

El sistema global y el capitalismo

El tema del desarrollo productivo y la preocupación por su sostenibilidad ha sido analizado desde los años 90 de manera creciente, incorporándose a un concepto puramente economicista aspectos como la distribución equitativa de la riqueza y la sustentabilidad ambiental. Una gran parte de este cambio de visión surge como respuesta a la crisis económica, ecológica y social que hace que el modelo de desarrollo capitalista difícilmente sea sostenible.

En el comienzo del siglo **xxi**, el capitalismo completó su tarea de abarcar el planeta. La estructura económica mundial ha cambiado fuertemente desde principios de la década de 1980, luego de la caída del sistema de Bretton Woods y la crisis del petróleo, impulsada por la búsqueda de recuperar la

rentabilidad perdida en las grandes empresas multinacionales y el crecimiento económico en los países centrales del sistema. Dos cambios profundos e interrelacionados, el desarrollo de un nuevo sistema global de producción y la creciente asimetría entre la realidad económica y financiera, caracterizan la evolución de las últimas décadas a la actualidad.

El nuevo modelo global de producción ha implicado la fragmentación de los procesos de producción y su relocalización en eslabones situados en diferentes países y regiones, conformando cadenas globales de valor (CGV), de manera que se aprovechan las ventajas de localización según las características productivas del eslabón considerado: la dotación de mano de obra barata, el acceso a recursos naturales abundantes, el financiamiento, la disponibilidad de tecnología con recursos técnicos capacitados y la cercanía de los mercados de consumo, según el caso.

Por una parte, los avances científicos tecnológicos en áreas como la química, el transporte y las tecnologías de la información y la comunicación han posibilitado esta fragmentación de los procesos y su reconfiguración en cadenas globales de valor. Por otra parte, herramientas como la apertura comercial, la liberalización financiera, el debilitamiento de las organizaciones de los trabajadores, las privatizaciones, el *outsourcing*, *offshoring* y las tercerizaciones han sido utilizados por gobiernos y empresas transnacionales.

La configuración de la producción en cadenas de valor ha implicado el fuerte incremento del comercio internacional intrafirma e intraindustrial. Gran parte del comercio y de la producción mundial se lleva a cabo dentro de cadenas de valor de alcance regional o mundial. La importancia creciente de las CGV en la economía mundial refleja el incremento de la relación entre comercio y el Producto Interno Bruto (PIB), derivado del hecho de que los bienes intermedios pueden transferirse varias veces entre países antes de ser ensamblados en un bien final. Entre 1980 y 2011 el comercio mundial (suma de exportaciones e importaciones) creció a una tasa media anual que duplica la tasa de crecimiento promedio del PIB (5.7% frente al 2.8%), lo que llevó a que la relación entre ambas variables pasara del 27% al 65% en este periodo.

En contraste con quienes han enfatizado la marginalización del Estado en este proceso, la realidad demuestra que los Estados están en el centro de la búsqueda de una explicación del funcionamiento del capitalismo global. El rol de los Estados en mantener la reproducción de las relaciones de clase, los derechos de propiedad, el cumplimiento de los contratos, la estabilización de la moneda y la contención de las crisis ha sido siempre central en la operación del capitalismo. Las corporaciones transnacionales, lejos de encontrar más conveniente la no existencia del Estado, dependen e impulsan el rol del Estado para sus propios fines. Hoy las negociaciones de los Estados que participan en los llamados megatratados dan cuenta del rol mencionado con una claridad meridiana.

En este marco, las empresas transnacionales se han beneficiado enormemente de subsidios a la inversión, incentivos fiscales y mercados de trabajo desregulados. Hoy en día dominan la economía mundial controlando alrededor del 80% del comercio a través de sus propias operaciones y las de sus socios de negocios, organizadas en cadenas globales de valor.

Las cadenas globales de valor

En la integración mundial de la economía capitalista, la cadena global de valor es una estructura en red dinámica que interrelaciona el conjunto de firmas e instituciones, insumos, bienes y servicios cuyas actividades son requeridas para generar un producto o servicio desde su concepción hasta su venta final. De esta forma crea nuevas condiciones que caracterizan el capitalismo actual.

La competencia capitalista a nivel internacional se rige por los mismos principios que la competencia a nivel nacional. La realidad del mundo empresarial no es la ventaja comparativa sino la ventaja absoluta sistémica. Una cadena de valor específica se sustenta en dos clases de competitividad: la competitividad sistémica, competitividad integral de la cadena global de valor en la lucha competitiva mundial, y la competitividad

a nivel de cada uno de los eslabones que la componen, basada en la especialización, el usufructo de un recurso escaso o más barato en la localización elegida y la economía de aglomeración.

El control de la cadena global de valor por parte de las empresas transnacionales tiene tres grandes ejes: los mecanismos para el control interno de la cadena, sea por filiales o por relaciones de poder con los proveedores (que suelen tener bajo poder de negociación), los mecanismos de control de los mercados finales (a través del *market share*, investigación y desarrollo, marca y escala), y los mecanismos de control del sistema institucional global (el rol de Estado, los organismos internacionales, plurinacionales y multilaterales). Todo esto en conjunto define los ámbitos económico e institucional de la globalización.

Una de las características fundamentales del actual sistema global es el estrecho vínculo entre el comercio internacional y la inversión extranjera directa (IED). La IED se ha cuadruplicado en las últimas dos décadas en su valor total, pasando a un promedio anual de 1050 mil millones de dólares entre 2001 y 2010. Las corporaciones transnacionales con origen en los países desarrollados han destinado un porcentaje creciente de esa IED a los países subdesarrollados, pasando de 21.6% del total en la década de 1980 a 34.7% de un total significativamente mayor en el presente siglo. La IED inserta y eslabona las firmas que se integran a la cadena de producción y servicio, según los criterios de competitividad sistémica y acorde a las potencialidades competitivas específicas que dichas firmas, ubicadas en cualquier punto geográfico, puedan brindar a la cadena.

La mayor presencia e intervención del sector financiero en los ámbitos de la actividad económica productiva ha complicado la relación entre la actividad real y la financiera. Una parte del comportamiento de actividades y variables que se consideraban determinadas por factores reales se debe también a factores financieros y, en determinadas circunstancias, la esfera de lo financiero tiende a primar sobre la esfera de lo real. Esto forma parte de un proceso de financiarización, definido como la creciente importancia de los mercados financieros, las instituciones financieras y las élites financieras en el funcionamiento de las economías y sus instituciones de gobernanza a nivel nacional e internacional.

En las últimas tres décadas el sector financiero ha registrado una expansión sin precedentes. Entre 1980 y 2014 los activos a nivel mundial se expandieron de 12 billones a 294 billones de dólares (1.1 y 3.7 veces el PIB mundial, respectivamente). Por su parte, en el mismo periodo, el valor de los contratos de derivados pasó de 1 billón a 692 billones de dólares, es decir: de un valor que era cercano al PIB mundial en 1980, pasaron a representar más de diez veces el valor del PIB mundial a partir de la segunda mitad de la década de 2000.

La llamada servicificación de la economía es el otro cambio significativo que ha acompañado, complementado y potenciado el nuevo sistema global de producción. La tendencia es evidente en todos los países de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE) y las industrias manufactureras. La proporción de los servicios en el total de insumos se ha duplicado en el periodo de 1975 a 2005. Es posible distinguir tres grupos de servicios. En primer lugar los servicios tradicionales: comercio mayorista y minorista, administración pública y transporte, que han caído en su participación en el PIB a lo largo del tiempo. El segundo grupo incluye educación, salud y turismo, que han crecido lentamente en el tiempo, manteniendo su participación en el PIB. Finalmente, el tercer grupo es el que se relaciona más directamente con los cambios en el sistema global de producción: servicios de tecnología de la información y comunicación, financieros, de negocios, de ingeniería y diseño, ambientales y legales, entre otros. Este grupo representa los servicios de mayor valor agregado; los que han crecido con gran rapidez en las últimas décadas incrementando además el contenido de servicios en las exportaciones y con ello el valor agregado de las mismas.

Hay varias razones posibles por las cuales las empresas de producción de bienes se centran más en los servicios, además del hecho básico de que algunos servicios como el transporte son esenciales para el comercio exterior. Entre los principales y en primer lugar —para aumentar su productividad— se encuentran los servicios de logística, gestión o ingeniería que permiten ahorrar tiempo y materiales, mejorar la coordinación y concentrarse en su competencia central. En segundo lugar —para diferenciar sus ofertas mediante la adición de

los servicios a los productos— ofrecen el empaquetado de productos, por ejemplo, u otros relacionados con la venta de productos manufacturados. Pero además, la formación de las cgv ha llevado a crear servicios externos que antes constituían funciones internas de las empresas mediante la misma lógica de tercerización, escala y aglomeración, y bajo las premisas de la competitividad sistémica de la cadena y la máxima eficiencia en cada uno de sus eslabones, sean ahora de producción o de servicios.

La nueva división internacional del trabajo

Una nueva división internacional del trabajo se ha conformado. El resultado es un mundo más globalizado con una lenta e inestable recuperación del crecimiento económico junto con una mayor desigualdad y degradación ambiental.

La difusión de las cadenas globales de valor ha implicado la reubicación, la subcontratación y la deslocalización geográfica, lo cual ha aumentado el empleo precario y ha disminuido el poder de negociación sindical local y nacional. Al mismo tiempo, la globalización de los mercados de trabajo en combinación con la comunicación instantánea y el transporte de bajo costo han mejorado la flexibilidad de las corporaciones para tomar decisiones a corto plazo y socavar los niveles de salarios y condiciones de trabajo, así como el aumento de la utilización de trabajadores con contratos flexibles y empresas que proveen mano de obra tercerizada.

De esta forma, la evolución de la porción de riqueza apropiada por el capital y la evolución de la desigualdad han sido notablemente paralelas. Esta evolución ha tenido un periodo de relativa estabilidad desde 1947 hasta principios de 1980, pero ha aumentando constantemente a partir de entonces como consecuencia del cambio en los sistemas globales de producción con su correlato en la tecnología, el comercio, las finanzas y la reducción del salario directo e indirecto. El crecimiento económico se manifiesta a través del aumento de la riqueza en los sectores de ingresos más

altos, la disminución de la proporción de ingresos del trabajo y el aumento de la desigualdad en las sociedades actuales.

La desigualdad económica no solo se expresa en la porción de riqueza apropiada por cada una de las clases sociales, aunque esta sea su base explicativa fundamental. Ha existido un doble movimiento en las últimas décadas en el que, por una parte, ha habido una tendencia que comienza a revertirse hacia nivelar los ingresos per cápita a través de los Estados y, por otra parte, un enorme incremento en la disparidad de ingresos y riquezas entre individuos y grupos sociales al interior de los países. En la actualidad el 1% más rico del planeta posee más riqueza que el resto de la población mundial en su conjunto. Desde comienzos del siglo, la mitad más pobre de la población del mundo recibió solamente el 1% del total del aumento de la riqueza mundial, mientras que la mitad de ese aumento se ha ido a la parte superior del 1%.

El impacto ambiental del estilo de sociedad dominante pone en peligro la supervivencia de la humanidad y la de otras especies. *La crisis ambiental se nutre del tipo de relación que construye el capitalismo con el sistema ecológico, con un enfoque funcionalista y tecnocrático que se ve reforzado y extendido a todos los ámbitos por el actual sistema global de producción.* La naturaleza es privatizada, comercializada y monetizada, y su utilización se orienta a la obtención de beneficios con un uso intensivo de capital y energía y un bajo insumo de trabajo. La utilización de los recursos naturales tiende al monocultivo, a la extracción intensiva, a la expansión de las fronteras geográficas de las explotaciones agrícolas y mineras, y a la predominancia sobre otros usos de la tierra. En la urbanización, el estilo de vida maximiza el consumo excesivo de los bienes materiales de una manera asombrosamente despilfarradora y con efectos sociales aislantes e individualistas.

El sistema globalizado de producción, además de reforzar y extender a múltiples ámbitos este enfoque de la naturaleza (todos los ámbitos de la vida humana y los de las especies animales y vegetales que habitan el planeta), introduce una diferencia importante con respecto al pasado por tener un nivel de impacto exponencial en la presión sobre los límites ambientales del planeta de consecuencias dramáticas presentes y futuras.

Cabe resaltar en especial y en este momento los graves efectos del cambio climático, la pérdida de la biodiversidad, la erosión de los suelos y los cambios en los océanos.

La tecnología y el desarrollo

La tecnología es clave para el desarrollo; no es neutra según el tipo de desarrollo buscado. El proceso de cambio tecnológico, si bien mantiene sus características básicas bajo el capitalismo de aumento de intensidad en el uso de capital y sesgo hacia el ahorro de mano de obra, ha cambiado en el tiempo y particularmente en las décadas recientes con el sistema globalizado de producción.

La tecnología ha pasado a ser un campo especial de negocios, sobre todo de grandes corporaciones. Esto no obsta a que el Estado, por una parte, y las pequeñas y medianas empresas innovadoras, por otra, jueguen un rol crucial en el desarrollo tecnológico; pero este rol es complementario —y en muchos países está subordinado— a los intereses de las compañías transnacionales.

Las grandes empresas no han sido ni son las únicas organizaciones involucradas en la búsqueda de nuevas tecnologías. La colaboración en investigación y desarrollo con diferentes ramas del Estado en los países avanzados del sistema capitalista ha sido permanente. En un ejemplo significativo, la mayor parte del sector corporativo de tecnología intensiva en Estados Unidos ha disminuido la inversión en tecnologías básicas con el fin de centrarse en “la extracción de valor” y la tecnología aplicada, recayendo la investigación básica en las agencias públicas.

En décadas recientes se han unido muchos organismos gubernamentales (a nivel nacional, estatal y local) a la bien documentada utilización de la compra pública del Departamento de Defensa para el desarrollo de tecnología de guerra que, en muchos casos, ha tenido importantes aplicaciones civiles. Dichos organismos han financiado investigación y desarrollo en sectores seleccionados utilizando el control de la financiación para crear y mantener vínculos entre empresas, universidades e inversores de capital de riesgo.

Las actuales negociaciones para megatratados regionales y de servicios buscan generar cambios relevantes en las reglas de juego globales, con especial importancia en los sectores de tecnología avanzada; impulsan la creación de espacios económicos integrados de vasto alcance —al margen de los organismos multilaterales donde están representados todos los países— con una agenda mucho más amplia y compleja de lo que se venía negociando en esos organismos. De esta forma, buscan hacer compatibles las reglas bajo las que operan las cadenas de valor, con el fin de lograr un costo mínimo de operaciones y un acceso máximo a mercados para las corporaciones transnacionales.

Estos acuerdos se basan en la liberalización, privatización y desregulación de actividades esenciales para el ser humano y las sociedades. Además de su impacto sobre los flujos comerciales y de inversión, los tratados resultantes de estas negociaciones incidirán en los grados de libertad de los países para implementar políticas públicas en diversos ámbitos. Así, se ven afectados sectores tan importantes y diversos como la enseñanza, la salud, la regulación financiera, la compra pública, las telecomunicaciones, los derechos laborales y la protección del medio ambiente, entre otros.

Finalmente, de conformarse las reglas de juego que se proponen para los megatratados, serán inhibidas las posibilidades de una agenda de desarrollo nacional excepto para las potencias dominantes del sistema; aceptando la táctica de “patearle la escalera” a los países pobres, según la expresión de Ha-Joon Chang (2002). Esta táctica se ha utilizado históricamente por algunos países desarrollados y se repite nuevamente en la actualidad para expandir el dominio de los mercados y una división internacional del trabajo en función de los intereses de sus empresas transnacionales.

Las cadenas de valor y la asimetría entre los países

La fragmentación geográfica de los procesos productivos y su organización como cadenas globales de valor determinan la

existencia de una división internacional de tareas entre los países, según su estado de desarrollo, que refleja la asimetría tecnológica que hay entre ellos.

Mientras que las actividades con mayor valor agregado relativo (concepción, diseño, investigación y desarrollo, mercadotecnia y servicio postventa) se mantienen en las economías avanzadas, los procesos manufactureros se externalizan en países en desarrollo con bajos salarios relativos. Los beneficios que pueden obtener los países en desarrollo de su participación en las cgv dependen de la ubicación, dentro de la cadena, de la etapa de producción realizada en el país, así como de la tecnología y la capacitación de la mano de obra requerida para las tareas de producción.

La división internacional del trabajo cambia de la tradicional dicotomía entre países industrializados y países subdesarrollados a una verdadera taxonomía de roles complementarios, según el grado creciente de intensidad tecnológica de la estructura productiva y las capacidades adquiridas por cada país. Desde la producción de bienes primarios sin incorporación de valor agregado hasta el dominio de las tecnologías de avanzada con innovación permanente de productos y modelos de negocios, pasando por una industrialización basada en la inversión extranjera en forma de enclaves exportadores y por la etapa en la que las industrias y servicios nacionales de soporte adensan el tejido industrial en conjunto con la producción con tecnología extranjera.

En datos de 2013, el 67% del valor mundial total creado en virtud de las cadenas globales de valor repercuten en los países de la OCDE; mientras que la cuota de los NIC (países recientemente industrializados, por sus siglas en inglés) y los países BRICS (Brasil, Rusia, India, China y Sudáfrica) es del 25%. Solo el 8% del valor añadido total se comparte entre los demás países en desarrollo y los países menos desarrollados. Específicamente en el sector de servicios, para los países de la OCDE, la contribución en las exportaciones con valor agregado es de casi 50%.

Un panorama similar surge del análisis de valor agregado por sectores industriales. Las industrias de alta tecnología tienen mucha mayor fragmentación de los procesos de producción debido a la existencia de cadenas globales de valor en compara-

ción con las industrias de baja tecnología. El valor agregado en las industrias de alta tecnología en los países en vías de desarrollo suele ser bajo. A pesar de que la ventaja competitiva de los países en desarrollo es mayor en las industrias de baja tecnología (como la de los textiles y el cuero), ya que involucran empleo de bajos salarios a gran escala, los encadenamientos hacia atrás con los países desarrollados en términos de valor agregado extranjero utilizado en las exportaciones es mayor en comparación con los países en desarrollo. Por lo tanto, las ganancias de las exportaciones se están fragmentando a través de las cadenas globales de valor con el balance de poder, favoreciendo a los países desarrollados.

Es de especial relevancia —ahora que la atención se ha focalizado en esta argumentación a nivel de organismos internacionales, decisores políticos y parte de la academia— que la participación en cadenas globales con eslabones de producción y servicios de mayor valor agregado, por medio de la apertura indiscriminada, la disminución del rol del Estado y los múltiples beneficios a la inversión extranjera, puede abrir nuevas oportunidades para un cambio estructural en los países subdesarrollados que los acerque al nivel de desarrollo de los países centrales. Sin embargo, y por el contrario, esta argumentada estrategia de desarrollo (claramente palpable en las propuestas de los países dominantes en los megatratados internacionales ya comentados) los condenaría a continuar y profundizar en su papel periférico y dependiente en la economía mundial como proveedores de materias primas y bienes de bajo valor agregado, con altas desigualdades sociales y un fuerte deterioro del medio ambiente.

El papel de la política pública

En este contexto, en cada país la política pública cumple un papel fundamental en el avance hacia una transformación económica, productiva, social y ecológica, aun con los fuertes límites que el sistema capitalista impone.

La mejora de la estructura productiva no es el resultado automático de una inserción internacional basada en propiciar a toda costa y costo la inversión extranjera y la apertura indiscriminada. Tampoco la mejora social es un resultado automático de la mejora de la estructura productiva, aunque esta sea un paso indispensable. Y aun menos la sustentabilidad ambiental.

En esta etapa capitalista de los sistemas globales de producción, de la imbricación de la producción con los servicios y las finanzas, el poder económico es enorme y concentrado; por lo que son fundamentales las políticas definidas de forma proactiva y concertada para proteger y representar a los trabajadores. Para mantener sus derechos, luchar por sus intereses fundamentales, lograr nuevas conquistas sociales y promover el cambio del tipo de sociedad actual; los trabajadores necesitan fortalecer sus sindicatos, asegurar su base de poder local y nacional, y crear redes y organizaciones internacionales dentro y a lo largo de las cadenas de valor globales.

A nivel nacional, en el sistema estructurado por cadenas globales de valor, es cada vez más dificultoso para los países subdesarrollados el cambio hacia una estructura productiva que tenga un grado creciente de intensidad tecnológica, con la adquisición de capacidades propias y la creación de actividades de mayor valor agregado, que sea socialmente más justa y no sea destructiva para el medio ambiente. De allí la importancia de una organización y movilización de los trabajadores que, junto con otros sectores sociales y económicos, sustente los cambios necesarios así como una política industrial en sentido amplio (que comprenda la producción de bienes y servicios) que les dé dirección, coordinación y logre acciones efectivas.

La política comercial es complementaria de la política industrial y debe ser utilizada para lograr la transferencia de tecnología, las instalaciones de investigación y desarrollo y el incremento de contenido local para no quedar atrapados en tareas de bajo valor agregado, aumentando a la vez la cantidad de firmas nacionales que participan en los procesos productivos. Además, dado el rol de la tecnología ya mencionado, y concatenado con la política industrial, cabe un papel fundamental a la política de ciencia y tecnología: con la guía de esa política es necesaria la construcción de una red de agencias gubernamentales (a nivel

nacional, local y con coordinación en un ámbito de integración regional) que financien la investigación y el desarrollo en los sectores seleccionados, y utilicen el control de la financiación para crear y mantener vínculos entre las empresas, universidades, científicos, ingenieros e inversores.

Por otra parte, la necesaria política industrial actual no es muy diferente a la utilizada 50 años atrás, aun en el marco de las cadenas globales de valor. Tal vez sí es más específica en su instrumentación y a la vez más amplia en cuanto se constituye como una política de desarrollo productivo por las propias características del nuevo sistema de producción. Sin embargo, la política industrial es necesaria porque el desarrollo nacional necesita una industria completa, especialmente en su fase inicial: un tejido industrial y productivo denso y competitivo. Esto exige desafiar ventajas competitivas estáticas y un importante grado de ambición en los objetivos y las acciones.

REFERENCIAS

- Amador, J., Cabral, S. (2014). Global Value Chains: Surveying Drivers and Measures. <https://www.ecb.europa.eu/pub/pdf/scpwps/ecbwp1739.en.pdf>
- Banga, R. (2013). Measuring Value in Global Value Chains. http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/ecidc2013misc1_bp8.pdf
- Boddin, D., Henze, P. (2014). International Trade and Servitization of Manufacturing. www.etsg.org/ETSG2014/Papers/186.pdf
- Cattaneo, O., Gereffi, G., Staritz, C. (2010). Global Value Chains in a Postcrisis World, A Developmental Perspective. The World Bank.
- Chang, H. J. (2002). Kicking Away the Ladder: Development Strategy in Historical Perspective. Anthem Press.
- Comisión Económica para América Latina (2016), Horizontes 2030.
- Elms, D. K., Low, P. (2013). Global Value Chains in a Changing World. https://www.wto.org/english/res_e/booksp_e/aid-4tradeglobalvalue13_e.pdf
- Fichter, M. (2015). Organising in and along Value Chains. <http://library.fes.de/pdf-files/iez/11560.pdf>

- Galar, M. (2011). Competing within Global Value Chains. http://ec.europa.eu/economy_finance/publications/economic_briefs/2012/pdf/eb17_en.pdf
- Gereffi, G., Fernández-Stark, K. (2011). Global Value Chain Analysis: A Primer. http://www.cggc.duke.edu/pdfs/2011-05-31_GVC_analysis_a_primer.pdf
- Giovannoni, O. (2014). What Do We Know About the Labor Share and the Profit Share? <http://www.levyinstitute.org/publications/what-do-we-know-about-the-labor-share-and-the-profit-share>
- Hart-Landsberg, M. (2013). Capitalist Globalization, Consequences, Resistance and Alternatives. Monthly Review Press.
- Kaplinsky, R. (2005). Globalization, Poverty and Inequality. Polity Press.
- Milberg, W., Winkler, D. (2013). Outsourcing Economics, Global Value Chains in Capitalist Development, Cambridge University Press.
- Quan, K. (2008). Use of Global Value Chains by Labor Organizers. http://laborcenter.berkeley.edu/pdf/2008/quant_global_value_chains08.pdf
- Serfati, C. (2008). Financial Dimensions of Transnational Corporations, Global Value Chain and Technological Innovation. <http://www.cairn.info/revue-journal-of-innovation-economics-2008-2-page-35.htm>
- Stehrer, R., Borowiecki, M., Dachs, B., Hanzl-Weiss, D., Kinkel, S., Pöschl, J., Sass, M., Schmall, T. C., Szalavetz, A. (2012). Global Value Chains and the EU Industry. <http://wiiw.ac.at/global-value-chains-and-the-eu-industry-p-2699.html>
- Wade, R. (2014). The Paradox of US Industrial Policy: The Developmental State in Disguise. http://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---dgreports/---inst/documents/publication/wcms_315679.pdf