

**Eduardo E. Rosenzvaig y Luis M. Bonano.** *De la manufactura a la revolución industrial. El azúcar en el Norte argentino.* San Miguel de Tucumán, Universidad Nacional de Tucumán, 1992, 186 páginas.

El libro que se comenta representa un valioso aporte a la historiografía económica de una importante rama industrial argentina, que ameritó en 1989 el premio Jorge Sábato. Es producto de una encomiable y exhaustiva investigación, con un importante acopio y análisis de variedad de fuentes originales; contiene más de cincuenta valiosos cuadros, los que permiten visualizar la trayectoria de la industria y su interrelación con causas y consecuencias durante el período histórico abarcado por el libro (desde la tercera década hasta fines del siglo XIX). Es asimismo muy instructiva la presentación de la evolución histórica de las principales familias propietarias de ingenios azucareros. En lo que sigue, se hará hincapié sólo en aquellos puntos que, a nuestro juicio, son los más relevantes, lo cual no significa que no existan en el libro otros aspectos dignos de elogio.

El origen de la industria, como una salida racional para la explotación de la hacienda ganadera —de la que más tarde se independizaría—, es una elocuente muestra de cómo muchas actividades (industriales y de otras categorías) reconocen firmes antecedentes en el medio societario en el que emergen. Si bien los vínculos con la hacienda propiamente dicha se debilitarían hasta desaparecer, no ocurre lo propio con los nexos entre las plantaciones de caña y su elaboración. Durante el período que se analiza (desde los tiempos del obispo Colombres hasta mediados de la década de 1890) no existe una separación neta entre el agro y la industria. La consecuencia de ese fenómeno se advierte a menudo en el hecho de que los propietarios se ven obligados a elegir entre invertir en cañaverales o en la maquinización de los ingenios.

Esa situación ambigua resulta evidentemente perniciosa para la maduración de la industria y la incorporación de tecnologías más avanzadas, con su consiguiente demanda de capitales adicionales.

La influencia de los capitales financieros y comerciales en el asentamiento y expansión de la actividad azucarera en todas sus fases describe una trayectoria ya conocida en nuestras y otras tierras. La dependencia de capitales externos a los que genera la actividad misma limita sus grados de libertad y obliga a optar por alternativas que no siempre son las mejores. De lo anterior se deriva la tendencia a poseer y/o a controlar, por diferentes vías (de las que la de carácter económico más prominente es ser el único comprador de la caña), variables —y crecientes— extensiones de tierra, dedicadas a la producción de caña azucarera. No son pocas las consecuencias que de allí se derivan: el monocultivo es posiblemente la más destacada, aunque no la única.

Es digna de mencionarse especialmente la explotación del trabajador, abrumado por bajos salarios y por leyes restrictivas —como la ley del

conchabo— que convertían al trabajo prácticamente en forzado, y que traen a la memoria reacciones similares frente a la escasez y variabilidad de la oferta de mano de obra en otras latitudes y épocas históricas. Por otra parte, las frecuentes destrucciones de propiedades y estragos de toda índole emergentes de la inestabilidad política y social no favorecieron el desenvolvimiento normal de la industria azucarera y la acumulación de capital. A este respecto, deben mencionarse el antiguo antecedente de la desaparición de los adelantos rudimentarios logrados por las misiones jesuíticas y, sobre todo —en la etapa que abarca el libro—, las guerras civiles.

Es acertada la secuencia que se establece entre las fases manufacturera (con el predominio del esfuerzo humano y animal y el empleo de materiales autóctonos, como el quebracho para los trapiches), la maquinofacturera (con la incorporación de maquinarias y la modificación de procesos que inicia la llegada del ferrocarril) y la fabril, que a su vez implica la incorporación más sistemática de tecnologías. Sería interesante ahondar, particularmente en esta última fase, en las repercusiones sociales que origina y en las oportunidades perdidas por falta de estímulo. A la evolución descripta no es ajena la penetración, por diferentes canales y de variadas maneras, de los capitales británicos y franceses, que no arriban en ondas continuas. Es interesante que se señalen estos hechos en el lejano norte argentino, en pleno auge de los capitales y tecnologías de aquellas procedencias, pero más orientados hacia el litoral exportador.

Finalmente, debe destacarse el análisis que hacen los autores del proteccionismo de la industria azucarera —por vía de créditos, defensa exterior, primas a la exportación, etc.— como instrumento primordial que promueve el desarrollo económico de la actividad y de los monopolios privados.

Permítasenos a esta altura una acotación marginal. En la introducción, los autores concuerdan con las apreciaciones que nosotros hacíamos, hace ya muchos años, en la *Historia de la industria argentina*, respecto al estancamiento o involución de la industria autóctona preexistente durante el período de la organización nacional. Pero difieren de ella en cuanto a la “excepcionalidad” de la industrialización azucarera. Quisiera tomar distancia respecto de la conceptualización de la singularidad de la actividad azucarera. En realidad, exhibieron idénticas o muy similares características otras operaciones agroindustriales (como los molinos harineros, los frigoríficos, etc.) que *no* competían con las importaciones procedentes de los países industriales. El desarrollo de ese tipo de actividades no afectaba el modelo vigente de exportación de productos agropecuarios y la importación de los de origen industrial, o lo complementaban. En cambio, las empresas textiles, metalmecánicas y otras no pasan, en general, de estadios tecnológicos primitivos, y se hallan esparcidas en numerosos talleres, que se podrían calificar de proto-industriales o semi-artesanales.

El punto principal es que —contrariamente a lo que aconteció en Europa— la industria de transformación *no* desempeñó en la Argentina de aquellos años el papel descollante en el proceso de acumulación de capital y de generación de innovaciones tecnológicas que le cupo en los países en que surgió y se consolidó

la primera Revolución Industrial de fines del siglo XVIII y comienzos del XIX. Confluyeron a ello variados factores, derivados del modelo de apertura exterior, de la debilidad del mercado interno, de la falta de formación intelectual-tecnológica, de la ausencia de recursos conocidos de dos de los pilares primigenios de aquella revolución (carbón y mineral de hierro) y la ausencia del tercero (industria de máquinas, comenzando por la de vapor). Este no es el lugar para discutirlo. Lo que vale la pena señalar es que mientras en el año 1895 el Censo Industrial registraba para la industria azucarera un equipamiento motor de unos 11.000 HP (apenas superior al de los molinos harineros), que representaban un 20% del total instalado en la industria de transformación, noventa años después el cuadro es muy distinto. El Censo de 1985 indica una fuerza motriz más de treinta veces superior, pero su incidencia porcentual es de sólo 3,5% sobre el total, que creció mucho más de prisa, acompañando al proceso de la industrialización argentina.

Para terminar: del excelente trabajo que se comenta, puede extraerse una importante conclusión. Y es que el progreso de una industria depende del progreso social (societario) que genera, en mutua interacción, y no de su economicidad intrínseca, ni de los beneficios que usufructúa una clase o grupo. Y la industria azucarera en el norte argentino tuvo, en el período estudiado por los autores, muy escaso papel en la difusión social de las tecnologías incorporadas.

Adolfo Dorfman

**Benjamin Coriat.** *Pensar al revés. Trabajo y organización en la empresa japonesa.* México, Siglo XXI, 1992, 163 páginas.

Benjamin Coriat —reconocido economista e investigador experto en temas de automatización y desarrollo— se propone comparar los “métodos estadounidenses de producción, el taylorismo y el fordismo, y lo que en adelante hay que designar los “métodos japoneses de producción”, nacidos en Japón a mediados de la década del '50.

El objetivo principal del texto consiste en analizar lo que el autor considera es “el núcleo de la nueva escuela japonesa: el sistema Toyota o el ohnismo” neologismo creado en memoria de Ohno, ingeniero en jefe y luego director de las fábricas Toyota y creador del famoso método Kan-Ban.

En cuanto al método, Coriat incorpora en su trabajo un aspecto interesante, que enriquece la lectura y la anima de una tensión permanente; esto es, desentrañar el “espíritu Toyota” a partir de los discursos prácticos de Ohno, con el objetivo de “poner de relieve los principios y los conceptos que estructuran al sistema y para recuperar los contextos y acontecimientos que le dieron origen” pues “son los únicos capaces de revelar el verdadero sentido de los principios”, sin “los cuales nada o casi nada es inteligible”.

En cuanto al modo expositivo, Coriat divide el libro en cinco capítulos, además de una introducción destinada a presentar sus objetivos generales, así como el contenido, el método y el plan de trabajo, y un epílogo, en el cual se interroga acerca de las condiciones de “transferibilidad” y “aplicabilidad” de los métodos japoneses de producción a espacios socioeconómicos distintos a aquellos en los cuales y para los cuales se formaron esas técnicas.

En la primera parte del trabajo (los tres primeros capítulos) el autor analiza el significado del “sistema Toyota”, y el contenido de las innovaciones en la organización que éste aporta, a la vez que las condiciones propias de formación de dicho sistema.

La esencia del “ohnismo” consiste en concebir un sistema adaptado a la producción de volúmenes limitados de productos diferenciados y variados, “pensando al revés” al sistema fordista occidental, sistema de producción de grandes volúmenes de producción estandarizados. El objetivo buscado es —dadas las condiciones “estructurales” japonesas (mercados estrechos, carencia de recursos naturales y alto retraso tecnológico en relación con Occidente)— obtener economías de productividad inéditas, es decir, no basadas en los recursos de las economías de escala y de la estandarización tayloriana o fordiana, sino eliminando las existencias y el exceso de personal y de equipo en relación con el nivel de demanda solvente y efectivamente despachada. Los resultados son: por un lado, la fábrica “mínima”, fábrica, a diferencia de la fordiana, “flexible”, capaz de absorber con un equipo reducido las fluctuaciones cuantitativas o cualitativas de la demanda; por otro lado, y formando parte de lo mismo, un “sistema de producción con cero existencias”.

De este modo, el ohnismo también puede pensarse, así como el taylorismo y el fordismo, como una forma específica de racionalización e intensificación del trabajo, desde luego que particular, de acuerdo a las circunstancias que le dieron origen.

Estas, en concatenación unas con otras, fueron claves en la historia de la formación del sistema. Ellas fueron: 1) La especificidad del mercado automotriz japonés en los años '50; éste, a diferencia del mercado occidental en rápida expansión era estrecho, carente de recursos naturales y con un gran retraso tecnológico. Dadas estas circunstancias, Ohno —a diferencia de algunos funcionarios japoneses que pensaban que “visto el poder de la industria automotor estadounidense, parece inútil desarrollarla en Japón”, donde en 1955 se producen 40.000 automóviles, en tanto que en los Estados Unidos en la misma fecha, se producen 9.200.000— piensa que la competencia y la competitividad podrían lograrse a “partir de la capacidad para satisfacer pedidos pequeños y variados”; 2) Los sobrecostos que ocasionaban los métodos de producción entonces en vigor y 3) El estado de las relaciones industriales y de las relaciones capital/trabajo en general. En este aspecto rechaza de plano explicaciones unilaterales para explicar los resultados japoneses, pues “encierran más mito que realidad” (explicación “culturalista”, “tradicción confuciana de búsqueda del consenso”, “grupismo japonés”, etc.). La clave para comprender la formación del sistema radica para Coriat en, por un lado, la profunda reorganización del sindicalismo (el paso del sindicalismo de industria al sindicalismo

de empresa, cuyo carácter esencial es que "es más cooperativo que conflictivo", luego de la gran derrota sufrida en 1953), y por otro, el sistema japonés de relaciones industriales, resultante, a su vez, de la destrucción del sindicalismo en su forma histórica. Ese sistema comprende un conjunto de "contrapartidas implícitas o explícitas dadas a los sindicatos y a los trabajadores de las grandes empresas (que proporcionan, por otra parte, sólo el 44% de la producción manufacturera nacional en 1977) a cambio de su implicación en la producción". Estas son: el "empleo de por vida" y el "salario a la antigüedad", prácticas que sólo cobran sentido en relación con la existencia de "mercados internos" y de líneas sistemáticas de promoción para la mayoría de los asalariados de los grandes grupos.

En relación con los "pilares" del sistema, éstos son, según el propio Ohno, los siguientes: 1) la producción "necesaria" y "en el momento preciso" (método "justo a tiempo" o Kan-Ban") y 2) la "autoactivación". El resto, son técnicas que acompañan a los principios y que están al servicio de su realización ("linealización de la producción", técnicas de tipo "Andon o de dirección por los ojos" y dispositivos "tipo Poka Yoké o de cambio rápido de herramientas", etc.)

La "autoactivación" consiste, al contrario de las prescripciones clásicas del taylorismo y del fordismo, en reintegrar la actividad de gestión con la de ejecución. Esta vía japonesa de organización del trabajo procede no por destrucción de los conocimientos obreros complejos como en Occidente y por descomposición en movimientos elementales, sino por desespecialización de los profesionales para transformarlos no en obreros parcelarios sino en trabajadores multifuncionales. Complementario de la "autoactivación", el método "Kan-Ban" es la vía elegida para la racionalización del trabajo, y se basa no en la repetitividad de las tareas, sino en su ampliación o reasociación para hacer posible una reducción del personal en caso de contracción de la demanda. Técnicamente, se apoya en la "linealización de la producción". Esta consiste en una modalidad específica de implantación de las máquinas (que no interesa describir en profundidad) que permite, en oposición a la típica cadena de montaje fordiana, la variación de la producción en función de la demanda. Mediante una gran flexibilidad en las tareas asignadas, y basada en el principio de multifuncionalidad de los trabajadores, la linealización de la producción permite una alta flexibilidad productiva y en consecuencia un gran incremento de la productividad.

Así pues, la regla es "pensar al revés" que en Occidente. Se parte del mercado para garantizar la adaptabilidad de la empresa al cambio, y en consecuencia, la rigidez de la separación funcional occidental no puede mantenerse, pues se convierte en un fuerte obstáculo a la competitividad y valorización del capital.

Y con esto se completa la presentación del sistema y sus aportes.

En la segunda parte del libro (capítulos 4 y 5) se aparta del estudio del sistema en sí. Interesa destacar su análisis conceptual de las relaciones interempresas (relación entre empresas "matrices" y empresas "subcontratadoras"). También aquí se encarga de derribar "viejos mitos": en este caso, el de explicar el éxito del sistema japonés a partir del dualismo de su economía. El dinamismo de la economía japonesa no descansa en "más dualización" que en:

otras partes del mundo desarrollado, afirmación que acompaña con valiosos referentes empíricos, sino en las "formas y modalidades del subcontratismo japonés que favorece la innovación e internaliza el reparto de utilidades y riesgos".

Finalmente, es sumamente sugestiva su reflexión final acerca de la transferibilidad del modelo japonés. Como gran admirador de ese modelo, el autor lo considera deseable, y posible su imitación. Deseable, pues es el modelo que mejor respondería a la actual fase del capitalismo, dominada por una creciente internacionalización, y caracterizada por el ascenso de la competencia, la diferenciación y la calidad, condiciones originales del ohnismo. Posible, pues una vez que las innovaciones existen no serían estrictamente dependientes de sus condiciones de origen.

Más allá de estas consideraciones, sumamente discutibles, sus reflexiones interesan por las posibilidades de debate e investigación que sobre el modelo japonés permiten: ¿es posible la adaptación de los acuerdos sociales japoneses en espacios socio-económicos donde, más allá de la actual debilidad del sindicalismo, los sectores asalariados y las formas históricas de su representación, así como las tradiciones culturales que los animan corresponden a una historia completamente distinta? ¿Qué consecuencias sobre la valorización del capital y sobre el nivel de vida de los sectores populares tendría la aplicación de este modelo altamente tecnologizado en las condiciones actuales de la economía capitalista, en la cual, y excepto en Japón, gran parte de la desocupación se explica por la incorporación tecnológica? ¿Qué condiciones deberían modificarse para lograr una adaptabilidad que capte las dimensiones positivas del modelo japonés?

Resta, para finalizar, hacer algunos comentarios críticos. Las contribuciones de Coriat se destacan por su originalidad. Con sólidos argumentos el autor va enhebrando una serie de conceptos que constituyen una interpretación de la economía japonesa en términos de innovaciones organizacionales más que como un efecto de tradiciones culturales. Pero aun admitiendo la originalidad de esta contribución, resulta objetable en otros aspectos.

Es en cuanto a la relación entre las mutaciones introducidas en el proceso de trabajo por el ohnismo (lo que implica un análisis microeconómico) y los rasgos específicos del esquema de acumulación japonés tal como se constituyó históricamente a través del mismo (análisis macroeconómico) en donde se encuentra, a mi juicio, la principal debilidad del texto. Por razones poco claras, el análisis de esta relación, que por otra parte constituye uno de los aspectos centrales y distintivos de la teoría de la regulación —en la que se inscribe, aunque no explícitamente, el autor— es intencionalmente dejado de lado; así, se pierde de vista y no se explora suficientemente la racionalidad macroeconómica causante y a su vez emergente de tal racionalidad microeconómica. Tampoco encontramos un análisis de la forma político-institucional del modelo económico japonés y del proceso de trabajo ohnista, a diferencia de sus anteriores libros. (V. gr.: *El taller y el cronómetro. Ensayo sobre el taylorismo, el fordismo y la producción en masa*, 1982), donde resultaba clave para comprender la lógica del modelo económico keynesiano y del proceso de trabajo

fordista, el papel jugado por el *Welfare State*; el papel del estado en el proceso de acumulación japonés no es siquiera mencionado. De este modo, a mi juicio, su objetivo inicial, “comparar los métodos estadounidenses de producción, el taylorismo y el fordismo, y los métodos japoneses de producción”, queda diluido. En ese sentido, puede decirse que el texto se queda a mitad de camino.

Marta Tenewicki

**Eduardo Basualdo y Miguel Khavisse.** *El nuevo poder terrateniente. Investigación sobre los nuevos y viejos propietarios de tierras de la provincia de Buenos Aires.* Buenos Aires, Editorial Planeta, 1993, 374 páginas.

Este libro de Basualdo y Khavisse es, como señalan los autores, una continuación de sus trabajos anteriores, y se articula por lo tanto con el resto de su obra, referida centralmente a los llamados “grupos económicos” y a las transformaciones en nuestro país del sector industrial. Aclaran que el punto de partida del mismo no fue una inquietud por el poder terrateniente sino que estudiando la “organización de la actividad industrial y desentrañando la madeja” llegaron hasta “los tenedores tradicionales del poder”, vale decir, los grandes propietarios rurales (p.9).

Para dilucidar el carácter de los mismos, realizan entonces una profunda investigación sobre la propiedad del suelo, primero en una región (Basualdo, Khavisse y Lozano, *La propiedad agropecuaria en la zona deprimida del Salado*, 1988) y posteriormente en la totalidad de la provincia de Buenos Aires, tendiente a evaluar la “evolución de la concentración de la propiedad agropecuaria durante las últimas décadas, la composición y características de los grandes terratenientes, la relación entre las formas de propiedad y el impuesto a la tierra, la vinculación entre el funcionamiento de la economía argentina y del sector agropecuario con las modificaciones en la propiedad de la tierra”, algunos de cuyos resultados —parciales, puesto que éste es el primer volumen de un trabajo más extenso— se dan a conocer en este libro.

La fuente principal utilizada en la determinación y caracterización de los terratenientes bonaerenses fue el catastro inmobiliario rural de la provincia de Buenos Aires correspondiente al año 1988, fuente que resulta de las más aptas para un estudio de este tipo, pero que presenta a su vez una serie de dificultades que deben ser salvadas, como bien han hecho los autores, con una crítica y metodología apropiadas. Confeccionaron a tal fin una muestra, depurando el padrón original de errores y omisiones, que finalmente constituyó el 73% de la superficie agropecuaria de la provincia (21.434.286 ha.), incluyendo el 100% de las partidas de más de 700 ha. y el 90,5% de las que se ubican entre 401 y 700 ha. (p.51).

El siguiente paso fue establecer los métodos tendientes a determinar los titulares propietarios de dichas partidas, para lo cual se utilizaron distintos

criterios. En primer término la estimación del titular de las partidas consignadas en el catastro; luego la del destinatario, vale decir la que surge del agrupar las parcelas que tenían un mismo destinatario postal, y por último la del titular-destinatario y de la persona jurídica, “basada en el agrupamiento de las partidas inmobiliarias que pertenecen a una misma persona jurídica”(p.54).

La metodología desarrollada permitió complejizar la imagen de aparente y relativa fragmentación de la propiedad rural resultante de estimar exclusivamente al titular de las partidas, ya que al indagar al “titular-destinatario”, los 41.331 propietarios originales de la muestra del catastro descienden a 34.202, pasando la extensión media que controla cada uno de ellos de 519 ha. a 627 ha., lo que significa un incremento del 21% (p.64).

En líneas generales, puede decirse que la crítica y método de trabajo son un ejemplo de cómo proceder en la investigación una vez que se ha cumplido con el primer paso, vale decir con la necesidad de no “creerle” a los documentos. Aunque como bien advierten los autores estos recaudos sólo permiten superar parcialmente las dificultades implícitas en el intento de estimar en forma concluyente los titulares y extensión de las propiedades agropecuarias bonaerenses —no permiten, por ejemplo, dar cuenta de vinculaciones económicas que no se sustentan en relaciones de propiedad (p.79)—, significan un innegable progreso en la posibilidad de valorar el peso que tiene en la actualidad el sector terrateniente, parcialmente encubierto por formas de propiedad más complejas que las correspondientes a personas físicas o jurídicas.

En las páginas siguientes, luego de observar los cambios que adopta la propiedad rural en la provincia de Buenos Aires durante las últimas décadas, los autores estudian una de las formas actualmente más extendidas en el agro pampeano: el condominio, en tanto éste, así como las sociedades y los grupos societarios, permite “neutralizar los efectos disgregadores que produce la transmisión hereditaria de la tierra” (p.274).

Finalmente resaltan que la expansión de la propiedad ejercida mediante sociedades y sobre todo sociedades anónimas, se acentúa desde mediados de los años '70, resultando de este proceso el predominio de las formas jurídicas que tienden a preservar el tamaño de las propiedades. De la cantidad de cuadros que conforman el extenso apéndice documental del libro, así como de los que se incluyen en el texto, pueden sintetizarse algunos datos significativos en relación al desarrollo reciente del sector agropecuario.

Mucho se ha escrito últimamente sobre la evolución de la propiedad rural en la región pampeana, y en especial en la provincia de Buenos Aires, señalándose en varios casos una tendencia hacia la desconcentración de dicha propiedad, producto del presunto fraccionamiento de las grandes propiedades. Sin embargo, las cifras que aportan Basualdo y Khavisse muestran justamente lo contrario: en el año 1958 los grandes propietarios bonaerenses —con extensiones de 2.500 ha. o más— eran 1280 y poseían en total 6.774.349 ha., mientras que en 1988 1414 propietarios concentraban 6.950.654 ha. (p.256).

La minuciosa crítica metodológica aplicada a las fuentes catastrales del período analizado atendió, por un lado, a revisar el criterio oficial de división de las partidas inmobiliarias, y por otro, como vimos, a una estimación de propie-

tarios más completa que permitiera dar cuenta de los cambios que en este aspecto se han producido en las últimas décadas, anticipando a su vez el seguro incremento de la concentración que sería posible observar si se incorporase al análisis otra forma de propiedad, aún más compleja y no estudiada en este volumen: los grupos societarios (p.255).

Muestran los autores cómo, en definitiva, se puede señalar un proceso de subdivisión catastral —lo que llevó a algunos estudiosos a hablar de fraccionamiento de la gran propiedad— pero acompañado a su vez por una notoria concentración de la propiedad de la tierra, concluyendo que “surge claramente que la desconcentración de la propiedad rural que establecen los estudios anteriores se genera en la exclusión de las formas de propiedad complejas [...] La importancia de las formas de propiedad complejas es tan significativa que la incorporación de sólo una de ellas revierte la tendencia preexistente a la desconcentración de la propiedad agropecuaria en la principal provincia integrante de la pampa húmeda” (p.255).

Observen finalmente la evolución no lineal del tamaño promedio de la extensión de tierra por propietario en la cúpula de los grandes terratenientes (los de más de 2500 ha.): 5.292,5 ha. en 1958, 5.339,3 ha. en 1972 y 4.915,6 ha. por propietario en 1988 (p.257).

Otro aporte muy importante de esta investigación al debate sobre la propiedad rural en Buenos Aires es que el análisis que se hace sobre la misma considera no sólo la superficie controlada por cada propietario sino también el valor inmobiliario de la tierra poseída. Los 4.580 propietarios (11,2% de la muestra) que se ubican en el estrato de mayor valuación fiscal según la escala de impuesto del catastro inmobiliario rural de la provincia (más de 1.156.614 australes) concentran el 45,5% del total de la valuación fiscal y el 62,4% del impuesto inmobiliario emitido (p.231). Asimismo, éstos poseen 8.738.110 ha. vale decir el 41,5% de la tierra (p.235). En este punto creemos que sería a su vez importante poder vincular —y sacar conclusiones al respecto— extensión rural y valuación inmobiliaria en los mayores estratos, atendiendo a una más completa caracterización de los principales terratenientes de la provincia.

Junto con los resultados referidos a la concentración de la propiedad rural en Buenos Aires, son también destacables las reflexiones concernientes a los efectos de esta propiedad sobre el impuesto inmobiliario en el mencionado territorio. Basualdo y Khavisse resaltan la inequidad del impuesto, que surge de gravar las partidas inmobiliarias y no a los propietarios. Señalan al respecto, luego de resumir sus características y evolución en los últimos cincuenta años, que “resulta evidente que un régimen que impone un gravamen progresivo sobre las partidas inmobiliarias y que, al mismo tiempo, les permite a sus dueños determinar el tamaño de las mismas impulsa a la ‘elusión fiscal’ de los propietarios de las partidas de mayor tamaño, ya que mediante la subdivisión de las mismas pueden eludir la progresividad del impuesto” (p.212). Muestran finalmente, comparando las cifras realmente pagadas con las que corresponderían si se tomase en cuenta al hacer la valuación a los propietarios y no a las partidas inmobiliarias, que esta elusión fiscal le representa a la provincia de Buenos Aires un total de 136,8 millones de aus-

trales de 1988, que equivalen aproximadamente a 25 millones de dólares de enero de ese año, y que significan el 30,6% del impuesto efectivamente emitido por la Dirección de Rentas de la provincia. Agregan a su vez otro dato igualmente significativo: el 89,2% del monto de dicha elusión corresponde a los propietarios de inmuebles rurales de mayor valuación fiscal, quienes a su vez "eluden" un 50,2% del impuesto rural comparando lo percibido por la Dirección de Rentas y el monto resultante de la estimación de propietario (pp. 233 y 234).

Avanzando en el estudio de las formas de propiedad, Basualdo y Khavisse proceden a analizar en los capítulos siguientes el comportamiento de las sociedades agropecuarias en la región, verificando la existencia de un proceso de subdivisión aparente de la tierra a través de la creación de nuevas sociedades, del cual sin embargo no resulta realmente una desconcentración de la propiedad rural, puesto que aquéllas siguen formando parte de un mismo grupo societario. Ejemplifican estas conclusiones con la observación de algunos casos particulares: así, la sociedad Las Invernadas del Oeste S.A., con 42.505 ha. en el partido de Villarino y fundada en 1935 por la familia Santamarina, "tradicional propietario agropecuario", funciona como tal hasta 1983, año durante el cual se divide en seis nuevas sociedades "que integran el mismo conjunto económico" (p.266). Es muy ilustrativo también el caso de La Oración, sociedad anónima con una extensión de 4.354 ha, que al igual que la anterior es propiedad, junto con otra sociedad agropecuaria, de una tradicional familia terrateniente (Ortiz Basualdo de Zuberbuhler). En 1981 cuatro herederos constituyen cuatro nuevas sociedades a partir de la original, que —y he aquí un dato muy interesante para comprender el comportamiento y carácter de esta clase terrateniente— luego se integrarían, debido a lazos matrimoniales, a sociedades mayores, generándose una mayor concentración de la propiedad agropecuaria, ya que sus apellidos de matrimonio (Leloir, Holmberg y Marín) indicarían que al menos tres de las sociedades se integran con las de otros latifundistas (p.269). Posiblemente sea éste uno de los temas más interesantes que surgen de esta investigación, al plantear la posibilidad de profundizar en la determinación de la naturaleza y el carácter de estas sociedades agropecuarias, que aunque se extienden sobre todo en las dos últimas décadas, son —como muestran los autores haciendo referencia también a trabajos pioneros sobre el tema como los de Bunge y Weil— de antigua tradición en la región pampeana y muchas de ellas pertenecen a las familias terratenientes más tradicionales.

Finalmente, el último capítulo presenta una muy apretada síntesis del "impacto de la evolución económica global y sectorial sobre la propiedad agropecuaria" (p.273). Es justamente aquí donde puede verse más claramente la línea de continuidad entre esta investigación y los trabajos anteriores de los autores, así como —si bien aparecen a modo de conclusión— se sugiere una serie de hipótesis e interpretaciones que antes que nada constituyen afirmaciones polémicas, que seguramente requerirán para su abordaje de nuevas investigaciones.

Es importante resaltar también de este capítulo la incorporación de fac-

tores institucionales, y en especial la problemática y papel del estado, para explicar los procesos económicos analizados, lo que no deja de ser auspicioso en un momento en el cual parecía primar en algunos ámbitos académicos una muy poco saludable concepción, que podríamos caracterizar, quizás con generosidad, como economicista y que explicaba dichos procesos por la supuesta "coherencia económica" de los mismos, subestimando las perspectivas que incorporan otras variables —como por ejemplo el estado— como visiones "institucionalistas".

Basualdo y Khavisse han avanzado con esta obra, a través de un sólido y exhaustivo trabajo de investigación, sobre las nuevas corrientes interpretativas del desarrollo agropecuario pampeano —no infrecuentemente apologéticas del latifundio y los terratenientes de la pampa húmeda— que, fundadas en una supuesta renovación científica de los métodos de análisis, criticaban de "impresionistas" y de reproducir sin más el "modelo tradicional de interpretación del desarrollo agrario" a todos aquellos trabajos que daban cuenta, por ejemplo, del proceso de concentración de la propiedad rural aun en décadas recientes, del significado de las grandes explotaciones en la región pampeana, del papel del estado en aquellos procesos, etcétera.

Si bien podrían señalarse diversas objeciones, como las insuficiencias del análisis de la organización productiva de los propietarios que poseen tierras en más de un partido y sobre todo en más de una región (Cap. 5), el mérito indiscutible de la obra se concentra en sus inquietantes aportes respecto a la evolución más reciente de la propiedad territorial bonaerense, cuestionando metodológicamente las conclusiones de las que aparecían como nuevas verdades indiscutibles en gran parte de la moderna historiografía rural.

Una obra, en suma, que desde su título —"el nuevo poder terrateniente"— pone en tela de juicio concepciones analíticas muy extendidas en una época en la cual todos los titulares del derecho de propiedad sobre el suelo parecen ser, según el discurso dominante, "empresarios", o a lo sumo "productores", con lo que esto significa al alentar una imagen de indiferenciación de las clases sociales rurales y una visión "horizontal" del campo, empobreciendo notablemente las posibilidades de análisis de las distintas ciencias sociales que toman al sector rural como objeto de sus interrogantes.

Gabriela Martínez Dougnac

**James Scobie.** *Secondary Cities of Argentina. The Social History of Corrientes, Salta and Mendoza, 1850-1910* (Completado y editado por Samuel Baily). Stanford, Stanford University Press, 1988, 276 páginas.

El interés de James Scobie por el proceso de cambio socioeconómico en el período que se abre con la así llamada Organización Nacional se remonta a sus investigaciones de los años sesenta. Por entonces, Scobie dio a conocer *Revolu-*

*ción en las Pampas. Historia social del trigo argentino, 1860-1910*, obra en la que, a tono con las interpretaciones dominantes en esa década, destacó fuertemente lo que consideraba la gran peculiaridad del proceso de modernización de la Argentina: la coexistencia de una notable expansión de la producción agraria liderada por chacareros arrendatarios y de un férreo control del poder político y la tierra (y por lo tanto, del grueso de los beneficios de esa expansión) por parte de terratenientes pampeanos de fuertes rasgos precapitalistas. La consecuencia de esta peculiar “revolución agrícola” habría sido, para Scobie, el predominio de la ciudad de Buenos Aires y sus grandes estancieros sobre los pobres productores cerealeros y sobre el interior del país. La preocupación por el contraste entre una ciudad rica, moderna y europeizada y los escasos cambios sufridos en su *hinterland* rural y en el resto de la Argentina lo llevó, a principios de los años setenta, a realizar un estudio, cuestionado pero todavía no superado, sobre su ciudad capital, *Buenos Aires, del centro a los barrios, 1870-1910*. Allí afirmó que la evolución de Buenos Aires “simboliza y explica en gran medida el desarrollo de la Argentina”, pues “la repentina prosperidad económica redundó ante todo en beneficio de esta ciudad y no en el desarrollo de las regiones rurales o interiores de la Argentina. De la riqueza agropecuaria y de la dependencia exterior surgió una estructura social y política estable, centralizada en Buenos Aires, que dio carácter no sólo a la ciudad, sino a la Argentina toda. La ciudad dominó a la nación”.

Estas formulaciones deben sin duda ser revisadas a la luz de los resultados del último trabajo de Scobie, *Secondary Cities of Argentina*, aparecido póstumamente. Concebido a principios de los años ochenta, pero completado y publicado tras la muerte de Scobie por Samuel Baily, *Ciudades secundarias de la Argentina* es un estudio del proceso de cambio social en tres ciudades del interior —Corrientes, Salta y Mendoza— cuando la Argentina se vinculó más estrechamente al mercado mundial, en la segunda mitad del siglo pasado. Esa investigación obligó a Scobie a reformular la hipótesis de una fuerte dualidad entre tradicionalismo en el interior y modernización en la capital, que había estado en la base de sus estudios previos.

Scobie afirma que no debe hablarse de una decadencia ni de un estancamiento general del interior, y sostiene que las ciudades secundarias —aquellas que contaban con una población de entre 10.000 y 40.000 habitantes— funcionaron como “oasis de modernidad” para sus zonas de influencia, aislando a las áreas rurales de los impulsos de cambio externos. Esto fue así porque las ciudades principales de cada región se convirtieron en el vínculo con la economía de la pampa húmeda, de la que recibieron los elementos que contribuyeron a su crecimiento y desarrollo: población inmigrante, capitales e ideas de progreso. El monopolio de estos elementos por las elites de las ciudades ayudó al mantenimiento de la estabilidad social y a una transformación socioeconómica mucho más lenta que la que por entonces se estaba llevando a cabo en las regiones más dinámicas del país.

Para Scobie, el desarrollo desigual de las tres ciudades analizadas se explica por una serie de factores, entre los que tiene especial importancia la articulación económica con el litoral pampeano. Gracias al abaratamiento de los

costos de transporte fluvial y ferroviario, aquellas zonas que tenían productos vendibles en el mercado pampeano pudieron prosperar. Este fue el caso de Mendoza, que desarrolló velozmente una gran producción vitivinícola y frutihortícola de fuerte demanda en las ciudades del litoral. Esto le permitió disponer de un excedente económico significativo, que reformó urbanísticamente la ciudad y mejoró la calidad de vida de sus habitantes, gran parte de ellos inmigrantes recientemente arribados. De las tres ciudades estudiadas, Mendoza fue la que más progresó, gracias a su crecimiento económico y demográfico y a sus cambios sociales y urbanos. Fue la única que en el período desarrolló un sistema tranviario, la única que tuvo dos teatros, la que más inmigrantes recibió.

Para Corrientes, en cambio, la mejora de los medios de transporte fue perjudicial, pues su puerto se mostró inadecuado para los nuevos vapores de mayor tonelaje, disminuyendo su área de influencia económica frente a otros puertos fluviales que se revelaron mejores (Rosario, Goya). Por otra parte, su pobreza agrícola y la falta de demanda para sus productos en el mercado litoral contribuyó a su estancamiento. Corrientes fue, de las tres ciudades estudiadas, la menos modificada: al cabo de sesenta años, se observa poco crecimiento económico, escasa inmigración, limitado desarrollo urbano y una estructura social básicamente inalterada.

El destino de Salta no fue tan exitoso como el de Mendoza, ni tan frustrante como el de Corrientes. En los años ochenta, en parte como consecuencia de la guerra del Pacífico, Salta vio escapársele el mercado alto peruano que había dominado desde la época colonial, y que pasó a ser de más fácil acceso desde Chile. Sin embargo, la llegada del ferrocarril en 1891 le permitió acceder al mercado pampeano con algunos de sus productos tradicionales, reorientando su economía hacia el sur y creciendo moderadamente. Salta quedó, así, a mitad de camino entre una ciudad ligada al polo moderno de la economía (Mendoza) y otra marginada de él (Corrientes): creció a paso lento, recibió el doble de inmigrantes que Corrientes, sufrió más transformaciones urbanas que esta ciudad y menos que Mendoza. La elite salteña, con todo, siguió conservando firmemente el poder.

Basada en fuentes relativamente escasas (básicamente los censos de 1869 y 1895, algunos periódicos y testimonios de viajeros) la investigación histórica de *Secondary Cities* es de la calidad a la que Scobie nos tiene acostumbrados. Sin embargo, la hipótesis general del trabajo —que las ciudades secundarias funcionaron como “oasis de modernidad” en un medio rural intocado— es su punto más discutible: con él Scobie parece querer conservar parcialmente su esquema analítico general sobre la distinción entre lo tradicional y lo moderno, desplazándola de la oposición Buenos Aires/interior —que dominaba en su anterior estudio sobre el proceso de cambio social, *Buenos Aires. Del Centro a los barrios...*— a la oposición ciudad/campo. Sin embargo, las pruebas que el libro proporciona a veces hace difícil sostener esta conclusión. Esto es especialmente claro para el caso mendocino: es impensable el progreso de la ciudad sin tener en cuenta la transformación no sólo productiva sino también social de su área rural, que pasó de cultivar 2.000 hectáreas de vid en 1883 a 70.000 en 1913.

Un crecimiento tan formidable, que multiplicó por más de treinta la superficie en explotación en el lapso de una generación, y que incorporó a nuevos sujetos sociales (y no sólo inmigrantes) a los procesos de producción, parece reclamar otro abordaje, que no establezca una división entre las zonas urbanas y rurales, a partir de la afirmación de que los cambios sólo se produjeron en las primeras. La información que Scobie nos brinda sugiere que la campaña mendocina no se vio menos modificada que la ciudad —y quizás, todavía más—, respondiendo con dinamismo a las nuevas oportunidades que se le abrían. Por tanto, es preciso partir de hipótesis que sean capaces de explicar estos procesos de transformación social tanto en el mundo rural como en el urbano.

Propuestas de investigación fundadas en oposiciones del tipo de tradicional/moderno y campo/ciudad fueron propias de una problemática historiográfica que signó una etapa de la reflexión sobre el pasado argentino, de la que Scobie fue parte fundamental. Hoy, sin embargo, éstas ya no se muestran capaces de relanzar productivamente nuevos estudios, y parecen estar lejos de ser las más indicadas para hacer avanzar la historiografía argentina, que desde entonces ha tomado nuevos rumbos. El último trabajo de Scobie se presenta así como la consumación de una tradición que, en el momento de la concepción de *Secondary cities* a principios de los ochenta, ya había sido severamente cuestionada, tanto para explicar el proceso de notable expansión capitalista en el litoral como sus complejas relaciones con el interior. Poco tiempo antes, la aparición de *El progreso argentino*, de Roberto Cortés Conde, y de *Notas sobre la formación de la clase dominante en la Argentina moderna*, de Jorge Sábato, marcó un hito decisivo en la reinterpretación de la expansión del capitalismo agrario pampeano, y un punto de partida de un nuevo debate. En esos mismos años, el trabajo de Balán, *Una cuestión regional en la Argentina: burguesías provinciales y el mercado nacional en el desarrollo agroexportador* planteó, a su vez, toda una serie de interrogantes nuevos sobre el interior a partir de la reflexión sobre la relación entre la formación del estado nacional y el mercado interno, que escapaban a las preocupaciones de la historia social de la transición hacia la sociedad moderna en la Argentina, eje que —podría decirse— articuló toda la obra de Scobie. Estos trabajos aparecieron a fines de los años setenta, y junto a otros editados con posterioridad (entre los que se cuentan los de Ian Rutledge, Susana Bandieri, Nicolás Iñigo Carrera y Daniel Santamaría), forman parte de una profunda revisión de las imágenes construidas previamente sobre el proceso de transformación capitalista en el interior del país. En su conjunto, ellos hacen de *Secondary cities*... mucho más un canto de cisne que una promesa de porvenir.

No obstante estas críticas, el libro de Scobie posee sin duda un enorme mérito. Porque si bien poseemos algunos trabajos que abordan problemas referidos a la formación del capitalismo en el interior, ninguno de ellos puso en el centro de su interés el problema de la historia social urbana, desarrollando una investigación densa y sutil como la que ofrece *Secondary cities*... El estudio de Scobie sigue siendo el único que, en el contexto de la historiografía académica, se ha propuesto abordar a fondo cómo se dio y cuáles fueron los efectos

y las consecuencias (sociales, económicas, urbanísticas) de la expansión del capitalismo agrario pampeano sobre la vida urbana del interior del país. Aun cuando muchas de las respuestas del trabajo no son quizás las más adecuadas, no puede dejar de señalarse la pertinencia del interrogante que guía esta última obra de alguien que, como Scobie, hizo de la historia argentina el principal motivo de su siempre renovada inquietud intelectual.

Roy Hora

**Robert Reich.** *El trabajo de las naciones*. Buenos Aires, Javier Vergara Editor, 1992, 314 páginas.

Se comenta irónicamente entre los intelectuales norteamericanos que Bill Clinton leyó sólo dos libros de economía en su vida: *Who's bashing whom?*, de Laura D'Andrea Tyson, y *The work of nations*, de Robert Reich. Más allá de la anécdota, no hay duda de que el actual secretario de Trabajo de la administración norteamericana ejerce una influencia significativa sobre el presidente.

Reich no es economista, pero la lógica con que despliega sus pensamientos tiene poco que envidiarle a la de un economista. Mas aún, este abogado de Yale logra abordar un tema muy discutido en nuestros días (el nuevo "orden" internacional), desde una perspectiva socioeconómica, política y cultural; pero, además, a través de un estudio de casos empresariales tan amplio como exhaustivo, con lo cual alcanza a delinear un análisis *económico* sumamente interesante.

El argumento principal de Reich es que las actuales transformaciones mundiales modificarán profundamente el concepto tradicional de nación: "... No existirán productos ni tecnologías nacionales, ni siquiera industrias nacionales.... Lo único que persistirá dentro de las fronteras nacionales será la población que compone un país. Los bienes fundamentales de una nación serán la capacidad y destreza de sus ciudadanos." De este modo, sostiene que el mayor desafío político de los próximos tiempos será saber convivir con "las fuerzas centrífugas de la economía mundial que romperán las ataduras que mantienen unidos a los ciudadanos concediendo cada vez más prosperidad a los más capacitados y diestros, mientras los menos competentes quedarán relegados a un más bajo nivel de vida".

El autor elabora sus hipótesis a partir de investigaciones que abordan básicamente la economía norteamericana de los últimos 40 años, pero es evidente que muchas de las conclusiones pueden ser generalizables al resto de los países desarrollados; y tal vez, algunas no menores a los países subdesarrollados.

El tema es que la imagen de la economía nacional, en la cual "todos navegábamos juntos", pareciera ya no representar más la realidad. En los años

de la inmediata posguerra y hasta fines de los sesenta, era claro que el bienestar de los ciudadanos de un país estaba en relación directa con el éxito de la economía nacional, la cual dependía a su vez del éxito de sus grandes corporaciones.

En ese entonces, las empresas líderes como Ford, General Motors, Standard Oil o AT&T eran la economía estadounidense.

Había una suerte de *pacto nacional* por el cual la gran empresa, la clase trabajadora organizada en sindicatos institucionalizados políticamente y el público en general compartían el prestigio y la responsabilidad de asegurar el desarrollo sostenido de la nación. O en otros términos, la sociedad estadounidense en su conjunto se comprometía a subsidiar una producción de alto volumen estandarizada (de la cual el "Ford T" era un símbolo), que incrementaba sensiblemente el empleo y mejoraba el poder adquisitivo de los salarios.

Claro que no era un pacto completo: no incluía a las naciones más pobres que proveían materias primas a las grandes compañías norteamericanas, dice Reich. Sin embargo, lograba su objetivo, ya que durante casi un cuarto de siglo la clase media estadounidense se expandió y prosperó. Además, Europa y Japón también contaron con sus propios pactos nacionales —más explícitos que el de los Estados Unidos— que les permitieron participar de la misma ola de auge de las industrias de productos estandarizados con fuertes economías de escala.

Ahora bien, ¿quién puede negar que hacia fines de siglo el escenario es sustancialmente distinto a aquel de los años cincuenta o sesenta? Las economías centrales muestran una tendencia creciente a la diferenciación y concentración de los ingresos *vis à vis* el nivel de calificación de las tareas que desempeñan sus ciudadanos. En esta dirección, el secretario de Trabajo del gobierno demócrata identifica *grosso modo* tres tipos de trabajo netamente diferenciables en el futuro: los *rutinarios de producción*, los *servicios personales* y los *analítico-simbólicos*. Así, quienes se desempeñan en los primeros son la "tropa de infantería" no calificada del capitalismo de alto volumen de producción y, por lo tanto, los que continuarán experimentando un deterioro progresivo de sus ingresos y niveles de vida. Los trabajadores de los servicios *en persona* (camareros, empleados de hoteles, secretarías, mecánicos de autos, azafatas, peluqueros y guardias de seguridad, entre otros) también cumplen tareas simples y repetitivas, poseen una escasa formación y, en general, se hallan estrechamente supervisados por sus jefes. Al igual que la anterior, esta categoría encontrará en el futuro serios obstáculos para mantener un cierto estándar de vida, si bien se incrementará merced al crecimiento poblacional, y cuenta con la ventaja de no estar expuesta a la competencia de los prestadores extranjeros. Los analistas simbólicos, en cambio, son quienes mayores aptitudes para elevar en gran medida sus remuneraciones demuestran. Ellos hacen de intermediarios, identifican y resuelven problemas por medio de símbolos (datos, palabras, representaciones visuales y orales). Es decir, realizan tareas nada rutinarias (por extensión, poco supervisadas) y para las cuales se requiere no sólo una buena calificación sino también un máximo de creatividad.

Obviamente, esta tendencia a una mayor desigualdad en la distribución de los ingresos de acuerdo al posicionamiento laboral se relaciona con el notable cambio en la lógica de producción capitalista: las industrias más “dinámicas” han dejado de ser las productoras de altos volúmenes indiferenciados y han ocupado su lugar quienes ofrecen productos o servicios diferenciados de “alto valor” agregado. O, en otras palabras, “la nueva barrera de acceso a los mercados no es el volumen o el precio, sino la habilidad para encontrar la exacta correspondencia entre tecnologías especializadas y los mercados específicos”.

Reich complementa esta idea (a esta altura no demasiado original: ver por caso, Lester Thurow, *La guerra del siglo XXI*, 1992) con el concepto de *red mundial*; que desdibuja completamente la figura de la empresa nacional, tan cara al imaginario colectivo de la inmediata posguerra.

Ya han pasado más de dos décadas desde que Raymond Vernon, profesor de la Universidad de Harvard, escribiera su sugestivo libro *Soberanía en peligro*, un clásico sobre las empresas multinacionales. En aquella época, se descubría el enorme poder de las empresas transnacionales y se abrían interrogantes sobre la autonomía de los estados nacionales para definir políticas económicas que respondiesen al bienestar de sus ciudadanos. Pero, al mismo tiempo, prevalecía la idea de que algunas grandes potencias (en primer término, los Estados Unidos) contaban con las grandes corporaciones devenidas en multinacionales para ejercer influencia en otros países.

El planteo de Reich apunta en otra dirección. Se preocupa más que nada por mostrar el impresionante proceso de *globalización* de la producción ocurrido en los últimos 20 años; aludiendo por globalización al hecho de que una parte —de importancia creciente— del valor y la riqueza se producen y distribuyen mundialmente dentro de un sistema de redes privadas interconectadas. En este sentido, en las redes mundiales los productos no pueden identificarse con el tradicional “hecho en un país”, porque son combinaciones internacionales. Un ejemplo: cuando un norteamericano compra un Pontiac Le Mans a General Motors, inconscientemente está realizando una transacción internacional. De los U\$S 10.000 que paga a General Motors, cerca de U\$S 3.000 van a Corea del Sur, donde se efectuaron los trabajos de rutina y las operaciones de montaje; U\$S 1.750 van a Japón por la fabricación de los componentes de vanguardia (motores, eje de dirección e instrumentos electrónicos); U\$S 750 a Alemania por el diseño y el proyecto del prototipo; U\$S 400 a Taiwán, Singapur y Japón por los pequeños componentes; U\$S 250 a Gran Bretaña por los servicios de *marketing* y publicidad; y solamente los casi U\$S 4.000 restantes pasan a agentes económicos estadounidenses: a los intermediarios estratégicos de Detroit, a los abogados y banqueros de Nueva York, a los “lobbistas” en Washington, a las aseguradoras, y a los accionistas de General Motors, la mayoría de los cuales son norteamericanos, aunque existe un número creciente de extranjeros.

Recientes estudios sobre el comercio internacional realizado al interior de las mismas corporaciones ratifican esa tendencia a la globalización, al ubicarlo en niveles que rondan el 50% del intercambio total (Michael Martimore,

CEPAL, 1992). Es más, en el libro se mencionan cifras superiores para los Estados Unidos: cerca del 80%.

Pero tanto o más importante es la concomitante pérdida de relevancia de la nacionalidad empresarial a la hora de decidir las estrategias de producción y distribución de la corporación en las redes mundiales. Por ejemplo: durante los años ochenta las compañías extranjeras invirtieron más dinero en investigación y desarrollo en los Estados Unidos que lo que invirtieron las propias compañías norteamericanas; un cuarto de las exportaciones estadounidenses hacia 1990 llevaban el sello de empresas extranjeras; o, a la inversa, General Electric era no sólo el mayor empleador privado de Singapur sino también la responsable de una buena parte de las crecientes exportaciones de esa nación; en tanto que Taiwán contaba con AT&T, RCA y Texas Instruments entre sus principales exportadores. En palabras de Reich, que cita un sinnúmero de ejemplos e investigaciones sobre el tema, "... las compañías americanas hicieron tanto en el extranjero, y las extranjeras tanto en los Estados Unidos que hacia 1990 los consumidores norteamericanos tendrían que haber comprado una Honda antes que un Pontiac Le Mans para intentar mejorar el balance comercial de la nación".

Aunque para algunos pueda resultar obvio, hay que prestar atención: no se está hablando de la empresa multinacional tradicional que manejaba sus esquemas de producción de una manera extremadamente centralizada, con filiales de escasa capacidad de decisión e influencia en la estrategia global de la corporación. Se trata, al menos en los países de la tríada (Estados Unidos, Comunidad Económica Europea y Japón) que concentran más del 80% de la inversión extranjera directa del mundo, de firmas subsidiarias mucho más independientes que operan en redes empresariales donde realizan autónomamente contratos con intermediarios estratégicos. Esto supone que la mayor interdependencia con la *red* (conformada por las compañías subcontratistas, proveedoras, comercializadoras, encargadas de los diseños, financiación, etcétera) para llevar adelante los negocios de la corporación disminuye el control directo de la casa matriz sobre sus filiales; y por lo tanto, la capacidad de los gobiernos para ejercer una influencia sobre las operaciones mundiales de las compañías radicadas dentro de sus espacios nacionales.

En este contexto, es evidente que la realidad de grandes empresas (cuyos "números uno" eran verdaderos estadistas empresariales) comprometidas con el destino de la nación ya no existe más. A lo sumo, dice el autor, perdura una falsa imagen de que lo que conviene a los "capitanes de la industria" es beneficioso para todo el país (como la que trataba de esparcir el otrora presidente de Chrysler, Lee Iacocca, al atacar las importaciones de autos japoneses, siendo que, a comienzos de los noventa, los autos Chrysler eran los que contenían el más alto porcentaje de piezas importadas de los Estados Unidos, mientras que la compañía había cerrado una serie de importantes contratos de fusión accionaria con empresas japonesas).

Reich adjudica a esas ideas, que impulsan la creencia en la necesidad de subsidiar a las grandes empresas nacionales para incrementar su rentabilidad en provecho del bienestar de todo el pueblo, un carácter "residual". Y es que está

pensando en un concepto de “competitividad nacional” muy distinto del que se vino barajando durante las últimas décadas en Washington (ni qué decir en la Argentina). Dicha competitividad depende cada vez menos de la cantidad de recursos financieros disponibles en una nación y cada vez más de las habilidades y conocimientos que sus ciudadanos puedan aportar a la economía mundial.

Este argumento es bastante similar al que sostiene Michael Porter, en *La ventaja competitiva de las naciones*, cuando afirma que en el proceso de globalización de la economía la nación no desaparece sino que adquiere una significación mayor porque es fuente de las capacidades y tecnologías que fundamentan la ventaja competitiva; y que las diferencias nacionales en *cultura a nivel global* han probado ser esenciales para el éxito en la arena de la competencia mundial.

No obstante, el funcionario de la era Clinton es mucho más preciso y categórico, ya que no encuentra otra salida al problema del desarrollo económico en los noventa que no sea *invirtiendo en la gente* para construir un espacio nacional que resulte una atractiva base de operaciones a cualquier empresa. El punto es sencillo. Según Reich, las habilidades de los trabajadores de una nación y la calidad de su infraestructura (camino, puertos, medios de transporte, energía, sistemas de comunicación, etcétera) es lo que la hace *única y exclusivamente atractiva dentro de la economía mundial*, al ser éstos los únicos factores de producción “fijos” que encuentran las compañías en un país. De esta forma, recomienda incrementar las inversiones del sector público en esas áreas como la mejor manera de atraer los capitales internacionales que pongan en funcionamiento el *círculo virtuoso del nuevo nacionalismo económico*. Esto es: los trabajadores bien entrenados y las infraestructuras modernas atraen a las redes mundiales, las cuales invierten y proporcionan puestos de trabajo; estos puestos, a su vez, traen consigo formación laboral y experiencia adicionales, con lo cual crean un poderoso aliciente para otras redes empresariales. Además, el aumento de la calificación laboral se corresponde con los incrementos en las remuneraciones y en el nivel de vida, reduciendo de este modo las crecientes desigualdades sociales que enfrentan los ciudadanos de una nación en los noventa. Por el contrario, sin adecuadas infraestructuras y calificaciones, es probable que la relación se revierta, provocando un *círculo vicioso* en el cual la inversión internacional sólo se puede atraer con salarios e impuestos relativamente bajos; lo cual, a su vez debilita al estado para financiar una educación e infraestructura adecuadas para el futuro.

Lo interesante es que el autor sabe cómo justificar su ataque frontal al *consenso de Washington*, respecto de la necesidad de reducir el gasto público para no sofocar la participación de los privados, y a los teóricos de la oferta (*supply-side economics*), adorados en tiempos de la *reaganomics*, cuando se creía que había que estimular la inversión de los sectores más ricos propugnando una mayor concentración de las ganancias mediante un sistema tributario regresivo.

“Esas ideas son parte del *pensamiento residual* correspondiente a una época en que el capital circulaba menos libremente”, expresa. Actualmente, los

ahorros de las naciones se desplazan ilimitadamente a través de las fronteras nacionales en busca de los rendimientos más altos y cada vez se orientan menos hacia las compañías nacionales. La opción ahora es una relación eficiente con el capital internacional o un círculo vicioso. Y tal es su convicción que llega a sostener que asumir deudas con el objetivo de invertir en educación, comunicaciones, etc., es preferible a mantener un presupuesto equilibrado por el hecho de posponer o reducir tales inversiones.

Pero cuidado, no se entusiasme o se asuste el lector (según las ideas económicas a las que adscriba), que Reich está hablando de la economía norteamericana donde, entre otras cosas, la estabilidad macroeconómica no se pone en discusión y, por lo tanto, el *riesgo país* es muy similar al del resto de los países industrializados. Así y todo, *El trabajo...* es una muy buena pintura del escenario económico que asoma en los países centrales a comienzos de los noventa. Y, en este sentido, puede resultar particularmente útil para pensar en perspectiva los problemas que enfrentan los países subdesarrollados en una economía mundial crecientemente interconectada y competitiva.

Por otro lado, la tesis de que el progreso nacional (entendido como abarcativo de todos los habitantes de un país) sólo podrá alcanzarse con políticas orientadas a incrementar la habilidad laboral de su población, de por sí, no es menor. Y mucho menos si quien la defiende es el secretario de Trabajo de los Estados Unidos, donde el ingreso per cápita es siete u ocho veces superior al de los países latinoamericanos más prósperos.

En esta línea, *El trabajo...* tiene claras *ventajas comparativas*, en relación a otros estudios anteriores, para reencauzar el debate político en torno a los proyectos económicos de largo plazo. Especialmente en la Argentina, donde se plantea combatir el incremento abrupto del desempleo con leyes de flexibilización laboral antes que con una estrategia gubernamental más directa (subsidios para reconversión profesional, facilitar la movilidad y reempleo, atención de programas regionales en áreas críticas, promoción de microemprendimientos en los cuales el trabajador pueda adquirir una calificación, etcétera) tendiente a *eleva la capacidad de la población para agregar valor a la economía mundial*.

Maximiliano Montenegro