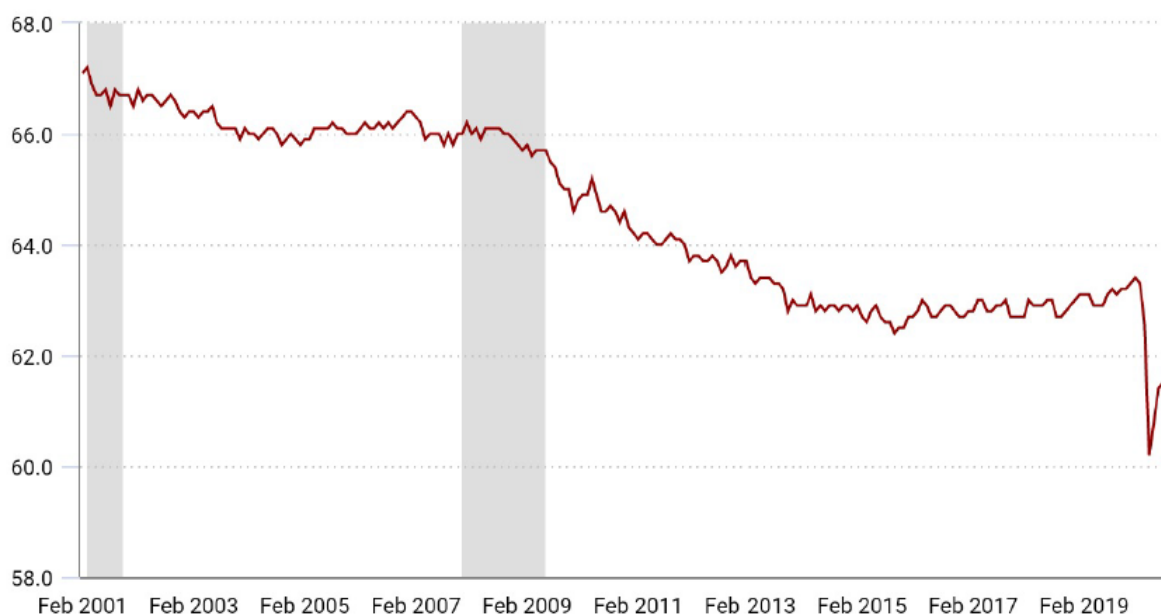


**Fuente.** Elaborado a partir de los datos de Bureau of Labor Statistics, 2016.

Es importante recordar que de la cifra de desempleados se excluyen las personas que han dejado de buscar trabajo activamente. Estas se consignan como “fuera de la fuerza laboral”, lo cual influye en estos porcentajes, mejorándolos. Se parte del supuesto de que esas personas no trabajan por decisión propia (Bureau of Labor Statistics, 2016). Este retardo es un indicador del ritmo real de recuperación de la economía, particularmente en lo que se refiere a la recuperación de las fuerzas productivas. En el gráfico 7 se observa como la tasa de participación cayó bajo el impacto de la recesión. La recuperación fue tardía y lenta, sin alcanzar los niveles previos, para volver a caer, más bruscamente, a partir del impacto de la COVID-19.<sup>3</sup> El sistema de indicadores de desempleo-participación en la fuerza de trabajo, en condiciones de reducción de la calidad del empleo configuran una situación de deterioro sostenido de las condiciones materiales de la población, en el que se combinan tendencias de larga duración con impactos de procesos críticos que los agudizan.

**Gráfico 7.** Participación en la fuerza de trabajo, 2001-2020 (%)

<sup>3</sup> El impacto de la COVID causó grandes fluctuaciones en la tasa de desempleo y en la participación en la fuerza de trabajo, cuyas implicaciones a largo plazo están todavía por determinarse.



**Fuente:** Bureau of Labor Statistics, 2021

¿Qué representa la recesión de 2007-2009 en el desarrollo histórico de la economía estadounidense? Uno de los problemas fundamentales en la organización del sistema emergida de la transición de los años setenta, en especial del subsistema económico, es que introdujo un creciente grado de inestabilidad. Cuando se alcanzó cierto umbral,<sup>4</sup> el colapso parcial fue indetenible. Como resultado de las conexiones entre la economía financiera y la economía “real”, la caída en Wall Street implicó el corte de las principales fuentes de financiamiento de los ciclos productivos y de realización de mercancías. En este sentido, hay importantes similitudes con la crisis de los años treinta, cuando la expansión de los diversos tipos de crédito y la especulación sirvieron de catalizadores para la inestabilidad del sistema (McNeese, 2010; Galbraith, 1955).

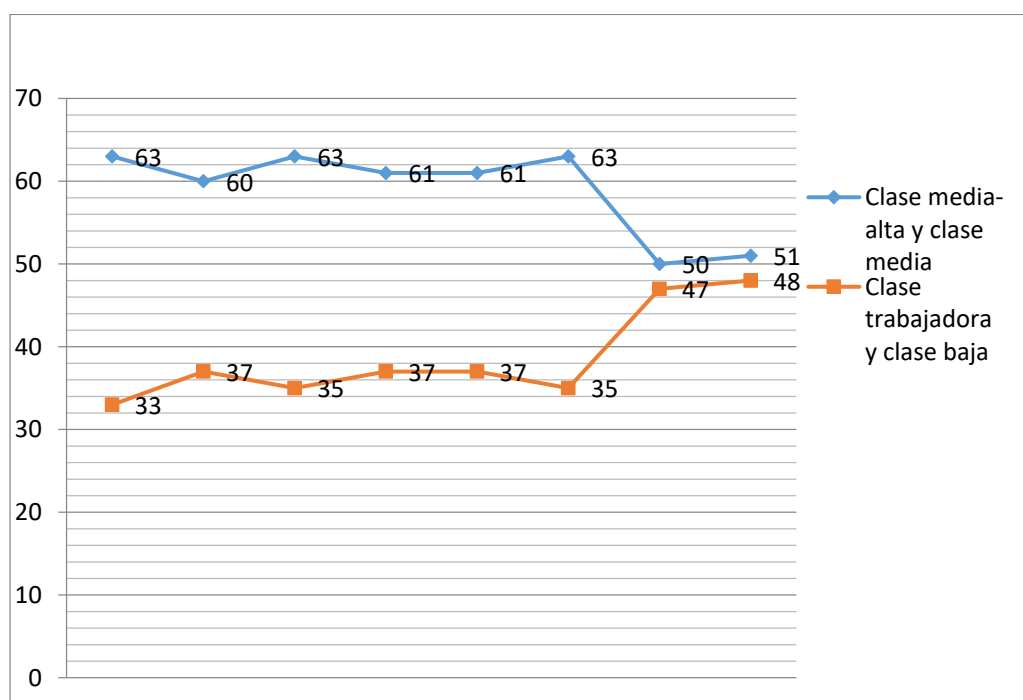
Estos fenómenos no fueron resultado de anomalías en el funcionamiento del modelo de acumulación dominante que definió la coyuntura histórica conformada a partir de la transición de los años setenta del siglo XX (Domínguez López, 2016), sino de sus fundamentos. El capitalismo se construye sobre un sistema de contradicciones que configuran sus peculiaridades y condicionan las variantes que son posibles en distintos escenarios y períodos. La crisis visibilizada por la recesión de 2007-2009 fue el resultado de la incapacidad del modelo de acumulación vigente para sostener la reproducción del sistema, gestionar las contradicciones y responder a las demandas emergidas en el proceso desde dentro y fuera de los complejos culturales. Fue en parte un resultado del funcionamiento del sistema de la

<sup>4</sup> Lo expreso de esta forma tan vaga porque no existe una medida precisa del umbral que marca la zona de no retorno. La evidencia sugiere que ese umbral varía de acuerdo con las condiciones concretas del sistema en cada momento histórico dado.

manera en que estaba configurado, un resultado no previsto por los modelos teóricos sobre los que se había diseñado esa configuración. Por tanto, podemos definir ese proceso como una crisis estructural que abrió espacio para una transformación cualitativa (Domínguez López & Barrera Rodríguez, 2018, pp. 145-176).

Este criterio se refuerza si consideramos otras dimensiones. Uno de los rasgos que definió la sociedad estadounidense, particularmente durante la posguerra, fue el crecimiento de la clase media, que integró una gran masa de trabajadores industriales y otros empleados de las grandes corporaciones, con salarios relativamente elevados y seguros, acceso a la educación, muchos de ellos propietarios de viviendas, con prestaciones sociales garantizadas por el empleo y acceso a los nuevos productos destinados al ocio y la mejora de la vida cotidiana (equipos electrodomésticos y automóviles, por ejemplo). La clase media se convirtió en la principal consumidora de la producción en masa y durante ese período la desigualdad se redujo a su mínimo histórico en ese país (Gordon, 2016, pp. 329-531).<sup>5</sup>

**Gráfico 8.** Autodefiniciones de clase social 2000-2015 (%)



**Fuente:** Elaborado por los autores con los datos de Newport, 2016.

Las transformaciones descritas de forma sintética en el epígrafe inicial tuvieron como consecuencia la decadencia efectiva de la clase media. Sin embargo, los sondeos sobre la autopercepción de la población sobre su estatus social muestran la creencia sostenida en el

<sup>5</sup> Esta expansión de la clase media y los beneficios de la bonanza de la posguerra en Estados Unidos fueron absorbidos casi en su totalidad por la población blanca. La población negra y otras minorías vivieron cambios a otro ritmo y siempre en posiciones subordinadas.



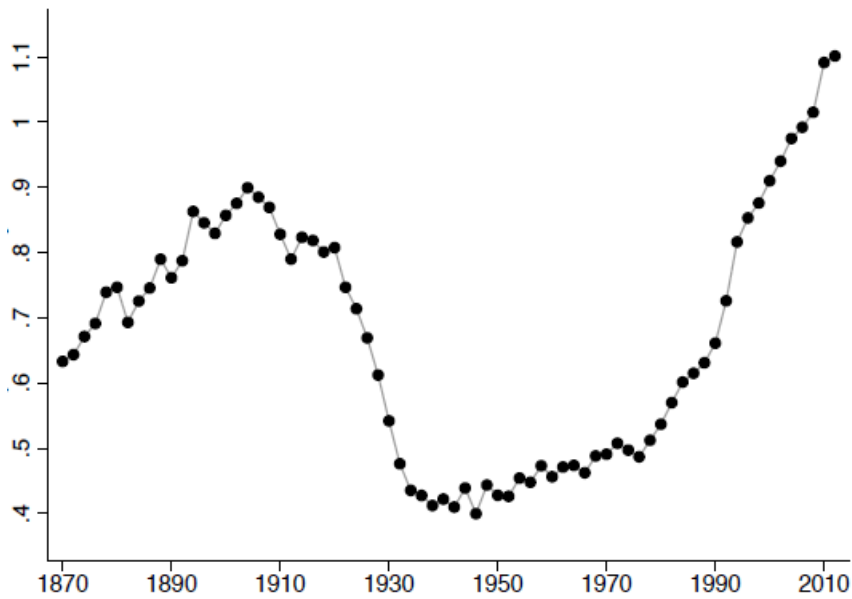
tiempo de que Estados Unidos era una sociedad de clase media. La crisis provocó una caída en el porcentaje de personas que se consideraban de clase media en niveles nunca registrados desde que se iniciaron esas encuestas (gráfico 8). Aunque esa cifra se incrementó después de 2015, la pérdida de confianza que esa caída representa dejó una marca a tomar en cuenta.

La más importante de las huellas de la crisis en este ámbito fue la creciente demanda de la población por políticas públicas orientadas a la recuperación de estatus, si bien el tipo y signo de las preferencias conformó un espectro fragmentado. La consecuencia más visible de este fenómeno lo encontramos en el crecimiento de la polarización política. Este es un concepto que no ha encontrado consenso en torno a una definición en la literatura, y que muchas veces ha sido asumido de forma nocional, lo cual ha llevado a imprecisiones e incomprensiones (Domínguez López, 2019a; 2019b).

A partir de la revisión de la literatura especializada y los datos de investigación, asumiré como definición de polarización política en Estados Unidos la siguiente: proceso de organización del sistema y los procesos políticos, o algunos de sus ámbitos, según polos diferenciados, en torno a los cuales se aglutinan las posiciones y preferencias políticas de los diversos sujetos participantes. La participación puede ser de diversos tipos, lo cual depende de la posición del sujeto en cuestión en la estructura de relaciones de poder que configuran el *complexus* cultural. Los polos deben diferenciarse, pero eso no implica que deban estar muy distantes o situados en los extremos del espectro –esto último sería un caso límite-. La teoría permite además la existencia de más de dos polos, aunque el caso típico para el escenario estadounidense es la bipolarización (Domínguez López, 2019a).

La polarización adopta varias formas, según la población implicada y los factores polarizantes. La literatura distingue típicamente tres tipos: polarización de élite, polarización partidista y polarización de masas, que guardan complejas relaciones entre sí (Domínguez López, 2019b, pp. 58-62). Los estudios empíricos han identificado un proceso sostenido de polarización de élites a partir de los años setenta, visible sobre todo en el Congreso, que es también el más estudiado, dada la disponibilidad de datos adecuados para el procesamiento, usando el modelo DW-NOMINATE (McCarty, Poole & Rosenthal, 2006, p. 6; Kirkland, 2014; Brunell, Grofman & Merrill, 2016; Moskowitz, Rogowski & Snyder, 2019, p. 2), como se observa en el gráfico 9. Es decir, la intensificación de la polaridad a nivel de élites es uno de los procesos desarrollados desde la transición de los setenta. Sus implicaciones son notables a nivel de toma de decisiones, si consideramos el papel determinante de las élites en ese ámbito (Gilens & Page, 2014).

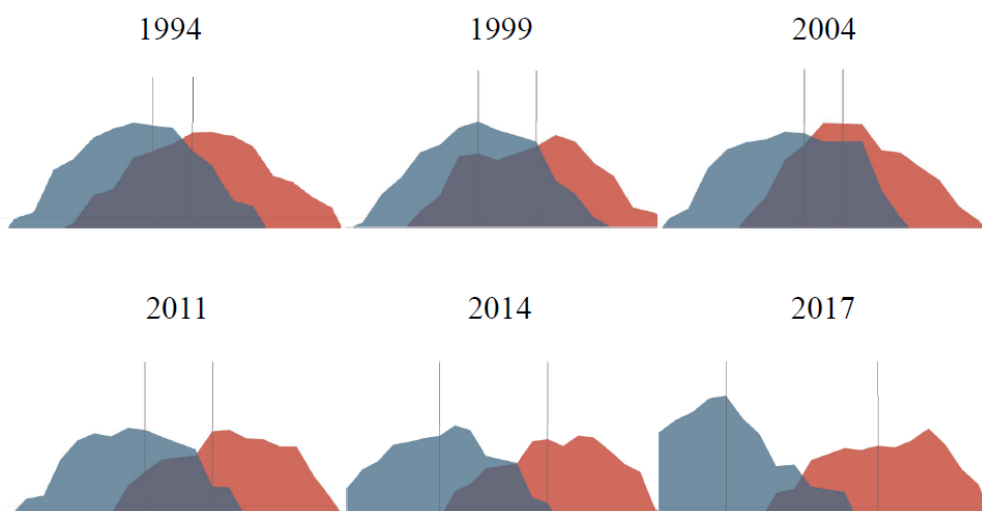
**Gráfico 9.** Polarización en el Congreso federal (según el DW-NOMINATE)



**Fuente:** Moskowitz, Rogowski & Snyder, 2019, p. 2

Pero el efecto de la crisis se observa claramente en otra forma de polarización política: la polarización de masas. Este es un indicador mucho más difícil de medir, pues depende de sondeos de opinión, es decir, de datos blandos, y no datos duros, como son considerados los registros de votación que utiliza el DW-NOMINATE. El gráfico 10 muestra los resultados de los estudios del Pew Research Center sobre el tema.

**Gráfico 10.** Polarización en la población general. Las líneas verticales indican las medianas de las posiciones de los simpatizantes del Partido Demócrata (a la izquierda en todos los casos) y el Partido Republicano (a la derecha en todos los casos)

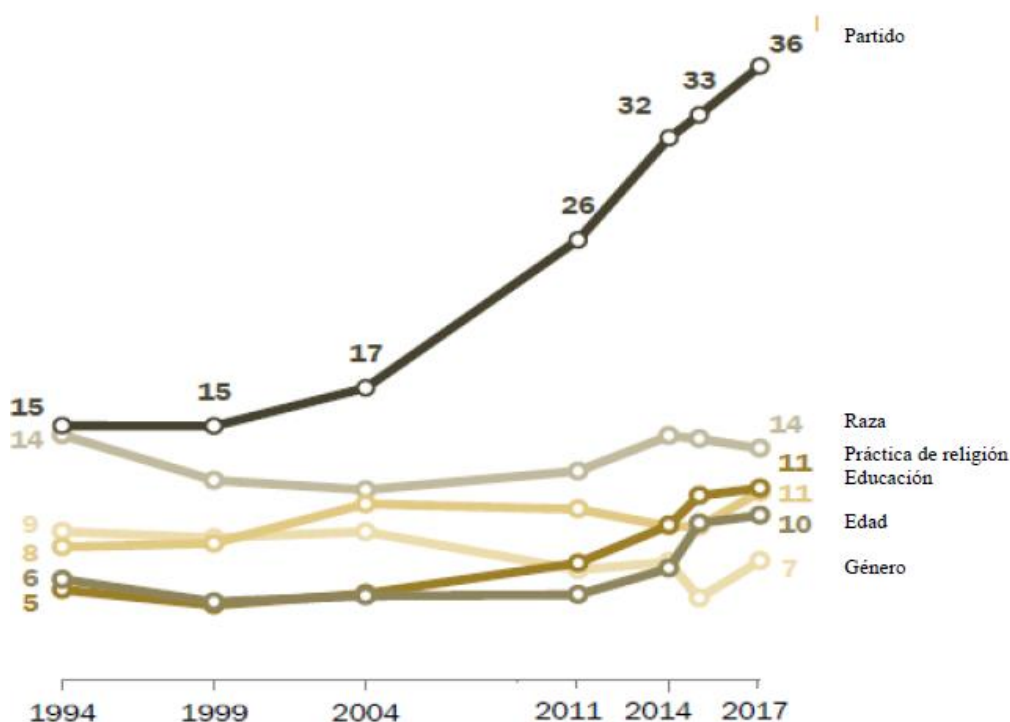


**Fuente:** Pew Reseachr Center, 2017a

Es visible que la polarización de masas, después de mantenerse en niveles bajos durante por lo menos una década, se intensificó durante la crisis en dos aspectos esenciales: un reforzamiento de la bimodalidad de la distribución de preferencias y un distanciamiento de las

medianas de preferencias en cada partido. Esto último es importante, pues muestra el carácter partidista de la polarización de masas, como se aprecia más claramente en el gráfico 11.

**Gráfico 11.** Diferencia entre agrupamientos de personas respecto a tomar una posición conservadora, por categorías



**Fuente:** Pew Research Center, 2017b

La polarización política se traduce en una creciente fractura de los consensos y el crecimiento del potencial de conflicto. La expresión más palpable de la agudización de este fenómeno se pudo observar en el entorno de las elecciones presidenciales de 2020, en la negativa del presidente saliente, Donald Trump, y de decenas de millones de sus partidarios a aceptar el resultado de la votación. El asalto al Capitolio de Washington el 6 de enero de 2021 es evidencia clara de la profundidad de la crisis política en ese país (Barry, McIntire & Rosenberg, 2021).

Otro fenómeno se situó en el centro de atención y se convirtió en un factor de alto impacto sobre los procesos políticos como parte de la crisis: la emergencia de un intensificado populismo, con expresiones en distintas zonas del espectro estadounidense. La prensa ha tratado este tema de manera recurrente durante años, no solo en el país norteamericano, sino como una realidad presente en múltiples escenarios a nivel global. No cabe dudas de la realidad de su existencia ni de la relevancia y visibilidad que ha adquirido.

No obstante, la literatura especializada parece estar lejos de alcanzar un consenso al respecto. En las primeras décadas del siglo XXI encontramos autores que rechazan el carácter de concepto del populismo (Colliot-Thélène, 2019), a la vez que varios proyectos que compiten o dialogan para tratar de producir una definición y una teoría que permitan explicar las formas populistas existentes en la práctica (Laclau, 2005; Rosanvallon, 2014; Rovira Kaltwasser et. al., 2017; Hawkins et. al., 2019).

Dada esta carencia, y a partir del estudio de la literatura teórica y el análisis de la investigación empírica, propongo definir el populismo como un fenómeno complejo y real, que actúa como eje y dimensión de procesos políticos, y puede cristalizarse a través de organizaciones, movimientos, bases sociales, plataformas, líderes y políticas públicas. En su forma básica, expresa en diversas dimensiones una oposición vertical esencialmente dicotómica y disruptiva del orden político dentro del que existe. En tanto tal, está conformado por cuatro dimensiones necesarias y suficientes para su existencia: primera, la re-semantización continua de los significantes pueblo y élite, adaptables a estructuras sociales y sistemas de contradicciones específicos. Segunda, una forma de acción política crítica del orden político establecido y que rompe con las instituciones formales e informales que lo articulan. Tercera, un núcleo ideológico incompleto que dibuja un pueblo perjudicado por las instituciones vigentes y depositario de valores esenciales, opuesto a una élite que se apropia ilegítimamente de los beneficios del orden imperante. Este núcleo se combina necesariamente con otras ideologías para conformar una propuesta completa, cuya naturaleza varía de acuerdo a la combinación específica. Cuarta, un estado de resentimiento en una población relativamente amplia, que se considere perjudicada por el funcionamiento de las instituciones que organizan a la sociedad dada en el momento histórico dado.<sup>6</sup>

A partir de esta definición, y de la aplicación de diversos métodos empíricos, es posible identificar manifestaciones muy importantes de populismo en Estados Unidos en el contexto de la crisis. Dos formas tempranas y relevantes fueron el Tea Party y el Occupy Wall Street. A pesar de sus notables diferencias –emanadas de los componentes conservadores o progresistas que guiaron su actuación y los segmentos de la sociedad que movilizaron– ambas eran decididamente populistas y emergieron en respuesta a los efectos de la crisis, la pérdida de estabilidad y estatus social y el funcionamiento de las instituciones políticas (Kumkar, 2018, Skocpol & Williamson, 2012).

La continuidad del “momento populista” se observó claramente con el inesperado éxito de Donald Trump y más ampliamente el llamado trumpismo, que en gran medida capitalizó y amplió la movilización iniciada por el Tea Party (Norris e Inglehart, 2019, Rohlinger y

---

<sup>6</sup> Esta propuesta forma parte de un texto actualmente en proceso de evaluación para su posible publicación

Bunnage, 2017), para así controlar el polo conservador del bimodalismo político. El populismo progresista encontró a su vez continuidad en figuras como Bernie Sanders y Alexandra Ocasio-Cortes, y en plataformas como Justice Democrats que, sin tener el mismo éxito del trumpismo, compitieron por el control del Partido Demócrata contra el *establishment* partidista e impulsaron cambios muy notables en el debate político (Domínguez López & González Delgado, 2020).

Esta intensificación del populismo en Estados Unidos<sup>7</sup> en el contexto de la crisis es consistente con sus antecedentes históricos (Taggart, 2000, pp. 25-45; Kazin, 2017). Más aún, es consistente con modelos teóricos y análisis que muestran que el populismo emerge o reemerge en situaciones de crisis, fruto del descontento de sectores que se perciben como afectados por el orden social y político (Shils, 1956; Taggart, 2000; Algan et. al., 2019; Baccini y Sattler, 2021). Es notorio además que en las elecciones presidenciales desarrolladas entre 2008 y 2020 fueron electos o tuvieron un peso considerable tres figuras que se presentaron –por distintas razones y con distintos programas y resultados- como externas al *establishment* político, con un discurso de cambio y aparentemente portadoras de proyectos transformadores: Barack Obama, Bernie Sanders y Donald Trump. La implicación es clara: se trata de un período de crisis política dado por la pérdida de confianza en las figuras e instituciones políticas tradicionales.

Me parece importante resaltar brevemente otra dimensión: el orden político internacional. Este es un vasto campo que requiere una discusión específica y extensa, que no puede desarrollarse aquí. Pero quiero destacar algunos puntos relevantes. El fin de la guerra fría de 1944-1991 y la desaparición de la Unión Soviética, obligaron a Washington a un ajuste general de su política exterior, a partir de una reinterpretación de su posición en el sistema internacional, del diseño estratégico de su proyección global y de los instrumentos para su implementación. Ese acomodo inicial ocupó el final de la administración de George Herbert Walker Bush (Bush 41) y el doble mandato de William Jefferson Clinton. También planteó la necesidad de actualizar los mecanismos de legitimación de su política exterior de cara a la opinión pública interna y a los aliados internacionales, ante la desaparición de la amenaza soviética, que había actuado fuente plausible para la legitimidad de la hegemonía estadounidense (Alzugaray, 2008; Brilmayer, 1994; Rostow, 1993).

Durante la década de los noventa se configuró una proyección unipolar, que se consolidó como núcleo del diseño de política exterior de George Walker Bush (Bush 43). Con este último se dejó de lado la legalización formal de las acciones de Washington por el Consejo de

---

<sup>7</sup> Uso este término pues en realidad el populismo tiene una larga historia en ese país y nunca desapareció por completo, sino que varió sus formas concretas, sus bases sociales y su nivel de influencia (Kazin, 2017).

Seguridad de la ONU. Se priorizaron los instrumentos del *hard power*, es decir, el uso de la fuerza militar y las presiones económicas y políticas directas, con acciones abiertas en los diferentes escenarios, y se incorporó el polémico principio de acción preventiva (Bacevich, 2002). Estos fueron los núcleos de la llamada “Doctrina Bush”, según reflejaron las estrategias de seguridad nacional publicadas por la administración (President of the United States, 2002; 2006).

La premisa era, evidentemente, la consideración de que no podía existir ningún actor internacional plenamente independiente de los Estados Unidos capaz de tener algún éxito, por lo cual Washington estaba en posición de conducir el funcionamiento del sistema internacional siguiendo sus propios criterios. En retrospectiva, esta idea tenía claras debilidades. Por su propia definición, no estaba en condiciones de adaptarse a cambios relativamente importantes en el balance de fuerzas en el sistema internacional. La emergencia de potencias globales o regionales capaces de ejercer influencia fuera, e incluso a contrapelo de la estructura de poder controlada por Estados Unidos, haría inviable la conducción directa de los procesos internacionales por la potencia norteamericana. El único camino para mantenerla sería impedir que tales cambios se produjeran. Esto la colocaba a su vez dentro del contexto señalado por Paul Kennedy (1987) en su teoría del sobredimensionamiento imperial.

Estas limitaciones se hicieron visibles desde el mismo mandato de Bush, como se apreció en la dificultad para concluir la guerra en Afganistán e Iraq, unida a la inestabilidad generada en el Golfo Pérsico. Es cierto que la guerra contra el terrorismo, por su propia naturaleza genérica y difusa, aparecía como un conflicto permanente, pero esta misma tendencia significa una presión constante sobre recursos materiales y humanos que son siempre finitos, incluso en las épocas de crecimiento económico.

Pero el mayor reto vino de la emergencia o reemergencia de *global players* en curso de cambiar de manera radical la balanza de fuerzas en la arena internacional. Los dos ejemplos clásicos son los de China y Rusia. Estos países experimentaron un significativo crecimiento económico -en primer lugar, China-, modernizaron sus fuerzas armadas, y definieron sus propias agendas de política exterior en torno a intereses propios, en el caso ruso con una dimensión de reconstrucción como potencia y recuperación de espacios de influencia, mientras Beijing proyectó sobre todo su potencial económico y en años más recientes su capacidad tecnológica. A los anteriores hay que sumar otros Estados con crecimientos económicos significativos, gran potencial humano y material, y capacidad de proyectar influencia en su entorno regional en distintos grados, como India, Brasil, Irán o Vietnam.

El cambio continuado del balance de fuerzas se observó en la formación de alianzas como la Organización de Cooperación de Shanghái (Gorodetsky, 2003, pp. 142-150), la actuación de Rusia en Georgia, Crimea y Siria (Domínguez López & Borges Pías, 2016) y los proyectos chinos de la franja y la ruta de la seda (Correa López, 2019; Kobojević, Kurtela & Vujičić, 2018). Un factor determinante en ese proceso fue el éxito de China en la competencia por el control de los nuevos estándares tecnológicos, como la 5G (Patwary et. al., 2020), que ya controlan, y la 6G cuyo desarrollo inicial encabezan en este momento (Dang et. al., 2020, Saad, Bennisy & Chen 2019). La implicación inmediata es la decadencia relativa de Estados Unidos, la crisis y transición en el sistema internacional y la consecuente inviabilidad del modelo unipolar.

#### **4. Conclusiones**

La discusión anterior, en la que se presentan brevemente –por razones de espacio– resultados de una investigación desarrollada durante varios años, sustenta la proposición de las siguientes conclusiones:

Estados Unidos ha experimentado una transformación estructural, acumulada a lo largo de décadas, a través de dos coyunturas históricas (la posguerra y el período entre la década de los setenta del siglo XX y los comienzos del siglo XXI) que, en síntesis, han llevado a la paulatina disgregación del capitalismo industrial en ese país y la emergencia de una nueva era. Esos profundos cambios se expresan en todas las dimensiones del *complexus* cultural, con la formación de la economía basada en el conocimiento, el desarrollo de la deslocalización industrial y la automatización, la decadencia de la clase obrera industrial en el país norteamericano, el crecimiento de la desigualdad y el desarrollo de la polarización política.

La evidencia es consistente con la formación de una nueva era del capitalismo, que autores como Daniel Bell, Iván Illich y Alain Touraine denominaron post-industrial. Esta denominación es limitada, al estar construida desde la negación. El estudio de los principales componentes del cambio desde la perspectiva de los estudios sobre la historia del capitalismo me lleva a proponer el término capitalismo del conocimiento.

En esta era, la producción y comercialización de conocimiento se convierte en núcleo del desarrollo económico, a la vez que factor clave en la organización social y los procesos políticos, con el control sobre los estándares tecnológicos, la información sobre miles de millones de personas naturales y jurídicas, los instrumentos de gestión de información y las plataformas digitales para la comunicación y circulación de contenidos son claves del poder. Ello acompañado por altos niveles de financiarización, potenciados por la expansión y perfeccionamiento de los medios digitales para la gestión de esos mercados y la comunicación instantánea.

Estos procesos son clave en la reorganización del sistema mundo según una nueva división internacional del trabajo. Parte del cambio radica en la emergencia de nuevas demandas políticas y la insuficiencia de instituciones y modelos anteriores para gestionarlas, y con ello la necesidad de nuevos modelos de funcionamiento.

Las décadas iniciales del siglo XXI y hasta la redacción de estas líneas (agosto de 2021) enmarcan una crisis estructural del capitalismo estadounidense –y global-, que se expresa en todos los ámbitos, como se aprecia a partir de la evidencia combinada de las crisis económica, social y política. Existen otras dimensiones, como las crisis ecológica, energética, demográfica, intelectual, que no se tratan aquí por motivos de espacio. Una crisis de este alcance permite identificar el desarrollo de un período de transición, resultado de las mutaciones acumuladas durante décadas, en el que se producen y producirán ajustes estructurales como parte del proceso de adaptación del *complexus* cultural estadounidense, con vastas ramificaciones en el sistema-mundo.

Los procesos políticos desarrollados en Estados Unidos durante las dos décadas transcurridas desde el comienzo del siglo XXI y hasta el momento de redactar estas líneas, la intensificación de la polarización y el populismo, pueden y deben ser interpretadas dentro de estos marcos. Las políticas públicas, las estrategias de política exterior, las plataformas programáticas conformadas por las administraciones y los actores políticos en ese contexto aparecen como intentos por responder a las demandas emergidas de las mutaciones acumuladas y por ocupar los espacios creados por la transición. Los conflictos políticos son, por tanto, parte integral de los procesos de cambio concomitantes en esa transición.

En ese contexto, la pandemia de COVID-19 apareció como una fuente adicional de fuertes presiones sobre el *complexus* cultural estadounidense y el sistema-mundo en general, y como tal demandó respuestas de distinto tipo. Catalizó procesos en curso, en los ámbitos productivos y sociales, en la capitalización del conocimiento y el balance en el sistema internacional. Pero no es la causa de la crisis, sino un factor de agudización, que impone nuevos imperativos en el proceso de transición, cuyo resultado todavía está por verse.



## Bibliografía

- Algan, Y., Beasley, E., Cohen, D., & Foucault, M. (2019). *Les Origines du populisme. Enquête sur un schisme politique et social*. Paris: Éditions du Seuil-La République des Idées
- Alzugaray, C. (2008). Crisis de hegemonía y orden mundial: La relación Estados Unidos-América Latina. En J. Hernández Martínez (Coord.). *Los EE. UU. a la luz el siglo XXI*. La Habana: Ciencias Sociales
- Arrighi, G., & Silver, B. J. (1999). *Chaos and Governance in the Modern World-System*. Minneapolis, Londres: University of Minnesota Press
- Autor, D. H., & Dorn, D. (2013). The Growth of Low Skills Service Jobs and the Polarization of the US Labor Market. *American Economic Review*. 103(5),1553-1597
- Baccini, L., & Sattler T. (2021). Austerity, Economic Vulnerability, and Populism. Doi: <https://dx.doi.org/10.2139/ssm.3766022>
- Bacevich, A. J. (2002). *American Empire. The Realities & Consequences of US. Diplomacy*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Barry, D., McIntire, M., & M. Rosenberg (2021). "Our President Wants Us Here": The Mob that Stormed the Capitol". *The New York Times*. Disponible en <https://www.nytimes.com/2021/01/09/us/capitol-rioters.html>
- Beckert, S. (2015). *Empire of Cotton. A Global History*. New York: Vintage Books
- Bell. D. A. (1999 [1973]). *The Coming of Post-Industrial Society. A Venture in Social Forecasting*. New York: Basic Book
- Benkert, C. (2004). Explaining Credit Default Swap Premia. *The Journal of Futures Markets* 24(1), 71–92
- Braudel, F. (1958). Histoire et sciences sociales : La longue durée. *Annales. Histoire, Sciences Sociales*. 13(4), 725–753
- Braudel, F. (1981). *The Structures of Everyday Life. Civilization & Capitalism 15<sup>th</sup>-18<sup>th</sup> Century. Vol 1*. New York: Harper & Row
- Braudel, F. (1982). *The Wheels of Commerce. Civilization & Capitalism 15<sup>th</sup>-18<sup>th</sup> Century. Vol 2*. New York: Harper & Row
- Braudel, F. (1986). *The Perspective of the World. Civilization & Capitalism 15<sup>th</sup>-18<sup>th</sup> Century. Vol 3*. New York: Harper & Row

- Brilmayer, L. (1994). *American Hegemony. Political Morality in a One-Superpower World*. New Haven: Yale University Press
- Brunell, T. L., Grofman, B., & Merrill, S. (2016). Components of party polarization in the US House of Representatives. *Journal of Theoretical Politics*. 28(4), 598–624
- Bureau of Economic Analysis. (2017a). *Value Added by Industry as a Percentage of Gross Domestic Product*. Disponible en <https://bea.gov/iTable/iTable.cfm?ReqID=51&step=1#reqid=51&step=51&isuri=1&5101=1&5114=a&5113=22r&5112=1&5111=1997&5102=5>
- Bureau of Economic Analysis. (2017b), *Gross Domestic Product change compared to previous period*. Disponible en <https://bea.gov/national/xls/gdpchg.xls>
- Bureau of Labor Statistics. (2021). *Civilian labor force participation rate*. Disponible en <https://www.bls.gov/charts/employment-situation/civilian-labor-force-participation-rate.htm>
- Bureau of Labor Statistics' (2016)' *Labor Force Statistics from the Current Population Survey*. Disponible en <https://data.bls.gov/timeseries/LNS14000000>
- Chase-Dunn. C. (1998)' *Global Formation. Structures of the World-Economy, Updated Edition*. Lanham: Rowan & Littlefield Publishers
- Colliot-Thélène, C. (2019). Populism as a conceptual problem. En G. Fitzgi, J. Mackert y B. S. Turner (Eds.), *Populism and the Crisis of Democracy. Volume 1: Concepts and Theory*. Londres, New York: Routledge, 17-26
- Cornell Law School. (2020). *The U.S. Private Sector Job Quality Index (JQI)*. Disponible en <https://www.jobqualityindex.com/>
- Correa López, G. (2019). Inversión extranjera directa y la iniciativa china de La Franja y la Ruta. *México y la Cuenca del Pacífico*. 8(22), 69-87
- Cousseran, O., & Rahmouni. I. (2005). The CDO market. Functioning and implications in terms of financial stability. *Financial Stability Review*. 6, 43-62
- Dang, S., Amin, O., Shihada, B., & Alouini, M. (2020). What Should 6G Be? *Nature Electronics*. 3(1), 20-29
- Davis, G. F. (2016). *The Vanishing American Corporation. Navigating the Hazards of a New Economy*. Oakland: Berrett-Koehler Publishers, Inc.

- Domínguez López, E. (2021). Debate, consenso y fractura: El problema de la polarización política en los Estados Unidos del siglo XXI. En E. Domínguez López. & O. R. González Martín (Coords.). *Desigualdades, contradicciones y polarización en Estados Unidos. Discusiones sobre una sociedad fragmentada*, en edición, con Editorial UH.
- Domínguez López, E. (2020). "Transición y cambio político. Sobre la naturaleza dinámica del sistema y cómo estudiarla", en E. Domínguez López. y O. R. González Martín (Coords.). *¿Cómo estudiar a Estados Unidos? Propuestas teórico-metodológicas para un proyecto transdisciplinario*. La Habana: Editorial UH, 13-65
- Domínguez López, E. (2019a). La polarización política durante la administración Obama. *Revista Universidad de La Habana*. 287, 334-362
- Domínguez López, E. (2019b) *De Bush a Obama: la polarización política en los comienzos del siglo XXI*. En E. Domínguez López y O. R. González Martín (Coords.). *Los años de Obama. Reflexiones sobre Estados Unidos en el siglo XXI*. La Habana: Editorial UH, 51-104
- Domínguez López, E. (2016). Buscando sentidos: Estados Unidos y la crisis de los setenta. *Huellas de Estados Unidos*. 10, 86-109
- Domínguez López, E., & Barrera Rodríguez, S. (2018). *Estados Unidos en transición. Cambios, resistencia y realineamientos*. La Habana: Ciencias Sociales
- Domínguez López, E., & Borges Pías, J. (2016). Estados Unidos y Rusia en el siglo XXI: de la cooperación reticente a la confrontación abierta. *Revista Mexicana de Análisis Político*. 5(1), 92-118
- Domínguez López, E., & González Delgado, D. (2020). Transición y procesos electorales en Estados Unidos: El reajuste del sistema político y las primarias presidenciales demócratas de 2020. *Política Internacional*. 8, 16-29
- Drucker, P. F. (1969). *The Age of Discontinuity. Guidelines to our Changing Society*. Londres: William Heinemann Ltd.
- Galbraith, J. K. (1955). *The Great Crash, 1929*. Boston, New York: Houghton-Mifflin-Harcourt
- Gilens, M., & Page, B. I. (2014). Testing Theories of American Politics: Elites, Interest Groups, and Average Citizen. *Perspective on Politics*. 12(3), 564-581.
- Gordon, R. J. (2016). *The Rise and Fall of American Growth. The US Standard of Living since the Civil War*. Princeton, Oxford: Princeton University Press

- Gorodetsky, G. (Ed.). (2003). *Russia between East and West Russian Foreign Policy on the Threshold of the Twenty-First Century*. Londres, Portland: Frank Cass
- Hawkins, K. A., Carlin, R. Littvay, E., L., & Rovira Kaltwasser, C. (Eds.). (2019). *The Ideational Approach to Populism: Concept, Theory, and Analysis*. Londres, New York: Routledge
- Illich, I. (1975 [1973]). *Tools for Conviviality*. Glasgow: Fontana/Collins
- Ingham, G. (2008). *Capitalism*. Cambridge, Malden: Polity Press
- Johnsen, H. C. G. (2014). *The New Natural Resource. Knowledge Development, Society and Economics*. Farnham: Gower
- Kazin, M. (2017). *The populist persuasion: An American history (Edición Revisada)*. Ithaca, Londres: Cornell University Press
- Kennedy, P. (1987). *The Rise and Fall of the Great Powers. Change and Military Conflict from 1500-2000*. New York: Random House
- Kirkland, J. H. (2014). Ideological Heterogeneity and Legislative Polarization in the United States. *Political Research Quarterly*. 67(3), 533-546
- Koboević, Z., Kurtela, Z., & Vujičić, S. (2018). The Maritime Silk Road and China's Belt and Road Initiative. *Naše more*. 65(2), 113-122
- Komlos, J. (2019). Reaganomics: A Watershed Moment on the Road to Trumpism. *The Economists' Voice*. 16(1)
- Kumkar, N. C. (2018). *The Tea Party, Occupy Wall Street, and the Great Recession*. Cham: Palgrave MacMillan
- Laclau, E. (2005). *La razón populista*. México: Fondo de Cultura Económica
- Lipset, S. M., & Rokkan, S. (1967). Cleavage Structures, Party Systems and Voter Alignments. An Introduction. En S. M. Lipset, & S. Rokkan (Eds.). *Party Systems and Voter Alignments: Cross-National Perspectives*. New York: The Free Press, 1-64
- Luke, T. W. (2021). Democracy under threat after 2020 national elections in the USA: 'Stop the steal' or 'give more to the grofter-in-chief'. *Educational Philosophy and Theory*. Disponible en <https://www.tandfonline.com/doi/full/10.1080/00131857.2021.1889327>
- McCarty, N., Poole, K.T., & Rosenthal, H. (2006). *Polarized America: The Dance of Ideology and Unequal Riches*. Cambridge, Londres: MIT Press
- McNeese, T. (2010). *The Great Depression 1929–1938*. New York: Chelsea House

- Moskowitz, D. J., Rogowski, J. C., & Snyder, Jr., J. M. (2019). Parsing Party Polarization in Congress. *Working Paper*. Disponible en <https://scholar.harvard.edu/files/rogowski/files/npat-paper-july2019.pdf>.
- National Health Expenditure Accounts, Disponible en <https://www.cms.gov/Research-Statistics-Data-and-Systems/Rstatistics-Trends-Reports/NationalHealthExpendData>,
- Newport, F. (2016). *Fewer Americans Identify as Middle Class in Recent Years*. Disponible en [http://www.gallup.com/poll/182918/fewer-americans-identify-middle-class-recent-years.aspx?g\\_source=middle%20class&g\\_medium=search&g\\_campaign=tiles](http://www.gallup.com/poll/182918/fewer-americans-identify-middle-class-recent-years.aspx?g_source=middle%20class&g_medium=search&g_campaign=tiles)
- Norris, P., & Inglehart, R. (2019). *Cultural Backlash. Trump, Brexit, and Authoritarian Populism*. Cambridge, New York: Cambridge University Press
- Patwary, M. N., Nawaz, S. J., Rahman, M. A., Sharma, S. K., & Rashid, M. M. (2020). The Potential Short- and Long-Term Disruptions and Transformative Impacts of 5G and Beyond Wireless Networks: Lessons Learnt from the Development of a 5G Testbed Environment. *IEEE Access*. 8, 11352-11379
- Pew Research Center. (2017a). *The shift in the American public's political values: Political Polarization, 1994-2017*. Disponible en <https://www.pewresearch.org/politics/interactives/political-polarization-1994-2017/>
- Pew Research Center. (2017b). *The Partisan Divide on Political Values Grows Even Wider Sharp shifts among Democrats on aid to needy, race, immigration*. Disponible en <https://www.pewresearch.org/politics/2017/10/05/the-partisan-divide-on-political-values-grows-even-wider/>
- President of the United States. (2002). *The National Security Strategy of the United States of America 2002*. Disponible en <http://www.state.gov/documents/organization/63562.pdf>
- President of the United States (2006). *The National Security Strategy of the United States of America 2006*. Disponible en <https://www.comw.org/qdr/fulltext/nss2006.pdf>
- President of the United States. (2010). *The National Security Strategy of the United States of America 2010*. Disponible en [https://www.whitehouse.gov/sites/default/files/rss\\_viewer/national\\_security\\_strategy.pdf](https://www.whitehouse.gov/sites/default/files/rss_viewer/national_security_strategy.pdf)
- President of the United States. (2015). *The National Security Strategy of the United States of America 2015*. Disponible en [https://www.whitehouse.gov/sites/default/files/docs/2015\\_national\\_security\\_strategy.pdf](https://www.whitehouse.gov/sites/default/files/docs/2015_national_security_strategy.pdf)

- President of the United States. (2017). *The National Security Strategy of the United States of America 2017*. Disponible en <https://trumpwhitehouse.archives.gov/wp-content/uploads/2017/12/NSS-Final-12-18-2017-0905-2.pdf>
- Rohlinger, D. A., & Bunnage, L. (2017). Did the Tea Party Movement Fuel the Trump-Train? The Role of Social Media in Activist Persistence and Political Change in the 21st Century. *Social Media + Society*. 3(2), 1-11
- Rosanvallon, P. (2014). Penser le populisme. En C. Colliot-Thelene, & F. Guénard (Eds.). *Peuples et populisme*. París: PUF
- Rostow, E. V. (1993). *Toward Managed Peace. The National Security Interests of the United States, 1759 to the Present*. New Haven: Yale University Press.
- Rovira Kaltwasser, C., Taggart, P., Ochoa Espejo, P., & Ostiguy, P. (Eds.). (2017). *The Oxford Handbook of Populism*. Oxford, New York: Oxford University Press
- Saad, W., Bennisy, M., & Chen, M. (2019). A Vision of 6G Wireless Systems: Applications, Trends, Technologies, and Open Research Problems. *IEEE network*. 34(3), 134-142
- Shils, E. (1956). *The Torment of Secrecy: The Background and Consequences of American Security Policies*. Glencoe: Free Press
- Skocpol, T., & Williamson, V. (2012). *The Tea Party and the Remaking of Republican Conservatism*. Oxford, New York: Oxford University Press.
- Taggart, P. (2000). *Populism*. Buckingham, Philadelphia: Open University Press
- Temin, P. (2017). *The Vanishing Middle Class: Prejudice and Power in a Dual Economy*. Cambridge, Londres: The MIT Press
- Touraine, A. (1971 [1969]) *The Post-Industrial Society. Tomorrow's Social History: Classes, Conflicts and Culture in the Programmed Society*, New York, Random House
- United States Copyright Office. (2021). *Copyright Law of the United States and Related Laws Contained in Title 17 of the United States Code*. Washington DC, s.e.
- Varoufakis, Y. (2011) *The Global Minotaur. America, the True Origins of the Financial Crisis and the Future of the World Economy*. Londres, New York: Zed Books
- Vasapollo, L., & Arriola, J. (2010). *¿Crisis o Big Bang? La crisis sistémica del capital ¿qué, cómo y para quién?* La Habana: Ciencias Sociales
- Viale R., & Etzkowitz, H. (2010). *The Capitalization of Knowledge. A Triple Helix of University–Industry–Government*. Cheltenham, Northampton: Edward Elgar Publishing

Wallerstein, I. (2011a). *The Modern World-system I. Capitalist Agriculture and the Origins of the European World-Economy in the Sixteenth Century*. Berkeley. Los Angeles, Londres: University of California Press

Wallerstein, I. (2011b). *The Modern World-system II. Mercantilism and the Consolidation of The European World-Economy, 1600-1750*. Berkeley. Los Angeles, Londres: University of California Press

Wallerstein, I. (2011c). *The Modern World-system III. The Second Era of Great Expansion of the Capitalist World-Economy, 1730-1840*. Berkeley. Los Angeles, Londres: University of California Press

Wallerstein, I. (2011d). *The Modern World-system IV. Centrist Liberalism Triumphant, 1789–1914*. Berkeley. Los Angeles, Londres: University of California Press

World Inequality Database. Disponible en [https://wid.world/data/#countriestimeseries/sptinc\\_p99p100\\_z/FR;DE;CN;ZA;WO;US/1930/2019/eu/k/p/yearly/s](https://wid.world/data/#countriestimeseries/sptinc_p99p100_z/FR;DE;CN;ZA;WO;US/1930/2019/eu/k/p/yearly/s)