

**Aldo Ferrer.** *Historia de la globalización. Orígenes del orden económico mundial*, Buenos Aires, Fondo de Cultura Económica, 1996, 418 páginas.

Aldo Ferrer es eminente autoridad en los procesos mundiales y regionales de integración política y económica.

Su paso por el Ministerio de Economía de la Nación y su experiencia al frente del Banco de la Provincia de Buenos Aires le han proporcionado una mirada privilegiada sobre los movimientos económicos actuales. Es quizás su reciente experiencia, como funcionario y docente, la que despierta la necesidad de explorar el desarrollo histórico de los orígenes del comercio mundial a partir de 1500, y volcarlos en esta obra.

La hipótesis de la cual parte el autor es: *la globalización del comercio fue el motor que propició los cambios sociales, políticos, económicos y científicos a partir del siglo XV. Aquellos países del viejo mundo que supieron articular sus factores endógenos con el contexto de expansión mundial, triunfaron sobre aquellos que no lo hicieron.* Como afirma el autor,

“Los cambios en las posiciones relativas de poder de las potencias atlánticas en el transcurso del Primer Orden Económico Mundial revelan la incidencia de la resolución del dilema ámbito interno-contexto externo entre las naciones que lideraron, a partir del siglo XV, la expansión europea de ultramar” (p. 410).

Esta relación se asienta en la capacidad de los países para combinar sus poderes tangibles (los recursos humanos y naturales) y los poderes intangibles (la tecnología y la acumulación de capital). El desarrollo económico y político de los países está determinado por la manera en que se desarrollan los factores tangibles e intangibles y logran vincularlos eficientemente con su entorno endógeno y el contexto externo.

Para llevar adelante estos argumentos Ferrer recurre a un análisis profundo de los procesos históricos que comienza con la descripción de la situación mundial en la Edad Media. A partir de allí, el texto se divide en cinco grandes partes y una conclusión. A lo largo de las partes, el autor intentará llegar a demostrar su hipótesis inicial. Al principio de la lectura nos encontramos con una descripción de las grandes civilizaciones del mundo en la Edad Media: nivel económico, desarrollo tecnológico y relación con el mundo externo, previos a lo que el autor denomina “El Primer Orden Económico Mundial”, que es aquel que se instaura a partir del siglo XVI. El propósito de la Parte 1, es demostrar el *status quo* que existió en las grandes civilizaciones del mundo donde la soberanía del territorio y la población estaban centradas en una misma autoridad política y religiosa. Se describe, también, el desarrollo militar y el despliegue estratégico nunca antes visto, llevado adelante por los

grandes estados nacionales durante los enfrentamientos por el control territorial y la conquista religiosa, tanto en la escena europea, como alrededor del mundo. Este régimen militar mundial, que comenzaba a imponerse, fue generando una necesidad económica desconocida hasta entonces. Había que buscar la forma de solventar estas guerras. Esta fue la necesidad que provocó el aumento de las transacciones comerciales, el desarrollo de nuevas tecnologías de navegación y el aprovechamiento de las oportunidades generadas por la expansión de ultramar. Como consecuencia, esta incipiente necesidad de financiación comenzó a gestar una nueva clase social, mercantilista y emprendedora, que tomó el liderazgo económico de los países en pleno crecimiento.

En la Parte 2, el autor nos introduce en el marco sociopolítico, cultural y religioso del siglo XVI. Encontramos allí las nuevas fronteras del conocimiento, el cisma religioso y cambios políticos. Estos factores (tangibles e intangibles) de poder crearon los nuevos conflictos que los países de Europa debieron enfrentar. La revolución científica y los hombres que la impulsaron cambiaron fundamental y decisivamente la conquista de ultramar y transformaron las estructuras de producción. Fueron los pensadores europeos que usando conocimientos científicos heredados del Oriente sentaron las fundaciones de las principales ramas del conocimiento. Las ideas e instituciones políticas modernas también encontraron sus raíces fundacionales en los grandes pensadores y filósofos europeos desde que fueron inicialmente formuladas por los filósofos griegos. También se plantearon nuevas preguntas y se establecieron nuevos conflictos alrededor de la religión, el ser humano y su relación con Dios. Las guerras religiosas, la Reforma, y la Contrarreforma en el cristianismo formaron parte de esta revolución acerca de la libertad, la condición humana y la vinculación de la misma con el Creador.

En las Partes 3, 4, y 5 Ferrer se centra en la época de esplendor de las potencias atlánticas europeas y la construcción del "Primer Orden Económico Mundial", así como en la historia de las civilizaciones de África, Asia y Medio Oriente en esa época, para terminar con la conquista de América. A través de su relato histórico y económico, Ferrer desarrolla tres diferentes modelos según los cuales los países respondieron a los dilemas del desarrollo global del mundo. Se basa para determinar estos modelos —que son válidos aún en la actualidad— en las relaciones recíprocas que establecieron los países conquistadores del viejo mundo con sus colonias. El primer modelo que describe el autor abarca a las grandes civilizaciones orientales que al comienzo del período eran tan desarrolladas como las europeas. El sistema de intercambio entre los mercaderes locales y extranjeros se conocía como *factorías*. Es decir asentamientos, en Asia Menor sometidos a la soberanía de los príncipes locales, en los cuales, los mercaderes cristianos entraban en contacto con sus contrapartes orientales. Pero las factorías eran totalmente periféricas a la situación interna de los países. Por lo tanto, las civilizaciones orientales fueron incapaces de incorporar las fuerzas dinámicas que estaban transformando a gran parte de Europa, tanto económica como socialmente. "De allí resulta su incapacidad de responder con eficacia al dilema del desarrollo en un mundo global y, más tarde, su subordinación a las potencias imperiales", afirma el

autor. En África subsahariana la presencia europea introdujo un fenómeno de enorme trascendencia: el tráfico de esclavos. Aquí prevaleció el mismo sistema de las factorías que, como en Asia Menor, no modificó las estructuras de las sociedades africanas. El segundo modelo abarca el mundo iberoamericano y el Caribe. Aquí el autor relata que “ (...) los europeos crearon nuevas civilizaciones sometidas a la dominación colonial e incapaces de dar respuestas eficaces y autocentradas a los dilemas del desarrollo en el mundo” (p. 403). Por último, Ferrer describe un tercer modelo que contiene a las colonias británicas continentales en América del Norte en donde se lograron movilizar los factores endógenos y generar poderes intangibles.

Según Ferrer, los dos primeros modelos comparten rasgos comunes: “configuran la posición periférica y subordinada respecto del polo hegemónico y, con el tiempo, fundaron lo que es, desde entonces, el mundo subdesarrollado” (p. 404). Para el autor, a partir de la llegada de los portugueses al Oriente y el descubrimiento de América, comienza a gestarse la fractura desarrollo-subdesarrollo y centro-periferia. Mientras que en el tercer modelo, la independencia de los EE.UU. culmina un proceso comenzado en países como el Reino Unido, donde se unen, con eficacia, los grandes recursos humanos y naturales (poder tangible) con formidables factores endógenos del desarrollo y el poder intangible.

Ferrer describe cinco factores que diferenciaron aquellos países que lograron un mayor desarrollo interno y externo, de los que no lo lograron.

- 1) Ampliación de oportunidades de las personas para utilizar sus aptitudes para generar riqueza.
- 2) La aptitud y flexibilidad de los sistemas económicos, sociales y políticos de los países para incorporar a los nuevos actores sociales y la creación y distribución de la riqueza que proviene de estas transformaciones.
- 3) Procesos extensos de acumulación de capital, tecnología y capacidad organizativa de recursos que elevaron la productividad de las unidades económicas y del conjunto del sistema productivo.
- 4) Una visión del mundo que valorizaba la propia identidad, la elección de la forma de desarrollo e incorporación en el sistema internacional.
- 5) Un estado capaz de cohesionar y armonizar los recursos de la nación y viabilizar la participación activa en una economía globalizada, afianzándose en procesos autocentrados de acumulación y cambio tecnológico.

Hoy en día, palabras como “globalización”, “integración”, y “transformación tecnológica” se han convertido en supuestos conceptos nuevos que se usan con gran soltura, a veces sin entender las ramificaciones de los mismos. Ferrer realiza un análisis que nos conduce a los orígenes de estos términos y confiere verdadero sentido no sólo a los conceptos sino a los raíces de estos fenómenos.

Se podría argumentar que la hipótesis y las conclusiones de Ferrer son una dura crítica a la herencia económica, política y cultural de aquellos países que fueron colonizados por los portugueses y españoles y que hoy se los considera subdesarrollados. El supuesto “favoritismo” que el autor brinda a los países de herencia anglosajona al destacar que ellos lograron la combinación exitosa

entre los factores tangibles e intangibles de poder y su vinculación con el contexto externo, es sin duda válido. La hipótesis y los cinco factores que el autor considera fundamentales para el desarrollo interno y externo hablan por sí mismos. Aquí no se trata de favorecer a una nación, a una cultura o a un sistema sobre los otros, sino de explicar, desde una visión histórica, las razones de las diversas formas de desarrollo interno y la relación de los países con su entorno internacional.

En un mundo que tiende con mayor velocidad a la globalización económica, esta obra representa un aporte fundamental para entender las consecuencias de estos movimientos que involucran a los países en la actualidad.

Agustín P. David

**Carlos J. Moneta y Carlos Quenan (comp.). Michel Aglietta; Colin Bradford (h); Anton Brender; Néstor García Canclini; Luis Miotti; Pedro da Motta Veiga y Charles Oman, *Las Reglas del Juego. América Latina, Globalización y Regionalismo*, Buenos Aires, Corregidor, 1994, 189 páginas.**

La obra en cuestión analiza las posibilidades, riesgos y beneficios de la inserción de América Latina en los flujos de comercio internacional diseñados en el nuevo marco global. A través de sus páginas, se describen las características del nuevo patrón de la economía internacional: la decadencia de las industrias básicas y de los productos primarios frente al auge de nuevos sectores; el papel clave de la electrónica; los cambios en la composición y la orientación del comercio, constituido mayormente por bienes intermedios y entre países desarrollados (especialización intraindustrial); los cambios en los roles de los países desarrollados, donde asoma una nueva jerarquía que desafía en varios sectores a la hegemonía estadounidense; la inestabilidad estructural, con sus desequilibrios de balanza y una globalización financiera que genera fluctuaciones cambiarias y una menor autonomía monetaria por parte de los gobiernos y, finalmente, cambios fundamentales en los factores de competencia, fundados en la creciente inversión tecnológica en el proceso de producción.

Estos cambios en los factores de competencia, analizados por Charles Oman, tienen un carácter microeconómico: se basan en la ingeniería simultánea entre los sectores de diseño, producción y comercialización, la innovación continua, el trabajo en equipo, la producción *just in time*, la calidad total y la integración de cadenas de suministros. La competitividad se centra en la diferenciación más que en el precio y la incorporación de I&D eleva los costos fijos, haciendo necesario acelerar el ciclo del producto. La pérdida de importancia de la ventaja comparativa que implica el bajo costo de la mano de obra, sumado a la ventaja de la cercanía de los mercados desalienta la producción extraterritorial, tendiendo más bien hacia redes de carácter regional y no

global. Esto lleva a despertar el interés por disminuir los aranceles dentro de los bloques. Según el autor, este nuevo modelo puede ser más adecuado que el fordismo para los países menos desarrollados, siempre y cuando la regionalización sirva para incrementar la competitividad y se cuente con recursos humanos altamente calificados e infraestructura.

Particularmente relevante por el rol que adjudica al estado en la coyuntura, es el capítulo de Pedro da Motta Veiga sobre los efectos de las nuevas tendencias sobre las economías de la región, partiendo de la base de que ciertas transformaciones redefinen los márgenes de autonomía de las economías nacionales, modificándose los mecanismos de transmisión de las tendencias internacionales en el interior de las mismas. Apunta el hecho de que esta reducción de la autonomía se debe a la hegemonía de las inversiones en el actual ciclo de internacionalización y que las transformaciones que aparecen condicionando la competitividad de los países menos desarrollados son de dos tipos: regulaciones de acceso a los mercados de los países desarrollados y a las inversiones, y nuevos modelos de relación del sector público con el área industrial, con nuevas formas de gestión y de inversión. En el primer caso, los problemas de balanza en los países de la OCDE pueden llevar no ya a resucitar el proteccionismo clásico, sino un nuevo tipo de proteccionismo basado en medidas paraarancelarias en el terreno de las normas ambientales o laborales que reducirían la posibilidad de trascender las exportaciones de materias primas; en cuanto al segundo punto, la redefinición de las funciones prioritarias del estado activa el papel de las empresas y hace imprescindible la recuperación de la capacidad reguladora del estado en un marco diferente al de la etapa previa de sustitución de importaciones, ejerciendo una diplomacia económica activa como orientador de las estrategias competitivas del país.

Del capítulo de Luis Miotti y Carlos Quenan sobre competitividad tecno-industrial, podemos citar sus conclusiones como importantes: los países que tengan un crecimiento más rápido, que modernicen sus estructuras industriales y que asignen más recursos al desarrollo de su propio potencial tecnológico, tendrán más posibilidades de atraer inversiones.

El problema de la globalización financiera es tratado por Michel Aglietta y Anton Brender, quienes hacen hincapié en el papel de los bancos centrales cooperando para prestar juntos los servicios de un prestador universal y para regular la coyuntura mundial de un sistema monetario policéntrico, orientando la política de tasas de interés general. Aceptar reglas de corresponsabilidad en el tratamiento de las deudas públicas, buscando equilibrios presupuestarios estructurales en el mediano plazo y admitiendo cierta flexibilidad en las tasas de cambio para absorber *shocks* localizados sería la forma de superar la inestabilidad del sistema financiero internacional.

Todo lo detallado hasta aquí configura el grueso de la obra analizada, con dos excepciones que veremos más adelante. Pero creemos que debemos hacer un alto para aclarar el panorama y sentar algunas cuestiones que nos parecen procedentes.

A principios del siglo XX el mundo comienza a ser global y, a medida que avanzamos en el tiempo, este fenómeno se acelera y profundiza, abarcando a

todo el planeta. Esta globalización va a afectar la economía, la ecología, los sistemas políticos, de pensamiento y las interacciones entre estados e individuos, creando vínculos transgubernamentales y transestatales. A esto se agregan ciertas externalidades negativas: cuando hablamos de externalidades nos referimos a hechos, procesos o acontecimientos que se desarrollan en un país y que tienen efectos colaterales sobre los otros, implicando su solución necesariamente al estado, por sí o integrado en organismos internacionales.

Pero en gran medida a causa de esta situación que describimos, el estado nación como producto histórico, que se enfrenta ahora con desafíos absolutamente nuevos, está siendo superado por esta nueva realidad: paulatinamente va perdiendo grados de autonomía para definir políticas públicas, macroeconómicas, de defensa, ecológicas, etc. y entra en crisis. Esta crisis de reformulación y reestructuración del estado se inscribe, sin embargo, en el marco de una crisis general que podemos definir como ideológica en el sentido amplio del término: conjunto de ideas, valores y creencias comunes en las que se basa un diseño social y donde se validan las conductas públicas y privadas.

El término globalización no se refiere meramente al aspecto económico, o por lo menos no debería hacerlo. Es la expresión a escala planetaria de cambios estructurales en todos los ámbitos de la vida humana y cambios en las interacciones que vinculan a estos ámbitos. El aspecto económico es, quizás, el más perceptible, especialmente a partir de los efectos que produce en la vida cotidiana, que van desde la posibilidad de acceso a consumos antes inaccesibles (tanto si hablamos de bienes como de todo tipo de servicios) hasta el desempleo y la marginalidad que parecen inherentes a este novedoso mundo globalizado. Menos evidente en su acción, pero claramente detectables en sus consecuencias, podemos hablar de otros aspectos, tales como la globalización de las comunicaciones, que permite el acceso a la información desde y hacia cualquier parte del mundo casi instantáneamente al tiempo que difunde el discurso homogeneizador alrededor de los valores sustentados por el nuevo paradigma; o la globalización política, que se nutre del discurso occidental de expansión de la democracia y del respeto por los derechos humanos sin cuestionar los aspectos contradictorios que surgen de la intersección de estos objetivos con los resultados que se observan en esta nueva fase del capitalismo.

La obra que hoy analizamos se compone de un conjunto de artículos cuya temática gira fundamentalmente alrededor de los aspectos económicos, exceptuando un breve estudio dedicado a la identidad cultural en los procesos de integración. Este estudio, a cargo de Néstor García Canclini, es valioso porque realiza el carácter dinámico de la identidad y plantea la cuestión de cómo construir una definición contemporánea de identidad nacional a partir de la aceptación de su historicidad y multiplicidad cultural y de su conexión inevitable con redes comunicacionales internacionales.

El resto de los trabajos incluye, de vez en cuando, un párrafo o apartado referido a otras problemáticas, lo que las hace aparecer como un telón de fondo residual delante del cual se despliega la acción de un nuevo paradigma económico-productivo. En esto reside, a nuestro juicio, la falencia de esta obra. La especialización de cada uno de sus capítulos abstrae los distintos temas de

una realidad que puede ser segmentada a los efectos del análisis, pero que debe ser explicada en su total complejidad. No alcanzan las palabras de su compilador, Carlos Moneta, en el capítulo que le compete, cuando intenta salvar el sesgo exclusivamente económico de los que lo anteceden, porque comete el mismo error que los demás: se centra en aspectos descriptivos parciales, pero no explica. Sólo adosa al análisis económico un análisis de la globalización del sistema político internacional y dos apartados dedicados a la globalización de las comunicaciones y de la cultura.

Esta limitación se percibe ya en la presentación del libro, donde se habla de la transición del fordismo al post-fordismo, aludiendo sólo a las características económicas del modelo anterior: racionalización de los tiempos operativos mediante la mecanización, jerarquía estricta dentro del proceso productivo, producción en serie y a bajo costo, y mercado oligopólico. Pero el fordismo fue más que un modelo económico, y en eso reside lo traumático de su conversión en un nuevo paradigma; el fordismo fue un cúmulo de relaciones sociales sustentadas en un modelo de acumulación específico.

La "sociedad fordista" es una sociedad de masas; es la sociedad de la gran fábrica, con empleo masivo, con producción masiva de bienes para un mercado ampliado por el propio modelo, el mismo que necesita sindicatos y partidos políticos masivos y fuertes que puedan acordar los pactos que le dan vigencia y lo sostienen, y con un estado que garantice estos pactos y favorezca la acumulación bajando el costo real de la reproducción de la fuerza de trabajo vía inversión pública. Lo colectivo otorga pertenencia al individuo y la solidaridad es un valor que subyace en la organización social. El "Estado de Bienestar" corporiza esta solidaridad a través de su acción, garantizando el acceso al bienestar mínimo, mediante la educación y salud pública, planes de vivienda populares, previsión social, etc. Estos componentes son los que entran en crisis a partir de finales de los sesenta con el fin de la estabilidad acumulativa que se describe en la obra. Desde ese momento, las transformaciones del proceso productivo y el avance tecnológico que las posibilita, la disminución del empleo por unidad productiva, la desocupación creciente, el cambio de las relaciones internas en la fábrica, llevan a la acelerada disminución de la capacidad confrontativa de las organizaciones obreras. El mercado de consumo masivo de bienes baratos y calidad estándar ha dejado paso a un mercado segmentado en el cual el consumo se concentra cada vez más en los sectores de mayores ingresos.

Los partidos políticos de masas encuentran cada vez más difícil acomodarse a una realidad en la cual el favor electoral es cambiante por la incidencia de la información que se derrama permanentemente sobre sus "clientes" tradicionales y decae su capacidad globalizadora para procesar demandas sociales y organizarlas en proyectos generales. En la mayoría de los casos reemplazan la ideología globalizadora por mecanismos ideológicos "just in time": la ideología se construye y reconstruye permanentemente siguiendo los vaivenes del mercado electoral. La sociedad de masas se transforma en una sociedad de individuos consumidores, y en tal sociedad el que no puede consumir es un marginal. La pertenencia está ligada no ya a lo colectivo, sino

a la posibilidad de inserción en un mundo cambiante (los analistas simbólicos de los que habla Reich). En esta sociedad fragmentada y dividida, las tensiones internas afectan sin duda a los esquemas de regulación social preexistentes y son fuente de tensiones. A estas tensiones en el plano de lo social se agregan otras que derivan de los cambios producidos en el sistema estratégico global. El fin del conflicto Este-Oeste significó el fin de un sistema internacional estable, apoyado en un rígido bipolarismo que "ordenaba" el mundo y contenía los conflictos secundarios en un marco predecible. La desaparición de este marco genera nuevos fenómenos, hasta ahora subsumidos en los términos generales del conflicto mayor y se produce un cambio en la naturaleza de los conflictos. Estos se relacionan con problemas que la guerra fría no hizo sino postergar y enmascarar y que estallan ahora en toda su virulencia, tales como los nacionalismos étnico-religiosos, o con realidades que son percibidas ahora como problemáticas (y que generan la mayoría de las nuevas hipótesis de conflicto), tales como la ecología, los derechos humanos, el narcotráfico, el terrorismo y fundamentalmente el subdesarrollo, génesis de movimientos migratorios, insatisfacción y estallidos sociales que pueden poner en peligro un orden precario y a todas luces frágil.

Es sobre este escenario donde se despliega el fenómeno de la globalización. La búsqueda de nuevos regímenes de crecimiento a partir de fines de los sesenta lleva a cambios cualitativos que constituyen la base a partir de la cual emergen las actuales tendencias a la globalización y a la regionalización: la necesidad de optimizar la producción global de los factores, de integrar los circuitos de producción, comercialización y postventa, la reorganización de la fábrica, la orientación hacia bienes diferenciados se enmarcan en un nuevo patrón tecnológico centrado alrededor de la electrónica y que abarca no sólo a productos y a procesos, sino también a formas de comercialización, de diseño de planta industrial, de reconversión de la mano de obra y que fundamentalmente implica un recambio de los sectores dinámicos de la economía, con la decadencia de las industrias básicas.

Los cambios en la composición y la dinámica del comercio internacional son acompañados por su correlato en el ámbito de los regímenes multilaterales: el tránsito del GATT a la Organización Mundial de Comercio es el avance hacia un régimen más institucionalizado en materia de comercio internacional y no puede separarse de las condiciones generales que caracterizan a todos los ámbitos de lo internacional. Si bien la internacionalización del proceso de producción de bienes y servicios ha llevado a la disminución de la importancia del estado territorial como ámbito físico de la acumulación, esto no implica que el estado no tenga un rol en el nuevo paradigma: es el que inserta a las fuerzas productivas que se encuentran en su territorio en el proceso que se va desarrollando en el mundo. Dentro de este esquema, la interacción permanente entre el estado y los fenómenos económicos se traslada, en función de la globalización, hacia el espacio mayor de los regímenes internacionales, que aparecen como emergentes del proceso de acumulación a escala planetaria; acumulación que, en virtud de la descentralización productiva, necesita abrir cada vez más las fronteras. Estos regímenes se

transforman en las reglas necesarias para librar lo que Thurow denomina "la guerra del Siglo XXI", aludiendo a la lucha entre bloques económicos que prevé para los tiempos venideros. La aparente contradicción entre la liberalización comercial multilateral y el regionalismo es aclarada, creemos que correctamente, por uno de los autores, Colin Bradford (h), quien afirma que los acuerdos regionales, hablando del caso de América Latina, posibilitan la creación de la conciencia en los agentes económicos acerca de las metas competitivas globales, generando una nueva dinámica entre estos actores y los gobiernos. Añade que estos polos de crecimiento regional actúan como fuentes globales de crecimiento, ya que se vinculan no sólo regionalmente, sino globalmente, actuando como contrapartida a una regionalización cerrada. Son plataformas de despegue, ámbitos funcionales a la lucha económica dentro de los cuales se consolidan las tendencias en espacios más reducidos y protegidos, permitiendo salir al mundo en condiciones más ventajosas para competir y son, en este sentido, funcionales a la multilateralización y liberalización de los flujos comerciales.

El nuevo paradigma industrial conlleva una división internacional del trabajo que redefine los conceptos tradicionales de centro y periferia. En los países conviven sectores centrales y periféricos que pugnan entre sí. Paralelamente, genera dos realidades en el mercado laboral: por un lado, la necesidad de la reconversión laboral y por el otro, el desempleo estructural típico de este nuevo modelo de acumulación, en el cual la eliminación de los tiempos muertos pasa por aumentar el tiempo de valorización aplicando avances tecnológicos que producen, a su vez, la disminución de la mano de obra empleada en el proceso. La industria tradicional, por su parte, jaqueada por la pérdida de competitividad, enfrenta bajas en la tasa de ganancia y es incapaz de absorber el excedente laboral que se genera en los sectores "de punta" de la economía. La disminución del desempleo y la defensa de las industrias nacionales es el clamor que se eleva hacia los gobiernos y que los sitúa en la incómoda posición de tener que saldar esta contradicción sin quedar descolocados del proceso global. La forma de inserción específica de cada país en la economía internacional beneficia a algunos y perjudica a otros en el sentido de lograr a partir de ella el crecimiento interno de sus economías; esto tiene que ver con las dos alternativas que define Bradford en la decisión política de cada país frente a su inserción en el comercio mundial: poner el acento en las exportaciones centradas en el crecimiento interno o apuntar al crecimiento centrado en exportar lo que demanda el mercado mundial. El autor considera que esta última genera un crecimiento más rápido del producto interno ya que la apertura a los precios mundiales aumenta la eficiencia distributiva interna de la economía, pero aclara que en la resolución de esta antítesis hay que tener en cuenta que la reforma de la política comercial sin un proyecto de desarrollo y la inserción internacional sin competitividad nacional no generarán un crecimiento dinámico.

Finalmente, el paso a un nuevo modelo de acumulación genera una crisis en el ámbito regulatorio del sistema, tendiendo a perder efectividad las normas que lo rigen y evidenciando la transición hacia un nuevo marco de

transnacionalización de la economía”), en un trabajo fuertemente documentado con datos que avalan cada uno de sus argumentos y que abre esta compilación, las explica enfatizando tres de aquellas que pueden considerarse las disparadoras del proceso. En primer lugar, se puede apreciar el asombroso crecimiento de las empresas transnacionales que se expanden por todo el mundo, incrementando el volumen de sus inversiones, a la par que concentran cada vez más el poder económico y financiero, lo que en algunos casos puede relativizar el poder de decisión de los estados.

En segundo lugar, se cita un acontecimiento que sin duda sirvió de acelerador del proceso, que es la caída del bloque socialista. La globalización no puede comprenderse acabadamente si no se incorpora la dimensión de este fenómeno que permitió que el mundo fuera en poco tiempo convertido en un único y gran escenario a partir de la extinción de los bloques de acuerdo con la vieja concepción de la guerra fría. El “este” pasó a formar parte del gran objetivo de las empresas transnacionales, disponiéndose a conquistar mercados que hasta el momento les estaban negados.

En tercer lugar, puede reconocerse el incremento del intercambio comercial mundial, que exhibe el interesante dato de que en los últimos años el comercio ha aumentado más que la producción. Gran parte del comercio internacional tiene lugar bajo la modalidad del comercio intrafirma, que significa intercambio comercial entre diferentes empresas pertenecientes a una misma corporación. La estructuración de los nuevos bloques comerciales, en la nueva concepción de bloque, es un resultado de la exacerbación de la competencia comercial y de la necesidad de los estados de integrarse para mejorar las condiciones de competitividad.

Pero en el caso argentino, la política gubernamental no es la adecuada para generar mejoras en el nivel de la competitividad. Según afirma Julio Sevares (“Reinserción y competitividad en la economía globalizada”) el modelo económico vigente sólo estimula una especialización en bienes exportables que tienden a depreciarse en el mercado mundial y que además tienen escaso impacto tecnológico interno. La demanda de bienes en los mercados dinámicos está concentrada en los bienes complejos y de alto valor agregado en los que la Argentina tiene poca o nula incidencia.

La recuperación de la competitividad en las actuales condiciones de los mercados globalizados depende especialmente de la reconsideración de la actividad estatal. El estado en las actuales condiciones, manifiesta decididamente su inoperancia no sólo para alterar la marcha de la economía, sino también para promover las acciones que motoricen el desarrollo educativo y tecnológico, así como para prestar los servicios necesarios para que las empresas puedan reconvertir sus métodos de trabajo e incursionar en nuevos mercados.

Ese modelo de estado que impulsa el proyecto neoliberal pretende subordinar la acción estatal y los procesos institucionales a la lógica de la economía, lo que sin duda produce graves costos en términos de desarrollo y de paridad en la distribución del ingreso. El mercado por sí mismo no puede ser un agente eficiente en la asignación de recursos, sin que el estado y las instituciones no

garanticen un mínimo de condiciones para el proceso de acumulación de capital. Para poder comprender este fenómeno, José Nun ("América Latina en la década del '90: algunas conjeturas"), en el trabajo más próximo a la teoría política de los que incluye este volumen, elabora el concepto de "régimen social de acumulación", que ya había presentado en otras publicaciones, y que constituye un complejo de instituciones y de prácticas históricamente situadas que compone el marco dentro del cual tendrá lugar el proceso de acumulación de capital.

Tiene razón Nun cuando fundamenta que ningún proceso de acumulación de capital puede llevarse adelante ni en el vacío ni en medio del caos, siendo finalmente el "resultado contingente de una dialéctica de estructuras y estrategias", queriendo significar que tal régimen es una especie de matriz en cuyo interior se van entrelazando estrategias de acumulación y tácticas para implementarlas. De ahí la importancia de tal conceptualización, en la medida que ayuda a comprender la dinámica en la que están envueltos los países de América Latina puesto que el ordenamiento institucional favorece y estimula un severo y costoso proceso de acumulación de capital.

En este sentido, el valioso trabajo presentado por Aldo Ferrer ("Nuevos paradigmas tecnológicos y desarrollo sostenible: perspectiva latinoamericana") enfatiza la importancia que tienen los factores endógenos en el desarrollo de los países. Luego de realizar un breve repaso por la historia para demostrar la gravitación de la dimensión endógena en la consolidación de las grandes potencias, afirma que los nuevos paradigmas tecnológicos abren una perspectiva substancialmente distinta para América Latina al imponer una nueva división internacional del trabajo y ensanchar la brecha que separa a los países desarrollados de aquellos en desarrollo. Pero al mismo tiempo, esta nueva situación implica también nuevas posibilidades en tanto se exploten la capacidad y la vocación para el cambio existentes en cada país. Sin duda que la integración regional puede ejercer una influencia constructiva en la ampliación de los factores endógenos del desarrollo.

El relieve que adquieren los determinantes endógenos permite además de precisar más los análisis y de evitar imputar responsabilidades a los factores exógenos, generar propuestas que estén definitivamente ancladas en la reorganización de los aspectos institucionales y de las modificaciones en las relaciones de fuerza existente en el interior de cada nación. Como sugiere Héctor W. Valle ("La viabilidad de un nuevo paradigma industrial"), es necesario plantear la viabilidad de un modelo de producción en relación con otros elementos como la organización deseada para la producción, la estructura de consumo, el consenso entre clases y sectores acerca de las vías para el desarrollo y lógicamente, y como ya señalamos antes, el rol que debe desempeñar el estado.

Pero el planteo sobre la viabilidad de un modelo de desarrollo requiere incorporar una temática de fuerte actualidad: nos referimos a la discusión sobre cómo resolver los problemas que presentan las tendencias económicas en el mercado de trabajo. Este inconveniente está inscripto en el interior

mismo del modelo que se viene consolidando en los últimos años. Al aumento del desempleo por las tendencias recesivas de la economía en los últimos años, especialmente a partir de 1993, se suma la necesidad de bajar los costos laborales para tornar más competitivo al sector productivo, de acuerdo con la mirada que los defensores del modelo tiene sobre el tema.

Pero según vemos en lo que sostiene Rubén M. Lo Vuolo, ("Competitividad internacional y políticas sociales: ¿El revés de la trama o la trama del revés?") la discusión sobre la competitividad es en realidad una discusión sobre la productividad y desde luego sobre el empleo. El argumento con el que se presenta la flexibilización laboral pretende que la precarización del empleo puede dotar de mayor competitividad al sector, sin incorporar al debate otros elementos que lo coloquen en una discusión más amplia sobre el modelo de desarrollo. Porque como bien se pregunta Lo Vuolo: ¿Cómo se resuelve el problema de una población ocupada en descenso que tiene que sostener a un grupo creciente de desocupados? Aún más, como aquí se lo señala, cuando se ha dismantelado la posibilidad de implementar políticas sociales que no ataquen únicamente la etapa terminal de empobrecimiento de la población, sino las causas estructurales que conducen a los individuos a situaciones semejantes y que piense su inserción como agentes económicos productivos.

Pero la actividad estatal en materia de políticas sociales no puede consumarse manteniendo la inequidad del sistema tributario vigente y también la ineficiencia del estado en este caso como recaudador impositivo. El intento de Bocco y Repetto de comparar la estructura impositiva latinoamericana con los casos de los países de la OECD y de los NICs con una buena base informativa resulta contundente y lleva a la conclusión que la recaudación apoyada en gravar el consumo y no los ingresos y el patrimonio, condiciona el desarrollo y desfavorece a los sectores más necesitados. Pero además, como dicen los autores, la independencia del poder político respecto del poder económico presupone dotar al estado de medios de poder que le sean propios, de ahí que el financiamiento del mismo se convierta en un tema central. De hecho, de no modificarse la relación entre poder político y económico y en el actual contexto ¿por qué los que ya no dependan de los servicios del estado estarán dispuestos a pagar tributos para derivarlos a los que lo precisen? o ¿por qué motivo los más poderosos no dejarán de reclamar asistencia pública, en este caso bajo la forma de subsidios, amparados en su condición de aportantes? Estas preguntas sugeridas por Lo Vuolo ubican el problema de la recaudación en su real dimensión: en relación con el poder.

En la medida que la economía y las finanzas se globalizan, tal como aparece planteado en el trabajo de Carlos E. Scavo ("Dinero electrónico, génesis de la volatilidad financiera en el mundo y crisis del Estado Nacional"), surge la necesidad de elaborar algunas definiciones estratégicas para, como dijimos anteriormente, poder aprovechar con éxito estas nuevas condiciones que impone un mundo globalizado. Alguien sugirió que la palabra crisis tiene dos acepciones: peligro y oportunidad; los trabajos que integran este volumen buscan señalar ambas dimensiones del fenómeno analizado. Los errores que

se han cometido en el pasado pueden ser imputados a la falta de percepción sobre las oportunidades que se han presentado recurrentemente, pero este presente genera nuevas condiciones que no deben ser desaprovechadas. El aporte de Marcelo R. Lascano ("Estado y estrategia en el desarrollo económico") resalta las potencialidades de lo que se denomina "pensamiento estratégico" para formular y describir un sistema de prioridades que proyecte internacionalmente al país, y que lo recoleque en un lugar de relevancia a nivel mundial. Esto requiere una cuidadosa lectura del contexto internacional y la elaboración de un modelo que respete la idiosincrasia y los valores de cada pueblo, evitando la incorporación acrítica de fórmulas viables en otras realidades, y desde ya, un consenso sobre objetivos a largo plazo. Esto posiblemente resuma con brevedad proyecto y contenido de cada trabajo, pero sin duda, la discusión queda planteada.

Sergio F. Emiliozzi

**Aubrey Silberston y Christopher Raymond.** *The changing industrial map of Europe*, Londres, MacMillan Press Ltd., 1996, 192 páginas.

En los últimos diez años, la Unión Europea ha sufrido numerosas mutaciones, entre las cuales, por supuesto, se encuentra el cambio de nombre. Menos banal es la transformación de la estructura industrial, que ha concentrado la atención de diversos especialistas, plasmándose en numerosos libros que proponen un análisis de los sectores industriales más relevantes, así como de las empresas más activas en los mismos.<sup>1</sup>

En esta perspectiva se inscribe el trabajo de Silberston y Raymond, con la distinción de que, al no tratarse de una obra colectiva en la cual cada autor es responsable de un capítulo (a excepción del capítulo 7, correspondiente al sector seguros, escrito por Gerry Dickinson), le otorga una coherencia de conjunto mucho más acentuada que en la mayor parte de los libros que abordan la temática.

El libro consta de una introducción, seis capítulos referidos a diferentes sectores (tecnologías de información, sector farmacéutico, automotores, grandes comercios minoristas, transportes y seguros), un capítulo en el que se sintetizan las principales tendencias en cada sector y un capítulo de conclusiones. De buena edición y ameno estilo, el libro publica los resultados de un proyecto de investigación dedicado a la clasificación de los patrones de

---

<sup>1</sup> Véanse, por ejemplo, Andreasen, Coriat, den Hertog y Kaplinsky (ed.) *Europe's next step: organisational innovation, competition and employment* (Londres, 1995); De Jong (ed.) *The structure of european industry* (Dordrecht, 1993); Hayward (ed.), *Industrial enterprise and european integration* (Oxford, 1995) y Nilsson, Dicken y Peck (ed.), *The internalisation process: european firms in global competition* (Londres, 1996).

cambio de la propiedad, la producción, las alianzas estratégicas y la colaboración interempresaria en las actividades europeas.

El ambicioso plan queda acotado explícitamente desde el primer capítulo al análisis de la influencia del Acta Única Europea (AUE) de 1987 y de la conformación del mercado único europeo sobre la industria de la región. Esto no implica que los autores desconozcan otros factores significativos, algunos de los cuales, destacan, actuaron en el mismo sentido, mientras otros en el opuesto a la conformación de dicho mercado único. Pero el estudio intenta identificar y aislar los efectos de éste, debido a que su formulación en el AUE precedió a la mayoría de los demás y actuó como "disparador" de su transformación. Junto a ello, el programa para 1992 es en sí mismo un emprendimiento enorme, con influencias en múltiples áreas, incluyendo la remoción de barreras internas al comercio (tanto tarifarias como no-tarifarias), la unificación de los mercados de factores, la promoción de la competencia interna, la cooperación en aspectos tales como la inmigración, la tributación y la política energética y el desarrollo común de la infraestructura de transportes y comunicaciones europeas.

Las hipótesis de los autores se sustentan sobre una nutrida y actualizada información estadística. Curiosamente (a diferencia del estilo actual) no construyen densos modelos econométricos, lo cual hace accesible la lectura a quienes no poseen un afiado conocimiento de matemáticas.

El capítulo introductorio cumple holgadamente su función, es decir, nos introduce en la problemática sobre la que trabajarán en los capítulos siguientes, sintetizando las principales tendencias de la transformación estructural de la industria europea, tomando en cuenta diversas facetas, entre las cuales se destacan los cambios en el flujo y el contenido del comercio exterior y en el proceso de inversiones extranjeras en la región. Los autores muestran cómo, a partir de la institucionalización de un futuro mercado interno regional, las empresas intentan adecuarse a un flujo de inversiones en el que confluyen capitales intra y extracontinentales.

Así se incrementa el ingreso de capitales de los EE. UU. y Japón, aunque con una inserción diferenciada en el tejido económico europeo. Mientras el 63% de los *stocks* de capitales norteamericanos se encuentran radicados en la industria, para el caso del Japón estos sólo representan un 16% predominando los capitales bancarios y de seguros, con un 50%. Los capitales europeos también dinamizaron sus inversiones en la región, consolidando su presencia en el continente. Esto redujo su expansión fuera de la región, de modo tal que sus inversiones extracomunitarias perdieron importancia relativa desde mediados de la década pasada.

Cuando los autores hablan de capitales europeos, parecen estar pensando precisamente en un proceso de regionalización de la estrategia de las empresas, aun cuando no avanzan demasiado en un estudio profundo de este tema. No obstante, la importancia que le asignan a las fusiones podría dar lugar a esta interpretación. En efecto, en el período que transcurre entre 1986 y 1993, Europa asiste a un *boom* de fusiones, cuyo carácter internacional se pone de manifiesto rápidamente: si el número promedio de fusiones nacionales

se incrementa en un 50% con respecto al período 1984-1986, las fusiones intraeuropeas lo hacen en un 150% y las que se realizan entre empresas europeas y capitales extrarregionales lo hacen en la misma proporción, aunque dentro de la lógica que impone el mercado regional. Destacan que el proceso, cuyo pico se encuentra en 1990, es un fenómeno de carácter particularmente europeo (en los EE.UU. el proceso de fusiones de principios de los 80 estaba llegando a su fin) y atribuyen al AUE su responsabilidad en ello. Por eso, concluyen que las firmas europeas fueron conducidas por el AUE a una actitud mucho más ofensiva hacia el mercado regional.

En el trabajo se señala que los beneficios emergentes del mercado único varían de un sector a otro. En los capítulos sectoriales, esta hipótesis es defendida convincentemente, mostrando los éxitos y los fracasos parciales de la profundización de la integración. Los contrastes de la evolución del sector de telecomunicaciones frente al rezago de la industria informática es un ejemplo de ello. La búsqueda de una armonización de precios y de normas técnicas en el sector farmacéutico se diferencia de la estrategia de entrelazamiento de las redes en el caso de los transportes, o de la reestructuración en el marco de medidas de protección frente a las importaciones extrarregionales del sector automotor.

Si bien, como señalamos, el objetivo central es el de aislar los efectos del mercado único, en el análisis sectorial se pone de manifiesto que otros factores, tales como las transformaciones globales de la economía mundial, las políticas sectoriales de la Unión y las diferencias nacionales de potencialidad económica desempeñan un papel no despreciable como variables explicativas.

Los últimos capítulos nos muestran las luces y las sombras del proyecto de mercado único. Para Silberston y Raymond, los efectos de la integración europea sobre la estructura industrial han permitido cierto progreso. Por supuesto, el programa para 1992 no fue la suerte de "big bang" que algunos imaginaban; su implementación fue solo gradual y sus efectos variables y de magnitud limitada. De hecho, Europa es todavía un continente dividido. A pesar de la liberalización *de jure*, el mercado continúa fragmentado. Por otra parte, si bien la Comisión Europea y el Consejo de Ministros ejercen influencias sobre las políticas económicas nacionales, el sector privado es afectado por muchas otras presiones. Importantes diferencias culturales y económicas dividen a Europa. Esto es especialmente notorio en lo que concierne a las barreras no-mercantiles que dificultan la movilidad de la fuerza de trabajo.

A pesar de ello, los autores remarcan que el proceso no ha concluido y que continuará teniendo un efecto sustancial sobre la estructura y la performance de la industria europea. Su "digestión" llevará varios años y en el camino podrá verse afectada por los cambios en el contexto regional y mundial.

En el largo plazo, las privatizaciones, la competencia externa y la presión constante de la política de competencia de la Comisión Europea marcarán la velocidad de la integración industrial y del desarrollo.

Concluyen el análisis remarcando que no se puede negar que la integración política y económica han sido las fuerzas conductoras de los cambios en la

estructura industrial de Europa. Pero, como muestran los estudios sectoriales, muchos de los cambios deben ser atribuidos a factores dinámicos, psicológicos o técnicos que fueron influenciados por el programa para 1992 pero que lo trascienden. La historia revelará en el futuro —dicen— que dicho programa fue una respuesta inevitable a la integración y globalización de la manufactura y el comercio “europeos” más que su catalizador. Visto de esa forma, no es totalmente insignificante que el programa del mercado único haya precedido al Tratado de Maastricht y que la integración económica europea haya precedido a su integración política y social.

Siendo el mercado único una respuesta a factores económicos más profundos, parece pertinente preguntarse si estos factores no deberían concentrar mayor atención en el trabajo. De hecho, es posible cuestionar la perspectiva del trabajo en el sentido de “aislar” los efectos del mercado único. En definitiva, en múltiples pasajes de la obra deben recurrir a otros factores para explicar los cambios bajo análisis, pero la perspectiva los oscurece un tanto. En ese sentido, parecen quedarse a mitad de camino; ni logran aislar por completo los mencionados efectos, ni logran una buena articulación entre las distintas variables explicativas.

El bajo interés por una mayor elaboración del contexto histórico de las transformaciones es otro de los puntos críticos del mismo. Aquí, creemos que el excesivo empirismo y la falta de un marco teórico más elaborado conspiran contra un mejor encuadre de lo “transformante” de los fenómenos estudiados. No obstante, hay que señalar que en ciertos pasajes, lo que apuntamos como debilidad les otorga una versatilidad para incorporar algunos aspectos que otros trabajos pasan por alto precisamente por no cuajar en el marco teórico sustentado.

En ese sentido, las conclusiones a las que arriban los autores ponen de manifiesto la unilateralidad de quienes sostienen a rajatabla la hipótesis de la globalización. La influencia de factores nacionales y regionales tienen una participación decisiva en la transformación y no resulta claro que los factores internacionales respondan a la “lógica global” de un mundo económicamente unificado. Sin que los autores avancen sobre la discusión de esta cuestión, muchos de los tópicos que abordan son difícilmente compatibles con la idea de la “aldea global”. Por el contrario, el mundo parece hoy demasiado complejo como para encajar en tal idea simplificadora y, casi sin proponérselo, el libro que comentamos refleja casi permanentemente esa complejidad.

En síntesis, estamos frente a un trabajo que, sin estar destinado a transformarse en un “clásico”, cumple con creces el objetivo y constituye una lectura recomendable para todo aquel que se interese por el conocimiento y la comprensión de las transformaciones económicas que están ocurriendo en el viejo continente. El hecho de estar escrito en un lenguaje claro, desprovisto de tecnicismos innecesarios y de complicados herramientas teórico-analíticas lo hacen accesible no sólo a economistas, sino a un público considerablemente más amplio.