

00465



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA DE MEXICO

FACULTAD DE CIENCIAS POLITICAS Y SOCIALES

LOS PROCESOS DE INTEGRACION REGIONAL EN AMERICA LATINA: UN ANALISIS DESDE UNA PERSPECTIVA GEOESTRATEGICA, POLITICA Y DE LA ECONOMIA MUNDIAL. EL MERCOSUR, UN ESTUDIO DE CASO

T E S I S
QUE PARA OPTAR AL GRADO DE:
MAESTRA EN ESTUDIOS LATINOAMERICANOS
P R E S E N T A :
LIC. KARINA MORENO OTERO

ASESOR: DR. ADRIAN SOTELO VALENCIA



MEXICO, D. F.

ABRIL 2001

292988



Universidad Nacional
Autónoma de México



UNAM – Dirección General de Bibliotecas
Tesis Digitales
Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS ©
PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

Todo el material contenido en esta tesis esta protegido por la Ley Federal del Derecho de Autor (LFDA) de los Estados Unidos Mexicanos (México).

El uso de imágenes, fragmentos de videos, y demás material que sea objeto de protección de los derechos de autor, será exclusivamente para fines educativos e informativos y deberá citar la fuente donde la obtuvo mencionando el autor o autores. Cualquier uso distinto como el lucro, reproducción, edición o modificación, será perseguido y sancionado por el respectivo titular de los Derechos de Autor.

ÍNDICE

| | |
|--|-----|
| Agradecimientos | III |
| Capítulo I | 1 |
| Introducción | 1 |
| Aspectos teórico-metodológicos generales | 7 |
| Las herramientas de la Teoría de la Dependencia | 10 |
| Aspectos metodológicos respecto del análisis de la lógica del capital en el caso del Mercosur | 14 |
| Capítulo II. Crisis Mundial y conformación de Bloques regionales | 18 |
| Parte 1 Crisis, decadencia e imperialismo en la economía mundial contemporánea | 18 |
| Parte 2. Los procesos actuales de regionalización: Conformación de bloques regionales y acumulación | 44 |
| Parte 3 Marco de los acuerdos en la década del noventa: Multilateralismo y Bilateralismo | 55 |
| Capítulo III. Reestructuración Productiva en América Latina en la década del noventa | 62 |
| Introducción. Tendencias determinantes en la región latinoamericana, bajo el patrón de acumulación neoliberal | 62 |
| Parte 1 El análisis del Ciclo en América Latina y el Caribe. Adelanto de Capital | 63 |
| Parte 2 Tendencias de los flujos de IED a nivel mundial en la década del 90 | 76 |
| Parte 3 Segunda Fase del Ciclo de Capital en América Latina y el Caribe. | 95 |
| Reestructuración Productiva | 109 |
| Conclusión. Tendencias del comercio Internacional | 109 |
| Anexo estadístico del apartado | 112 |
| Capítulo IV. Procesos de regionalización. El debate teórico en torno al concepto de "región" | 117 |
| Parte 1. La región. Introducción | 118 |
| a). Regionalización, una aproximación desde la geografía política | 119 |
| b) Los ciclos largos en la explicación estructural de las tendencias dominantes del Orden Mundial | 125 |
| c) Los Ciclos Hegemónicos | 128 |
| d) La dimensión histórica en el análisis geopolítico | 132 |
| Continuidad y discontinuidad en los procesos de regionalización latinoamericanos y su articulación con la reestructuración económica del patrón neoliberal | 134 |
| El Mercosur desde la dimensión histórica: de los ciclos Kondratieff a los ciclos geopolíticos del sistema-mundo | 136 |
| e) Proceso de integración regional latinoamericano bajo el patrón de acumulación de sustitución de importaciones (de 1950 a 1980) | 159 |
| Parte 2. El concepto de Región en el modelo neoliberal | 173 |
| a. La regionalización, vista como "nicho de mercado" | 174 |
| Conclusión | 177 |
| b. El patrón de acumulación neoliberal detrás de los modelos de modo de producción neofordista, el aporte de Valenzuela Feijóo | 180 |
| Capítulo V. La lógica de la acumulación regional del Mercado común del sur | 183 |
| Introducción | 183 |
| Estudio de la regionalización desde un análisis que integre la dimensión socio-política desde una perspectiva histórica | 185 |
| Parte 1 Los noventa: La consolidación del patrón de acumulación neoliberal | 189 |
| Parte 1.A. a. El sistema financiero en el Mercosur | 189 |
| a. El sistema financiero en el Mercosur | 196 |

| | |
|---|-----|
| b. La inversión extranjera directa en el Mercosur | 203 |
| b.1. El Origen de la IED | 203 |
| b.2. La estrategia de los bancos extranjeros en la región | 205 |
| b.3. Inversiones de Estados Unidos en la región | 210 |
| b.4. Modalidades de la IED en el MERCOSUR | 212 |
| Privatizaciones | 216 |
| Transferencia de patrimonio público al capital privado nacional y extranjero | 217 |
| Fusiones y Adquisiciones | 228 |
| Inversión Extranjera Directa IntraMercosur | 234 |
| Sectores de Destino de la IED | 236 |
| Conclusión. La sobredeterminación financiera en un bloque regional periférico | 237 |
| c. La producción en el Mercosur | 239 |
| c.1. Flexibilización productiva en el Mercosur | 240 |
| c.1. a. Flexibilización laboral | 243 |
| Anexo estadístico del apartado | 247 |
| Parte 2 Estudio de las transnacionales en el proceso de regionalización abierta del Mercosur | 257 |
| América Latina y la industria automotriz | 270 |
| Parte 3 Los Grupos Económicos Locales, qué sitio dentro del Mercado Común del Sur | |
| Conclusión | 305 |
| Conclusiones Generales | 308 |
| Referencias Bibliográficas | 311 |

Agradecimientos

Esta tesis está dedicada especialmente a mi madre, Lidia Nélide Otero.

Por su ejemplo, fuerza y determinación para alcanzar los sueños.

Por su apoyo incondicional.

Agradezco los comentarios y las correcciones de los primeros capítulos, como colegas y amigos a: Dra. Lidia Otero y José G. Gandarilla S.

Esta tesis y gran parte de esta vida no hubiera podido realizarla tampoco, sin el apoyo de mi abuela Lydia G. Meaños.

A José G. Gandarilla Salgado, por compartir la biblioteca, la computadora y la vida en estos momentos.

También muy especialmente y por diferentes motivos:

A mi padre, Oscar A. Moreno, gracias por escribirme y preocuparte por mi todos los días.

A mi abuela Araceli O. Schnabel, por los momentos compartidos aquí y allá.

A Marcelo Moreno, por los ideales y por ser una persona indispensable en este mundo.

A María Dolores Robles...por aquellas páginas sobre la mesa..., porque te heredo el deseo de escribir.

A Hernán A. San Juan Robles, por tu apoyo incondicional en tiempos difíciles.

A Gabriel Moreno y a Santiago M., por los mañanas posibles.

A Álvaro Ávila por la amistad

A la Tía Inés y a Julia.

A Angelina Salgado por los domingos en los últimos años.

y a Raúl Gandarilla.

Además, todos los que están -y los que aparentemente ya no-, por la fuerza para seguir, siempre:

A mi abuelo Jorge Raúl Otero, a Genoveva Meaños (la nona), a Carlos, Mariano y Rolando San Juan Robles (mi niñez),

Capítulo I

Introducción: ¿cuál es la tesis central de nuestro trabajo?

Esta tesis aborda la integración regional latinoamericana durante la década que inicia en 1990. La investigación se realiza desde una crítica a la teoría del desarrollo en el contexto discursivo de la globalización: pretendiendo demostrar cómo, a partir de la *nueva regionalización* se han construido nuevos mecanismos de despojo que han transformado tanto las estructuras de dominación como las económicas, en América Latina.

El propósito central es descubrir los intersticios por donde se ha podido reformular la estructura económica regional, en otras palabras: desentrañar la lógica subyacente de los procesos de integración regional latinoamericanos, donde se ha tomado como estudio de caso el Mercado Común del Sur.

El objetivo se concentró en analizar qué potencialidades y qué límites presentaba la nueva regionalización durante la década del noventa, debatiendo esencialmente si el proceso formó parte de un proyecto contrahegemónico frente al Área de Libre Comercio para las Américas.

Con esta intención en el *Capítulo I* abordamos los aspectos teórico-metodológicos: estableciendo los parámetros, puntos de partida, nudos temáticos y herramientas teóricas que consideramos indispensables para realizar la investigación.

La propuesta consistió en rescatar las dimensiones del análisis teórico del imperialismo, como también de diversas aportaciones que desde la teoría de la dependencia nos permiten comprender con más certidumbre tal proceso.

La metodología fue transdisciplinaria, habiendo recurrido al análisis geopolítico, histórico y económico. Para la elaboración de estadística económica utilizamos herramientas de la Teoría de la Dependencia, en especial para analizar el ciclo del capital en Latinoamérica y el Mercosur, como lo propusiera Ruy Mauro Marini en su tesis acerca del subimperialismo.

Al vincular diferentes disciplinas pudimos visualizar en la Nueva Regionalización, un proceso histórico complejo, cuyas potencialidades están ligadas a pocos grupos económicos locales asociados estrechamente con el gran capital, proceso que

caracterizamos como *sobredeterminación financiera*¹. En este punto, consideramos pertinente precisar y definir los conceptos que habremos de utilizar, para lo cual definiremos brevemente las categorías principales.

Dichas categorías y conceptos nos facilitaron una aproximación al conocimiento de las tendencias a la oligopolización de los mercados; el concepto de subimperialismo -fue contrastado empíricamente-, al tratar las relaciones de dominación y su articulación con el orden mundial.

Nos nutrimos para esto de la fórmula *husserliana*² de suspender por un momento nuestro marco teórico, alimentándonos de toda la información que se constituyó en nuestra base de datos, la cual representó un eslabón fundamental del trabajo de investigación.

Luego, realizada la interpretación de la pesquisa y reencontrándonos con nuestras hipótesis, pudimos reordenar la información en un marco teórico que nos permitió subdividir la totalidad del trabajo de tesis tal como lo presentamos a continuación.

Comenzamos en el *Capítulo II* analizando las relaciones de dominación en el orden mundial vigente, prestando suma atención a los mecanismos que permitieron una rearticulación del mismo con la lógica del capital dominante en la actualidad.

A tal fin, en la *Parte 1* del Capítulo II, estudiamos la crisis mundial actual, intentando rastrear sus orígenes y debatiendo con las tesis que consideramos más relevantes, posicionándonos al mismo tiempo en una perspectiva analítica que no comulga -en general-, con los estudios dominantes referidos a los procesos de integración regional.

Los núcleos de discusión de esta sección inicial serán: la crisis capitalista desde los años setenta, su continuidad y forma de desarrollo en la periferia; la forma en la que se opera cierta institucionalidad internacional donde las relaciones de dominación se sustentan desde la posguerra sobre una hegemonía norteamericana indiscutida, que sin embargo va

¹ Kocher, B. *A ECONOMIA POLÍTICA DA INFLAÇÃO DOS PREÇOS*. BRASIL, 1964-1994. El concepto de sobredeterminación financiera fue tomado de la *Tesis de posgrado en Historia* elaborada por el Dr. Bernardo Kocher, ante la Universidad Federal Fluminense. Centro de Estudios Gales. Instituto de Ciencias Sociales y Filosofía. Coordinación de posgrado en Historia. 1997. Brasil.

² El planteo metodológico fue sugerido por el Dr. John Saxe-Fernández. Véase: *Imperialismo y Colonialidad*. Entrevista realizada a John Saxe-Fernández. En: *Revista Problemas del Desarrollo* Nro. 122. Meses: Julio/Septiembre. Año: 2000. Vol. 31. Véase también: Husserl, Edmund. *Crisis de las ciencias europeas y la fenomenología trascendental*. Colección: Alternativas. Director: Gregorio Kaminsky. 1era. Edición en español, 1984. Folios Ediciones S.A. Título del original alemán: *Die Krisis der europäischen Wissenschaften und die transzendentale Phänomenologie* (en Husserliana, Edmund Husserl gesammelte Werke, La Haya, Martinus Nijhoff, vol.6, 1962). Traducción: Hugo Steinberg.

perdiendo peso y comparte con lo que se ha dado en llamar la *Triada*³, los privilegios de un sistema capitalista que ha llegado a niveles de polarización y concentración económicos degradantes.

En este marco, las visiones acerca del Estado y de los procesos de regionalización no podrán desligarse de esta coyuntura que es la forma y el fondo desde los cuales podremos observar posteriormente⁴, los procesos de regionalización.

En la **Parte 2** del Capítulo II, nos concentramos en la **regionalización**, entendida como el proceso mundial que se consolida -en los años posteriores a 1990-, con la instauración de un orden mundial excluyente⁵, contradictorio, pero sobre todo inaprehensible desde una visión unidimensional del fenómeno en cuestión.⁶

En la **Parte 3** del Capítulo II, focalizamos nuestra atención en la temática de la regionalización en relación con las discusiones que se plantean en torno al *comercio mundial*. Se tratan los aspectos institucionales del comercio internacional -nos referimos a los acuerdos multi y bilaterales y a los tratados de integración regional-, para ser examinados y debatidos en relación con la lógica que asume el capital. Por ejemplo, planteamos algunas de las mediaciones que se construyen actualmente con el fin de viabilizar la apertura y desregulación de los mercados en la periferia.

En el *Capítulo III*, efectivizamos la propuesta analítica de Ruy Mauro Marini, insinuada en el capítulo I. Realizamos el estudio del ciclo del capital para América Latina, con el propósito de indagar cuáles fueron durante el período que nos ocupa las tendencias económicas más relevantes para la región latinoamericana en su totalidad.

Este capítulo nos permitió arribar a ciertas conclusiones preliminares que nos enfrentaron a la tarea de rediscutir las nociones teóricas específicamente relacionadas con el concepto de región, con una visión interdisciplinaria que nos proporcionara un acercamiento cabal del complejo proceso que se investiga.

Por esta razón, el *Capítulo IV* introduce nuevas herramientas analíticas, incorporando además, la dimensión geopolítica e histórica con el fin de buscar una resignificación más

³ Nos referimos a los espacios geopolíticos consolidados durante el período de la postguerra fría, encabezados por Alemania, Estados Unidos y Japón.

⁴ Concretamente, este trabajo es realizado en el *Capítulo IV*.

⁵ Que se gesta en las dos décadas anteriores, -a través del proyecto político y de la práctica del modelo neoliberal a escala mundial.

⁶ Respecto a este punto, dada la profundidad del tema, consideramos oportuno trabajar la dimensión política de la Integración regional latinoamericana y su articulación con el orden mundial en la Tesis Doctoral.

adecuada del concepto de región, en vista de los procesos concretos que constituyen nuestro objeto de estudio y que quedaban sin explicación desde la óptica planteada por las teorías convencionales.

El *Capítulo IV* se compone de dos partes. En la **Parte 1** encontramos a su vez cinco nudos temáticos, que sintetizamos en las subsecciones que presentamos a continuación:

Capítulo IV Parte 1 a): Regionalización, una aproximación desde la geografía política

Capítulo IV Parte 1 b): Los ciclos largos en la explicación estructural de las tendencias dominantes del Orden Mundial

Capítulo IV Parte 1 c): Los ciclos de hegemonía

Capítulo IV Parte 1 d): La dimensión histórica en el análisis geopolítico, la cual, contiene dos apartados donde hacemos un breve recorrido histórico y tratamos de contrastar los planteos que surgen desde la geopolítica con los procesos latinoamericanos, especialmente introducimos el caso de los países que hoy conforman el Mercosur.

Capítulo IV Parte 1 e): El proceso de integración regional latinoamericano bajo el patrón de acumulación de sustitución de importaciones (de 1950 a 1980).

El **Capítulo IV**, en la **Parte 2** presentará a su vez dos subdivisiones:

Capítulo IV Parte 2 a): El concepto de Región en el Modelo Neoliberal, donde habiendo incorporado una breve síntesis histórica de los Estados que hoy conforman el Mercosur - donde se presenta tanto la continuidad como la discontinuidad observadas en la dirección y sentido de los procesos de integración regional latinoamericanos-, nos vemos obligados a enfrentar las tesis actuales que el neoliberalismo plantea desde una visión funcionalista acerca de los procesos de regionalización.

Nuestra perspectiva concluye en la necesidad de reformular la perspectiva de análisis.

Esto se propone en el Capítulo IV Parte 2 b): El patrón de acumulación neoliberal detrás de los modelos de producción neofordista, el aporte de José Valenzuela Feijóo.

El *Capítulo V* se compone de tres grandes temáticas -las mismas que abordamos con anterioridad para el análisis del Orden Mundial y posteriormente para aprehender el proceso de integración actual en América Latina-, desde donde se procede al estudio del Mercado Común del Sur.

Por consiguiente, el Mercosur se presenta como el ‘estudio de caso’ que nos permite un análisis minucioso de las premisas que a partir de los capítulos precedentes consideramos como los ejes centrales del debate acerca de la Integración.

En principio, nos abovamos al examen de la sobredeterminación financiera, y su manifestación concreta en el Mercosur: la inversión extranjera directa, la cual se investiga desde diversos ángulos. En segunda instancia, incursionamos en lo que denominamos un proceso de transferencia de soberanía⁷ hacia los grupos económicos tradicionales y a las transnacionales norteamericanas y europeas, que son las que fundamentalmente se han beneficiado del proceso del “Mercado Común del Sur”.

Desde el perfil propuesto para abordar la cuestión, nos resulta inconcebible un estudio de las transnacionales en sí, por lo cual en la **Parte 2 del Capítulo V**, nos volcamos a la tarea de analizar la relación entre el capital local y el gran capital, así como el fenómeno de fusiones y adquisiciones. Aquí la desnacionalización y la transferencia a estos sectores dominantes del capital local asociado al gran capital, resultan más que una proposición teórica, un dato corroborado varias veces en nuestro estudio empírico.

La rama automotriz, por otra parte, ha resultado en el Mercosur un punto de inflexión que puso en peligro la viabilidad de la Integración regional. Nos dimos a la tarea de analizar dicha rama, en la **Parte 2 del Capítulo V**, ya que la mayor afluencia de IED se encuentra fundamentalmente concentrada en este sector. La relación con Estados Unidos abrirá en este apartado una discusión más compleja donde las nuevas relaciones de dependencia, la segmentación del sistema productivo de los países periféricos y la sobreexplotación del trabajo, son elementos fundamentales para entender los “mecanismos de despojo del Mercosur”. Así, el subimperialismo de Brasil se reproduce en las asimetrías entre Argentina y Uruguay y Paraguay, todo lo cual, resulta de un fortalecimiento norteamericano respecto a la región latinoamericana en su conjunto.

La formación del ALCA y su consolidación, a diferencia de 1994, hoy tiene más posibilidades de efectivizarse a través de “pactos que integren a las diferentes subregiones” en la lógica norteamericana —en el nivel productivo y político.

Los grupos económicos locales y la lógica desplegada por los mismos en el proceso de regionalización, nos resultaron, a su vez, de particular interés. En la **Parte 3 del**

⁷ O que también puede caracterizarse como un proceso de “vacío de soberanía”.

Capítulo V, planteamos la articulación de los grupos económicos locales con el gran capital y la utilización de un nuevo marco institucional –las reformas constitucionales operadas en toda la región–, que les permitió imponer (a través del discurso democrático) sin mayores conflictos al interior de cada uno de los países, el proyecto de despojo más ambicioso desde la constitución de nuestros “Estados Nación”.

Por último, nos damos a la tarea de enumerar las conclusiones del trabajo. Tanto la dimensión histórica, política, geográfica y la lógica del capital nos permitieron trazar para América Latina las que consideramos las tendencias fundamentales del período en cuestión en relación con los procesos de integración regional.

Aspectos teórico-metodológicos generales

El capital es esencialmente, una *relación social*⁸, por lo cual la percepción general de este trabajo de investigación se basa justamente en poner el acento en este aspecto, para comprender qué, cómo y quiénes se han transformado, y dónde lo han hecho, esto es, la inclusión en el análisis de la dimensión histórica y la espacial.

El “sistema capitalista” es aquí observado por lo tanto, como un conjunto de complejas y articuladas relaciones entre “actores”⁹ diversos.

Se intentarán rebatir las tesis que se sustentan desde la “*ortodoxia globalizacionista*”¹⁰, la cual plantea la “fase final del capitalismo” ó “el fin de la historia”, según la adscripción ideológica a la que se pertenezca. Desde esa perspectiva, nos asomamos a un apocalíptico devenir histórico cuyas fuerzas fundantes serían:

Las exigencias del mercado mundial¹¹

Los cambios tecnológicos¹²

La lógica del capital¹³

La lógica de los “sistemas mundo” o de los “sistemas históricos”¹⁴

Ante tal desafío las premisas las he dividido, en principio en dos grandes categorías, a saber: la premisa teórica y las metodológicas –en estas se incluyen nuestras preguntas y sus referentes. La primera responde a mi concepción del sujeto y objeto de investigación:

⁸ Destacamos nuestro convencimiento respecto de que nuestro estudio incluye esta perspectiva, ya que no sólo analizamos variables estadísticas. Estudiamos su vinculación con la burguesía local (en el caso del Mercosur) y cómo dicha clase logra construir e imponer mecanismos de dominación, expresados en formas institucionales que reflejan al interior de los Estados-Nación la relación capital-trabajo que subyacen en las nuevas formas que la explotación asume en la presente década en América Latina.

⁹ *En primera instancia se anota “actores”, más adelante se definirán con claridad los sujetos, objeto de nuestra investigación.*

¹⁰ Frase utilizada por Werner Bonefeld, en referencia a los defensores de una “fuerza inexorable e irreversible de la globalización”

¹¹ La perspectiva de la ideología dominante, entre sus principales ideólogos y defensores podemos citar a: Luhmann, Guiddens, Fukuyama, la corriente de la Cepal de comienzos de la década de 1990, G. Soros, etc.

¹² Ceceña, Holloway, así como diversos trabajos sobre la transnacionalización del capital. Véanse también los comentarios al respecto en el libro de Adrián Sotelo, *La Precarización del Trabajo en México*. Ed. El Caballito. México. 1999.

¹³ La referencia aquí es a la escuela del regulacionismo francés: Coriat, entre otros; así como la escuela sociológica de Frankfurt: Habermas, Altvater, Hirsch.

¹⁴ En esencia hacemos eco de Wallerstein y de la escuela de Braudel.

Premisa teórica:

¿Cómo estudiar hoy el capitalismo desde un materialismo histórico que enfatice la vigencia de la economía política, sin caer en el determinismo económico característico de cierta rama del marxismo?

¿Cómo entendemos la integración regional? ¿Es una consecuencia de la globalización, o de la mundialización financiera?

¿Estamos hablando del mismo fenómeno cuando nos referimos al Tratado de Libre Comercio o al de la Unión Europea que al Grupo Andino o al Mercosur?

¿Es el “bloque” un actor sistémico con carácter autárquico?

En principio el entender el capital como una relación social requiere de un esfuerzo de resignificación de conceptos como: Estado y Bloque Regional. Así mismo, si entendemos que estos últimos están, al menos en apariencia, conformados por Estados, deberemos indagar acerca de la especificidad de los mismos, y sobre todo, tendremos que enunciar qué entendemos aquí por Estado.

Según Aristóteles, cada cosa aislada es una sustancia que representa la *unión* de la *forma* y la *materia*. De ella se crean todas las cosas, la primera es la que da precisión a la segunda. Sobre esta base también denomina sustancia a la forma. *La materia es algo potencial*, algo que puede ser una cosa u otra. La forma, por el contrario, es algo actual, es lo que individualiza a la materia. La forma es, además, algo inseparable de la materia, que se halla *permanentemente en movimiento*, unida a ella.

El *Estado*: es aquí entendido como la relación política fundamental, que expresa una situación de dominación y que asume los intereses de las clases dominantes, expresando la capacidad que éstas poseen para imponerse ante las demás, es decir, *la materia* del Estado. Aparece como interés general, propone medidas que dan verosimilitud a la visión mitificadora y a la cantidad de intereses que tiene que asumir y representar.

Por otra parte, también tiene una forma: es una organización productiva y burocrático reguladora.

Es importante rescatar aquí que en nuestra conceptualización, nada novedosa por cierto, el Estado es también una *relación social*, la cual por ende necesita de *sujetos* que la pongan en acto.

Por otro lado, ¿Quiénes tienen el papel protagónico en esta obra? ¿Es la tan flagelada y omniexplicativa sociedad civil?¹⁵

En nuestro análisis carece de sentido realizar un ejercicio filosófico hegeliano: la división entre sociedad civil y política, es sobre todo una línea difusa en las vituperadas sociedades latinoamericanas, por lo cual, dada la heterogeneidad estructural regente, nos es más útil, en primera instancia recurrir a la categoría de las clases sociales.

Premisas metodológicas:

Con ellas pretendo establecer el marco desde donde se analizan los procesos referentes a la integración regional latinoamericana:

- ***Países latinoamericanos***, entendidos aquí, como un conjunto homogéneo, sin ignorar las diferencias entre regiones, países y subregiones. Esto, sin duda, por contar con una historia común, un origen común, una lengua dominante y una cultura dominante común.
- Se entenderá un ***desarrollo desigual del capitalismo***, por consiguiente, debemos tener en consideración que el Estado Burgués tiende a ser diferente si nos referimos a una formación social desarrollada ó a una subdesarrollada.

Los países latinoamericanos presentan tres características generales y sustantivas que les son comunes, las que serán incluidas como premisas y trataremos de actualizar a lo largo del trabajo, éstas son: ***Una estructura económica específica***, la ***Heterogeneidad estructural***, y por último, ***las Transferencias sistemáticas de excedentes***.

¹⁵ Arrojo luz sobre esta interrogante que planteo, cito a James Petras: "(...)Entonces, un estudioso serio, respetado y reputado, pasa a ser aquel que acepta la definición imperialista de lo que es elecciones libres y mercados libres. Es aceptar que bajo el imperialismo uno puede luchar a favor de transformaciones con conceptos amorfos, como el de sociedad civil. Cualquier persona sabe que la sociedad civil incluye esclavistas, banqueros, dueños de plantaciones. ¿Cómo es la lucha de la sociedad civil? La sociedad civil está dividida en clases, latifundistas y peones foman parte de la sociedad civil. Entonces, el problema es que la sociedad civil no es homogénea. El problema de la sociedad civil es el de las luchas de clases dentro de la sociedad civil (...). Petras, James. En: *Globaloney. El lenguaje imperial, los intelectuales y la izquierda*. Colección Herramienta. Editorial Antídoto. Buenos Aires, Argentina. 2000.

Las Herramientas de la Teoría de la Dependencia

Este instrumental teórico, puesto en marcha en el desarrollo del presente trabajo, permitirá retomar críticamente la teoría de la dependencia, retomar significará reevaluar, transformar, desarrollar. Al decir de Hinkelammert: "La teoría neoclásica del mercado es tautológica, y a partir de la crítica de Marx al capitalismo aún más claridad podemos tener acerca de que sus contenidos son utópicos y tautológicos. La teoría de la dependencia es una teoría empírica, y toda teoría empírica tiene sus limitaciones, más aún, con el consecuente paso de los años y los consiguientes cambios históricos. Una teoría no puede pretender ser omnisciente, eso es un absurdo. La única manera de lograr esa omnisciencia es tautologizando la teoría, sólo así puede presentarse válida para todos los tiempos iguales aunque no tenga ningún potencial explicativo. Desde esta perspectiva encontrarle limitaciones en la teoría de la dependencia es algo que más bien habla a favor de la misma, pues no se trata de un sistema tautologizado. Desde luego, tales limitaciones nos deben llevar a buscar su transformación y su desarrollo. La crítica que desautoriza absolutamente es más que peligrosa, es una herencia fatal de Popper."¹⁶

Algunos de los conceptos en los que reparamos a lo largo del trabajo y que son sometidos a una revisión crítica como la que propone Hinkelammert son:

El concepto de Imperialismo y Dependencia, de Theotonio Dos Santos.

Partimos de la definición que realiza Theotonio Dos Santos (Dos Santos 1968 (1973)), donde se plantea la perspectiva analítica de la teoría de la dependencia como la alternativa de análisis válida para comprender nuestra realidad. En tal sentido, nos refiere el autor: "Por dependencia entendemos una situación en la cual la economía de ciertos países está condicionada por el desarrollo y la expansión de otra economía, a la que están sujetos. La relación de interdependencia entre dos o más economías, y entre éstas y el comercio mundial, toma la forma de dependencia cuando algunos países (los dominantes) pueden expandirse y ser autosustentados, en tanto que otros países (los dependientes) sólo pueden hacerlo como un reflejo de dicha expansión, lo cual puede tener un efecto ya positivo ya negativo sobre su desarrollo inmediato".

¹⁶ Hinkelammert, F. En: Entrevista realizada por la Revista *Historia y Sociedad de la Universidad de Costa Rica*. Abril de 2000.

La relación Centro-Periferia:

En la década de los 70, confluyeron diferentes grupos de estudio en un conjunto de reuniones internacionales en torno de la discusión del sistema mundial. Como textualmente explica Theotonio Dos Santos: "esto fue organizado por el *Fernand Braudel Center*, por la *Maison des Sciences* de la Universidad de Paris y el *Sternberg Institute* en Alemania, y se desplazaba a varios países para dar continuidad al debate y al estudio.

Wallerstein propone un nuevo marco teórico, en el que el marxismo es parte, pero sin darle la preeminencia que Dos Santos piensa debería tener. Evidentemente, el marxismo debe ser tratado de una manera crítica. Pero el economista brasileño piensa que Marx tiene que estar como centro de la reconstrucción del pensamiento, digamos "avanzado" del mundo; y Wallerstein tiene otra visión. Wallerstein trabaja con los ciclos de doscientos años, Dos Santos en su crítica afirma: "no estar totalmente convencido de estos ciclos, a pesar de que la argumentación de Arrighi es bastante buena y desde ella me parece bastante correcta la idea de ciclos financieros de más largo plazo."¹⁷

Teoría del Sistema-Mundo.

El "sistema-mundo" es la "unidad de análisis" adecuada para el estudio del comportamiento social o de la sociedad. Dentro de este "sistema-mundo", la nación-estado representa alguna forma relativamente autónoma de "sociedad" que se desarrolla con el tiempo.

Otro elemento o característica es la larga duración, que refleja la insistencia en que los "sistemas-mundo" son "sistemas-históricos", esto es, que tienen comienzos, vidas y finales. Dejando claro que las "estructuras" no son inmóviles, hay "transiciones" de un sistema histórico a su sucesor o sucesores.

Para analizar la realidad I. Wallerstein plantea que un sistema histórico debiera ser entendido a partir de su génesis (cómo nació, el porqué de su emergencia): una explicación del desarrollo de éste, teniendo en cuenta los "ritmos cíclicos" y, como resultado de los mismos, las "tendencias seculares", y el advenimiento posterior de una

¹⁷ En "Entrevista a Theotonio Dos Santos". Revista Herramienta, Primavera /Verano de 1998/99. Editorial Antídoto. Pp. 61-62. Buenos Aires, Argentina.

"crisis" que culminaría con el presente sistema histórico, dándole paso a la ascensión de un sistema histórico diferente, con nuevos y distintos subsistemas periféricos.

Wallerstein cree que teniendo en cuenta el periodo del ciclo Kondratiev en que nos encontramos, es posible observar por un lado, las contradicciones intrínsecas entre el sistema mundial (que en tanto "sistema" permite explicar su funcionamiento a partir de determinadas lógicas, reglas y leyes); y por otro lado, el carácter histórico del mismo. En su argumentación podríamos distinguir un periodo de desarrollo y prever una crisis terminal para los años subsiguientes. Se anuncia entonces el advenimiento de otro sistema histórico, si enfatizamos el aspecto sistémico. Desde otro ángulo, la faceta histórica imprime movimientos y genera contradicciones, esto es perceptible si consideramos que estamos hablando de sistemas complejos.

El desarrollo de este sistema-mundial, del sistema mundial capitalista, está en su fase final, estamos viviendo la transición a otro sistema-histórico mundial. Esto se ve entre otras cosas por las contradicciones y problemas que atraviesa el actual sistema y en las formas que despliegan sus contradicciones internas, así como en los escenarios de bifurcación, que tanto para centros como para periferias preveen futuros posibles pero inciertos.

Primeramente, para los empresarios hay dos dilemas que son casi imposibles de resolver: la desruralización del mundo y la crisis ecológica. Los dos son buenos ejemplos de procesos que van de cero a ciento por ciento y cuando llegan cerca de la asíntota, pierden valor como mecanismos de ajuste. Esto constituye la fase última de una contradicción interna, que se manifiesta en la actual crisis que vivimos, y en los escenarios de bifurcación que preveen los futuros posibles.

El concepto de Subimperialismo de Ruy M. Marini:

Como categoría “estrictamente económica” , sin embargo, el autor la define tomando en cuenta varios procesos del siguiente modo:

- a) A partir de la reestructuración del sistema capitalista mundial que se deriva de la nueva división internacional del trabajo y;
- b) A partir de las leyes propias de la economía dependiente: superexplotación del trabajo, divorcio entre las fases del ciclo del capital, monopolización extrema en favor de la industria de bienes suntuarios, integración del capital nacional al capital extranjero en la forma de integración de sus sistemas de producción, etc.

El subimperialismo corresponde al surgimiento de puntos intermedios en la composición orgánica del capital a nivel mundial, a medida que éste progresa en la integración de los sistemas de producciones, así como a la llegada de una economía dependiente a la fase del monopolio y del capital financiero.

Aspectos metodológicos respecto del análisis de la lógica del capital en el caso del Mercosur

El análisis del presente trabajo recorre tres dimensiones geográfico-espaciales:

En primer lugar, el sistema capitalista, es decir el *mundo*, objeto de nuestro interés en el capítulo dos.

En segundo lugar, las regiones centrales y periféricas, utilizando como criterio las asimetrías en los grados de desarrollo observables entre los diferentes países.

En el tercer capítulo nuestro universo de análisis se acota a los procesos periféricos, siendo nuestro universo concreto de estudio, *América Latina*.

En la tercera sección, se acota aún más el objeto de estudio, la sociedad como un todo, donde se desarrollan las relaciones económicas y sociales que se investigan en el proceso de transformación actual, se refiere al *Mercosur*.

Además contamos necesariamente con subregiones, constituidas por *los países miembros del Mercosur*.

Estos cuatro recortes de la realidad, serán analizados en relación con diversas dimensiones, entre ellas las más importantes serán:

1. Dimensión económica:

Los Agentes Económicos serán diferenciados en las siguientes categorías que presentamos a continuación, las categorías analíticas que utilizaremos son:

□ La relación social que se construye en el actual desarrollo de las fuerzas productivas en el Mercosur. El trabajo, si bien aparece en el análisis a partir del estudio del ciclo del capital, no constituye el objeto central de este trabajo, ya que priorizamos la investigación de la lógica subyacente del capital, como la explicación a los procesos de transformación que dan origen a la conformación del Mercado Común del Sur. Además, cabe mencionar que la conformación del Mercosur es llevada a cabo por dos actores principales, los Estados miembros de la subregión, y el capital, en las categorías que a continuación se detallan, en cuya base se encuentra la magnitud del mismo.

□ *Capital:*

A) Magnitud del capital

Capital social: como el conjunto de capital existente en la sociedad y está compuesto “formalmente” de muchos capitales individuales.

Capital Individual: serán clasificados de acuerdo con la magnitud del capital acumulado:

Gran Capital, Mediano Capital, Pequeño Capital

B) Nacionalidad del capital

Capital Nacional: Se considera capital nacional con O'Donnell (1984) a “la fracción capitalista que detenta la propiedad y gobierna la organización de la producción de empresas capitalistas cuyo capital pertenece íntegra y mayoritariamente a sujetos nacionales, y cuyos centros superiores de decisión se hallan domiciliados en el mismo ámbito nacional”.

Esta definición se irá ajustando y modificando a partir del análisis que justamente se basa en la transformación operada por estos agentes y a pesar del carácter dependiente y periférico de los países miembros del Mercosur –Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay.

Consideramos que la transnacionalización del capital implica en sí misma el parcelamiento en Estados-Nación, como el espacio geográfico, político y económico donde se desarrollan las relaciones sociales de producción en el sistema capitalista actual, aunque desde ya el capital no tenga fronteras, o debe desbordarlas continuamente como parte de su esencia, ya que la producción capitalista es mundial.

Capital extranjero: Se entenderá como capital extranjero a las empresas filiales de las empresas transnacionales (o multinacionales), con casas matrices radicadas en los grandes centros capitalistas-, así como toda empresa con participación de intereses foráneos en su propiedad, siempre y cuando en la misma no haya participación significativa de capitales locales.

Capital Asociado: entenderemos como capital asociado a la combinación del Capital Extranjero con el Capital Nacional

C) Formas jurídicas y organizacionales de la propiedad capitalista

1. Propiedad estatal: empresas públicas pertenecientes al “capitalista colectivo” que representa el Estado.¹⁸
2. Propiedad mixta privada-estatal.
3. Propiedad privada individual o de Grupos Económicos.
4. Propiedad capitalista cooperativizada.

2. Dimensión política y hegemónica

Desarrollamos el concepto de regionalización abierta, hurgando por una parte, sobre los vínculos tejidos entre capital local y transnacionales. En otro ángulo, la relación con el Estado que construyen los Grupos Económicos Locales beneficiados nos insinúan la transformación de nuevas formas hegemónicas de dominación social que permiten establecer una nueva división regional del trabajo a partir de la conformación del Mercosur

Los procesos de integración regional en latinoamérica tienen directa relación con el *desarrollo económico* de la región, además de ilustrarnos sobre la puja *geoestratégica, política y económica* que se cristaliza en ésta.

Pero sobre todo podrán develarnos *quiénes y cómo* lideran en esta etapa a la región.

El Mercado Común del Sur nos sugiere algunos espacios vacíos que nos resulta interesante entender. *¿Para qué gestar un bloque regional que no se encuentra asociado a ninguno de los megabloques?*

Los procesos políticos que han surgido a raíz de la conformación del Mercosur, atraen en especial nuestra atención por la contradicción que plantean con la política seguida en la última década, que se manifiesta como completamente alineada a la Iniciativa de las Américas, versión actual de la doctrina monroista.

¹⁸ Respecto del capital monopolista de Estado, véase el clásico: Baran, Paul y Sweezy. *El capital monopolista*. Vs. ediciones.

Objetivos

El objetivo general del presente trabajo es desentrañar la lógica que subyace a los procesos de integración regional en América Latina, tomando como estudio de caso el Mercado Común del Sur (Mercosur).

Entendemos los procesos de integración, como inherentes a la lógica de la fuerte pugna interimperialista desatada en el centro que sirven de complemento y funcionan en concordancia con la estrategia geopolítica del capital. ¹⁹

Evaluar el impacto de la formación de los bloques regionales en la periferia es el objetivo de las reflexiones posteriores, ²⁰.

La notoria reactivación de los procesos de integración en la última década en Latinoamérica amerita la *búsqueda de la concatenación de los principales sucesos, actores y procesos* que guían este cambio en las relaciones intrarregionales.

El propósito esencial es analizar *qué potencialidades y qué límites* presenta el proceso de integración regional en América Latina.

¹⁹ (Por ejemplo en la búsqueda del centro por garantizar a través de los mismos, los recursos estratégicos)

Capítulo II

Parte I. Crisis, decadencia e imperialismo en la economía mundial contemporánea

Introducción

Una discusión acerca de los procesos de integración regional latinoamericanos que pretenda algo más que la construcción de una tipología weberiana, o una exposición clasificada o comparativa de los casos en cuestión, tiene la necesidad de integrar, en principio, una postura ante el llamado proceso de globalización y el surgimiento de los grandes bloques regionales a nivel mundial.

Desde la perspectiva de los análisis 'críticos', se aborda el estudio de la economía mundial en diversos ángulos. Cabe destacar, sin embargo, que actualmente el discurso dominante ha logrado imponer los ejes sobre los cuales gira el debate.

La temática de la globalización, aparece como un signo omniexplicativo de los tiempos que corren. Tal es su gravitación, que a partir de este 'concepto' se puede explicar una crisis financiera internacional, el desempleo, la flexibilización laboral, el resquebrajamiento y debilidad crecientes de las democracias formales, la razón de ser de los monopolios y transnacionales, el avance tecnológico, el advenimiento de una nueva fase del capitalismo, las intervenciones con finalidades 'humanitarias', la devaluación del peso, el deterioro de los términos de intercambio, la llegada de una nueva forma civilizatoria, la posmodernidad, el surgimiento de nuevos movimientos sociales, la crisis ecológica planetaria y el fin de la historia.²¹

La GLOBALIZACIÓN se constituye como una especie de sobredeterminación conceptual, discursiva que pretende erigirse como la realidad objetiva. Observemos qué es lo que el 'discurso único'²², en primera instancia plantea:

- El fin de la historia
- El advenimiento de la posmodernidad
- La desaparición del Estado-nación

Todo lo cual, deviene consecuencia de:

²⁰ (centrales y periféricos)

²¹ Los temas fueron tomados al azar de una revista de actualidad, y un libro de 'debate académico' que incluían todos los títulos referidos

²² La categoría de 'pensamiento' resulta desmesurada e inadecuada para el caso de referencia.

- El avance tecnológico, que permite una especie de fuga hacia adelante donde todo será aprehendido en una nueva red espacio, temporal y geográficamente definida por:

- la nueva 'fase' del capitalismo

- las multinacionales

- los organismos financieros internacionales

- la relocalización regional de la producción

- Y la rápida volatilidad con que el capital financiero se desplaza en:

- Una aldea global donde predominan entre otros dos supuestos determinantes: la democracia y el mercado.

Parte del 'pensamiento crítico' no acuerda, en general, con las dos premisas que encabezan el listado: nos referimos al 'fin de la historia', y a la postura ecléctica respecto de la 'posmodernidad'. Esto, se afirma, constituye parte del discurso 'neoliberal', creemos sin embargo, que un debate crítico sobre la materia, sigue siendo necesario.

El capitalismo realmente existente.

Debate acerca de la 'nueva fase' del capitalismo actual.

La historia, la política y la economía no son piezas inconexas de un extraño fenómeno, que a partir de los noventa se llama globalización. En el terreno de los debates marxistas, la búsqueda de explicación para la crisis capitalista de la era moderna, ha tendido a centrarse en los siguientes tópicos: el de la reproducción del capital social total, el de la sobreproducción, el de la tendencia a la disminución de la tasa de ganancia, o una combinación de todos estos modelos. Interrogado sobre este punto Istvan Mészáros sostiene que, 'en lo fundamental se los puede combinar. Pero lo más importante, después de todo es tener una visión global del capital.'²³

Todavía situados en el nivel metodológico, creemos necesario destacar que, si bien la noción de modo de producción sigue siendo fundamental, interpretar la realidad a través del estudio del concepto del capitalismo como sistema mundial, resulta una empresa absolutamente distinta, y quizás más compleja.

²³ Entrevista a István Mészáros, Para ir más allá del capital. En Revista Herramienta Nro. 11. Primavera-Verano. 1999/2000. Editorial Antídoto. Buenos Aires, Argentina.

A fin de introducirnos de lleno en el análisis de la economía mundial -objeto de este ensayo-, el sistema capitalista será entendido como una relación social, formación económico-social en el sentido tal cual lo utilizan autores como Luporini o Sereni, de 'unidad...de las diversas esferas económicas, sociales, políticas y culturales de la vida de una sociedad. Hacer entrar las dimensiones de la dominación, la explotación y el Estado, para el estudio de la sociedad capitalista, nos exige pensar la economía mundial sí como una unidad, pero diferenciada y jerarquizada del modo en que lo han pensado autores como M. Beaud, W. Bonefeld, entre otros.

El objetivo esencial de este escrito será el realizar un repaso por las principales tendencias que las sucesivas fases posbélicas presentaron en la economía mundial, con el fin de adentrarnos en la lógica del capital. A partir de esta evaluación, dedicaremos especial atención a la discusión acerca de la desaparición del Estado nación: el análisis del surgimiento de los 'nuevos bloques regionales' será apprehendido desde esta perspectiva.

A diferencia de otros análisis, deberíamos centrarnos, "en el período posbélico, porque nos interesa fundamentalmente caracterizar la economía capitalista mundial tal y como se configura a partir de la II. Guerra Mundial, con etapas de bipolarización (hasta los 70) y tripolarización (desde entonces)."²⁴

La 'globalización financiera' y al advenimiento de una nueva fase del capitalismo sustentada en el avance tecnológico, resultan los nudos problemáticos introductorios en la cuestión relativa a la economía mundial y el 'estado regional' contemporáneos.

I. El 'avance tecnológico':

Para la discusión de este punto comenzaremos por retomar la distinción que A. Dabat propone entre, "la llamada 'tercera revolución tecnológica' (microelectrónica, informática, robótica, laser, biotecnología, etc.) de su implantación productiva, que es el fenómeno que suele denominarse 'tercera revolución industrial'. Es la utilización capitalista de la nueva tecnología, en las condiciones concretas de la reestructuración actual del capital, la que modifica sustancialmente el escenario mundial"²⁵

El autor sugiere en seguida, sin embargo, que "esta 'utilización' es la que permite la

²⁴ Martínez Peinado, REDEM. En Propuestas para un debate. En: <http://www.redem.buap.mx/index.htm>

²⁵ Dabat y Rivera, "La modernización tecnológica y sus implicaciones socioeconómicas. México, Fundación Friedrich Ebert, 1988.

reestructuración del modo de producción y acumulación de capital, *lo que conocemos como el proceso neofordista*, basado en la producción flexible, con la gestión automatizada, la organización del trabajo a partir de círculos de control de calidad, y la conjunción entre descentralización de los procesos productivos y flujo continuo de información y circulación física entre las diversas esferas que configuran el ciclo del producto"²⁶. No discutimos que en alguna parte del mundo opere el patrón de acumulación neofordista, tal y como lo describe el autor, pero no estamos tan seguros de que esta tendencia sea mundial y generalizable, por lo cual no acordamos en que se pase a una nueva fase a partir de caracterizar que *'entramos al neofordismo'*. Estas transformaciones, sin duda alguna de significación relevante, no conforman sin embargo, la esencia, el núcleo de una 'nueva fase'. Nuestro argumento se fundamenta en que las transformaciones en el modo de producción, en todo caso, se comienzan a prefigurar desde los setenta hacia acá -en lo cual concordamos con Dabat-, *pero el capitalismo, operando a escala mundial no se reduce en nuestra opinión, a la lógica regulacionista.*

No ahondaremos más en esta cuestión, por considerar que en nuestra opinión, se ha vulgarizado la afirmación respecto de que el 'aspecto tecnológico' sería el desencadenante de una nueva fase, desde nuestro punto de vista esta argumentación no está debidamente sustentada. Por nuestra parte, no es desde la escuela de la regulación (aunque la tomamos en cuenta, sobre todo en lo que atiene a las formas operadas por la reestructuración productiva en los países centrales), por donde nos guiamos para comprender la reestructuración del sistema capitalista mundial. A nuestro favor, apuntaremos este segmento de una entrevista a Immanuel Wallerstein.

A una pregunta expresa de nuestra parte acerca de cuál es el impacto del desarrollo tecnológico actual desde su perspectiva, qué peso específico tiene éste; o en qué momento hay elementos cualitativamente distintos en cuanto al desarrollo tecnológico o no; el director del Fernand Braudel Center, respondió tajante: "No, tampoco me adhiero a una explicación del capitalismo visto como un capitalismo "tecnologicista". Evidentemente el problema, una vez más, es crear productos importantes y útiles, sobre los cuales ciertos productores tendrán un monopolio relativo. Esto permitirá obtener enormes ganancias. Indiscutiblemente esta fase necesita de inversiones tecnológicas.

²⁶ Ibidem.

Cuando soy un gran e importante productor, por ejemplo de la siderurgia a fines del siglo XIX o comienzos del siglo XX, no estoy buscando nuevas invenciones, ya que -en el momento en que logré monopolizar la siderurgia- ésta me permitió realizar inconmensurables ganancias.

Ahora bien, una vez que otros entran en el mercado, me tendré que enfrentar con una situación de mucha competencia en la producción de la siderurgia, lo cual será inevitable. En este momento, pierdo o comienzo a perder. Por consiguiente, inicio como gran capitalista una búsqueda que me conduzca hacia algo de nuevo. Y eventualmente lo hallo y entro en el mercado con este nuevo producto que monopolizo a nivel mundial, prosiguiendo de este modo por espacio de tres o de 50 años más.

Ésta es la historia del capitalismo. Como gran capitalista, en un momento dado perderé este tipo de monopolio e iniciaré entonces sí un gran esfuerzo tecnológico para hallar algo más avanzado, etcétera, y así sucesivamente. Hay que resaltar entonces que es el monopolio y la pérdida de éste la lógica que impulsa al capitalista. No es una lógica interna de la tecnología: todo lo contrario. (...)

*Lo que es importante no es la tecnología, no es la racionalidad: es el monopolio. Todo es legítimo siempre que le permita al capitalista acaparar el mercado. Sabiendo que más tarde inevitablemente va a perder el monopolio -pero va a perderlo en tres años o en cuarenta-, entre tanto gana.”*²⁷ El autor con su contundencia, nos ahorra cualquier tipo de comentario.

II. El período posbélico: de la ‘Edad de Oro’ a la pérdida relativa de hegemonía norteamericana

Introducimos en esta temática, cada una digna de una investigación exhaustiva en sí misma, nos lleva a analizar el período posbélico y tratar el surgimiento y desarrollo de dichos procesos en relación con la historia, el orden mundial, y el sistema capitalista en el centro y la periferia, a lo largo de las sucesivas fases atravesadas por éste para por último, estudiar el proceso de ‘globalización financiera’, ya contextualizado, y permitarnos una breve reflexión acerca del Estado en esta dinámica.

²⁷ Entrevista a Immanuel Wallerstein, en: Revista Herramienta Nro. 8, Bs. As., 1999.

II. 1. Doctrina Truman²⁸: La creación de los organismos financieros internacionales

Luego de concluida la Segunda Guerra Mundial, se vive un profundo proceso de transformación en el sistema internacional. Se constituye un nuevo orden mundial basado en la bipolaridad y que intentará evitar las crisis sufridas por la etapa anterior. En el periodo conocido como de 'capitalismo monopolista', o según otros autores, durante la era del 'imperialismo clásico' (1880-1914), se estableció un esquema de equilibrio entre potencias (como Japón, Estados Unidos, Alemania, Rusia, Francia y Gran Bretaña), la hegemonía se ejerce respecto de algunas ramas del comercio internacional, en gran medida el poder británico se ejecuta en el ámbito de la articulación financiera-monetaria del sistema. El periodo entre guerras, la 'Sociedad de las Naciones', se presenta extremadamente inconsistente y débil, y precipita su caída por la desintegración del mercado mundial del periodo.

Ya en la 'Sociedad de las Naciones', sin embargo, el aumento en la inversión de capital norteamericano podrá dejar ver al mundo el embrión de la potencia hegemónica emergente en el periodo posbélico. (Ver Cuadro Nro. 1).

Antes de que la II Guerra concluyera Estados Unidos comenzó a prevenirse contra los conflictos que habían proseguido a la Primera Guerra Mundial, esto es, políticas proteccionistas, devaluaciones competitivas, desvíos comerciales, etc.).

En 1944, ya siendo evidente la derrota del Eje, toma la iniciativa para la Conferencia Financiero-Monetaria Internacional de Bretton Woods, de la cual nacen el Fondo Monetario Internacional y el Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento en julio de ese año, de aquí también, se desprenderá el Plan Marshall, la Conferencia de Londres para el arreglo de la deuda alemana, el programa del Punto IV²⁹.

Más del 70% de los fondos del Plan Marshall garantizaron las exportaciones norteamericanas hacia una Europa destruida, concibiéndose desde su nacimiento un orden

²⁸ Esta línea de pensamiento fue crucial en la globalización de la geopolítica de Estados Unidos, es decir de la Doctrina Monroe. Ello se planteó oficialmente en las postulaciones del presidente Truman (doctrina Truman) en 1947 cuando presentó ante el Congreso sus razonamientos para una solicitud de 400 millones de dólares con el fin de: 'Ayudar a los pueblos libres a mantener su integridad nacional frente a las fuerzas agresoras que tratan de imponerles regímenes totalitarios'. John Saxe-Fernández, en Globalización Exclusión y Democracia en América Latina. Coordinación Heinz Dieterich. Editorial Joaquín Mortiz, S.A. de C.V., Grupo Editorial Planeta, 1997. Pp. 56. México.

²⁹ Artificio económico, dirigido a intervenir en los asuntos internos de los países periféricos.

mundial donde la concentración en determinadas 'regiones' y detentada por escasos grupos económicos vislumbraban el fabuloso crecimiento ininterrumpido, la llamada 'Edad de Oro' del capitalismo.

Cuadro 1

***Inversiones Extranjeras de los principales países exportadores de capital
(% del Total)***

| Países | Años | | | | |
|----------------------|-------|------|------|-----------|-----------|
| | 1914* | 1930 | 1960 | 1980-1984 | 1985-1989 |
| Reino Unido | 50.3 | 43.6 | 24.5 | 19.4 | 20.2 |
| Francia | 22.2 | 8.4 | 4.7 | 6 | 8 |
| Alemania | 17.3 | 2.6 | 1.1 | 7.4 | 7.8 |
| Países Bajos | 3.1 | 5.5 | 4.2 | | |
| Suecia | 0.3 | 1.5 | 0.9 | | |
| Canadá | 0.5 | 3.1 | 5.5 | | |
| EE.UU. | 6.3 | 35.3 | 59.1 | 28.1 | 14.3 |
| Japón | | | | 8.9 | 18.8 |
| Países Desarrollados | | | | 28.6 | 27.7 |
| Países en desarrollo | | | | 1.6 | 3.2 |
| Total | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 |

Elaborado por Karina Moreno.

Fuentes: World Investment Report 1991

Table 3 Outflows of foreign direct investment from five major home countries, 1985-1989.

Caputo Orlando y Pizarro Roberto, tomado de HARRY MAGDOFF, "La era del imperialismo" en Monthly Review 58-59 (Selecciones en Castellano), pág. 37-. Cálculos sobre datos de William Woodruff Impact of Western Man, Nueva York, 1966, pág. 150, excepto los ítems con asterisco.

* Los datos para 1960 son estimaciones, muy globales,

hechas exclusivamente para simplificar la exposición del cambio en la posición de Estados Unidos.

II. 2. La economía mundial desde el centro:

Nuestra hipótesis respecto del período en curso no es nueva. La base del crecimiento monumental del capital norteamericano en este período combina y articula un proyecto de redimensionamiento del Hemisferio occidental del capital, basándose en una lógica que es llevada a cabo por grandes corporaciones estadounidenses, y que se acompaña con la geopolítica que dará origen al nuevo orden internacional hasta la crisis petrolera del 73. La inversión extranjera directa se vuelca ya en los setenta masivamente hacia los países desarrollados (cerca del 68 por ciento), dejando para la periferia un flujo que sólo será invertido en industrias extractivas, especialmente en la rama petrolera (donde se concentra el 70% de la IED); con esto, la materias primas estratégicas son garantizadas por una estructura mundial cuya geopolítica como 'gran estado regional', operará mediante nuevos actores que garantizan seguridad político-militar a la inversión; la ganancia pues, está debidamente protegida.

Es interesante mencionar que lo que después fueron las 'multinacionales' crecen al calor de este sobreproteccionismo hemisférico garantizado por el triunfo de los aliados y que es capitalizado rotundamente por el centro.

Se lleva a cabo el proyecto de Harry White, su propuesta fomenta la creación de un fondo de estabilización interaliado, un banco interaliado, y reavivaba el antiguo proyecto de fundar un banco para América Latina.

Las dos iniciativas de alcance internacional -FMI y BM- fueron llevadas a cabo, en tanto que la última quedó postergada. El Congreso norteamericano votó casi sin discusión el ingreso de los Estados Unidos y su contribución a la capitalización de dichas instituciones. En un comienzo el FMI y el BM se dedican casi exclusivamente a la reconstrucción de Europa, como ya lo mencionábamos anteriormente. Es a partir de 1952, cuando se aprueban en el FMI las condiciones que regirían la concesión de préstamos stand-by. En la década del cincuenta la modalidad que imperó fue la ayuda bilateral funcionando sobre la base de la presentación de un proyecto específico. También aumenta la ayuda externa durante la administración de Eisenhower. En este periodo se perfilan dos núcleos distintivos de la política exterior norteamericana: el primero, consiste en que Europa comparta la 'ayuda' a los países en desarrollo a cambio de que se concretase el proceso de descolonización, presunta amenaza latente para la hegemonía

norteamericana; por otra parte, comienza a financiar mediante inversiones en el extranjero a 'sus' empresas privadas - para lo cual, sostuvo la creación de la Corporación Financiera Internacional (CFI) dentro del grupo del BM en 1956. Se favorece en esta etapa la creación de los bancos regionales de desarrollo: Interamericano (BID, 1960), Africano (BAfD, 1964) y Asiático (BAS, 1966). La forma que adopta la asistencia bilateral es modificada, dados los conflictos que genera, sobre todo en la periferia donde se caracteriza a las instituciones como operadoras del 'neocolonialismo'.

Prevalece, sin dudas, el enfoque bilateral, lo cual se realiza con el claro objetivo de fortalecer la presencia norteamericana en algunos países, y se concentra, en consecuencia, en 'ayuda militar'. (Egipto, Turquía, Pakistán, Yugoslavia, India, Corea, Brasil)³⁰. Comienza por otra parte, a incrementarse la crítica respecto a las modalidades de apoyo a proyectos individuales y aislados, y se defienden las preferencias para los programas, sosteniéndose que así sería posible mantener el flujo financiero capaz de generar un cambio de largo plazo. Para lo cual, tendría que generarse un consenso internacional al respecto.

Durante la administración Kennedy, surge la Alianza para el Progreso de América Latina, en el marco de la orientación que busca favorecer los programas con cada país.³¹ Estados Unidos buscó activamente una relación privilegiada con América Latina a través del llamado criterio de *under-standing of minds*.³² Con tal fin se organizaron las reuniones de coordinación de todas las agencias internacionales y gobiernos en el marco del Comité Interagencias de Alianza para el Progreso (CIAP). Cabe aclarar, que la relación que se establece con los nuevos países surgidos del proceso de descolonización en Asia y África merece una mayor asistencia técnica, ayuda bilateral Europea y términos contractuales concesionales a través de una nueva agencia que se incorporó al BM: la Asociación Internacional de Fomento (AIF) creada en 1960. En esta oportunidad comienza a advertirse el propósito de distribuir cargas de la ayuda a los países en

³⁰ Interesante es fijar nuestra atención en la lógica subimperialista que acompaña a este programa de ayuda militar, que recordamos no garantiza sólo un 'expansionismo militar norteamericano', sino que asegura al capital los recursos estratégicos y materias primas necesarias para perpetuar su concentración a nivel mundial.

³¹ Incrementó además, su apoyo al BID creando el Fondo Fiduciario de Progreso Social dedicado a otorgar préstamos concesionales con fines sociales.

³² Además del apoyo mencionado para el BID se intensificó la asistencia técnica para los organismos de planificación y para la elaboración de políticas de reforma agraria, reforma fiscal, distribución de ingresos y desarrollo de infraestructura social.

desarrollo, hacia los países europeos. Esta acción se reproduciría a fines de la década con Japón.

En el área de los organismos internacionales se anotan nuevos 'esfuerzos', se enfatiza el 'poder catalizador' de los mismos para captar recursos financieros en los mercados de todos los países desarrollados. Al aumentarse las fuentes de captación de recursos de aporte de capital para el FMI y el BM se aliviaba el peso de dichas instituciones en el presupuesto federal. También a fines de la década Estados Unidos alentó la incorporación al BID de países europeos y Japón (llamados países extrarregionales) con el objetivo de compartir el peso del financiamiento de dicha institución. En 1970 se incorporaron los primeros países extrarregionales al BID.

A lo largo de la década del setenta el peso del esfuerzo de la ayuda externa se contrajo: la asistencia oficial para el desarrollo (AOD) de Estados Unidos, medida como porcentajes del PIB, se redujo del 0.9% en 1962 a la tercera parte (0,32%) en 1970.

Los cambios que a partir de este momento se instrumentan respecto del rol de los organismos financieros internacionales, alertan a algunos sectores del capital, que temen ante una precipitada caída del sistema monetario, de continuar la política norteamericana en esta dirección.³³

II. 2.1. Las corporaciones multinacionales:

Las multinacionales, por su parte continúan su proceso de consolidación a nivel mundial. Vale decir, existe en el mundo contemporáneo una creciente interdependencia, interconexión e interrelación entre los estados y pueblos del planeta. Hilferding (1910) y Lenin (1915) analizaron el nacimiento de los monopolios modernos, uno de los rasgos fundamentales que definen a la etapa imperialista del capitalismo. Pero si bien éstos competían en el terreno del comercio mundial, aún eran por regla general (a excepción de

³³ Tal es el caso del informe Petersen. En 1970 se publica el Informe Petersen (presidente del Bank of America) que sugiere al presidente Nixon, entre otras, las siguientes recomendaciones:

- Existe un interés nacional en cooperar con los países en desarrollo
- Estados Unidos no debe buscar votos, gratitud, fines de corto plazo, ni pretender influir en los valores culturales de otros pueblos o instituciones. En cambio, su ayuda debe orientarse a construir sociedades autosostenidas
- Estados Unidos debe reconocer el derecho de los países a establecer sus propias prioridades, canalizar el esfuerzo a través de organismos internacionales y no comprometerse a determinados niveles de asistencia anual
- Estados Unidos debe revertir la tendencia decreciente de sus programas de AOD, confiar más en los organismos internacionales, proporcionar los aumentos de recursos necesarios y fortalecer las capacidades institucionales; y
- la ayuda bilateral debería canalizarse a través de un nuevo organismo: el Banco Americano para el Desarrollo Internacional.

No obstante las recomendaciones del Informe Petersen, la mayor influencia de la Tesorería inicia acciones para incorporar los países extrarregionales al BID. Esta iniciativa no fue vista con entusiasmo por varios países latinoamericanos los que la interpretaron como una forma de disminuir el compromiso de Estados Unidos con la región. *Se trató, además, de reducir la cantidad de países elegibles como prestatarios en el BM y restringir el acceso a los préstamos concesionales para sectores sociales del BID.*

los petroleros) monopolios esencialmente nacionales, tanto por sus capitales como por la localización de casi toda su producción. Tras la última postguerra, esto comenzó a cambiar con la rápida generalización de las multinacionales. Estas operaban y producían ya en varios países. Pero, en esa fase inicial, se trataba de lo que se denomina “producción multidoméstica”. Observemos cómo son caracterizadas por Theotonio Dos Santos en los setenta, el imperialismo operaba con una célula de nuevo tipo a escala mundial, es un “nuevo tipo de empresa que trasplanta hacia la escala mundial las poderosas técnicas de apropiación, administración y control privados de los resultados de la concentración tecnológica y económica de la monopolización, de la centralización, de la conglomeración y de la intervención estatal. Supera a antiguos trust y cárteles que tenían una relación de complementariedad comercial con sus actividades en el exterior, desarrolladas en función del intercambio entre la exportación de manufacturas desde los centros industriales y la importación de productos agrícolas y materias primas desde los países subdesarrollados. Las modernas corporaciones multinacionales, no sólo aumentaron significativamente el papel de los negocios internacionales en el conjunto de sus actividades, también se dedicaron a producir para el mercado interno.”³⁴ Las ‘nuevas bestias’³⁵, operan en el contexto de una economía mundial que ha sufrido transformaciones tanto en su forma como en su contenido. Podemos ilustrar siguiendo a David C. Korten, algunas de las características que se van moldeando para llegar al grado de concentración monopólica actual de las mismas:

“Dos compañías -Cargill y Con Agra- controlan el 50% de la exportación estadounidense de granos. Tres compañías -Iowa Beef Processors (IBP), Cargill y ConAgra- benefician casi el 80% de la carne de vacuno. Una empresa -Campbell's- controla cerca del 70% del mercado estadounidense de sopas. Cuatro empresas -Kellog, General Mills, Philip Morris y Quaker Oats- controlan cerca del 85% del mercado estadounidense de cereales. Cuatro compañías -ConAgra, ADM Milling, Cargill y Pillsburi- procesan cerca del 60% de la harina de este país. Esta concentración es en parte resultado de 4100 fusiones de Industrias alimentarias y formas de control mediante alto endeudamiento realizadas en Estados Unidos entre 1982 y 1990 - y el proceso de consolidación continúa.(...)”

³⁴ Theotonio Dos Santos, Imperialismo y Dependencia, Ediciones Era, 1986, México, Pág. 19.

'Los libre-empresarios tienen un argumento favorito para la globalización: apertura de mercados nacionales introduce mayor competencia y lleva a una mayor eficiencia. Aunque es un interesante argumento teórico, niega una simple realidad. Cuando los mercados son globales, las fuerzas del monopolio trascienden los límites nacionales para consolidarse a nivel global. Primero viene el llamado a abrir fronteras para aumentar las fuerzas competitivas. Luego el llamado a permitir fusiones en combinaciones cada vez más poderosas para ser 'competitivo' en el mercado mundial. Cuando en 1980 Philip Morris adquiere Kraft y General Foods, creando la compañía de alimentos más grande de Estados Unidos, los mercados estadounidenses no pasaron a ser más competitivos, sino que se formó una poderosa plataforma para crear y proyectar un poder monopólico a escala global. (...) 'Cuando cinco compañías controlan más de la mitad de un mercado global, ese mercado se considera altamente monopólico. Recientemente, The Economist publicó la tasa de concentración de cinco empresas para doce industrias globales. La mayor concentración se encontró en bienes de consumo duraderos, donde las cinco principales empresas controlan cerca del 70% del mercado mundial de su industria. En las industrias automotriz, aeronáutica, aeroespacial, electrónica, eléctrica, de artefactos electrónicos y del acero, las principales cinco compañías controlan más del 50% del mercado global, ubicándose claramente en una categoría monopólica. En las industrias de petróleo, computadoras personales y medios de comunicación, las principales cinco compañías controlan más del 40% de las ventas, lo que indica fuertes tendencias monopólicas.'³⁶

A fin de analizar los cambios de la estructura industrial en la economía mundial durante el período posbélico Albert Bergesen y Roberto Fernández, realizan un ejercicio para medir la competencia económica, juntando una serie de datos sobre las 50 corporaciones más grandes del mundo, definidas en su tamaño por las ventas anuales, a partir de la codificación anual hecha por la revista Fortune Magazine.³⁷ Basándonos en este trabajo, ofrecemos un cuadro actualizando los datos a la fecha, que podría indicarnos referencias sustantivas acerca de las tendencias relevantes en este punto. (Ver Cuadro Nro. 2)

³⁵ Tal como las denominaran Hirst y Thompson, en su libro 'Globalization in Question'

³⁶ David C. Korten, *When Corporations Rule The World*, Kumarian Press, Inc. y Berrett-Koehler Publishers, Inc, 1995. E.U., pág. 240.

³⁷ Albert Bergesen y Roberto Fernández, *¿Quién posee las 500 empresas líderes?*. En *Globalización: crítica a un paradigma*. Coordinado por: John Saxe-Fernández, UNAM, -Iiec-DGAPA-Plaza y Janés editores, 1999, México.

Cuadro no. 2
Las 50 corporaciones líderes del mundo por quinquenio y por país.**

| Años | EU | EU/PB* | GB | GB/PB* | PB | Al | Ja | Fr | It | Su | Me | Br | Ve | Ir | Ku | Sue | Ca | Aus | CoSur |
|------|----|--------|----|--------|----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|-----|----|-----|-------|
| 1956 | 42 | 0 | 4 | 2 | 0 | 1 | 0 | 0 | 0 | 1 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| 1960 | 42 | 0 | 2 | 2 | 1 | 2 | 0 | 0 | 0 | 1 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| 1965 | 38 | 0 | 3 | 2 | 1 | 4 | 0 | 0 | 1 | 1 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| 1970 | 32 | 0 | 3 | 2 | 1 | 6 | 4 | 0 | 2 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| 1975 | 23 | 0 | 5 | 1 | 1 | 7 | 5 | 3 | 2 | 1 | 0 | 1 | 0 | 1 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| 1980 | 23 | 0 | 2 | 2 | 1 | 7 | 5 | 4 | 2 | 1 | 1 | 1 | 1 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| 1985 | 21 | 0 | 2 | 2 | 1 | 6 | 7 | 2 | 3 | 1 | 1 | 1 | 0 | 0 | 1 | 0 | 1 | 1 | 0 |
| 1989 | 17 | 0 | 3 | 2 | 1 | 6 | 10 | 4 | 3 | 2 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 2 |
| 1996 | 13 | 1 | 1 | 2 | 0 | 5 | 21 | 2 | 2 | 1 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 2 |

| E.U. Estados Unidos | |
|---------------------|--|
| EU/PB* | Estados Unidos y Países Bajos |
| GB | Gran Bretaña |
| GB/PB* | *Royal Dutch Shell Y Unilever en propiedad común de intereses de Gran Bretaña y de los Países Bajos. |
| PB | Países Bajos |
| Al | Alemania |
| Ja | Japón |
| Fr | Francia |
| It | Italia |
| Su | Suiza |
| Me | México |
| Br | Brasil |
| Ve | Venezuela |
| Ir | Irán |
| Ku | Kuwait |
| Sue | Suecia |
| Ca | Canadá |
| Aus | Austria |
| CoSur | Corea del Sur |
| Lic. | Karina Moreno. |

II. 3. La periferia y la economía mundial

II. 3. 1. Sus planteos teóricos

El orden mundial hegemónico y el discurso dominante de cada período histórico permea, sin dudas, la realidad global de alguna u otra forma. Tratar el tema desde la 'periferia' resulta un despropósito para la cosmovisión globalizacionista dominante.

De otra parte, *debemos observar y llamar la atención ante el avance del imperialismo sobre los países productores de materia primas, pero, sobre todo, debemos enfocarnos al conjunto del sistema mundial, del que la 'mundialización' y la neoligarquización son sus productos naturales, volviéndose los depredadores de los países más atrasados.*

Comprender el contexto de determinados desarrollos teóricos resulta imprescindible para aprehenderlos acertadamente. Por ello, '*desde donde*' observamos y construimos nuestro objeto de estudio, resulta de especial importancia para hurgar en un proceso histórico dialéctico, y protagonizado por sujetos.

Pretendemos pues, no poner el acento en un análisis puertas adentro de latinoamérica, nos proponemos más bien, buscar los puntos de contacto con los procesos mundiales, ya que su realidad no puede ser desligada o caracterizada mecánicamente derivándola sea de los procesos acaecidos en el centro, o desde una perspectiva que sólo tenga como horizonte un universo 'nacional dependiente'.

Los dos importantes ciclos de crecimiento de América Latina, donde se transforma radicalmente su estructura productiva y social se corresponden con las dos grandes fases de 'sustitución de importaciones' que caracterizaron oportunamente los teóricos de la dependencia.³⁸

La profunda crisis por la que atraviesa la región entre 1955-1963, se cristaliza como un cambio en la división internacional del trabajo, donde el tercer mundo debe buscar una nueva forma de insertarse en la economía mundial.³⁹

³⁸ Casi simultáneamente los países de mayor nivel de desarrollo económico como Argentina, Brasil, Chile o México vivirán las consecuencias del agotamiento interior de la primera fase de la industrialización sustitutiva, traducidas en la reducción del nivel de actividad económica y el reavivamiento de la inflación (Lambert y Martín, América Latina...). El producto interno bruto por habitante del conjunto de la región, que en 1945-55 había crecido a una tasa del 3% comenzaría a desacelerarse progresivamente hasta el nivel de cero en los años 1958-1959, y mantener una tasa media de crecimiento de sólo 1% en los seis años que van desde 1958 hasta 1963 (CEPAL, varios materiales). En Alejandro Dabat, El mundo y las Naciones, UNAM-CRJM ediciones, 1993, México.

³⁹ El comportamiento del mercado mundial de productos básicos en la década de los cincuenta, estuvo sobredeterminado por las tendencias especulativas de largo plazo generadas por la guerra de Corea, en una época en que no estaban completamente superadas

El dependentismo surge en este período, ligado fuertemente con los organismos internacionales, que como vimos, intentan inmiscuirse en la política interna de la periferia con un proceder novedoso, o por lo menos opuesto al método tradicional, de la 'via diplomática', con la que había operado la anterior potencia hegemónica, Gran Bretaña.

La Cepal, uno de los tantos organismos internacionales, forma cuadros que devienen en verdaderos 'actores' de las políticas adoptadas por los estados periféricos, siendo uno de los centros donde algunos de los intelectuales de la época, se transforman y consolidan como una burocracia 'negociadora' con el centro desarrollado.

El propio desarrollo del pensamiento de Prebisch -que si como funcionario comienza creyendo y apostando a una política desarrollista, ante la imposibilidad de un 'comercio equitativo', el 'deterioro de los términos de intercambio', etc.-, vislumbra la perversa trampa en la que la economía latinoamericana se había insertado en aquel período, al seguir las 'recetas' de dichas instituciones.

El pensamiento dependentista, de un grupo de intelectuales y jóvenes de izquierda latinoamericanos se basa en la crítica y reformulación de la teoría del desarrollo formulada por la Cepal, que fomentaba, sobre todo, la entrada de la inversión extranjera directa en la región.

Pensamos que la visión centro-periferia que es constituyente del núcleo de la teoría de la dependencia, donde el mundo del centro concentra todos los beneficios y el del sur todos los rasgos negativos, estaba bastante imbuida del contexto sociopolítico dominante. Cuenta bastante, el lugar desde donde se está analizando el 'sistema mundo', es el Chile de Allende, su perspectiva y su visión antiimperialista absolutizan demasiado la discusión. Este privilegiar la perspectiva antiimperialista, le asigna poco peso en el análisis a los elementos nacionales que darán origen a la contrarrevolución que se desata en toda América Latina, y que en el Cono Sur del continente se impone a través de violentas dictaduras, esto a nuestro juicio es una cuestión esencial.

Con todas estas observaciones y con la necesidad urgente de reformular y discutir el capitalismo realmente existente nos nutrimos sin embargo, de las innumerables

las secuelas económicas de la postguerra. Por esas razones, se acumularon enormes inventarios durante la guerra (época de precios altos) y se los liquidó una vez terminada ésta en 1953, provocando una caída en los precios que duró varios años, que empalmó en 1958 con el estallido de la crisis mundial. Los precios de las exportaciones latinoamericanas cayeron desde una base 100 en 1954 a otras de 85 en 1958 y 67 en 1962, con la sola excepción del petróleo, debido a su alto nivel de cartelización. (Véase los Estudios de la Cepal de 1957 y 1958 y los Informes del FMI y la OECD). En Alejandro Dabat, El mundo y las naciones, op. Cit.

herramientas teóricas con las cuales el latinoamericanismo nos ha alimentado, llegando a tener un peso mundial trascendente, hecho inédito hasta el momento, en lo que a las ciencias sociales se refiere.

El desarrollo desigual y combinado de Günder Frank, el capital monopolista de Baran-Sweezy, así como la explotación global y la transferencia de excedentes, entre otras, se entienden como tesis necesarias para comprender la realidad actual de la mayor parte del planeta: las regiones periféricas.

Esta breve introducción, trata de tomar posición frente a la interpretación que dicha escuela formula respecto del imperialismo clásico. Observamos que las tendencias que se desencadenan a partir de la crisis del 73, no confluyen necesariamente en la comprensión del fenómeno desde la sólo perspectiva del avance del imperialismo en la región, que de hecho nos resulta objetivamente contundente. Al polemizar con el pensamiento dominante del 2000, no alcanza, no da respuesta, la sola afirmación según la cual, el imperialismo opera mediante 'Estados títeres' en los centros subimperialistas. Necesitamos analizar 20 años de crisis mundial permanente⁴⁰, que se ha manifestado de diversas formas, tanto en la periferia como en el centro, pero que sin duda refleja una realidad más compleja, donde la clase oprimida no encuentra ya su liberación en una 'desconexión' del mercado mundial –que el mismo Samir Amín reconoce que a estas alturas difícilmente pueda presentarse hoy día como alternativa válida para la periferia.

'La teoría del imperialismo fue elaborada hace más de ocho décadas, ahora a comienzos del 2000 la vieja disputa feroz entre potencias capitalistas ha sido reemplazada por una *alianza estratégica* dirigida por Estados Unidos, aunque en la misma subsisten importantes contradicciones.⁴¹

En este punto podemos elaborar una serie de conclusiones o tareas para la investigación:

1. Recorrer la economía mundial desde la crisis del 73, buscando los puntos de encuentro y continuidad en lo que al comportamiento del capital financiero se refiere, ya

⁴⁰ Mattick. Vs. obras.

⁴¹ Jorge Beinstein. Rebelión Noticia. <http://www.eurosur.org/rebelion/economia/htm>.

que creemos con Chesnais, que la mundialización del capital puede intentar comprenderse con algunas categorías del imperialismo clásico planteadas por Lenin, Hilferding o Bujarin.

2. Analizar el 'Orden Mundial', tratando de escindir lo menos posible lo 'político' de lo 'económico', y evitando 'derivar' de la estructura económica mecánicamente toda la realidad.

3. En este sentido, las transformaciones del Estado-Nación, discusión planteada por numerosos autores en todo el mundo será el objeto y cierre de este trabajo.

III. Del Año de Europa a la Crisis permanente

III. 1. Año de Europa:

"En abril de 1973, Henry Kissinger proclamaba solemnemente el Año de Europa.

El Año de Europa acabó en medio de la crisis del petróleo que siguió a la cuarta guerra árabe-israelí. El primer mundo del capitalismo industrial de Estado se hallaba en dificultades muy graves. Las potencias europeas y el Japón exploraron la posibilidad de entablar relaciones bilaterales con los países productores de petróleo; en seguida fueron llamadas al orden y advertidas de que había que constituir un frente unido bajo la dirección de los Estados Unidos, conscientes de sus responsabilidades e intereses globales, y de la posición única que les otorgaba el hecho de ser los garantes de un sistema comercial y monetario de envergadura mayor. Era necesario que la distribución y el mercado del petróleo permanecieran bajo el control efectivo de las sociedades multinacionales de la energía, con base en Estados Unidos, en su mayor parte. Desde la Segunda Guerra Mundial este poder de disposición sobre la energía había contribuido muy eficazmente a garantizar la dominación de los Estados Unidos sobre sus aliados, los cuales quedaron debidamente advertidos de que no sería tolerada ninguna transformación importante del sistema." ⁴²

⁴² Noam Chomsky. La clave de bóveda del sistema americano, La Guerra Económica Mundial, Barcelona, Fontanella, 1976.

Aunque el conflicto árabe-israelí fue más bien un pretexto, ya que los precios habían empezado a aumentar antes del embargo de 1973, el movimiento de alza se aceleró vertiginosamente después de la guerra de octubre –declarada por el embargo árabe.

Nuestra hipótesis es que aquí confluyen dos interesados, los países productores de petróleo y las multinacionales. Y aunque en última instancia, los aumentos de los precios, no fueron pagados por las compañías multinacionales, el atisbo de asociación entre Europa o Japón con los países productores, representó una afrenta para todo el sistema, tanto a nivel geopolítico como económico. El alza de los precios superó todas las previsiones del imperialismo norteamericano, donde se sintieron amenazados y se había precipitado la previsible crisis de la economía mundial.

Esta crisis, que sobre todo afectaría a los estados centrales, ¿cómo fue superada? ¿Cómo se reestructuró la economía mundial a partir de entonces?

La constante observable ha sido una continuada confluencia de poder financiero y de poder de mercado de la multinacional - por su alto nivel de concentración y, por tanto, de control sobre éste-, con el respaldo de los estados centrales a sus exportaciones e inversiones. Una de las consecuencias primordiales de la crisis del 73 es el quiebre del sistema monetario establecido en Bretton Woods, que recordémoslo, estaba basado en la convertibilidad del dólar y las tasas de cambio fijos entre las distintas monedas. El nuevo régimen de flotación monetaria, hasta el Acuerdo del Louvre, febrero de 1987, es un sistema que opera totalmente fuera de control. Luego, se inauguraría *la Nueva Regulación del G7*, donde el tipo de cambio de distintas monedas nacionales, 'pasa a definirse no sólo por su capacidad de compra, sino por los movimientos especulativos de carácter financiero'.

En resumen creemos que de la Crisis del 73, emerge ya el embrión de un nuevo ordenamiento mundial, que si bien intenta cristalizarse definitivamente en los noventa, sostenemos que se encuentra -más económica que políticamente-, en una 'crisis permanente'(Mattick).

III. 2.La antesala de la crisis en la periferia:

Aparece entonces, como indispensable económica y políticamente, transferir el sector más duro de la lucha de clases, una parte del sector industrial, cuyas cualificaciones

técnicas y sus patrones de producción estaban registrando transformaciones definitivas, con ello de paso la lucha de clases se transfiere del centro a la periferia.

La década del setenta tiene dos componentes fundamentales:

- La derrota militar de Estados Unidos en Vietnam, y
- La unidad del Tercer Mundo en torno al dominio del petróleo.

Algunos países tienen la fuerza suficiente para negociar en ese proceso; Argentina, Brasil y México, y se conjuntan con otros países de similar desarrollo en el marco del Movimiento de los No Alineados. Esto es un límite claro para la expansión colonialista en el mundo.

La política de Estados Unidos busca someter a la URSS (que cuenta con un gran poder militar), a su estrategia geopolítica. El despliegue de la tecnología militar había transformado el desarrollo del complejo militar-industrial; situándolo en una posibilidad de destrucción mutua asegurada.

Las dos superpotencias del momento se encuentran ante un desafío: ¿cómo desarrollar una estrategia militar para vencer al otro?

Estados Unidos cuenta con más precisión, entonces piensan en la posibilidad de desarrollar guerras localizadas. La guerra de 200 escalas: consiste en medir la fuerza del enemigo en cada paso. Los Estados Unidos pretenden subordinar a la URSS a esta lógica. Esta hegemonía pretendía mantenerse, ante lo cual URSS responde con la estrategia de guerra total.⁴³

Para la geopolítica norteamericana, la única opción posible es derrotar a Vietnam *totalmente*; al fracasar, se pone en jaque a todo el juego político, a todo el modelo, geopolítico y geoeconómico.

La violencia desatada en América Latina, a partir de las trágicas 'guerras de baja intensidad' -en Centroamérica, por ejemplo-, se combinan con una intervención directa de los organismos financieros internacionales en la región, dicha intervención se basa en un 'derecho adquirido' por los organismos desde los megaendeudamientos. La política a este respecto se modifica bruscamente, en su orientación, plazos y condiciones. La política norteamericana se somete a una revisión global y se expone de manera

⁴³ Además, hay que tener en cuenta la reacción vietnamita, así como la integración China.

sistemática en un documento dado a publicidad por el Departamento del Tesoro en febrero de 1982.⁴⁴

Las multinacionales comienzan también a operar como 'organismos internacionales', el ejemplo más ominoso es el caso de la Compañía AT&T y su participación en la caída del gobierno democrático de Salvador Allende en Chile, la cual ya está suficientemente documentada.

⁴⁴ En primer término este documento define los objetivos de su política en tres campos: político-estratégico como líder del mundo no-comunista; económico dirigido a la preservación de un sistema económico-financiero "libre, abierto, estable"; y humanitario para contribuir a aliviar la pobreza y mejorar el bienestar de los países en desarrollo. Todos estos objetivos serán perseguidos a través de la participación en los organismos financieros internacionales.

- En segundo lugar, el informe sostiene tres objetivos operativos que deben reflejarse en la relación costo-efectividad: promoción de sus intereses comerciales a través de la apertura de mercados para sus exportaciones, minimización de los gastos de la Tesorería, e inducción a la eficiencia en las mismas instituciones internacionales;
- La evaluación expresada en el documento, sin perjuicio de aceptar la posibilidad de mejoras, señala que los objetivos políticos y operativos, en general, han sido conseguidos; y
- Asimismo, informa que se han estudiado con detenimiento 19 críticas frecuentes a las acciones de los Estados Unidos: aún cuando muchas ya se han corregido, se siguen repitiendo. Sin embargo, restan dos que es necesario llevar adelante: mejorar la calidad de los proyectos que se financian y aplicar mecanismos de graduación en los organismos financieros para concentrar los recursos en los países más necesitados. No obstante, se señala que en estos casos deberá sopesarse la repercusión y el costo político de un proceso acelerado de graduación".

El citado documento de la Tesorería es suficientemente claro en acentuar todas las posiciones que conduzcan a: reducir y espaciar los aportes y reposiciones de capital; enfatizar las recomendaciones en materia de políticas y promover las reformas necesarias a través de programas de ajuste estructural.

Otra preocupación implícita en el documento es la circunstancia de que la menor competitividad técnica e industrial de Estados Unidos se ha reflejado en la disminución de su participación en las licitaciones internacionales del BID a raíz de la incorporación de los países extrarregionales. El liderazgo de Estados Unidos es a veces discutido por los países industrializados (casos de préstamos petroleros, grado de participación de Japón, políticas de la AIF, revisión de la política de graduación del BM en 1984 lo que ha resultado en la no graduación de ningún país).

En materia de condicionantes a través de las políticas económicas, en el largo plazo se han presentado posiciones opuestas: basta comparar los propósitos de la Alianza para el Progreso, el Informe Petersen y la Iniciativa Baker de 1985. Esta reconoce la necesidad de crecimiento y requiere a las instituciones seguir una estrategia que implica: mayor confianza en el sector privado y menor intervención del Estado; reformas estructurales (impositivos para favorecer el sector privado, mercado de trabajo, y financiero); apertura a las inversiones extranjeras y reducción de los subsidios a las exportaciones; orientación por el mercado de las tasas de cambio, tasas de interés, salarios y precios.

Más recientemente se ha registrado:

- Por razones presupuestarias han demorado la tramitación para la apertura de las negociaciones o el desarrollo de las propias negociaciones en varios casos de aumentos de capital (FMI, BM, BID).
- Un acento en los condicionantes políticos de acuerdo con las enunciaciões del secretario Baker y aparición de las llamadas condicionalidades cruzadas
- Reducción del grado de concesionalidad en las operaciones de la AIF, el Fondo Fiduciario del FMI, o el acceso al Fondo Fiduciario del BID.

Promoción de la creación de la agencia de garantía de inversiones (MIGA).

IV. El capitalismo en camino a la crisis permanente: sus tendencias dominantes en la geopolítica y la economía mundial

IV. 1. ¿Cuándo empieza a mundializarse el capital?

El capital excedente de los países productores de petróleo lubricó a las compañías multinacionales y financiaron una nueva fase de expansión de la misma: ⁴⁵

La crisis se traslada a la periferia, hasta fines de los noventa, donde vuelve a su lugar de origen. La crisis del setenta, comenzaría golpeando a las economías centrales, las cuales, sin embargo, logran menguar su caída e incluso seguir creciendo en la década del ochenta y la del noventa.

¿Cómo lo logran? Combinando transformaciones internas, que han vuelto sus propias economías aún más oligopólicas y donde el predominio es el del capital financiero. Esta combinación es la que permite convertir al excedente petrolero, que violentaría de otro modo la tasa de ganancia y acumulación del capital, en deudas externas, privatizaciones, creación de paraísos especulativos (bolsas emergentes, auges exportadores efímeros, etc.), que terminaron por reeditar y transferir masivamente fondos de la periferia al centro.

Esta estrategia, bajo la dictadura política neoliberal, tiene un límite estructural, que se manifiesta en 1997, cuando la crisis retorna a su lugar de origen, el Primer Mundo.

Cabe aclarar que imponen a la periferia, vía la presión ejercida directamente por los organismos internacionales, transformaciones, que éstas sí, modifican considerablemente algunas de las características que los Estados periféricos, habían mantenido hasta las luchas de liberación nacional de los años sesenta.

La teoría del imperialismo⁴⁶, puede explicar, en parte, el 'Acuerdo de la Triada' y su cogobierno con los organismos financieros, que le permite al capital financiero adquirir una aparente 'autonomía relativa', la cual le permitirá consolidar la vieja alianza y lanzar al mundo la contraofensiva neoliberal, dirigida por Estados Unidos en calidad de primus inter pares y cuyo discurso de la 'globalización', le permite relanzarse con nuevos bríos en la década del noventa.

⁴⁵ 'La fórmula de las instituciones bancarias mixtas combina, de nuevo, capital árabe con la experiencia bancaria occidental, contribuye a suministrar la inyección externa necesaria de capital bancario en los mercados financieros internacionales, facilitando el reciclaje de los denominados petrodólares' Conferencia en el Financial Times, del director de la Morgan Grenfell and Co. Ltd.

⁴⁶ No entendida como el advenimiento de una nueva etapa 'superior' (ultraimperialista) del capitalismo, más bien como la etapa final de éste.

Sostenemos que la triada sólo actúa como garante de un capital, que dista mucho de tener la fuerza del imperialismo clásico o del expansionismo norteamericano de posguerra.

Nos encontramos ante una economía global que presenta un estancamiento relativo permanente durante tres décadas.⁴⁷ En este escenario se incrementó vertiginosamente la polarización centro-periferia⁴⁸, y la desigualdad empobreciendo a porciones significativas de los países centrales⁴⁹. Esto redujo la demanda global y su ritmo de expansión.

*Como consecuencia de todo lo anterior podemos afirmar que la lógica de la 'mundialización financiera' responde a las necesidades de compensar los déficit globales de la producción, con recursos financieros.*⁵⁰

Un dato que ilustra este proceso de estancamiento de la economía global, de consolidación de la triada y la decadencia relativa de E. U. como hegemon mundial, lo da el hecho de que, “sumando las producciones industriales de Japón, Alemania y EE. UU. La participación norteamericana pasó de 54% en 1961, al 44% en 1974 y al 40% en 1996(IFRI-Ramses)⁵¹

V. El tema de la globalización y el debate acerca del Estado-Nación

Sostenemos que el 'nuevo orden mundial' que emerge a partir de los setenta, se basa en el establecimiento, frente a la crisis, de una gran alianza de los países que conforman la 'Triada'. Nuestro planteo central es que dichos Estados ofrecen una garantía estable al capital monopólico, garantizando una alianza entre el capital financiero y las multinacionales, e imponiendo dicho régimen de supervivencia al resto del mundo, con nuevos métodos represivos y de 'disciplinamiento social'. Los 'prescindibles', son el gran problema de este proyecto político.

⁴⁷ Véanse las posiciones de –entre otros- Robert Brenner “Turbulencias en la Economía Mundial”, Santiago, LOM ediciones, 1999; y Jorge Beinstein “La larga crisis de la Economía global”, Buenos Aires, Corregidor, 2000.

⁴⁸ Véase al respecto Samir Amin “El futuro de la polarización global” en El Capitalismo en la Era de la Globalización, Barcelona, Paidós, 1999.

⁴⁹ Como ya se reconoce hasta en los informes del Banco Mundial y del PNUD.

⁵⁰ Posición que sostienen –entre otros-, Chesnais y Dos Santos.

⁵¹ Jorge Beinstein, Escenarios de la crisis global. Los caminos de la decadencia. 6 de abril de 2000. Rebelión Noticia.

<http://www.eurosur.org/rebellion/economia-htm>

La tesis de Hirsch⁵², según la cual el 'Estado de seguridad' se encuentra reemplazado por el 'Estado nacional de competencia' se halla totalmente desacreditada por la realidad.

Su tesis 'deriva' mecánicamente una 'forma Estado' de un 'patrón de acumulación', donde las relaciones sociales, no aparecen: 'Ya que para sus proponentes la globalización 'ha resuelto' de algún modo las crisis de la acumulación capitalista, ha dejado atrás 'las relaciones sociales entre la gente' y, por ende, disuelto la resistencia a la explotación capitalista. Todo lo que podemos es rehacernos de la pérdida de los valores democrático-liberales transnacionalizando el gobierno democrático. Se sugiere que sólo de esta manera se asegurarán los derechos de los ciudadanos del mundo. Sin embargo, el llamado factor humano de la producción ya no es ciudadano, y a su vez el ciudadano no es nada más que un factor de la producción en tanto mercadería asalariada'.⁵³

Amén de lo cual, Hirsch recurre a determinados fetiches que la globalización ha instalado en este debate, a saber, el argumento de la competitividad intercapitalista y una sociedad 'sin clases'.

1. Los Estados que antes, según este autor, orientaban sus metas a la fijación de objetivos en la política económica y social 'nacional', se habrían transformado a través de la crisis del fordismo, en Estados sin facultad de regulación monetaria e incapacidad para actuar sobre el tipo de cambio. Este es un argumento falaz, como ya lo enunciábamos más arriba, dicha 'desregulación financiera' ha beneficiado especialmente a la 'Triada' que recibió los beneficios del boom petrolero mediante la absorción y reciclamiento del excedente en el terreno de la política monetaria, estableciendo tasas de cambio flotantes, que les permitieron sortear la crisis financiera y así mismo, trasladarla también hacia la periferia. Los préstamos externos continúan generando un constante drenaje de dinero líquido (transferencia de excedentes) de la periferia al norte desarrollado, sin el cual, por otra parte, el estancamiento relativo de la economía mundial no hubiese podido sortearse con tanta facilidad.

2. Las ayudas 'bilaterales' y el silencio de Europa y Japón luego de la crisis de los setenta, respecto a las intervenciones norteamericanas, constituyeron un verdadero soporte que le

⁵² Joachim Hirsch, Globalización, capital y Estado. UAM, 1996, México.

⁵³ Werner Bonefeld. Las políticas de la globalización: Ideología y Crítica. En, <http://www.dardoroscha.com.ar/biblio/docs/politicasyglobalizacion.htm>

permitió al capital reestructurarse, y pasar a la ofensiva en el experimento neoliberal de los 80, donde la tríada, en su conjunto tampoco salió tan mal librada.

3. La nueva doctrina de la competitividad internacional, fue cuestionada ya por autores como Krugman y Hirst y Thompson, entre otros. Un argumento fuerte en la década del ochenta, parte de un presupuesto: el estancamiento económico se basa en la 'falta de competitividad' de Estados Unidos a nivel internacional.

Consecuencia de esto, Reagan reduce los impuestos drásticamente, ya que de ese modo esperaba que dicho 'ahorro' fuese invertido en la producción, esto definitivamente no sucedió.⁵⁴

4. Esta visión saca conclusiones apresuradas y equívocas que sólo se basan en 'creencias' y que 'casualmente' favorecen al capital. Por ejemplo, la visión que sostiene que la competencia internacional ha erosionado la base manufacturera de los Estados Unidos, eliminando los empleos de salarios altos. La conclusión inmediata de la media de la población es que la población migrante, los está desplazando de sus puestos de trabajo⁵⁵. A pesar de todo esto el discurso globalizacionista se sigue basando en la lógica de la competencia internacional, 'en efecto, los Estados Unidos son (en palabras del presidente Clinton) 'como una gran empresa en la economía mundial'; y, como muchas empresas, ha tropezado frente a los nuevos retos de la competencia'. Como contrapeso de este repetido

⁵⁴ 'Es cierto que a principios de los ochenta los economistas profesionales fueron conscientes de que una de las implicaciones de las nuevas teorías del comercio internacional era un posible papel para las políticas estratégicas de promoción de las exportaciones en ciertas industrias. Enfrentados a esta nueva idea que era exitante, potencialmente importante pero no contrastada -sin embargo modelo determinante impuesto para su experimentación en la periferia-, estos economistas -entre los cuales el propio autor estaba incluido-, iniciaron un proceso de investigación sostenida, indagando en sus puntos débiles, confrontando la nueva idea con los datos. Después de todo, muchas cosas podrían ser ciertas. (...)Definitivamente es posible imaginar una situación en la que, debido a las imperfecciones del mercado con las que se recrea Thurow, una política comercial estratégica aumentaría de forma acusada la renta real de los Estados Unidos. Y sería muy satisfactorio que los Estados Unidos pudiesen diseñar tal política. Pero, realmente, ¿existe esa posibilidad? (...) A lo largo de los últimos diez años un gran programa de investigación ha explorado las posibilidades de las políticas comerciales estratégicas. De él se desprenden dos grandes conclusiones. Primera, la designación de las industrias que deberían recibir ayuda estratégica o la forma y niveles apropiados de ayuda son muy difíciles de determinar. Segunda, aunque la política comercial estratégica tuviese éxito, las ganancias derivadas de la misma es probable que sean muy modestas: ciertamente, mucho menor incluso que la 'solución 7 por 100' de Thurow, que está cerca de la participación total del comercio internacional en la economía de los Estados Unidos.' Paul Krugman, El internacionalismo moderno. La economía internacional y las mentiras de la competitividad. 1997, Crítica, España.-

⁵⁵ Los muertos de Arizona se repiten en toda Europa, se repiten en la frontera sur mexicana, con nuestros hermanos centroamericanos, se repiten en Argentina, con los hermanos paraguayos, bolivianos, peruanos, chilenos y uruguayos. Los indocumentados del mundo, pasan a ser presa fácil del nacionalismo más agresivo; en la clandestinidad sin recurso alguno, esta 'mano de obra' sin ningún derecho, ciudadano de ningún Estado regional; en todo caso adscrito a un Estado nacional para su repatriación, muerte o negación de sus derechos laborales, pasa a ser el botín de un capital que presiona como nunca antes para desaparecer las conquistas que los trabajadores adquirieron como 'derechos' en el presente siglo.

argumento, Krugman demuestra, con base en una investigación empírica realizada que, “los datos en los que se basan nuestras conclusiones no son ni etéreos ni difíciles de interpretar. Es particularmente descarada la evidencia de que el comercio internacional ha tenido un impacto pequeño en la dimensión del sector manufacturero. El predominio de las visiones contrarias entre los líderes de opinión que se consideran a sí mismos bien informados dice algo inquietante acerca de la calidad del debate económico en este país.”⁵⁶

En este momento podemos dirigir nuestro argumento en el otro tópico esgrimido por los globalizacionistas: La temática que pone énfasis en la importancia de la relocalización industrial y los Estados Regionales basados en las zonas geográficas donde las multinacionales fincan su producción. En este punto debemos afirmar:

1. Antes que nada, el capital se mueve -al decir de Holloway-, por lo cual, es improbable que dada la volatilidad actual de un capital espúreo, la producción en 'ciertas zonas geográficas' esté garantizada, ni por el bajo costo de la mano de obra -siempre aparecerán nuevos países en peores condiciones, y cada vez más rápidamente que permitan relocalizar la producción, o una parte de ella.

2. Sostenemos que lo que el capital garantiza en la forma en que el imperialismo actual se está desarrollando, es el retorno de la tasa de ganancia, no pudiendo concretar el lanzamiento de un nuevo 'boom' que asegure un nuevo ciclo largo, pero no sucumbiendo por ello, frente a las recurrentes crisis de sobreproducción manufacturera, por ejemplo.

3. ¿Cómo lo hace? Mediante el subsidio a la Tríada, se reserva estabilidad y poder policiaco mundial, sin rivales eventuales. Al contrario de Hirsch, pensamos que esta forma del Estado es más policiaca que de seguridad, y tiene la capacidad, inaugurada con la guerra del Golfo, de persuadir al mundo mediante misiles bastante poco inteligentes (por las fallas que observamos en la última guerra de Bosnia-Herzegovina).

4. Los ejecutores de los programas de disciplinamiento para la población, son actores fundamentales, sin los cuales ni EE.UU., ni la tríada, podrían llevar a cabo las políticas depredadoras que continúan drenando recursos financieros hacia el centro.

No encuentro mejor conclusión para este punto que citar de nueva cuenta a P. Krugman: 'Mucha gente que usa el términos 'competitividad' lo hace sin pensarlo dos veces. Les

⁵⁶ Ibidem.

parece obvio que la analogía entre un país y una empresa es razonable y que preguntar si los Estados Unidos son competitivos en el mercado mundial no es diferente, en principio, a preguntarse si General Motors es competitiva en el mercado norteamericano de monovolúmenes...Intentar definir la competitividad de una nación es mucho más problemático que definir la de una empresa. La línea de flotación para una empresa es literalmente su línea de flotación: si la empresa no puede pagar a sus trabajadores, proveedores y obligacionistas, tendrá que dejar su actividad. Por lo tanto, cuando decimos que una empresa no es competitiva, queremos decir que su posición de mercado es insostenible; que a menos que mejore su funcionamiento, dejará de existir. Los países, por otro lado, no cierran. Pueden ser felices o infelices, con su situación económica, pero no tienen una línea de flotación bien definida. Como resultado, el concepto de competitividad nacional es engañoso.”⁵⁷

En conclusión, ¿nos encontramos realmente en un escenario de fragmentación global – como afirma Hirsch- y en camino de la institución de un estado superimperialista? Como lo afirmó hace casi un siglo N. Bujarin existiría esta posibilidad ‘si se mecanizara todo el proceso social y si se eliminan todas las fuerzas hostiles a la política imperialista’, o bien, siguiendo a Hilferding: ‘Un cartel universal que dirigiera la totalidad de la producción y suprimiera así las crisis, sería económicamente posible; se le puede concebir muy bien económicamente, pero social y políticamente esta obra es irrealizable, supuesto que el antagonismo de intereses que el llevaría hasta el extremo, daría forzosamente por resultado su desaparición.’

Cabe enfatizar, que si bien convivimos desde hace bastantes décadas con oligopolios, multinacionales y organismos financieros como actores del escenario internacional, esto nunca constituyó para el capital una garantía suficiente de supervivencia. A pesar de las contradicciones que este presente, sin un Estado que contenga y reprima a las sociedades nacionales, ¿cómo subsistiría el capital? ¿Podría alguien imaginar al FMI imponiendo sus ‘recetas’ y ajustes estructurales sin la amenaza que el poder policiaco global de los Estados Unidos representan para el imaginario universal en la periferia?!

¿Elegiría el hipotético ciudadano global este pseudogobierno mundial, si tuviese chance de elegir?

⁵⁷ Paul Kugman, “El internacionalismo moderno”, Op. Cit.

Parte 2. Los procesos actuales de regionalización: Conformación de bloques regionales y acumulación

“The U.S. has the world's most diverse and efficient capital markets, wich reward, and even celebrate, risk-taking. Anyone whit an invention and a garage can hope toraise millions overnight (...) It has multiple economies, with a single currency, on a single continent that looks to both the Pacific and the Atlantic.

And most important, its big multinational companies and little entrepreneurs think globally and excel in almost everithing that is post-industrial: software, computing, package delivery, consulting, fast-food, amusement parks, advertizing, media, entertainment, hotels, financials services, environmental industries and telecommunications.

Globalization is us.”

Thomas L. Friedman, New York Times, 9 de febrero de 1997.

Los nuevos procesos de integración en América Latina plantean diversos interrogantes acerca de su posición y capacidad de supervivencia y negociación dentro del contexto internacional actual

A primera vista, pareciera que existe una contradicción esencial en procesos de integración regional como el Mercosur: países periféricos que intentan acordar políticas conjuntas (países altamente dependientes (y no precisamente del comercio intrarregional), que se encuentran cada vez más rezagados respecto de la tecnología de punta, la calificación de su mano de obra, los altos niveles de desempleo, inestabilidad política, analfabetismo, crecimiento de la pobreza y, por consiguiente, aumento de la heterogeneidad estructural) versus la aplicación de la política neoliberal de un modo que podría calificarse de irracional si analizamos por ejemplo, la forma en que se llevó a cabo el proceso de privatizaciones en la región.

Estamos presuponiendo aquí, que los Estados-Nación periféricos presentan paralelamente a la subordinación política, económica y militar a Estados Unidos un proyecto contra –

hemisférico, un bloque regional, subregional, aparentemente fuera de la órbita norteamericana.

Es coherente pensar que frente al neoproteccionismo de la Triada del mundo desarrollado, ante el apartheid tecnológico, se intenten conformar subbloques alrededor de países como Brasil. La finalidad estratégica es clara, la necesidad de alcanzar una “alianza” que permita un mejor posicionamiento a nivel internacional es urgente, la cuestión es: ¿puede consolidar América Latina un bloque subregional, a pesar de su matriz estructural, del nivel de dependencia externa?, ¿podrá políticamente sanear la corrupción y la exclusión de las grandes mayorías empobrecidas?

Creemos que el dilema a enfrentar para América Latina no se reduce a su subsunción total a el ALCA, o a una variante aparentemente más indirecta, como sería la conformación de bloques subregionales a nivel mundial, Mercosur, por ejemplo.

En casos como el latinoamericano donde las transnacionales (mayoritariamente con participación del capital estadounidense) son las partes interesadas directamente en lo que al proceso de integración económico se refiere: *¿qué posibilidades tiene el proyecto político contra – hegemónico que estaría promoviendo la conformación de este subbloque?*

¿Qué significado tiene la conformación de un bloque subregional que presenta una apertura comercial total frente a los grandes megabloques?

¿Quién es el beneficiado con esta relación claramente asimétrica y no recíproca para América Latina?

El argumento que aquí tratamos de esbozar es que dentro de la actual “forma transitoria de dependencia”, la integración de algunas regiones (como podrían ser el sur paulista y la cuenca del plata) como subcentros políticos, económicos, financieros; de subcontratación, etc, facilita al capital oligopólico⁵⁸ en gran parte su tarea.

⁵⁸ Se habla de oligopolio cuando la producción o las ventas de una rama o un grupo de productos es dominada por escasas empresas. La mayoría de los autores definen que si las cuatro firmas más importantes tienen más del 25% del mercado, comienza una situación de oligopolio. Entre el 25% y el 50%, es aún un oligopolio débil o inestable. Más allá del 50% se lo define como oligopolio durable y cristalizado. Los oligopolios moderadamente concentrados serían aquellos en que las ocho primeras firmas retienen entre el 70 al 85% del mercado y las cuatro primeras entre el 50% y el 65%. Los muy concentrados, entre el 85% y el 90% las ocho primeras, y del 60% al 65% las cuatro primeras. Los altamente concentrados, más del 90% las ocho primeras firmas y del 65% al 75% las cuatro primeras.

Podemos observar cómo fácilmente los holdings que operan en amplios mercados regionales cuentan con un ámbito ideal de actividad. Se hacen, por ejemplo, imbatibles para los competidores que sólo operan a escala nacional (aunque sean monopolícos), les facilita las “deslocalizaciones”, el comercio intrasectorial, etc.⁵⁹

El contexto internacional dimensión geopolítica, ideológica, geoestratégica y económica.

Resulta esencial distinguir el proceso en sí de globalización, término vago y ambiguo hasta hoy en cuanto a su significado, respecto del discurso hegemónico dominante y las políticas que de él se desprenden: nos referimos por cierto al “neoliberalismo”, que suele confundir el orden de los factores, con el claro objetivo de alterar el producto.

Vale decir, por un lado existe en el mundo contemporáneo una creciente interdependencia, interconexión e interrelación entre los estados y pueblos del planeta. Hilferding (1910) y Lenin (1915) analizaron el nacimiento de los monopolios modernos, uno de los rasgos fundamentales que definen a la etapa imperialista del capitalismo, pero si bien éstos competían en el terreno del comercio mundial, aún eran por regla general (a excepción de los petroleros) monopolios esencialmente nacionales, tanto por sus capitales como por la localización de casi toda su producción. Tras la última postguerra, esto comenzó a cambiar con la rápida generalización de las multinacionales. Estas operaban y producían ya en varios países. Pero, en esa fase inicial, se trataba de lo que se denomina “producción multidoméstica”.

“La industria internacional era una colección de industrias esencialmente domésticas”⁶⁰

En la base económica, por otra parte, se han producido cambios extraordinarios, entre los que sobresale el inédito aumento de la internacionalización del capital, el dominio del capital especulativo sobre el capital productivo y la consolidación de las transnacionales como rectoras de los procesos económicos mundiales imponiéndose más allá de fronteras, soberanías, regiones, o, dicho de otro modo, las transnacionales redefiniendo los tiempos, espacios de circulación del capital dinero, y de sus bases productivas,

⁵⁹ En este apartado, se abre la etapa de investigación, a través de la recolección análisis y elaboración de información estadística que nos permitirá constatar empíricamente cuál es la situación concreta por la que atraviesa el proceso de integración en el periodo estudiado, de 1990 a 1995. Se acompañan los estudios preliminares efectuados hasta la fecha en el “Anexo 1º”.

⁶⁰ Chesnais, La mondialisation du capital, Syros, París, p.208

disminuidas notablemente en relación con el capital especulativo, y en un proceso de franco estancamiento.

Los avances tecnológicos, permiten una suerte de mediatización del mundo, se homogeneizan los modelos y estándares de consumo, se modifica la forma del trabajo, se “globalizan” los mercados laborales, de bienes y servicios, y por supuesto, los financieros.

Desde un computador se pueden transferir hoy inversiones del Congo a Tokio, y al ratito, puedo pasar a Indonesia si encuentro esa bolsa más confiable, las bancas centrales, ni siquiera las de los países más desarrollados, pueden controlar estos procesos.

“El capital se mueve...El capital británico se exporta y se invierte en África. El capital japonés sale de Japón y fluye hacia Estados Unidos. El capital, como perro, se entiende como algo básicamente fijo, pero es capaz de moverse. El capital está ligado, pero es capaz de desligarse. En este sentido, la Volkswagen tiene una fábrica automotriz en Puebla, pero sabemos que puede cerrar su fábrica y mover su capital a otro lugar. El capital es capaz de moverse, pero se define en primer lugar en términos de su ligazón: a una empresa (Volkswagen), a una rama económica (la industria automotriz) y a un lugar (Puebla, Alemania)...”⁶¹

Aparece asimismo, una nueva división internacional y social del trabajo; intensificación y generalización de un proceso de dispersión geográfica de la producción o de las fuerzas productivas: capital, tecnología, fuerza de trabajo. “La sorpresa y entusiasmo causados por la electroinformática, el acortamiento de distancias geográficas y culturales propiciados por los nuevos sistemas de comunicación, la movilidad acrecentada de una fuerza de trabajo que cada vez más se conforma como mundial, la homogeneización de mercados horizontales y toda serie de fenómenos en los que se expresa la reorganización del proceso de valorización y de la sociedad capitalista mundial obligan a las ciencias sociales a un replanteamiento y a una reflexión profunda y cuidadosa sobre las especificidades de esta nueva fase del desarrollo capitalista.

⁶¹ Holloway, John. El capital se mueve. En “La internacionalización del capital y sus fronteras tecnológicas”. Ana Esther Ceceña coordinadora, México, Ed. El Caballito, 1995, p. 227.

El proceso de expansión e internacionalización capitalista es tan viejo como el propio modo de producción. Su esencia lo lleva a la planetarización y a la apropiación de cada hueco dentro de la naturaleza y la sociedad.

No obstante, las modalidades que asume varían de conformidad con el desarrollo de las fuerzas productivas, camisa de contención del espíritu aventurero del capital. La tecnología ha determinado en cada momento histórico, una articulación mundial diferente, así como posibilidades, capacidades y resistencias específicas”⁶²

A este conjunto complejo de procesos tecnológicos, económicos, y por ende, culturales, políticos y sociales, los denominamos procesos de globalización.

Es muy usual confrontar en la literatura contemporánea cómo la globalización aparece como una entelequia capaz de explicar cualquier situación. Esto tiene una razón de ser, es que esta prédica es producto del rápido avance tecnológico en conjunción con el predominio de la ideología neoliberal.

Con la caída del Muro de Berlín y el desmembramiento del campo socialista y la URSS, surge el neoliberalismo como única alternativa: “Hay algo de evolucionismo en esa tesis del fin de la historia. Esta implica el supuesto de que la humanidad habría llegado, a su estadio superior, a su clímax, al superar contradicciones y rupturas estructurales. A pesar de los problemas remanentes y hasta de otros que surgen, la humanidad estaría entrando en una época de realización más libre del progreso, dedicándose principalmente al propio perfeccionamiento”⁶³

El mito de una cruzada democrática con fines humanitarios recorre el planeta, el mal pareciera haber desaparecido:

“A medida que la humanidad se aproxima al fin del milenio, las crisis paralelas del autoritarismo y del socialismo centralizado dejarán en el ring a un solo competidor, como una ideología de validez potencialmente universal: la democracia liberal, la doctrina de libertad individual y de la soberanía popular. Doscientos años después de haber dado vida a las revoluciones francesa y norteamericana, los principios de libertad e igualdad en los que se basan no son accidentes o resultados del preconcepto eurocéntrico, sino que son en verdad descubrimientos sobre la naturaleza del hombre como hombre, cuya verdad no

⁶² Ceceña, Ana Esther. Internacionalización del capital, tecnología y ejército industrial de reserva en el capitalismo contemporáneo, en *ibidem* p. 223.

⁶³ Ianni, Octavio. Teorías de la Globalización. Siglo XXI editores, CEIICH, UNAM, México, 1996. P. 65.

disminuye, sino que se vuelve más evidente a medida que el punto de vista se vuelve más cosmopolita”⁶⁴

Son los tiempos de restauración capitalista, también en la exURSS y los países del este europeo. A su vez, el orden internacional que regía durante todo el período de la guerra fría se ha transformado vertiginosamente: se vislumbra una competencia acrecentada entre megabloques capitalistas, en un contexto de difusión del poder internacional y multiplicación de los aspirantes a nuevos roles internacionales.

Los Estados Unidos son la única superpotencia actual, un coloso también afectado por la guerra fría, y en modo alguno está en condiciones de dictar unilateralmente las reglas de este nuevo orden mundial que proclamó prematuramente el presidente Bush en el momento de euforia tras su “Splendid little war” del Golfo Pérsico. Washington conserva más bien un rol de liderazgo, cada vez más cuestionado, o al menos, relativizado, en una situación de *primus inter pares*, y de acrecentada rivalidad con sus aliados capitalistas del otrora bloque occidental durante los años de guerra fría. Se perfila, por consiguiente, una multipolaridad desigual y asimétrica, multiplicándose los posibles escenarios de alineamiento de una futura configuración de fuerzas: fragmentación del sistema internacional en los bloques de América del Norte, Europa Occidental y Asiático, encabezados por las respectivas potencias, Estados Unidos, Alemania, Japón-China, y aguda rivalidad a escala global, aunque este directorio tripartito resultase la forma más inestable; la alianza Estados Unidos – Europa continuidad de la vieja Comunidad Atlántica, frente a las potencias asiáticas; el posible bloque Estados Unidos – Japón sobre la base de la expansión transpacífica del capitalismo.⁶⁵

Otros análisis presuponen un mundo aún más fragmentado entre grandes potencias como los Estados Unidos, Alemania, Japón, China y alguna potencia regional islámica del tipo de Irán, y naturalmente Rusia, por su poderío militar, por su condición de potencia euroasiática y centro en torno al cual podría nuclearse de modo eventual las antiguas repúblicas soviéticas. Este último enfoque característico de la “real politik” se basaría más en la resistencia de los estados nacionales a dejarse subsumir por las tendencias de la globalización. Sea cual fuere la tendencia predominante de las planteadas, el contexto

⁶⁴ Fukuyama, Francis. El fin de la historia y el último hombre. Barcelona. Planeta, ed. 1992.

⁶⁵ Sobre el tema ver: González, Roberto. Europa y la Multipolaridad..., en Cuadernos de Nuestra América, Vol. XII. Nro. 23. Enero – Junio. 1995, CEA, La Habana. Cuba.

internacional muestra una diferenciación cada vez mayor entre las potencias económicas y las “poblaciones prescindibles”.⁶⁶

La última postura que aquí plantearemos es la que se deja escuchar en el discurso del gobierno norteamericano: la amenaza de una guerra comercial interbloques. Definimos anteriormente el concepto de oligopolio mundial, como el “espacio de rivalidad” o “espacio de competencia” delimitado por el pequeño número de grandes grupos económicos que, en una rama o en un grupo de ramas, son los únicos competidores y operadores efectivos a nivel mundial. Este aumento desmesurado de la oligopolización sumado a los procesos de regionalización han hecho teorizar a muchos autores acerca de esta tesis: vamos hacia la desaparición total de las economías nacionales, de las fronteras (por lo menos en su sentido económico) y hasta, en perspectiva, de los Estados nacionales. Así lo enuncia Reich: “Lo único que persistirá dentro de las fronteras nacionales será la población que compone ese país...La principal misión política de una nación consistirá en manejarse con las fuerzas centrífugas de la economía mundial que romperán las ataduras que mantienen unidos a los ciudadanos...A medida que las fronteras dejen de tener sentido en términos económicos, aquellos individuos que estén en mejores condiciones de prosperar en el mercado mundial serán inducidos a librarse de las trabas de la adhesión nacional...”⁶⁷

De la misma manera, la organización de los holdings como empresas globales, que operan a nivel mundial en el marco de oligopolios igualmente mundiales, y donde se entrecruzan las Inversiones Extranjeras Directas y las inversiones de cartera de país a país, determinarías que esas empresas y grupos económicos ya han perdido o están perdiendo su “nacionalidad”. Esto significaría, entre otras cosas, que irían desapareciendo las contradicciones interimperialistas, entre EEUU, Japón y Europa.

Si todo esto fuese así, deberíamos reconocer que el capitalismo está en vías de resolver una de sus contradicciones históricas: la que existe entre el carácter mundial de la economía, y los Estados y fronteras nacionales.

Sin embargo, una conclusión así sería unilateral y engañosa. Junto a las tendencias que van en el sentido descripto, hay otras que van en sentido opuesto. La resultante de las

⁶⁶ Estas tendencias fueron proyectadas a principios de los noventa, hoy podemos convenir que la disputa está dada entre la primera y segunda hipótesis, sin descartar la presencia Rusa en el escenario internacional.

⁶⁷ Reich, Op. cit. , p.13.

tendencias contrapuestas no parece ser, por lo menos hasta ahora, la desaparición de las economías y fronteras nacionales, ni la desaparición de la rivalidad interimperialista. Esas contradicciones continúan, pero en diferente contexto.

Por ejemplo, las poderosas tendencias a la internacionalización de la producción y el comercio mundial no han dado origen a un mundo sin aduanas, sino a los mercados regionales (Unión Europea, Nafta, etc) que se abren por dentro pero parcialmente se cierran hacia fuera. Por eso, junto a hipótesis como las de Reich, otros especialistas auguran lo contrario: un futuro de bloques regionales (organizados alrededor de las economías nacionales más poderosas de la Triada Alemania y Japón y con satélites como el Mercosur, o el mercado común centroeuropeo, etc) dedicados a hacerse guerras económicas comerciales, como la que amenaza reiteradamente desencadenar EEUU contra Japón.

“De hecho, la ONU hace alusión a la “triada” en términos de la inversión extranjera directa, integrada por América del Norte, el Sureste Asiático y la Unión Europea. Esta triada refleja la relación dialéctica entre globalismo y regionalización: aunque se concentra en determinadas áreas geográficas, la participación de cada uno de sus miembros es mixta – léase interregional. Así se tiene que en algunos territorios o estados de Asia, Japón es el principal inversionista, mientras que Estados Unidos y/o la Unión Europea se disputan el segundo lugar. Dicho en otras palabras: la regionalización es la forma que asume la competencia intercapitalista, más no es un proceso que conlleve la autarquía o el aislacionismo de las regiones institucionalizadas.”⁶⁸

Tampoco y en contraposición al punto de vista anterior, podemos obviar que esa imagen de competencia feroz intercapitalista es cada vez más una ficción...” que opaca hasta qué punto unas cuantas empresas centrales están fortaleciendo el poder de su monopolio colectivo mediante operaciones conjuntas y alianzas estratégicas con sus principales rivales. (...)

A través de una serie de fusiones y consolidaciones, las cuatro principales empresas de aparatos eléctricos de Estados Unidos (Whirlpool, General Electric, Electroluz/WCI y Maytag) controlaron el 92% de este mercado hasta 1990, y cuatro líneas aéreas (United,

⁶⁸ Rosas, María Cristina. México ante los procesos de Regionalización económica en el mundo. IIEc, UNAM, México. 1996, p. 30

American, Delta y Northwest) acapararon el 66% de los ingresos estadounidenses por kilómetros-pasajero. En 1990, cuatro empresas de software (Microsoft, Lotus, Novell/Digital y WordPerfect) controlaron el 55% del mercado estadounidense, y dos de ellas (Novell y WordPerfect) se fusionaron el 27 de Junio de 1994⁶⁹

América Latina, el traspasio neomonroísta...¿Única alternativa?

Una regionalización promovida por los actores estatales latinoamericanos y caribeños, basados en la concertación social previa, representaría una débil alternativa a los modos más agresivos que pudiese asumir el proceso de globalización. No obstante, encierran un cierto potencial contestatario que pudiera dar lugar a una mayor autonomía de los procesos de integración económica y a la formulación de una agenda antihegemónica.

Así lo confirma en su conclusión Marta Beckerman, al analizar el proceso seguido por el Mercosur: "...Si a esto le agregamos las mayores posibilidades de negociación en los foros internacionales, tendremos mayores ventajas potenciales a las que no sólo Brasil, sino todos los países del Mercosur podrían aspirar como resultado del proceso de integración.⁷⁰

En general los procesos de apertura económica y de desregulación comercial fueron llevados a cabo mediante las políticas impuestas por los organismos financieros internacionales, y ejecutadas por los gobiernos latinoamericanos, a efectos de recibir los "flujos de inversiones directas" y rezar para que viniesen hasta estos lares. La necesidad de integrarse "a como de lugar" surge del sitio en el que lamentablemente se inserta América Latina en el comercio internacional, de la pérdida de sus mercados tradicionales y del deterioro de los términos de intercambio producto del "neoproteccionismo" que llevan a cabo los países centrales.

"Desde mediados de los años setenta se produce una reversión de las tendencias liberalizantes del comercio mundial que tuvieron lugar a partir de la postguerra. Avanza, desde entonces, en los países del Norte un nuevo proteccionismo basado en medidas no arancelarias (acuerdos voluntarios de exportación, derechos compensatorios, medidas

⁶⁹ The Age of Consolidation. Business Week, octubre 14, 1991, 86-94. "Making the Perfect Connection", WordPerfect Report, verano-otoño, 1994, p.2. en "Cuando las transnacionales gobiernan el mundo" capítulo 17. de Korten, David, Editorial Cuatro Vientos, Santiago de Chile, 1998.

⁷⁰ Beckerman, Marta. La integración en el Cono Sur y sus ventajas económicas potenciales para la economía brasileña en, "El trimestre Económico", Nro. 242, 1994, México.

antidumping). Algunos estudios muestran que durante los años ochenta estas medidas afectaron sobre todo las exportaciones de los países periféricos.” Laird y Nogués, 1989

Conclusión

Aunque quedan muchos puntos sin respuesta, pensamos que:

Para que sea efectivo el proceso de integración regional en América Latina y el Caribe, debe dejar de ser un mero reflejo de las políticas promovidas por los Organismos Internacionales, de otro modo la transferencia sistemática de excedentes hacia el centro obstaculizaría la concreción de cualquier proyecto de integración regional contra –hegemónico.

Por otra parte, debe abandonarse la ilusión de que Estados Unidos esté realmente interesado en abrir sus mercados a latinoamérica, en principio *no lo necesita hacer*, porque todavía se presenta como la potencia hegemónica en la región.

Además, el interés de Estados Unidos, es el de fortalecer su influencia sobre su natural “Traspatio”, es un interés de orden económico, pero sobre todo, estratégico y geopolítico.

América Latina, por ende, podría fortalecer su endeble situación, generando procesos de integración que superen la mera Unión Aduanera, el Mercado Común, y un Arancel Externo Común; se requiere de una alianza geoestratégica contra hegemónica para consolidar un proceso de integración con características y potencialidades mucho más amplias que las actuales.

Tendría que comenzar por democratizar el proceso de integración, en un subcontinente que sobre todo ofrece mano de obra barata y bajos costos, la exclusión de las mayorías sumada a la extraordinaria polarización y pauperización de nuestras sociedades, concluiría en la reproducción y reflejo de la agudización de las asimetrías internacionales a nivel regional.

Pensamos que América Latina tiene la necesidad de integrarse, no porque esto sea deseable *per se*, sino desde un punto de vista netamente defensivo, de supervivencia, en la intención de construir una espacio regional cuya soberanía gozase de una autonomía relativa frente al hegemón y a los bloques dominantes de la tríada.

Por supuesto, la consecución de políticas en una dirección exactamente opuesta a la implementada por los gobiernos de turno, sobre todo en países como Argentina, Brasil y

México, al interior de los bloques y respecto de la potencia hegemónica, es urgente para pensar escenarios disímiles a la reaccionaria utopía neoliberal.

La lógica neoliberal: Una utopía reaccionaria no universalizable.

“En estas condiciones -apuntaba Xavier Gorostiaga-, el modelo de sociedad que conlleva el estilo de civilización de los países del Norte es un modelo de sociedad no universalizable. El estilo de desarrollo y el modelo de vida de los países del Norte *no es extensible a toda la humanidad, por tener límites ecológicos, poblacionales y por ser estructuralmente contradictorio. Contradictorio entre los requerimientos de la acumulación progresiva que exige ese modelo, con la concentración creciente del capital, la tecnología y el poder en el Norte, y la exclusión de las mayorías del Sur que exigen no sólo la sobrevivencia, sino la participación y un nivel de vida que permita la democracia y la paz*”⁷¹

⁷¹ Xavier Gorostiaga, “América Latina frente a los desafíos globales”, en Estado, nuevo orden económico y democracia en América Latina (XVIII Congreso de la Asociación Latinoamericana de Sociología, La Habana, Mayo 1991). Editorial Nueva Sociedad, Caracas, 1992. pp. 60-61.

Parte 3. Marco de los acuerdos en la década del noventa: Multilateralismo y Bilateralismo

Uno de los núcleos de discusión más importantes respecto al proceso de regionalización ha girado en torno a los acuerdos comerciales que regularon la vida económica mundial hasta los noventa y las transformaciones sufridas en la presente década.

El multilateralismo que surge igual que el regionalismo en el periodo inmediatamente posterior a la posguerra, reconstruyen un comercio internacional que se encontraba deteriorado, sobre la base de los organismos internacionales, y el dólar actuando como moneda internacional reflejo de una hegemonía norteamericana sin competencia para la época en cuestión.

Así la promoción de convenios multilaterales contraídos en el seno del GATT llevó hacia la disminución progresiva de los aranceles sobre bienes manufacturados, que afecta principalmente a los países centrales. Éste es “el logro” del GATT.

Autores como Jaime Estay analizan y tratan de visualizar los condicionantes de dichas reducciones, las cuales –según el autor-, esconden un patrón intraindustrial de comercio entre los países centrales⁷². Esta dinámica del proceso arancelario tiene un reflujo importante que se desarrolla simultáneamente: el aumento de las medidas No arancelarias que se pronuncia vertiginosamente en la década del ochenta. Las medidas No arancelarias es una de las características del comercio internacional que comienza a intensificar la tirantez entre el “multilateralismo” y la “aplicación unilateral de políticas comerciales” .

⁷²Véase, Estay Reino, Jaime. *La Formación de Bloques y los avatares del multilateralismo*, en http://www.redem.buap.mx/Sem_Estay.htm. Afirma el autor: “Esas fuertes disminuciones, por cierto que en buena medida han sido posibles por el *patrón intraindustrial de comercio* prevaeciente sobre todo en los flujos que se dan entre los países centrales, ya que la existencia de dicho patrón hace más fácil el asumir la disminución arancelaria para esos países –dado que los costos y beneficios de los menores aranceles se compensan en un alto grado en el interior de cada uno de ellos-. Si además se tiene presente que para el caso de los países atrasados, incluidos los de América Latina, lo que predomina en la mayor parte de su comercio es un patrón inter industrial, la diferencia de patrones es a nuestro juicio un dato central a la hora de identificar las condiciones que hicieron posible las disminuciones arancelarias y quiénes han sido los principales destinatarios de la actividad desarrollada por el GATT desde su creación”.

En la presente década se registra amén de esta “tensión” aparente, el resquebrajamiento del multilateralismo y la utilización de los instrumentos de política comercial por parte de la Triada de forma excluyente. La creación del G7 y la OMC eligen las nuevas reglas del juego, reglas donde los bloques del centro imponen su juego al resto del mundo. Este proceso ha sido caracterizado por María Cristina Rosas como “multilateralismo por bloques”.

Existe unanimidad respecto al resquebrajamiento de lo que se conoce como el multilateralismo clásico. En palabras de la autora: El multilateralismo clásico está “referido al Acuerdo General de Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT) es aquel que se producía teniendo como actores a los Estados Nacionales. En la medida en que nuevos actores se han incorporado al comercio internacional, por ejemplo, las empresas transnacionales y las mismas regiones, además del tan llevado y traído deterioro del Estado-Nación, se habla de la crisis del multilateralismo clásico.”⁷³

Una de las hipótesis que se postula dentro de este debate afirma que los procesos de regionalización han dejado sin efecto a los acuerdos multilaterales, por ejemplo, “Para Fred Bergsten, director del Instituto de Economía Internacional, con sede en Washington, es menos complicado suscribir arreglos de preferencias comerciales mutuas con unos cuantos vecinos que con 123 naciones como las que pertenecen a la Organización Mundial de Comercio”.⁷⁴

En este sentido, podemos subrayar que ésta es una de las reflexiones aludidas asiduamente y que habrían originado la extensión de los plazos que experimentaron sobre todo, “las últimas dos rondas de negociaciones comerciales multilaterales celebradas al amparo del GATT: la Tokio (que tuvo una duración de 1973 a 1979) y la Uruguay (que se inició en 1986 y terminó hasta 1993).”⁷⁵

Podemos referir en este punto la Conferencia Ministerial de la OMC que se llevó a cabo del 9 al 13 de diciembre de 1996 en Singapur, donde la regionalización es abordada

⁷³ Para un análisis más profundo en torno a este tema véase María Cristina Rosas, Crisis del multilateralismo clásico: política comercial externa estadounidense y zonas de libre comercio, México, Instituto de Investigaciones Económicas/Facultad de Ciencias Políticas y Sociales, UNAM, 1995.

⁷⁴ *Ibidem*

explícitamente en el punto 7, donde se refiere a regionalismo. Textualmente dice: "Hacemos notar que las relaciones comerciales de los miembros de la OMC están siendo influenciadas crecientemente por los acuerdos comerciales regionales que se han extendido en número, espectro y cobertura. Dichas iniciativas pueden promover una liberalización adicional y podrían ayudar a las economías menos desarrolladas, en desarrollo y en transición a su integración en el sistema internacional de comercio. En este contexto, destacamos la importancia de los acuerdos regionales existentes que involucran a países en desarrollo y de menor desarrollo.

La expansión y la extensión de los acuerdos comerciales regionales hace importante analizar si el sistema de derechos y obligaciones de la OMC, en la forma en que se relaciona con los acuerdos comerciales regionales requiere ser aclarado aún más. Reafirmamos la primacía del sistema multilateral de comercio, que incluye un marco para el desarrollo de acuerdos comerciales regionales, y renovamos nuestro compromiso para asegurar que los acuerdos comerciales regionales sean complementarios y consistentes con sus reglas. En este sentido, damos la bienvenida al establecimiento y adopción del nuevo Comité sobre Acuerdos Comerciales Regionales. Continuaremos nuestro trabajo a través de la liberalización progresiva en la OMC dado que estamos comprometidos con el acuerdo y las decisiones de la OMC adoptadas en Marrakesh, y a facilitar los procesos de globalización y liberalización comercial regional que se apoyan mutuamente." ⁷⁶

Aseveramos en consecuencia que, de afirmarse la propuesta que prioriza acuerdos interregionales, la OMC se convertiría en un espacio de negociación para un número muy pequeño de países, donde se anularía prácticamente el sistema multilateral de comercio.

El planteo de la Dra. María Cristina Rosas está dirigido a enfatizar este punto: si la tendencia indica el camino hacia un multilateralismo entre bloques, las cuestiones hegemónicas, asimétricas y las desigualdades entre los integrantes de la OMC se verán realizadas, agudizándose dos procesos una liberalización total inducida para toda la orbe y el aislacionismo de los "países fuertes" que a través de la regionalización logran reducir los acuerdos a un pacto inter bloque y por medio de su peso económico, político y militar

⁷⁵ *Ibidem.*

⁷⁶ Véase World Trade Organization, Singapore Ministerial Declaration, Adopted on 13 December 1996, 18 December 1996, WT/MIN(96)/DEC.

dirimen en forma bilateral los acuerdos de menor importancia, subsumiendo a los países de menos peso en una dinámica donde la capacidad de maniobra y negociación de los países en desarrollo se encuentra notablemente reducida.

Como afirma Pekka Valtonen: “Los países industrializados han mantenido sus instrumentos proteccionistas a pesar de la retórica del GATT o la OMC (por ejemplo, la tarifa externa común de la Unión Europea, las legislaciones comerciales nacionales de Estados Unidos, o las restricciones a la importación de Japón) y si el proteccionismo en el primer mundo se agudizara nuevamente por alguna razón (digamos, por una severa recesión económica), los países latinoamericanos se encontrarían en una posición más desventajosa que antes: sus exportaciones en riesgo y sus mercados domésticos en una batalla campal para sobrevivir. Además, se encontrarían con que habrían perdido su mejor arma antes de la batalla, esto es, que no tendrían la política arancelaria para usarla como recurso en la mesa de las negociaciones. Como explica Guerra Borges:

“Es poco convincente el argumento de que la política de liberalización unilateral no discriminatoria constituye un medio para preservar los mercados latinoamericanos frente a economías desarrolladas proteccionistas de gran agresividad comercial”⁷⁷

Si el profesor Valtonen plantea interrogantes acerca de la posición en que América Latina se encuentra en el actual marco regulatorio del comercio internacional impuesto por la Tríada, hoy podemos asegurar, sin embargo, que la desregulación y el proceso de apertura acelerada y unilateral -que han consolidado los países de la región en la presente década-, significaron la intensa reducción en la capacidad para determinar los temas y la orientación del comercio exterior.

Pero los grupos económicos locales de la región se han beneficiado ampliamente en este proceso de regionalización abierta, de apertura comercial y desregulación financiera.

El naufragio del Acuerdo Multilateral de Inversiones estuvo ligado a las primeras luchas del siglo protagonizadas por los grupos que se han enfrentado al proyecto político y a la práctica planteada por el discurso de la globalización. De forma creciente, diversas organizaciones de varios lugares del mundo se fueron congregando, al identificar los

⁷⁷ Pekka Valtonen. Los desafíos del regionalismo: hacia un equilibrio de la influencia estadounidense en el continente americano. En: Relaciones Internacionales, nro.73, Enero-Abril de 1997, Págs. 67-75.

riesgos del proceso de exclusión y de polarización crecientes. Por otra parte, las protestas de Seattle, Davos, Washington y Ginebra llevaban el mandato “global” de una sociedad dispersa todavía, pero consciente de los fracasos del modelo neoliberal implementado a nivel mundial.

El AMI fue negociado entre representantes de los gobiernos nacionales de los países de la OCDE, sin embargo, sus compromisos se extienden a todos los ámbitos de la organización política administrativa de cada país firmante. Es igualmente amplia la gama de leyes, normas y procedimientos que puede ser afectada por los compromisos del Estado.⁷⁸

En América Latina la imposición de la doctrina del capital financiero comenzó ejecutándose a través de un proceso de apertura comercial implementado por las dictaduras de los setenta, el ajuste estructural y la crisis de la deuda externa de los ochenta que impondrán su sello a la década posterior. La regionalización abierta es la continuación de dicha política por otros medios, con otros instrumentos.

Los objetivos del tratado del Acuerdo Multilateral de Inversiones ...”se refiere a todo bien sobre el cual ejerce propiedad o control, directa o indirectamente el inversionista. Esto incluye:

1. Una empresa de cualquier naturaleza pública o privada, con o sin fines de lucro;
2. Acciones o cualquier otra forma de participación en una empresa y los derechos que de esta se deriven.
3. Bonos, préstamos y otras formas de deuda y los derechos que de estos se deriven;
4. Derechos bajo contratos, incluyendo contratos de planta llave en mano, construcción, gestión, producción y de ganancias compartidas;
5. Derechos sobre dinero y derechos sobre desempeño;
6. Derechos de propiedad intelectual
7. Derechos adquiridos por la vía de la ley o de contratos tales como concesiones, licencias, autorizaciones y permisos y

⁷⁸ Edgardo Lander, “El acuerdo multilateral de inversiones. El capital diseña una constitución universal”. En, Estudios Latinoamericanos, Nueva Época, Año 6, Nro. 11, Enero-Junio de 1999. Pág. 77-104.

8. Cualquier otra propiedad, tangible o intangible, movable o inamovible y cualquier otro derecho de propiedad relacionado, tal como arrendamientos, hipotecas, obligaciones y compromisos”.⁷⁹

La decodificación de estos puntos podría encontrarse en la siguiente ilustración: “Tan increíble como pueda parecer, las células del cordón umbilical humano han sido patentadas por la compañía de los Estados Unidos , Byocitte. Cualquier doctor que quiera usar células de sangre del cordón umbilical para cirugía o transfusiones tiene que pagar derechos (royalties). Las células podrían ser cruciales para el tratamiento de enfermedades de la médula ósea”⁸⁰

Tras esta degradante forma de “normar” la vida, están los derechos de propiedad intelectual de las multinacionales. El desarrollo científico en torno a la genética podría brindar cuantiosas sumas en un futuro si “esto” –que era investigación o medicina-, pasa a tener “dueño”. Inmediatamente este conocimiento se convierte en propiedad, por ende con valor mercantil, tranzable y de seguro con promisorias y cuantiosas alternativas de acumulación para el capital transnacional.

En la desregulación financiera llevada a cabo en latinoamérica descubriremos el vínculo estrecho existente entre este mundo de los INVERSORES y cómo, a su vez, éstos se articulan de forma solapada con los grupos económicos locales.

La corrupción ligada a la privatización del patrimonio estatal, donde además, los grupos económicos locales logran “reorientar” y “reconvertir” *a tiempo* su estrategia empresarial, privilegiando la especulación financiera, la banca y su asociación con las grandes transnacionales, con el fin de “sobrevivir” –a costa del patrimonio de toda la sociedad-, en el marco de la crisis vigente.

En este contexto, han proliferado acuerdos y negociaciones multilaterales, plurilaterales y bilaterales orientadas a la regulación de los flujos de inversión extranjera directa. Hipotéticamente se plantea un escenario donde tanto países importadores como exportadores de capital resultarían beneficiados con una negociación de esta índole. Por lo pronto, podemos asegurar que dentro de la próxima agenda de la OMC no está previsto un escenario tal, que se pueda asegurar que se cumplimentarán dichas condiciones, ni

⁷⁹ Ibidem.

⁸⁰ Pat Roy Mooney, “The Parts of Life. Agricultural Biodiversity, Indigenous Knowledge, and the Role of the Third System”, en Development Dialogue. Uppsala, número especial, núms. 1-2, 1996, p. 152.

Capítulo III

Reestructuración productiva en América Latina en la década del noventa

Introducción

Tendencias determinantes en la región latinoamericana, bajo el patrón de acumulación neoliberal.

Partimos en el primer capítulo del estudio de la economía mundial, evidenciando las tendencias más relevantes que observamos para el periodo analizado –desde la crisis del petróleo hasta la actualidad. Para analizar las tendencias dominantes del patrón de acumulación neoliberal en América Latina nos basaremos en la metodología propuesta por Ruy Mauro Marini quien: “fue muy claro al indicar que se debe partir del mercado mundial para verificar cómo se configura históricamente la *articulación* de América Latina para, en un segundo momento, precisar la forma concreta que asumen los sistemas productivos y cuáles son sus correspondientes esferas de circulación y los mercados de mercancías y de fuerza de trabajo que se crean al calor del proceso de industrialización. En la actualidad esta visión de las cosas nos permite concebir cómo, por ejemplo, la dinámica actual del mundo está cada vez más determinada por el capital financiero internacional, de corte especulativo, por encima de las actividades productivas y de los ciclos nacionales de acumulación de capital”⁸¹.

Con base en esa propuesta y en el seguimiento teórico y metodológico que el sociólogo brasileño propone, trataremos de abordar en cada una de sus fases los elementos característicos del ciclo del capital en nuestra región para la década del noventa.

⁸¹ Sotelo Valencia, Adrián. En. Globalización: ¿Estancamiento o Crisis en América Latina?. En, *Problemas del Desarrollo* No.120, IIEc-UNAM, México, enero-marzo de 2000, pp. 31-53.

Parte 1 El análisis del Cielo en América Latina y el Caribe. Adelanto de Capital

La regionalización abierta se configuró durante la década del noventa, como la forma de articular la reestructuración productiva a nivel regional con el proceso de oligopolización mundial predominante. Como afirma el economista chileno Orlando Caputo: “ En el capitalismo desarrollado la participación en la economía mundial se hace sobre la base de ampliar y hegemonizar regiones económicas”⁵³ Es esa una de las fuerzas determinantes de la consolidación de los procesos de regionalización abierta en América Latina, la otra es la articulación en este proceso de los grandes grupos de capital de la región.

Si bien los acuerdos regionales latinoamericanos sufren un constante proceso de debilitamiento –haremos más adelante referencia explícita a las experiencias de la ALALC, del Caribe y del Pacto Andino-, a raíz de su matriz estructural y del patrón neoliberal dominante que imprime una reorientación de la producción hacia encadenamientos productivos externos, el mecanismo por el cual fue operada dicha reestructuración productiva fue el marco regulatorio que propiciaron los Acuerdos Regionales, puestos en marcha a partir de 1994 (TLCAN) y 1995 (Mercosur) en el marco de la Iniciativa para las Américas, impulsada por George Bush padre desde 1991, con el anuncio del establecimiento del ALCA.

El reavivamiento de los flujos de financiamiento externo y la relativa recuperación en los niveles de inversión deriva de varios factores que tendrán que ser analizados con detenimiento. Los capitales invertidos en la región están ligados directamente a los procesos de privatización y a la desregulación comercial y arancelaria en América Latina.

Primera fase de circulación

El adelanto de capital

En esta sección nos enfocaremos a responder a estos tres interrogantes, referidos al proceso de inversión en la región latinoamericana -bajo el patrón de acumulación neoliberal: ¿Cuánto se invierte?, ¿Quién invierte? ¿En qué se invierte?

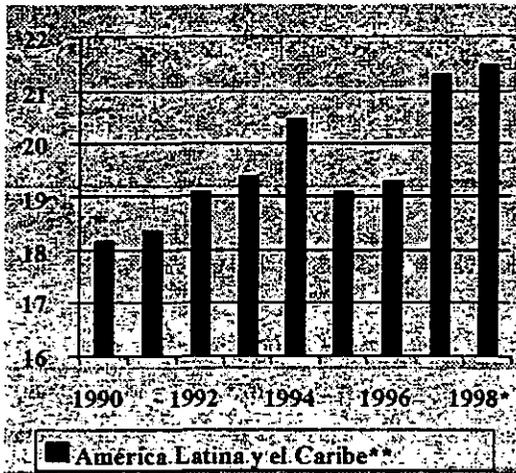
⁵³ Orlando Caputo. En: "Economía mundial. contradicciones y límites del proceso de globalización". en Fernando Carmona (coord). América Latina: Crisis y globalización. México, 1993, IIEc - UNAM.

La respuesta que los datos nos ofrecen apuntan a señalar el reavivamiento relativo de la Inversión Interna Bruta, 'ligada sin embargo a otra estructuración de los actores económicos, donde el financiamiento y la inversión externa pasan a cobrar importancia en lo que algunos autores comienzan a llamar la *extranjerización de la economía*.'⁵⁴ Enfocándonos en este proceso se puede observar cómo el capital local asociado a las transnacionales se ha "reconvertido" y beneficiado de nueva cuenta en este proceso. En resumen, los grandes ganadores que aparecen en el proceso de apropiación del patrimonio público han sido las filiales de empresas multinacionales –mayoritariamente las norteamericanas- y el sector tradicional local que se ha asociado con dichas firmas.

⁵⁴ *El desempeño de la economía Argentina. Notas desde la teoría del ciclo del Capital-dinero.* Por : José G. Gandarilla Salgado, Massimo Modonesi y Carlos Navarro.

Gráfica 1

**América Latina y el Caribe: Formación
Bruta de Capital Fijo**
Porcentajes del Producto Interno Bruto

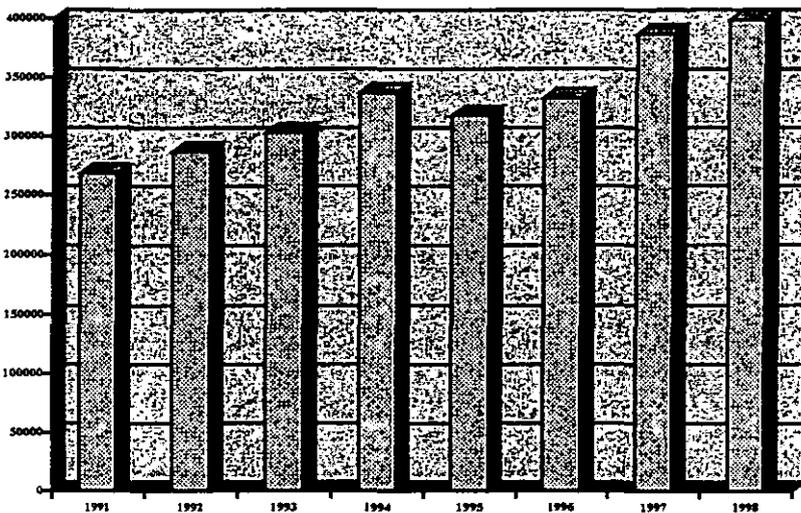


Desempeño de la inversión y su financiamiento

Visto en su dimensión cuantitativa la Formación Bruta de Capital Fijo ilustra el estancamiento o reavivamiento del proceso de acumulación de capital pues habla de la inversión que el capital (los capitalistas) efectúan en construcción, o equipo durable (maquinaria y equipo, sea importado o de producción nacional).

Como nos explica Caputo: “en los países capitalistas desarrollados la reestructuración económica está apoyada en un fuerte proceso de inversión interna.” La inversión en América Latina en la década del noventa muestra una importante recuperación que, sin embargo, no alcanza el dinamismo experimentado en la década del setenta, ni el nivel que tuvo en el año de 1980 (casi 25% del PIB regional). (Véase gráfica 1).

Gráfica 2
Formación Bruta de Capital Fijo para América Latina, 1990-
1998
En millones de dólares, a valores constantes 1995=100

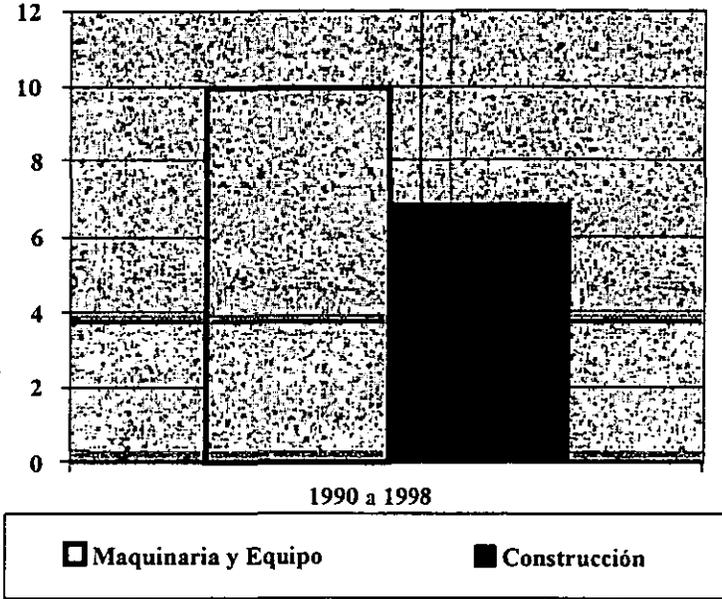


Esta recuperación es observable desde dos perspectivas:

- Vista como proporción del Producto Interno Bruto, la Formación Bruta de Capital Fijo pasó de representar el 18.3% del PIB en 1990, y sube hasta el 21.5% en 1998.
- Quizá más importante es la constatación de un ligero reavivamiento del dinamismo de la inversión. En dólares constantes la Formación Bruta de Capital Fijo sube de más de 250 000 millones de dólares en 1990 a casi 400 000 millones en 1998. Este aumento tiene por base la recuperación en su tasa de crecimiento, la misma registró un promedio anual de 5.07% de los años 1990 a 1998, cuando en la década perdida de los ochenta decreció en un promedio anual de -3.2%, siendo que en la década del setenta había registrado un crecimiento promedio anual de 7.3% (Caputo, 1995, p. 43). (Véase la gráfica 2).

Gráfica 3

**Formación Bruta de Capital Fijo según destino (Promedio de 11 países)
Tasa de crecimiento promedio anual 1990-1998**



- En el caso de la Formación Bruta de Capital Fijo, la distinción según su destino en Maquinaria y Equipo y Construcción es presentada en las cuentas de la Cepal sólo para Brasil, Costa Rica, El Salvador, Guatemala, México, Nicaragua, Panamá, Perú, República Dominicana, Uruguay, y Venezuela. Para estos 11 países hemos podido calcular la tasa de crecimiento para este período, a partir de los valores absolutos de la inversión.
- En América Latina, en la última década podemos observar que la Formación Bruta de Capital Fijo presenta un crecimiento continuado, con un promedio de crecimiento anual en el período de 9.97 en Maquinaria y Equipo y de 6.82 en Construcción.
- Podemos deducir, siguiendo la metodología para el análisis del ciclo del capital propuesta por Ruy Mauro Marini, que el incremento de la desigualdad, la polarización en la distribución del ingreso, las caídas pronunciadas en los salarios reales, y las facilidades otorgadas por el Estado, funcionan como los puntales para el acrecentamiento de los acervos productivos en la región, y la colocación productiva y rentable del capital.

La significativa disminución en la inversión bruta de capital en América Latina durante la década perdida estuvo ligada a la reestructuración de capital en el Norte y al

endeudamiento externo en el Sur. El proceso se revierte en los noventa y permite recomponer en parte la inversión bruta de capital: esta recuperación se vincula a la capitalización realizada por los grupos económicos locales a partir de la transferencia de patrimonio público por medio de las privatizaciones, que relacionadas a la desregulación financiera y a la apertura comercial, le permiten a la inversión –extranjera y local- rearticularse con el nuevo patrón y reorientar la economía hacia la lógica global dominante.

Esta forma en que se ha reactivado el capital en la región para poder cumplir con su fase expansiva, ha producido cambios estructurales muy significativos en América Latina, los cuales trataremos de narrar a continuación, pero que se han basado sobre todo en el desmantelamiento de la estructura social de acumulación que coadyuvó al proceso de sustitución de importaciones. Este modelo se revela como incapaz de brindarle al capital en su forma actual condiciones para su reproducción.

En lo que a sus elementos materiales se refiere la inversión interna bruta consiste en inversión en construcción (edificios, nuevas instalaciones, etc.), o en maquinaria y equipo (equipo durable, máquinas herramientas, equipos de transporte, etc.). El indicador de la Formación Bruta de Capital Fijo, en los países para los que se dispone de datos muestra un comportamiento interesante, se registra un relativo aumento de la inversión en Maquinaria y Equipo (con una tasa de crecimiento promedio anual para los años de 1990 a 1998 cercana al 10%, véase gráfica 3) y un crecimiento aunque menor de la inversión para la construcción de nuevas instalaciones, edificios y plantas, (con un crecimiento promedio anual de casi 7% de 1990 a 1998). Para Brasil en 1990 de la inversión bruta de capital fijo, la parte destinada a la construcción significaba el 15.2% para pasar al 13.2% en 1998. En México, observamos una tendencia semejante pasa del 9.6% en 1990, al 9.3% en 1998.

En un segundo nivel, si nosotros intentamos observar con un poco más de detalle el comportamiento de este indicador no podemos dejar de hacerlo sin considerar el comportamiento del Ahorro Interno, pues como sabemos una de las muestras o sellos que perduran de la situación de dependencia es precisamente la incapacidad de cubrir la inversión interna con el ahorro de los agentes de esa economía; cuando el ahorro interno es insuficiente la inversión tiende a ser cubierta por el financiamiento externo, con lo cual

se ilustra una dependencia financiera externa para cubrir el adelanto de capital, y se revela un signo de fragilidad en la recuperación de este indicador. Con esta advertencia podemos observar que en la región latinoamericana mientras en 1980 el Ahorro Interno llegó a representar casi el 25% del PIB (su máximo histórico), desde ese año no ha podido recuperar dicho nivel.

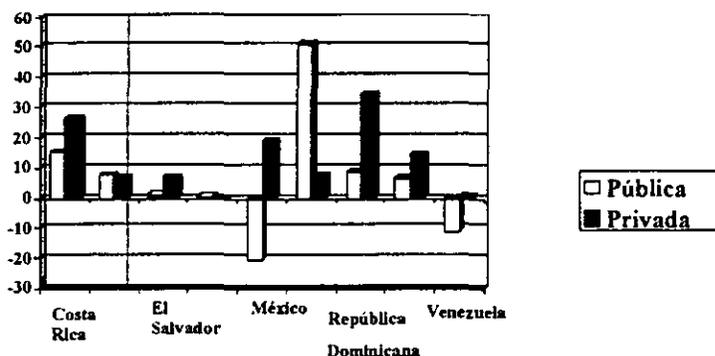
Gráfica 4

Tasa de Variación de la Inversión Pública y Privada para la década del noventa en América Latina

América

Latina

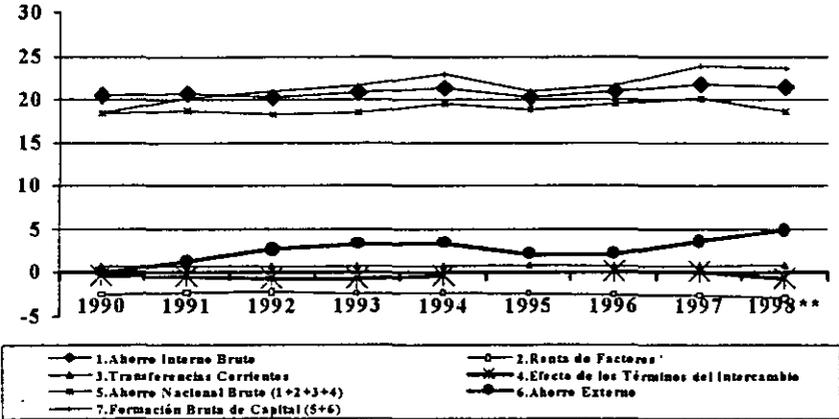
a



- Tasa de variación de la inversión pública y privada para América Latina 98/97
- Fuente: CEPAL

En tercer lugar, el adelanto de capital puede ser ejecutado por los agentes económicos que disponen de liquidez para desarrollar el proceso de inversión (o contraen una deuda para financiar esa inversión), y en la espera de obtener rentabilidad, a la hora de que sus productos encuentren acomodamiento en el mercado (sea interno o externo). Si bien hasta hace unos años las cuentas de la Cepal ofrecían un desglose del financiamiento de la Inversión Interna Bruta (o Formación Bruta de Capital Fijo, según se prefiera), entre inversión interna (pública y privada, de las cuales destacamos sus tasas de crecimiento en la gráfica 8 infra) y externa, al parecer con la reducción de la importancia económica del Estado y el desprendimiento paulatino pero sostenido de sus propiedades y activos, se ha concluido por presentar esta estadística sólo dividida entre financiamiento interno y externo de la Inversión, que sin embargo, ofrece algunos comentarios interesantes (Véase gráfica 5).

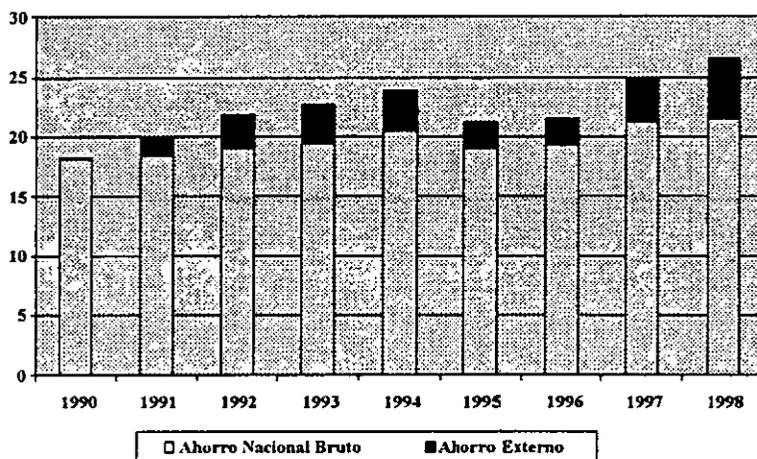
Gráfica 5



Por tal motivo es que pasamos a considerar a continuación la dinámica y los procesos que desencadenan la recuperación observada en los flujos de la inversión basada, como expusimos, en crecientes sumas de Inversión Extranjera Directa (Véase gráfica 7).

Gráfica 7

Formación Bruta de Capital Fijo como porcentaje del PIB, según tipo de financiamiento en América Latina, 1990-1998



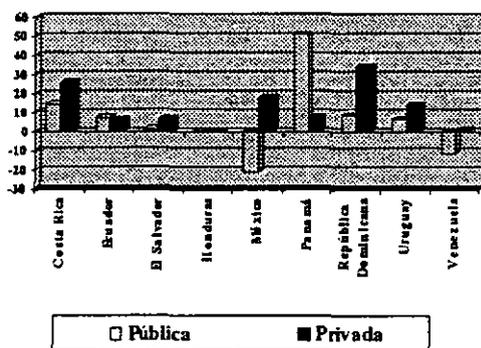
Será de nuestro interés en los siguientes apartados de este capítulo cuestionarnos acerca de la articulación entre la dinámica de la IED a escala mundial y de la periferia.

Analizamos si se ha modificado el flujo, dónde se ha concentrado y con base en qué mecanismos. Estudiamos las tendencias que muestran los datos acerca del flujo de la IED

hacia América Latina. Nos proponemos indagar qué países son los principales emisores de IED hacia la región latinoamericana y hacia qué sectores se han orientado.

Gráfica 8

Inversión pública y privada en capital fijo, 90-98 en América Latina.



La dimensión “sobredeterminante”⁸⁴ de la esfera financiera y su reflejo en la conformación de la Tríada Excluyente

Frente al concepto de semiperiferia propuesto desde el enfoque sistémico, creemos comprender mejor, desde nuestro punto de vista, la situación actual y las relaciones asimétricas que se profundizan con la regionalización abierta con el concepto de subimperialismo⁸⁵. Esta categoría la entendemos como herramienta cognositiva que nos permite hurgar en las articulaciones y mediaciones que se gestan entre el Orden Mundial y el cómo se efectivizan estos procesos en la sociedad real latinoamericana. Esta articulación y el conjunto de mediaciones que despliegan constituyen el contexto caracterizado por André Gunder Frank como de ‘desarrollo del subdesarrollo’. Las reformas institucionales que viabilizan un proceso global que hemos descrito funcionan en el marco de lo que parece una ‘crisis permanente’ y muestra –según los aportes recientes de F. Chesnais– rasgos semejantes a los observados en los análisis del imperialismo tanto por Hobson como por Lenin.

Pensamos, con Chesnais, que “hemos vuelto a una economía internacional que tiene rasgos parecidos a los que sacaron a la luz Veblen y Hobson, así como Lenin a comienzos del siglo XX. “La inmensa acumulación de capital-dinero en un pequeño número de países”, las inversiones financieras internacionales más vitales para los intereses financieros de los países capitalistas centrales que las inversiones extranjeras directas en la industria, las minas o los servicios, la organización de flujos de rentas a partir de estas inversiones (“el corte de cupones”) hacia países convertidos de nuevo en “países-rentistas”, son otros tantos elementos analíticos que han reencontrado una gran actualidad. La fuerza de los mercados financieros, principalmente de las Bolsas, que aseguran a los inversores financieros la liquidez total de sus inversiones, somete de nuevo a la sociedad mundial a la férula de un capitalismo dominado por capas e instituciones

⁸⁴ Véase nota 1.

⁸⁵ Que despliega Ruy Mauro Marini en *Subdesarrollo y Revolución*. Siglo XXI Editores. 10a edición. 1980, México.

rentistas, cuya avidez y ferocidad en la explotación están en relación directa con su parasitismo.”⁸⁶

La Inversión Extranjera Directa en tiempos de la Aldea Global

En esta sección la pregunta central que nos formulamos es la siguiente: *¿De dónde provienen los flujos de IED y a dónde se dirigen?*

Autores como Hirst y Thompson se han dado a la tarea de investigar el flujo de IED a escala mundial, relativizando la noción según la cual la globalización se instituye como un proceso homogéneo y con posibilidades relativamente ecuanímes para todo el planeta. Las cuestiones centrales referentes al primer ciclo de circulación del capital nos serán de utilidad para poder realizar un comparación acerca de las reestructuraciones operadas en la economía regional. Nuestra pregunta original la podríamos desdoblar en las siguientes: *¿Quiénes invierten? Y ¿Cuál es el origen y el destino de las inversiones?*

La casi totalidad de las inversiones extranjeras directas que llegaron a la región latinoamericana en la década de los noventa tuvieron como países de origen a Estados Unidos y Europa -en especial en esta última, inversionistas españoles (punto que trataremos con cierto detalle en el *Capítulo V* consagrado al Mercosur).

La inversión extranjera directa estuvo históricamente concentrada en los países que hoy conforman la Triada.

El discurso de la globalización afirma sin embargo, que la tendencia de los flujos de IED para la década del noventa se ha invertido, por lo cual, este proceso de globalización evidencia ser sustantivamente diferente a otros periodos históricos donde el capital se habría concentrado sólo en las regiones geográficas del Norte desarrollado. Según esta caracterización la “globalización” aparece como un fenómeno o proceso mundial donde cualquier región o fracción del capital estaría capacitado y tendría condiciones de competencia perfecta.

⁸⁶Francois Chesnais, en *Mundialización*. Véase revista electrónica: Viento Sur: http://www.nodo50.org/viento_sur/articulos/mundializacion.html

Con el fin de profundizar en estas afirmaciones, superficiales y erróneas a la luz de la información estadística de la que se dispone, nos proponemos analizar en el siguiente punto la evolución de los flujos de IED mundial durante la década del noventa. Además nos permitimos elaborar información estadística que nos ilustrará acerca del proceso desde una perspectiva histórica.

La evolución de la IED en las últimas dos décadas y su distribución entre centro y periferia nos permitirán en principio aproximarnos a esta temática (Véase Cuadro Nro. 3).

Parte 2. Tendencias de los flujos de IED a nivel mundial en la década del 90

El crecimiento de la Inversión Extranjera Directa a nivel mundial es uno de los procesos que define la internacionalización del capital. Debemos destacar que el *sobredimensionamiento* de los flujos de IED ha pasado en la década del noventa, de un promedio anual de 245000 millones de dólares entre 1991 a 1996 a cerca de 400000 millones en 1997, superando los 650000 millones de US\$ para el año 1998 –lo cual significó una variación porcentual del 39% respecto del año anterior.

Los ingresos de IED se han concentrado para 1998 en los países industrializados, concentrando más del 70% de los flujos de IED -cuando el promedio de la década para dichos países era de un 60%.

Lo que refleja esta tendencia global es la aceleración del crecimiento y expansión internacional, con esta “modalidad de desarrollo” imperante, la IED funge como la reguladora y distribuidora de una expansión geográfica selectiva del capital y de los sitios donde la reproducción del capital se desarrollará; otorgándole preeminencia al crecimiento de las empresas transnacionales por sobre el pequeño y mediano capital, orientando el desarrollo hacia la oligopolización y profundización de la polarización y asimetrías a escala mundial.

Cuadro Nro. 3

a Polarización y concentración de la riqueza a nivel mundial.

En Porcentajes

| Participación Mundo | Países ingreso alto | Países ingreso Medio | Países ingreso Bajo |
|--------------------------------|--------------------------------|---------------------------------|--------------------------------|
| Población | 20 | 60 | 20 |
| PIB (mundial) | 86 | 13 | 1 |
| Exportaciones | 82 | 17 | 1 |
| IED | 68 | 31 | 1 |
| Uso de Internet | 93 | 6.5 | 0.6 |

*Fuente: Tomado de Berenice Ramirez, en el "Seminario sobre El Pensamiento Económico crítico ante los cambios del sistema mundial". Ponencia presentada en Puebla, México. 5, 6 y 7 de julio de 2000. Organizado por la Red de Estudios de la Economía Mundial, REDEM. En base a datos publicados por el Banco Mundial.
El título es nuestro.

Los principales receptores de la mayor afluencia mundial de IED han sido los países desarrollados entre 1997 y 1998, la participación de este grupo en los ingresos netos totales aumentó a 71%, con el consiguiente incremento de la diferencia con respecto a los países en desarrollo. Esto volcó la tendencia ascendente de la importancia relativa de los países en desarrollo como destino de los flujos de IED, que se había mantenido a lo largo del período reciente.

En 1998 al igual que en los últimos años, los flujos provenientes de los países desarrollados se concentraron fuertemente entre sus miembros, principalmente los de la Tríada (Norteamérica, La Unión Europea y Japón), conjunto de países al que correspondió cerca de 93% de los ingresos de IED y 91% de las salidas.

Cabe destacar que una gran porción de los flujos globales de IED han consistido en fusiones y adquisiciones.

La tendencia creciente de flujos de IED que se reflejó en la década del noventa hacia América Latina en conclusión, está relacionada en primer lugar con la conexión de la región y su articulación a un proceso mundial más amplio, que podemos identificar en principio con las sucesivas crisis financieras (1994, 1997), así como con la fabulosa oligopolización operada en este lustro.

Las fusiones y adquisiciones, constituyeron la dinámica que salvaguardó al capital transnacional de una crisis más profunda, que pensamos no ha sido superada.

La participación de Asia en desarrollo en los flujos totales de IED hacia los países en desarrollo disminuyó de 47.8% a 44.3% entre 1997 y 1998, no obstante lo cual siguió siendo la región en desarrollo más importante en términos de ingresos netos de IED encabezada por China.

Comportamiento de la IED en América Latina y el Caribe

Los cambios presentados por la inversión externa en América Latina y el Caribe atraviesa diferentes periodos. En el lapso comprendido entre 1950 y hasta 1973 –durante la etapa del modelo de sustitución de importaciones-, el flujo neto de capitales extranjeros fue exiguo; sin embargo, es a partir de 1974 cuando comienza a incrementarse aceleradamente hasta 1981, sobre la base de los créditos de la banca internacional; lo que en nuestro primer capítulo caracterizamos como de “reciclaje” del capital ocioso producto de la crisis en los países industrializados. En 1982 comienza un nuevo periodo, que hemos identificado con lo que Valenzuela Feijóo ha llamado el patrón de acumulación neoliberal. Durante la década del ochenta la corriente financiera permanece sin alteraciones hasta 1990, cuando se interrumpe abruptamente el flujo voluntario de capitales. Así, la década de 1980 fue “perdida”, con una fuerte transferencia de ingresos hacia los países desarrollados. Por último, a partir de 1990 existió un importante aumento de los flujos anuales de capitales, que superaron los casi 22.000 millones de dólares para 1990 y llegaron a más de 116.000 millones para 1997; en 1998 luego del estallido de la crisis asiática, se produjo una disminución que para 1999 al parecer, continúa decayendo para el conjunto de los países en desarrollo. (Véanse Cuadro 4 y 5))

A partir de 1994 sobresalen las inversiones directas, que en 1998 llegaron a los 57.900 millones de dólares. Si bien disminuyeron levemente con respecto al año anterior, constituyen el 70% de los flujos de capitales netos que se incorporan a América Latina y el Caribe (en 1990 sólo llegaban al 37% y en 1993 al 20%). Cabe destacar asimismo, que según informaciones de la CEPAL y la UNCTAD para 1998 aumenta la deuda pública y con garantía pública, y cae la deuda privada no garantizada.

La casi totalidad de las inversiones extranjeras directas en América Latina y el Caribe proceden de Europa y Estados Unidos. En el periodo 1995-1997 existió una fuerte concentración: alrededor de la mitad de las inversiones europeas y estadounidenses orientadas hacia la región fueron a Brasil y Argentina; las inversiones europeas predominaron en Colombia y Venezuela y las estadounidenses en México. Asimismo, existió un cierto incremento de las inversiones intrarregionales latinoamericanas. Si se consideran en particular los países de procedencia de las inversiones, se advierte el

**ESTA TESIS NO SALE
DE LA BIBLIOTECA**

predominio de Estados Unidos. Sin embargo, existió un sostenido aumento de las inversiones europeas, que en 1997 llegaron al nivel de las estadounidenses; dentro de los países europeos sobresale España, seguida por el Reino Unido.

Las inversiones de Estados Unidos en América Latina y el Caribe

Estados Unidos es el principal inversor externo en América Latina y el Caribe. En el decenio de 1990 se registraron algunas modificaciones en la estrategia de las empresas transnacionales inversoras, que sin abandonar algunas de sus modalidades tradicionales, introdujeron algunos cambios. En primer lugar, se buscó una mayor eficiencia, que mejorara su competitividad en el mercado estadounidense, amenazada por competidores externos (como los asiáticos); a ese fin, empresas estadounidenses construyeron nuevas plantas en América Latina y el Caribe, en especial en los sectores automotriz (sobre todo en México), electrónico y de prendas de vestir (en la cuenca del Caribe). Al mismo tiempo, otras empresas transnacionales invirtieron en el sector de servicios, para aprovechar mercados locales de alta potencialidad de crecimiento; a tal efecto, participaron en los procesos de privatizaciones de países latinoamericanos, en particular en energía eléctrica, gas natural y telecomunicaciones.

En 1997, el acervo de inversiones estadounidenses en América Latina era de 97.500 millones de dólares (excluyendo los paraísos fiscales); de ellos, 35.700 millones correspondían a Brasil, 25.400 millones a México, 9.700 millones a Argentina y 5.200 millones a Venezuela. El sector manufacturero totalizaba más de la mitad del acervo de inversiones procedentes de Estados Unidos.

Las inversiones europeas en América Latina y el Caribe

Los flujos de inversiones europeas crecieron significativamente durante el decenio de 1990. Desde 1994 los mayores flujos son los de España y el Reino Unido. En 1999, el flujo de España aumentó sustancialmente por la compra de la principal empresa petrolera argentina (YPF) por la suma de 14.855 millones de dólares.

Como se señala en el informe del BID/IRELA, para algunos países europeos, América Latina y el Caribe representan el principal destino de las inversiones fuera de la OCDE, en especial para Alemania, (60%), Países Bajos (55%) y Reino Unido (44%). Dentro de esos flujos, en 1995 y 1996, la industria manufacturera recibió el 82% de las inversiones británicas, el 81% de las holandesas, el 72% de las italianas y el 67% de las alemanas. Asimismo, con motivo de las privatizaciones, el sector de servicios ha recibido importantes inversiones españolas y francesas. Se espera que en los años próximos estas inversiones se intensifiquen por la aplicación de los acuerdos suscritos por la Unión Europea con el Mercosur (diciembre de 1995), con Chile (junio de 1996) y con México (diciembre de 1997).

La IED y su impacto, no se convierten en una temática que incumbe sólo a los países de la región; por el contrario, están intrínsecamente ligadas al proceso que se ha dado en llamar de “globalización financiera” y que aquí nombraremos como “mundialización”. La argumentación del Banco Mundial, y de todos los organismos internacionales en general, se ha basado en enfatizar las “condiciones” que permitirían una mayor afluencia de IED al país interesado en recibirlas.

Conclusión

El adelanto de capital en el ciclo estudiado es determinante para que identifiquemos hacia dónde se perfilan las estrategias del capital en la región. Una de las variables más importantes en la última década ha sido la IED y su relación con los procesos de regionalización “abierta”.

La IED se concentra mayoritariamente en los países que conforman la Triada.

Nuestra hipótesis es que la IED ha sido el mecanismo de despojo de la década, que ha permitido transferir recursos hacia las multinacionales. Sostenemos que el comercio intrafirma es lo que puede explicarnos en parte, la conformación de bloques regionales periféricos.

Existe una gran literatura que se refiere al comportamiento de la IED, y su importancia en el desarrollo tanto en lo relacionado con las economías regionales latinoamericanas, como respecto a la economía mundial.

Respecto a este segundo aspecto el argumento está ligado a la importancia que tendría la competencia y el comercio exterior para las economías desarrolladas. Frente a este argumento -al cual hemos hecho alusión en varios segmentos de este trabajo-, podemos afirmar que en primera instancia, las economías desarrolladas siguen teniendo su base en los mercados internos de sus respectivos países, y que su economía continúa apoyándose en la producción manufacturera que es la que le permite generar mayor valor agregado. No se niega la importancia del desarrollo tecnológico, por el contrario se sostiene que este sector se encuentra fuertemente subsidiado en los países que conforman la Triada.

Por otra parte, sostenemos que a través de este mecanismo financiero, se han consolidado los grupos económicos locales ligados al gran capital los cuales se presentan en toda la región latinoamericana como los únicos beneficiados en este proceso.

Para continuar con la exposición lógica del comportamiento del ciclo del capital en América Latina en el siguiente apartado tratamos las fases de producción y realización.

La reestructuración inducida de la producción ha permitido dismantelar los encadenamientos productivos característicos de la época donde primó el modelo de sustitución de importaciones en la región y donde también resultaron “compensados” dichos grupos económicos locales.

La reorientación de dichos grupos y el cambio en sus alianzas es el producto de la crisis financiera mundial que ha obligado a los sectores más débiles dentro de la economía mundial a fusionarse con el gran capital para no desaparecer en el periodo en que la crisis arrasa con todo el capital mediano y pequeño que no puede competir ante la gran concentración oligopólica que domina los mercados mundiales.

La regionalización pues, si se presenta como un nicho de mercado “fabricado” mediante políticas públicas concertadas en el Consenso de Washington, en la esfera de la circulación aparece como el mecanismo que permite optimizar recursos y costos a las filiales de las multinacionales en un contexto donde la guerra económica incluye la disputa por el espacio geográfico. ‘La época del capitalismo contemporáneo nos muestra que entre los grupos capitalistas se están estableciendo determinadas relaciones sobre la base del reparto económico del mundo, y que, al mismo tiempo, en conexión con esto, se están estableciendo entre los grupos políticos, entre los Estados, determinadas relaciones sobre la base del reparto territorial del mundo, de la lucha por las colonias, de la “lucha por el territorio económico”’⁸⁷

⁸⁷ Lenin, “El imperialismo fase superior del capitalismo”. Pág. 97. Editorial Grijalbo.

ANEXO ESTADÍSTICO

Cuadro 4

Dinámica de la Inversión Extranjera Directa a nivel mundial. Flujos de entrada.

(en millones de dólares)

| | 1990 | En porcentaje | 1998 | En porcentaje |
|--------------------------------|---------------|---------------|---------------|---------------|
| Países Desarrollados | 176800 | 85% | 249400 | 58% |
| Países en transición a/ | nd | nd | 21500 | 5% |
| Países en Desarrollo | 31200 | 15% | 159100 | 37% |
| Total de IED | 208000 | 100% | 430000 | 100% |

Elaborado por: Karina
Moreno

Fuentes: SELA: Financiamiento e Inversión Extranjera, Word Bank, 1999)

a/ Clasificación utilizada para 1998 respecto del 5% restante de la IED por el Banco Mundial

nd: No se dispone de datos

Cuadro 5

Flujos de IED por país y región receptores, 1980-1997

| Destino | (Porcentajes) | | | | | | | | | |
|---------------------------|---------------|-----------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-----------|--------|
| | 1980/1985 | 1986/1991 | 1992 | 1993 | 1994 | 1995 | 1996 | 1997 | 1997/1997 | 1998** |
| Mundo | 100.0 | 100.0 | 100.0 | 100.0 | 100.0 | 100.0 | 100.0 | 100.0 | 100.0 | 100.0 |
| Países desarrollados | 72.2 | 81.3 | 68.4 | 63.8 | 58.2 | 63.9 | 57.9 | 58.2 | 61.9 | 71.5 |
| Países en desarrollo | 27.8 | 18.7 | 29.1 | 33.3 | 39.3 | 31.9 | 38.5 | 37.2 | 25.4 | 25.8 |
| Latinoamérica y el Caribe | 12.1 | 4.9 | 10.0 | 7.9 | 11.8 | 9.6 | 13.0 | 14.0 | 11.3 | 11.1 |
| Argentina | 1.0 | 0.2 | 2.3 | 1.2 | 1.3 | 1.4 | 1.5 | 1.6 | 1.6 | Nd |
| Brasil | 4.0 | 0.8 | 1.2 | 0.6 | 0.9 | 1.5 | 3.3 | 4.1 | 2.2 | Nd |
| Chile | 0.4 | 0.3 | 0.4 | 0.4 | 0.7 | 0.5 | 1.2 | 1.4 | 0.8 | Nd |
| México | 2.7 | 1.9 | 2.5 | 2.0 | 4.5 | 2.9 | 2.4 | 3.0 | 2.8 | Nd |
| Sur-este y SE Asiático | 3.7 | 9.3 | 15.7 | 21.8 | 24.0 | 20.1 | 23.0 | 20.6 | 21.3 | 13.2 |
| China | 1.4 | 1.4 | 6.3 | 12.6 | 13.9 | 10.8 | 12.1 | 11.3 | 11.4 | Nd |
| Corea | 0.2 | 0.3 | 0.4 | 0.3 | 0.3 | 0.5 | 0.7 | 0.6 | 0.3 | Nd |
| Hong Kong | 1.1 | 1.1 | 1.2 | 0.8 | 0.8 | 0.6 | 0.7 | 0.6 | 0.8 | Nd |
| India | 0.1 | 0.1 | 0.1 | 0.3 | 0.4 | 0.6 | 0.7 | 0.8 | 0.8 | Nd |
| Indonesia | 0.5 | 0.3 | 1.0 | 0.9 | 0.9 | 1.3 | 1.8 | 1.3 | 1.3 | Nd |
| Malasia | 2.1 | 1.0 | 2.9 | 2.3 | 1.8 | 1.2 | 1.4 | 0.9 | 1.6 | Nd |
| Singapur | 2.7 | 2.3 | 1.3 | 2.2 | 3.4 | 2.5 | 2.8 | 2.5 | 2.7 | Nd |
| Tailandia | 0.5 | 0.4 | 1.2 | 0.8 | 0.5 | 0.6 | 0.7 | 0.5 | 0.4 | Nd |
| Taiwan | 0.4 | 0.6 | 0.5 | 0.4 | 0.6 | 0.5 | 0.6 | 0.6 | 0.5 | Nd |

Fuente: Elaboración propia en base a: UNCTAD 1999 y "Las multinacionales latinoamericanas", D. Chudnovsky, B. Kosacoff y A. López. Fondo de Cultura Económica. Argentina, 1999. Pág. 20 en base a UNCTAD 1998.

* Promedio anual

** Para el año 1998 los datos provienen de UNCTAD World Investment Report 1999.

Cuadro 6

Relación entre Flujos de IED recibida y Formación Bruta de Capital, 1980-1996

| Destino | (Porcentajes) | | | | | | |
|---------------------------|---------------|------|------|------|------|------|--------|
| | 1986/1991* | 1992 | 1993 | 1994 | 1995 | 1996 | 1997** |
| Mundo | 3.6 | 3.3 | 4.4 | 4.5 | 5.6 | 5.6 | 7.7 |
| Países desarrollados | 3.5 | 2.6 | 3.0 | 2.8 | 3.9 | 3.6 | 6.5 |
| Países en desarrollo | 3.4 | 4.2 | 6.1 | 7.6 | 7.4 | 8.7 | 10.3 |
| Latinoamérica y el Caribe | 5.3 | 7.6 | 6.4 | 8.9 | 9.8 | 12.8 | 16.1 |
| Argentina | 5.6 | 10.6 | 5.4 | 5.5 | 9.5 | 9.7 | 12.7 |
| Brasil | 1.6 | 2.9 | 1.5 | 1.9 | 3.5 | 7.5 | 11.9 |
| Chile | 14.1 | 7.4 | 7.3 | 15.0 | 10.7 | 23.8 | 27.9 |
| México | 8.3 | 6.4 | 5.9 | 13.5 | 20.6 | 14.2 | 16.3 |
| Sur-este y SE Asiático | 3.6 | 4.5 | 6.5 | 7.9 | 7.5 | 8.3 | 9.1 |
| China | 2.9 | 7.4 | 12.2 | 17.3 | 15.0 | 17.0 | 14.3 |
| Corea | 1.3 | 0.6 | 0.5 | 0.6 | 1.1 | 1.3 | 1.8 |
| Hong Kong | 10.7 | 7.4 | 5.3 | 5.1 | 4.9 | 5.2 | 9.9 |
| India | 0.3 | 0.4 | 1.0 | 1.4 | 2.4 | 2.9 | 4.2 |
| Indonesia | 2.3 | 3.9 | 4.3 | 3.8 | 6.7 | 8.5 | 7.0 |
| Malasia | 14.7 | 26.0 | 20.3 | 14.9 | 11.0 | 11.1 | 12.2 |
| Singapur | 37.6 | 12.4 | 23.0 | 35.0 | 28.9 | 27.5 | 27.3 |
| Tailandia | 5.5 | 4.8 | 3.6 | 2.3 | 2.9 | 3.0 | 6.8 |
| Taiwan | 3.6 | 1.8 | 1.8 | 2.5 | 2.7 | 3.2 | 3.8 |

Fuente: Elaboración propia en base a: UNCTAD 1999 y "Las multinacionales latinoamericanas", D. Chudnovsky, B. Kosacoff y

* Promedio anual

** Para el año 1997 los datos provienen de UNCTAD World Investment Report 1999.

Cuadro 7

América Latina y el Caribe: Financiamiento de la Formación Bruta de Capital* (Porcentajes del Producto Interno Bruto)

| | 1990 | 1991 | 1992 | 1993 | 1994 | 1995 | 1996 | 1997 | 1998** |
|---|------|------|------|------|------|------|------|------|--------|
| 1. Ahorro Interno Bruto | 20.5 | 20.7 | 20.3 | 20.8 | 21.3 | 20.3 | 21.0 | 21.8 | 21.4 |
| 2. Renta de Factores | -2.5 | -2.3 | -2.2 | -2.4 | -2.3 | -2.4 | -2.5 | -2.6 | -2.9 |
| 3. Transferencias Corrientes | 0.7 | 0.7 | 0.8 | 0.8 | 0.8 | 0.9 | 0.8 | 0.8 | 0.9 |
| 4. Efecto de los Términos del Intercambio | -0.3 | -0.4 | -0.6 | -0.7 | -0.3 | | 0.2 | 0.2 | -0.7 |
| 5. Ahorro Nacional Bruto (1+2+3+4) | 18.4 | 18.7 | 18.3 | 18.5 | 19.5 | 18.8 | 19.5 | 20.1 | 18.6 |
| 6. Ahorro Externo | 0.1 | 1.4 | 2.7 | 3.3 | 3.4 | 2.2 | 2.2 | 3.7 | 5.0 |
| 7. Formación Bruta de Capital (5+6) | 18.5 | 20.1 | 21.0 | 21.7 | 22.9 | 21.0 | 21.7 | 23.9 | 23.7 |

Fuente: CEPAL, sobre la base de cifras oficiales convertidas a dólares a precios constantes de 1995. *Estado Económico de América Latina y el Caribe, 1998-1999*, Pág. 83.

*Para el cálculo del Ahorro Interno y el Ahorro Nacional, se supuso que en Argentina la Formación Bruta de Capital es igual a la Formación Bruta de Capital Fijo. El mismo supuesto se hizo para Brasil en el período 1997-1998.

** Cifras preliminares.

Cuadro 8. Datos sobre la internacionalización de la actividad económica de las principales economías de la Triada.

| | Estados Unidos | UE (12) | Japón |
|--|-----------------------|-----------------|--------------|
| Coefficiente del comercio/PIB (suma de importaciones y exportaciones) (1995) | 24.4 | 17.1 | 17.4 |
| Existencias de IED interior como % del PIB (1995) | 7.7 | 13.4 | 0.3 |
| Producto bruto de afiliados extranjeros como % del PIB (1994) | 5.2* | 7.7 | n/d |
| Proporción del IED interior en la formación de activos fijos (1995) | 5.9 | 6.8 | 0.0 |
| | Estados Unidos | Alemania | Japón |
| Activos extranjeros como % del total de activos comerciales bancarios (1996) | 2.6 | 16.0 | 13.8 |
| 6. % de los activos internacionales (bonos y valores) en los fondos de pensiones (1993) | 7.0 | 3.0 | 14.0 |
| 7. Proporción del capital en acciones en propiedad de inversores extranjeros (finales de 1996) | 5.0 | 9.0 | 11.0 |
| 8. % de capital financiero extranjero perteneciente a las familias (finales de 1995) | 11.0 | 7.5 | 4.5 |

Notas: n/d = no disponible. * = Estados Unidos y Canadá

Fuentes: (1) UE (1997); (2, 3 and 4) ONU (1997); (5) FMI *Financial Statistics*; (6) Hirst y Thompson (1998); (7) *Financial Market Trends No. 69*, OCDE Paris; (8) Hirst y Thompson (1998).

Cuadro 9

América Latina y el Caribe: Formación Bruta de Capital Fijo

(Porcentajes del producto interno bruto)

| País | 1990 | 1991 | 1992 | 1993 | 1994 | 1995 | 1996 | 1997 | 1998* |
|------------------------------|------|------|------|------|------|------|------|------|-------|
| América Latina y el Caribe** | 18.2 | 18.4 | 19.1 | 19.4 | 20.5 | 19.1 | 19.3 | 21.3 | 21.5 |
| Argentina | 11.9 | 14.1 | 17.1 | 18.7 | 20.8 | 18 | 18.8 | 22 | 22.5 |
| Bolivia | 13.2 | 15 | 16.6 | 16.3 | 14.2 | 15.5 | 16.6 | 20.9 | 25.3 |
| Brasil | 21.3 | 20.2 | 18.9 | 19.2 | 20.3 | 20.5 | 20.3 | 21.3 | 20.8 |
| Chile | 19.2 | 17.7 | 19.5 | 21.7 | 21.6 | 23.9 | 24.5 | 25.4 | 25.1 |
| Colombia*** | 13.7 | 12.9 | 13.9 | 17 | 19.8 | 19.8 | 18.1 | 23.2 | 21.6 |
| Costa Rica | 20.1 | 17.3 | 19.4 | 22.5 | 20 | 19.1 | 18 | 20.4 | 23.7 |
| Ecuador | 17.7 | 18.5 | 18.9 | 18.6 | 18.5 | 18.6 | 18.5 | 18.5 | 19.4 |
| El Salvador | 12.5 | 14.1 | 15.3 | 16.6 | 17.6 | 18.7 | 16.3 | 16.8 | 17.2 |
| Guatemala | 11.6 | 11.7 | 14.4 | 15 | 14.1 | 14.5 | 13.7 | 15.9 | 16.8 |
| Haiti**** | 12 | 11.5 | 8 | 7.6 | 7.7 | 13.8 | 13.2 | 12.8 | 13.4 |
| Honduras | 19.2 | 18.7 | 22.5 | 28.5 | 29 | 24 | 23.9 | 26 | 30 |
| México | 19 | 20.3 | 21.9 | 20.8 | 21.6 | 16.2 | 18 | 20.6 | 21.8 |
| Nicaragua | 20.9 | 19.5 | 22.4 | 21.2 | 24.3 | 26.1 | 30.8 | 31.6 | 32.2 |
| Panamá | 7.8 | 13.6 | 17.9 | 24 | 24.6 | 26 | 24.6 | 28 | 30.6 |
| Paraguay | 23.2 | 24 | 22.2 | 22.1 | 22.4 | 23.1 | 22.8 | 22 | 20.9 |
| Perú | 17 | 17 | 17.7 | 18.8 | 21.7 | 23.8 | 22.3 | 24.1 | 24 |
| República Dominicana | 19 | 16.8 | 19.7 | 23 | 22.2 | 22.1 | 22.7 | 25.2 | 30.4 |
| Uruguay | 8.1 | 9.7 | 10.6 | 12 | 11.6 | 11 | 11.4 | 11.6 | 12.4 |
| Venezuela | 14.3 | 17.7 | 21.4 | 20.2 | 17.1 | 16.5 | 15.3 | 17.5 | 16.5 |

Fuente: CEPAL, *Estudio económico de América Latina y el Caribe, 1998-1999*, sobre la base de cifras oficiales convertidas a dólares constantes de 1995.

* Cifras preliminares

** Incluye Variación de existencias de Haití. En 1997 y 1998, además, incluye Variación de existencias de Colombia.

*** En 1997 y 1998 incluye Variación de existencias.

**** Incluye Variación de existencias.

Cuadro 10

América Latina y el Caribe: Composición de la Formación Bruta de Capital Fijo según sectores

| América Latina y el Caribe, países para los que se tienen datos. | Porcentaje del PIB | | | | Tasas de Variación 1998/1997 | | |
|--|--------------------|-------|---------|-------|------------------------------|---------|---------------------------------|
| | Pública | | Privada | | Pública | Privada | Formación Bruta de Capital Fijo |
| | 1990 | 1998* | 1990 | 1998* | | | |
| Costa Rica | 4.4 | 6.2 | 15.7 | 17.6 | 14.8 | 26.1 | 22.9 |
| Ecuador | 4.2 | 3.5 | 13.5 | 16.0 | 7.3 | 6.1 | 6.3 |
| El Salvador | 2.5 | 3.3 | 10.0 | 13.9 | 1.3 | 6.6 | 5.5 |
| Honduras | 6.9 | 6.1 | 12.2 | 23.5 | 0.3 | 0.1 | 19.8 |
| México | 4.4 | 2.8 | 14.5 | 19.0 | -20.4 | 18.4 | 11.4 |
| Panamá | 1.1 | 5.9 | 6.7 | 24.6 | 51.0 | 7.3 | 13.7 |
| República Dominicana | 5.1 | 6.5 | 13.9 | 23.9 | 8.3 | 34.3 | 27.7 |
| Uruguay | 2.6 | 3.3 | 5.5 | 9.1 | 6.4 | 13.9 | 11.8 |
| Venezuela | 9.5 | 8.7 | 4.8 | 7.8 | -11.1 | 0.6 | -5.9 |

Fuente: CEPAL, sobre la base de cifras oficiales convertidas a dólares a precios constantes de 1995. Estudio Económico de América Latina y el Caribe 1998-1999. Pág. 81

** Cifras preliminares*

Cuadro 11

América Latina y el Caribe: Composición de la Formación Bruta de Capital Fijo según destino

| América Latina y el Caribe. países para los que se tienen datos. | Porcentaje del PIB | | | | Tasas de Variación 1998/1997 | | |
|--|--------------------|-------|---------------------|-------|------------------------------|------------------------|---------------------------------------|
| | Construcción | | Maquinaria y Equipo | | Construcción | Maquinaria y Equipo | Formación Bruta de Capital Fijo |
| | 1990 | 1998* | 1990 | 1998* | | | |
| Brasil | 15.2 | 13.2 | 6.1 | 7.6 | 1.3 | -7.9 | -2.3 |
| Costa Rica | 7.9 | 8.5 | 12.2 | 15.1 | 10.6 | 29.9 | 22.9 |
| El Salvador | 7.2 | 8.5 | 5.3 | 8.6 | 3.3 | 7.9 | 5.5 |
| Guatemala | 3.6 | 5.0 | 8.0 | 11.7 | 14.4 | 9.8 | 11.2 |
| México | 9.6 | 9.3 | 9.4 | 12.6 | 4.6 | 17.0 | 11.4 |
| Nicaragua | 6.4 | 9.8 | 14.5 | 22.5 | 8.6 | 5.1 | 6.2 |
| Panamá | 3.2 | 13.9 | 4.6 | 16.7 | 3.5 | 23.8 | 13.7 |
| Perú | 13.1 | 18.9 | 3.9 | 5.0 | 1.0 | -6.2 | -0.6 |
| República Dominicana | 15.5 | 16.7 | 3.5 | 13.7 | 6.5 | 68.5 | 27.7 |
| Uruguay | 5.8 | 7.2 | 2.4 | 5.3 | 16.5 | 5.9 | 11.8 |
| Venezuela | 7.9 | 8.7 | 6.4 | 7.8 | -1.6 | -10.2 | -5.9 |

Fuente: CEPAL, sobre la base de cifras oficiales convertidas a dólares a precios constantes de 1995. Estudio Económico de América Latina y el Caribe 1998-1999. Pág. 82

* Cifras preliminares.

Cuadro 12

Países de la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI): Ingresos netos de Inversión Extranjera Directa 1990-1997

(Millones de Dólares)

| Países | 1990 | 1991 | 1992 | 1993 | 1994 | 1995 | 1996 | 1997 | 1998* |
|----------------|-------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|
| Argentina** | 1836 | 2439 | 4012 | 3261 | 3107 | 4783 | 5090 | 6326 | 5800 |
| Bolivia | 67 | 93 | 122 | 124 | 130 | 393 | 474 | 601 | 600 |
| Brasil | 989 | 1103 | 2061 | 1292 | 3072 | 4859 | 11200 | 19652 | 24000 |
| Chile*** | 661 | 822 | 935 | 1034 | 2583 | 2978 | 4724 | 5417 | 4700 |
| Colombia | 501 | 457 | 729 | 959 | 1652 | 2227 | 3276 | 5982 | 6000 |
| Ecuador | 126 | 160 | 178 | 469 | 531 | 470 | 447 | 577 | 580 |
| México | 2549 | 4742 | 4393 | 4389 | 10973 | 9526 | 9185 | 12477 | 8000 |
| Paraguay | 76 | 84 | 137 | 111 | 180 | 157 | 106 | 191 | 210 |
| Perú | 41 | -7 | 136 | 670 | 3084 | 2000 | 3226 | 2030 | 3000 |
| Uruguay | nd | 32 | 58 | 102 | 155 | 157 | 137 | 160 | 160 |
| Venezuela | 451 | 1916 | 629 | 372 | 813 | 985 | 2183 | 5087 | 5000 |
| Totales | 7297 | 11841 | 13390 | 12783 | 26280 | 28535 | 40048 | 58500 | 58110 |

Fuente: CEPAL, base de datos de la Unidad de Inversiones y Estrategias Empresariales de la División de Desarrollo Productivo y Empresarial, sobre la base de información proporcionada por el Fondo Monetario Internacional o extraída de las Balanzas de Pagos de cada país. *La Inversión Extranjera en América Latina y el Caribe*, CEPAL, 1998.

** Estimaciones

*** Cifras corregidas por la fuente nacional debido a la inclusión de inversiones en la minería.

**** Cifras corregidas por la fuente nacional debido a la inclusión de utilidades reinvertidas.

Cuadro 13

América Latina: Ingresos de Capital originados en la Adquisición de empresas a cargo de Inversionistas Extranjeros, 1997

(En millones de dólares)

| Subregión/Pais | Ventas* (1) | Compras** (2) | Ingreso neto vía F y A (3)=(1)-(2) | Ingreso neto IED (4) | Ingreso neto como % de IED (5)= ((3)/(4))*100 |
|---------------------------|--------------|---------------|--|-------------------------|---|
| Países de la ALADI | 25251 | 944 | 24307 | 58500 | 41.6 |
| Argentina | 6413 | 244 | 6169 | 6326 | 97.5 |
| Bolivia | | | | 601 | |
| Brasil | 5641 | 155 | 5486 | 19652 | 27.9 |
| Chile | 2449 | 213 | 2236 | 5417 | 41.3 |
| Colombia | 504 | 0 | 504 | 5982 | 8.4 |
| Ecuador | 42 | 0 | 42 | 577 | 7.3 |
| México | 8089 | 312 | 7777 | 12477 | 62.3 |
| Paraguay | 4 | 0 | 4 | 191 | 2.1 |
| Perú | 471 | 0 | 471 | 2030 | 23.2 |
| Uruguay | | | | 160 | |
| Venezuela | 1638 | 20 | 1618 | 5087 | 31.8 |
| Centroamérica | 58 | 0 | 58 | 1855 | 3.1 |
| Costa Rica | 0 | 0 | 0 | 446 | 0 |
| El Salvador | 12 | 0 | 12 | | |
| Guatemala | 14 | 0 | 14 | 84 | 16.7 |
| Honduras | 0 | 0 | 0 | 122 | 0 |
| Nicaragua | 32 | 0 | 32 | 173 | 18.5 |
| Panamá | 0 | 0 | 0 | 1030 | 0 |
| Total | 25309 | 944 | 24365 | 60355 | -40.4 |

Fuente: CEPAL, base de datos de la Unidad de Inversiones y Estrategias Empresariales de la División de Desarrollo Productivo y Empresarial, sobre la base de Información obtenida en América Economía, The Wall Street Journal, Estrategia, Diario Financiero, Latin Finance, Exame, Expansión, Apertura y otros medios de prensa financiera especializada. En La Inversión Extranjera en América Latina y el Caribe. Informe 1998.

* Corresponde a la compra de empresas privadas locales a cargo de inversionistas extranjeros, que pertenecían a inversionistas locales.

** Corresponde a la compra de empresas filiales de inversión extranjera que han sido adquiridas por inversionistas locales.

Parte 3. Segunda Fase del Ciclo de Capital en América Latina y el Caribe

Reestructuración productiva

Presentamos a continuación las principales tendencias observables respecto a la reestructuración productiva y su articulación con el proceso de regionalización para la década de 1990.

La Nueva Regionalización -íntimamente ligada a la Nueva Economía-, se propone como el proyecto político-económico en la región latinoamericana.

Por una parte, las "recomendaciones" de los organismos financieros internacionales presionan para que el "ajuste estructural" se continúe implementando en latinoamérica. Si bien, esto es tomado como un "condicionante" para la región, la política seguida tanto por gobiernos como por el sector privado latinoamericano apuntan más bien, a un cierto consenso respecto a la reorientación que debe efectuarse en la región a fin de "integrarse" exitosamente en el mercado mundial.

Por otra parte, si la integración regional fue entendida hasta mediados de los ochenta como una integración basada en el crecimiento y desarrollo de los mercados internos, con encadenamientos productivos nacionales, y en cierta medida bajo formas autoconcentradas, en los noventa la regionalización pasa a tener, una connotación sustantivamente diferente.

Desde la Cepal, por ejemplo, nos encontraríamos ya en la "cuarta regionalización"(Esteban Perez), la cual consiste expresamente en la desregulación de los mercados latinoamericanos, para facilitarle a la Inversión Extranjera Directa su "llegada" a la región.

Se quiere destacar que el "ideal" para la década se basa -en contraposición con el modelo de sustitución de importaciones- en un encadenamiento productivo reorientado hacia el exterior.

Esquemáticamente podemos exponer que los modelos de reestructuración productiva en América Latina han tendido a cambiar el patrón productivo y consecuentemente, las relaciones laborales al hacerlo funcionar sobre nuevas bases.

Creemos que en el marco de la nueva regionalización abierta, el modelo de 'zona franca' es el que sintetiza y constituye el 'modelo ideal típico' de formas de producción y

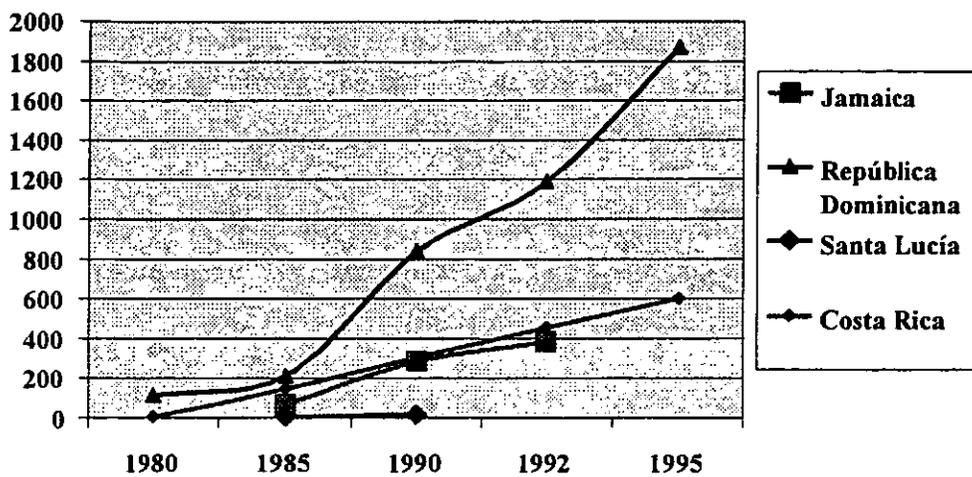
articulación con las modalidades de importación y exportación de materias primas y mercancías acordes con los intereses de las multinacionales y sus filiales.

El modelo de flexibilización laboral se articula con el mecanismo de comercio intra-firma y de aprovechamiento de nichos de mercado de la economía huésped, en mecanismos de producción, que al estilo de la maquila de México y Centroamérica, se constituyen en el prototipo a seguir en la región.

Sostenemos que la violenta apertura comercial generada por el proceso de destrucción-creativo capitalista tuvo como una de sus consecuencias más visibles la destrucción de la esfera productiva en el Mercosur. La fase creativa, por otra parte, radicaría en la inserción e integración productiva latinoamericana en el mercado mundial con un patrón de acumulación secundario exportador y un mercado interno a nivel nacional, continua y acrecentadamente dependiente de la economía de la triada, en especial de la norteamericana.

Hace diez años sólo existían cinco empresas de procesamiento de datos en Jamaica, y en su mayor parte se dedicaban al mercado interno. Esta actividad creció rápidamente cuando el gobierno ofreció incentivos a empresas que estuvieran dispuestas a especializarse en mercados de exportación, sin atender a clientes nacionales. En 1985 el gobierno cambió esta política y decidió que en el caso de los servicios de ingreso de datos, a diferencia de las manufacturas, las exenciones tributarias y el privilegio de importar sin pagar derechos quedarían restringidos a las empresas ubicadas en las zonas francas. Estos exportadores de servicios empleaban a más de 2500 trabajadores en 1993. La escasez de mano de obra calificada en Jamaica afecta a la industria de procesamiento de datos, en que se prefiere contratar a egresados de enseñanza secundaria que sepan mecanografía. Los propietarios y gerentes de las empresas del sector se quejan de dificultades para contratar operadores para el ingreso de datos y de que los que contratan tienen conocimientos generales tan endebles que necesitan un mínimo de tres o cuatro meses de capacitación (véase gráfica 9).

Gráfica 9.
La Maquila en Centroamérica y el Caribe.

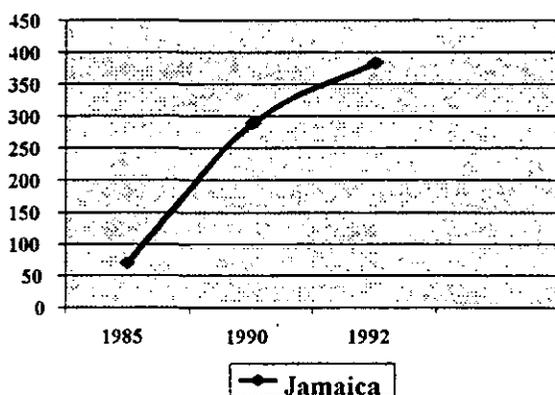


La economía de Jamaica emplea a más de 900000 personas de las cuales 31000 (en su mayoría mujeres jóvenes) trabajaban en plantas de procesamiento de exportaciones. Esta actividad representó 3% del total de puestos de la economía, el 30% del empleo en el sector manufacturero en 1992.

En Jamaica casi nunca se permitía que las empresas de las zonas francas vendiesen sus mercancías en el mercado interno. Las empresas que operan fuera de las zonas francas, con arreglo al régimen de la ley de fomento de la industria de exportación tropezaban con serios obstáculos para producir para el mercado local o subregional, de modo que todas ellas han optado por exportar la totalidad de su producción a mercados que no pertenezcan a CARICOM, la única manera en que pueden abastecer legalmente al mercado local es manteniendo en la fábrica físicamente separados los artículos procesados para la exportación de los destinados a los mercados local y del CARICOM (véase gráfica 10).⁸⁸

Gráfica 10

Jamaica Zonas procesadoras de exportaciones *exportaciones de maquiladores en millones de dólares*

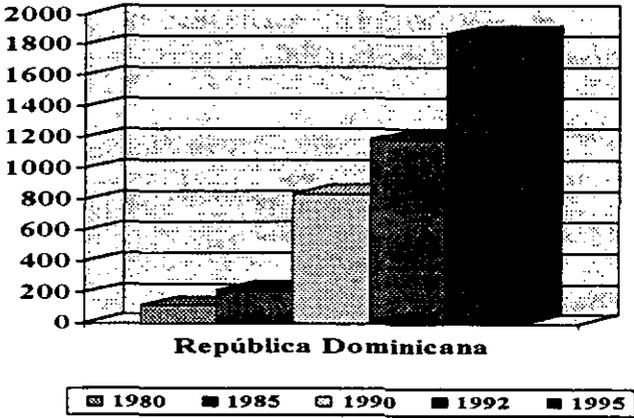


⁸⁸ Véase. Cepal. Informe sobre la Inversión Extranjera en América Latina y el Caribe. 1998. Op. Cit.

El procesamiento de exportaciones y el turismo fueron los sectores dinámicos de la economía de la República Dominicana desde mediados del decenio pasado. En el período 1985-95, las exportaciones de bienes del territorio bajo jurisdicción aduanera se estagnaron tanto en volumen como en valor. Por el contrario, los ingresos por turismo y exportaciones de las zonas francas crecieron desde mediados de los ochenta. En años más recientes se mantuvo ese dinamismo, en 1995 las exportaciones de servicios de turismo llegaron a 1500 millones de dólares, cifra similar a las de la ZPEs. Estas últimas registraron un crecimiento anual de 24% en valores corrientes entre 1985 y 1995, sus ingresos netos se elevaron a 400 millones de dólares (poco más de un quinto del valor bruto de sus exportaciones).

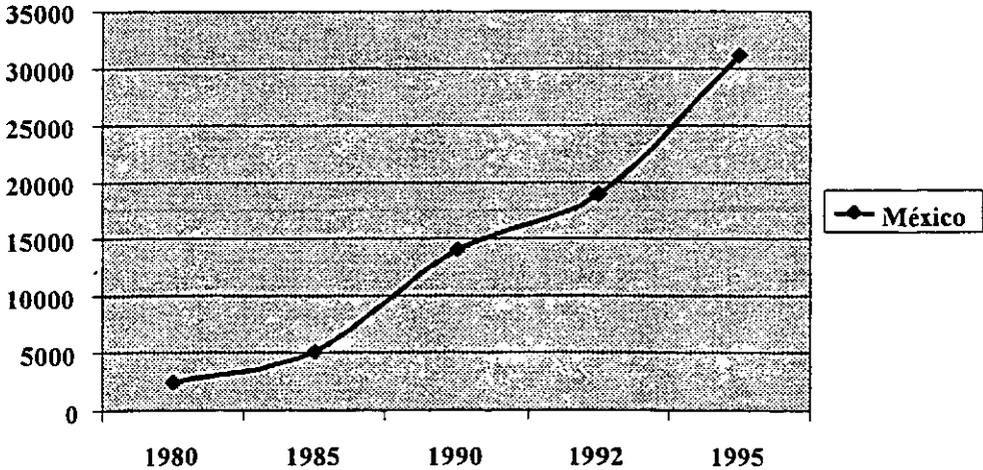
El empleo en las plantas de procesamiento de exportaciones de las zonas francas de República Dominicana aumentó del 23% en el sector manufacturero para 1981 al 63% para 1992 (véase gráfica 11).

Gráfica 11
República Dominicana
Zonas procesadoras de exportaciones
exportaciones de maquiladoras en millones de dólares



México recurre a las cadenas productivas con empresas estadounidenses a fin de ocupar nichos que antes fueron bastiones de los proveedores de Asia oriental, los países de la Cuenca del Caribe intentan mantenerse a la par de México. Sin embargo para estos países, las ventajas de México en el marco del TLC tornan mucho más difícil la tarea, junto a las consecuencias que acarrea el término de la vigencia del Acuerdo Multifibras debido a que, implicaría una erosión del acceso preferencial de los beneficiarios de la Iniciativa Para la Cuenca del Caribe, al mercado de los Estados Unidos. Desde 1965 operan empresas maquiladoras en México. Los materiales y componentes importados ingresan al país libres de derechos y se exportan tras haber sido semiprocesados o ensamblados. Este tipo de empresas tienen autorizado vender en el mercado interno hasta el 20% de su producción, a dichas ventas se le aplica el impuesto sobre importación de los componentes e insumos extranjeros. Su gran auge se registra en la segunda mitad de los años ochenta y comienzos de los noventa. Su número pasa de 620 plantas en 1980 a 2142 en 1993. Actualmente están instaladas en 29 de las 32 entidades federativas del país.

Gráfica 12
México
Zonas procesadoras de exportaciones
exportaciones de maquiladoras en millones de dólares



El empleo generado por la maquila sin embargo, no ha registrado los aumentos esperados y a mediados de los noventa sólo empleaba algo más de 500.000 personas.

Entre 1980 y 1996, la industria de la confección fue un componente dinámico del comercio exterior de México como lo denota el aumento de 2.6% a 4.1% de su participaciones en las importaciones de los países miembros de la OCDE.

Con la entrada en vigor del TLC y sus normas de origen aunados a los efectos de corto plazo de la devaluación de 1995, se crearon mayores oportunidades para que las empresas estadounidenses aumentaran su producción y sus ventas aprovechando plenamente las economías de escala y los insumos provenientes de los países miembros. Tal es el caso de la industria de la confección en México que se ha transformado en el primer proveedor, desplazando a China del mercado estadounidense de prendas de vestir.

A diferencia de las experiencias asiáticas (Hong Kong, Taiwán y Corea), donde empresas nacionales surgieron y se expandieron internacionalmente, en el caso mexicano, las empresas emergentes son mayoritariamente norteamericanas que se aprovechan de mano de obra calificada, barata y además de la brecha salarial.

Las empresas instaladas en México contemplando la industria maquiladora en su conjunto, pertenecían a mediados de los noventa en su mayor parte a inversionistas de los Estados Unidos. Este tipo de plantas registran una mínima integración con otras industrias localizadas en el territorio nacional, desde 1965 –fecha de inicio del Programa de Maquiladoras-, no más del 4% de los insumos utilizados en estas plantas -materiales, partes y componentes-, tiene procedencia mexicana. Esta situación grafica la nula “capacidad de arrastre” que estos enclaves tienen sobre el resto del aparato industrial del país.

En el caso de la industria de la computación, las dos grandes empresas estadounidenses IBM y Hewlett Packard –ambas instaladas en el Estado de Jalisco-, se observa la misma tendencia. El caso de Hewlett Packard es paradigmático ya que importa prácticamente la totalidad de partes y componentes requeridos para ensamblar sus PCs. Si analizamos el impacto en la economía nacional, de nueva cuenta podremos observar el muy limitado valor agregado mexicano, el reducido encadenamiento con la economía local y la alta concentración de las exportaciones hacia el mercado norteamericano.

En el caso de la industria de televisores en México es de dominio asiático: el valor agregado del ensamblaje de televisores –pese al volumen y monto total de las operaciones- es sumamente reducido, y los encadenamientos con el resto de la economía regional y nacional de México son mínimos. Sin embargo, las normas de origen del TLC obligan a los fabricantes a aumentar el contenido regional y el resultado ha sido nueva Inversión Extranjera Directa en plantas de insumos y componentes. Desde la década de 1980, cuando estas actividades se iniciaron aprovechando la fuerza de trabajo barata, su orientación fue exclusivamente exportadora- sin tener el mercado nacional como referencia.

Así como en el caso de las automotrices y la electrónica, México se ha convertido en un espacio en el que las industrias de Estados Unidos y asiáticas compiten crecientemente por una participación en el mercado de América del Norte. La cercanía entre las empresas maquiladoras mexicanas y las industrias electrónica y de computación en California contribuyen a esta tendencia.

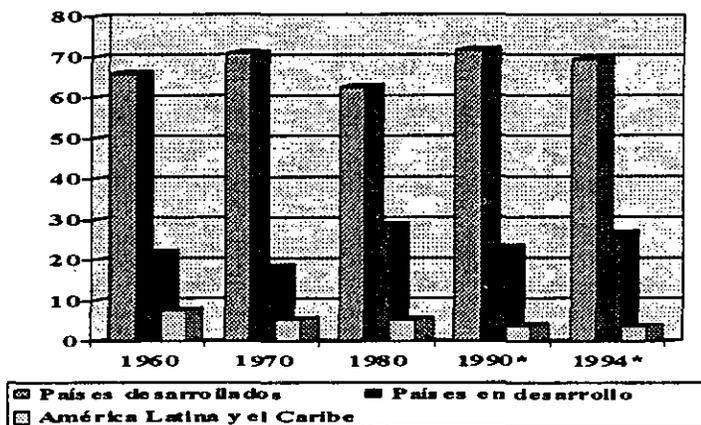
En este contexto, la industria automotriz mexicana sufrió fuertes cambios estructurales y las exportaciones devinieron en el “motor del crecimiento”. En 1999, la producción del sector automotriz mexicano superó a la de Brasil. Entre 1980 y 1998, la producción de automotores casi se ha triplicado, hasta alcanzar a 1475000 unidades para el año 1998.. Su composición en las exportaciones presenta un constante y creciente aumento, pasando del 3.7% al 68.6%. Tendencia que sólo se vió interrumpida por la crisis del 94, que provocó una caída abrupta de las ventas en el mercado interno mexicano.

La conclusión para este sector sigue la tendencia general que la reestructuración productiva ligada a la exportación, que se ha consolidado en la última década. La experiencia mexicana en la industria del sector automotor contrasta fuertemente con la experiencia coreana: ambos países crearon importantes industrias automotrices que son internacionalmente competitivas. Sin embargo, la coreana exporta a todos los mercados, está basada en empresas nacionales –en asociación con extranjeras-, y tiene encadenamientos nacionales muy significativos; mientras que la mexicana exporta sólo al mercado norteamericano, es dominada por empresas extranjeras y tiene encadenamientos nacionales muy limitados.

4. Tercera Fase del Ciclo de Capital en América Latina y el Caribe

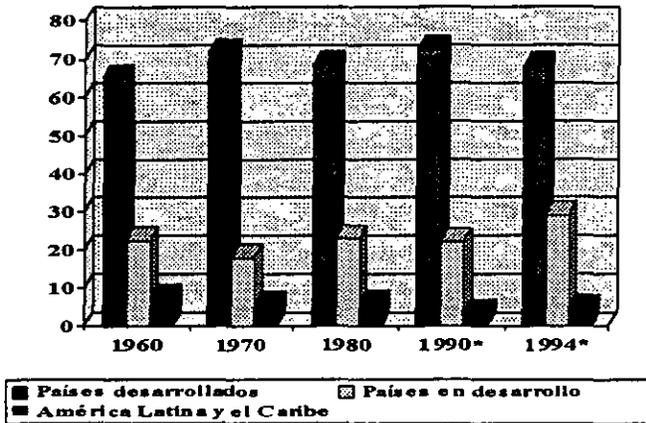
4. Especialización productiva

Gráfica 13
Participación de las exportaciones por grupos de países en el
comercio mundial, 60-94
en dólares corrientes



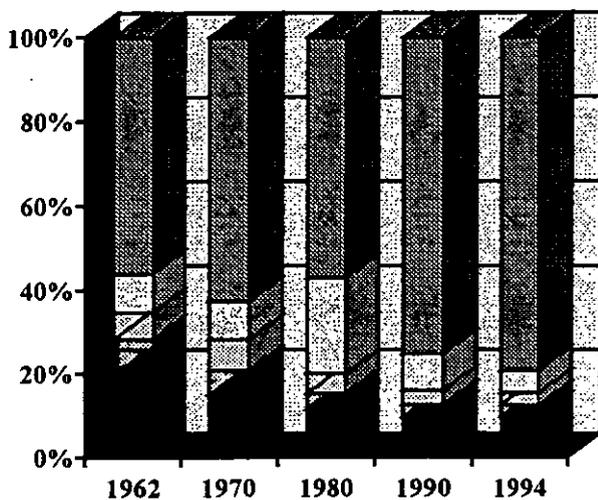
- Las exportaciones globales en 1960 alcanzaban un importe de 129 100 millones de dólares corrientes, para el año de 1992 éstas superaron los 3.7 billones (millones de millones) de dólares, sólo entre 1980 y 1992 las exportaciones globales experimentaron un crecimiento por 1.5 billón de dólares. Sin embargo, los países desarrollados pasaron de concentrar el 65.9% de las exportaciones globales en 1960, hasta llegar al 75.9% de las mismas en 1992 (en el terreno de las manufacturas, los países desarrollados controlan el 80% de las exportaciones globales). Dentro de los países subdesarrollados América Latina vio descender su participación en las exportaciones globales de un nivel de 6.6% en 1960, a tan sólo un 3.4% en 1992, los ex países socialistas vieron caer su participación aún más dramáticamente del 12.2% del total mundial en 1960 a menos del 5% en 1992, en el caso de los países de reciente industrialización su participación aumentó del 3.6% del total mundial en 1960, hasta el 9.2% en 1992.
- La participación de los países más desarrollados en el total de mercancías exportadas a nivel mundial, sube de 62.6% en 1980 al 69.4% en 1994, en el caso de las economías en desarrollo la globalización de sus exportaciones bajo del 28.7.4 en 1980 al 26.7 en 1994, más acentuada fue la caída que los países de América Latina registran en su participación pues ésta cae del 5.4 en 1980 al 3,8 en 1994, si el aumento de participación en las exportaciones mundiales es síntoma de “globalización” nuestra región tendió más a desarticularse relativamente aunque a niveles absolutos su participación haya aumentado

Gráfica 14
Participación de las importaciones por grupos de países en el
comercio mundial, 60-94
en dólares corrientes



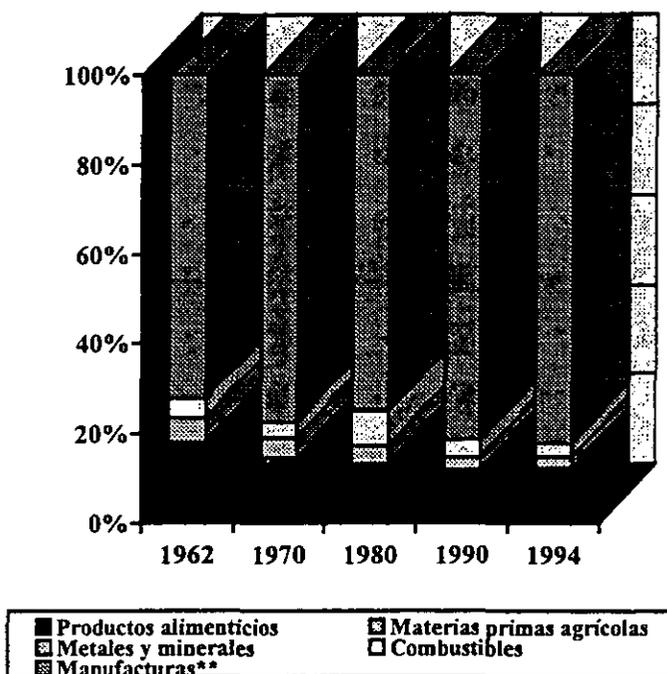
- América Latina profundizó para la última década la reorientación de su producción hacia el sector de alimentos y el de productos básicos industriales, reduciéndose con ello la gravitación del complejo metalmecánico y de las ramas de bienes de capital y de consumo duradero.
- Para la década del noventa en la región latinoamericana podemos apreciar un aumento del 40% para el periodo 1990-1997. Por otra parte, podemos agregar que según datos de la CEPAL, a fines de 1997 el valor real de las importaciones era 35% superior al de las exportaciones, en circunstancias en que, a partir de 1995, la relación del intercambio había sido favorable a las exportaciones, debido a las políticas que fomentaron durante la década la promoción del patrón secundario exportador en todo el subcontinente.
- A fines de los años ochenta y principios de los años noventa se eliminaron las restricciones a las importaciones características del modelo de sustitución de importaciones. El saldo comercial que podemos observar, sin embargo, continúa bajo el patrón neoliberal siendo de carácter recesivo.
- Las importaciones cumplieron en la última década un rol preponderante en la reestructuración de la industria latinoamericana, orientándose hacia la importación de insumos de alto contenido tecnológico que permitan sentar las bases para una mejor adecuación de la industria regional.

Gráfica 15
Estructura de las exportaciones, 1962-1994
Total mundo

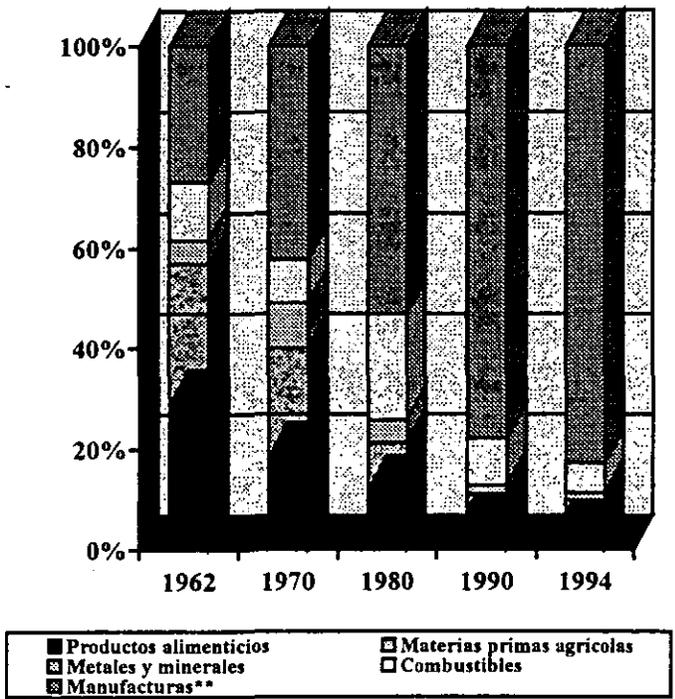


| | |
|--------------------------|-----------------------------|
| ■ Productos alimenticios | ▨ Materias primas agrícolas |
| ▤ Metales y minerales | □ Combustibles |
| ▩ Manufacturas*** | |

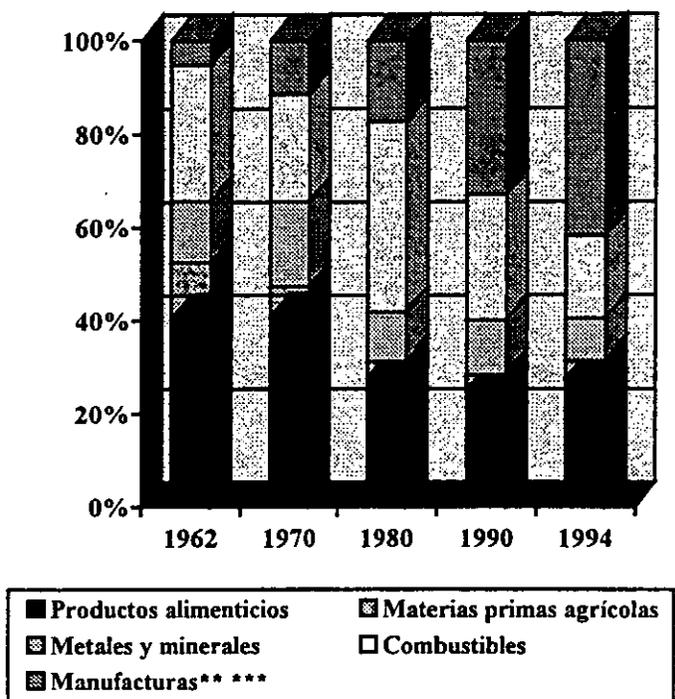
Gráfica 16
Estructura de las exportaciones para el Grupo de los 7,
1962-1994



Gráfica 17
Estructura de las exportaciones, 1962-1994
Economías recientemente industrializadas



Gráfica 18
Estructura de las exportaciones, 1962-1994
América Latina



Conclusión

Tendencias del comercio internacional

El volumen del comercio mundial ha aumentado a una tasa relativamente estable, sin embargo, su valor ha fluctuado de forma considerable impactando sobre todo en las economías subdesarrolladas que bajo el patrón de acumulación dominante todavía dependen mayoritariamente del valor de sus exportaciones y de los precios de sus materias primas para su sobrevivencia e inserción dentro del comercio mundial.

Debemos añadir que el comercio internacional de bienes y servicios ha crecido sistemáticamente más rápido que el PIB mundial en todo el periodo posterior a la posguerra. Esta situación sumada al aumento del flujo del IED a nivel mundial ha dado origen a la caracterización de la *globalización* de la economía mundial, tal y como se desprende de la literatura económica de la última década.⁸⁹

Las consecuencias de la *forma* adoptada por la economía mundial ha tenido diversas consecuencias que ya hemos anotado.

En primer lugar, un gran protagonismo de las empresas transnacionales en la producción y el comercio global con un sistema financiero "flexible" que le permite gestar una nueva organización de la producción y comercialización. Las características fundamentales de esta nueva organización de la relación capital/trabajo puede resumirse en el énfasis que ha puesto la transnacional en las formas de subcontratación, así como por el aumento exponencial del comercio intraindustrial e intrafirma que ha desconectado regiones enteras del comercio mundial.

En segunda instancia, el comercio internacional como lo indica un informe de la CEPAL: "a pesar de su dinamismo, aún representa sólo poco más de un quinto de la economía mundial, cifra similar a la participación de la IED en la formación de capital mundial. Por otra parte, alrededor del 60% del comercio es intrarregional".⁹⁰

Consideramos que el último dato es nodal para la comprensión del aumento exponencial de las asimetrías entre las diversas regiones del mundo. Un mundo donde el centro

⁸⁹ Véase: América Latina y El Caribe: Políticas para mejorar la inserción en la economía mundial. Cepal y Fondo de Cultura Económica. Primera Edición, Chile, 1995.

⁹⁰ Ibidem.

desarrollado concentra la inversión, producción y la distribución de los productos a nivel global por medio de sus transnacionales y que, además, reconcentra la comercialización del producto mundial dentro de un espacio intrarregional altamente protegido, explica en gran parte la inserción desventajosa de la periferia subdesarrollada.

Si volvemos nuestra atención hacia las gráficas nro. 16 y 18, observamos cómo durante la década del setenta, los países en desarrollo tuvieron mejor desempeño que las naciones del Grupo de los 7 en cuanto al valor de las exportaciones; esta tendencia cambió durante la década de 1980, y durante la década del noventa retoma, en parte, algo del valor erosionado en la década anterior.⁹¹

Las diferencias entre las décadas del setenta y ochenta entre el aumento del volumen de las exportaciones y la caída de su valor obedece al comportamiento de los precios. "Si exceptuamos la década del 70, los precios han tenido generalmente un efecto negativo sobre el valor de exportación para los países en desarrollo"⁹²

La sustitución de importaciones resolvía esta ecuación tratando de encarar la inestabilidad derivada de los problemas de precios de las exportaciones, desplazando a los productos básicos hacia los bienes manufacturados, que se caracterizan por precios más estables.

Podemos observar en la Gráfica Nro. 15, que durante las últimas tres décadas ha bajado la ponderación de los productos primarios en el comercio mundial y ha aumentado la importancia de los bienes manufacturados. Esta tendencia se observa tanto en los países desarrollados como en desarrollo.

También tenemos la posibilidad de visualizar que para el caso latinoamericano, Gráfica 18, dado el bajo nivel de producción manufacturera para la década del sesenta, este aumento es bastante significativo. "Aunque este nivel se ha incrementado considerablemente, sólo el 42% de las exportaciones latinoamericanas consistía en bienes

⁹¹ *Ibidem.*

⁹² Un índice ponderado de precios, con base 1979-81, elaborado por el Banco Mundial y que considera 33 productos básicos, excluyendo al petróleo, mostraba que 1986-1990 era el peor período de precios para estos productos en toda la posguerra. Los datos para 1991-93 muestran una caída adicional de 14% en ese índice de precios, siendo 1993 el peor año. luego de lo cual se inicia una recuperación parcial. (Véase Avramovic (1992) y Cap. III y gráfico III. 3.) En, *América Latina y El Caribe: Políticas para mejorar la inserción en la economía mundial*. Cepal y Fondo de Cultura Económica. Primera Edición, Chile, 1995.

manufacturados en 1994, en comparación con un 84% para el Grupo de los Siete y 82% para las ERIs asiáticas”.⁹³

Si analizamos comparativamente las gráficas 15, 16, 17 y 18, podremos visualizar que los sectores de más crecimiento y las regiones más exitosas para la década del ochenta, se concentraron en los productos más intensivos en conocimiento, los cuales, vieron crecer su demanda a tasas anuales superiores al 9%, mientras que aquéllos ligados exclusivamente a recursos naturales –como es el caso de América Latina–, crecieron bajo el promedio (5.7% anual).⁹⁴

Por consiguiente, la merma de los precios de los productos básicos exportados por nuestra región en el contexto de la reestructuración productiva global operada desde los sesenta y que se consolida en la década del noventa deja a América Latina en condiciones mucho más deficientes e inferiores a cualquier otro período conocido en la región desde la posguerra. La nueva inserción en el comercio mundial suma además condiciones de competencia extrema entre los países de la región que obtienen cada vez en forma más acelerada, menos beneficios a cambio de una mayor producción, situación que deriva en un rezago constante y permanente respecto de las economías más industrializadas.

La regionalización en este sentido permite a los países de la Tríada incorporar y subsumir –como se observa paradigmáticamente en el caso del TLC–, a las regiones periféricas limítrofes, garantizando el aprovisionamiento de mano de obra barata y productos primarios a un costo bajísimo para las transnacionales que reordenan la producción y el comercio en consonancia con las orientaciones de las preferencias de consumo del sector privilegiado de la economía global.

⁹³ *Ibidem*.

⁹⁴ Información basada en cifras publicadas en GATT (1990a), para el período 1979-1988. Véase: América Latina y El Caribe: Políticas para mejorar la inserción en la economía mundial. Cepal y Fondo de Cultura Económica. Primera Edición, Chile, 1995.

ANEXO ESTADÍSTICO

Cuadro 14

Participación en el Comercio Mundial, 1960-1994

Porcentajes en dólares corrientes

| | Exportaciones | | | | | Importaciones | | | | |
|--|---------------|-------|-------|-------|-------|---------------|-------|-------|-------|-------|
| | 1960 | 1970 | 1980 | 1990* | 1994* | 1960 | 1970 | 1980 | 1990* | 1994* |
| Mundo | 100.0 | 100.0 | 100.0 | 100.0 | 100.0 | 100.0 | 100.0 | 100.0 | 100.0 | 100.0 |
| Países desarrollados | 65.9 | 70.9 | 62.6 | 71.7 | 69.4 | 64.9 | 71.6 | 68.3 | 72.4 | 67.9 |
| Grupo de los Siete | 48.9 | 52.7 | 46.3 | 52.1 | 51.3 | 41.9 | 44.8 | 43.1 | 52.3 | 50.2 |
| Estados Unidos | 15.8 | 13.7 | 11 | 11.5 | 12.3 | 11.1 | 12.2 | 12.5 | 14.5 | 16.3 |
| Japón | 3.1 | 6.1 | 6.5 | 8.4 | 9.5 | 3.3 | 5.8 | 6.8 | 6.6 | 6.5 |
| Unión Europea** | 32.2 | 35.5 | 32.5 | 39.5 | 36.5 | 32.7 | 35.3 | 34.6 | 39.6 | 34.6 |
| Economías en Transición | 10.1 | 9.8 | 7.7 | 5 | 3.5 | 10.2 | 9.7 | 7.7 | 5.5 | 3.1 |
| Países en desarrollo | 21.9 | 18.4 | 28.7 | 23.3 | 26.7 | 22.6 | 17.9 | 22.9 | 22.1 | 28.9 |
| América Latina y el Caribe | 7.7 | 5.5 | 5.5 | 3.9 | 3.8 | 7.3 | 5.5 | 5.9 | 3.3 | 4.8 |
| ALADI | 5.6 | 4 | 4 | 3.3 | 3.4 | 5.0 | 3.5 | 4.1 | 2.4 | 4.0 |
| MCCA | 0.3 | 0.4 | 0.2 | 0.1 | 0.1 | 0.4 | 0.4 | 0.3 | 0.2 | 0.2 |
| CARICOM | 0.5 | 0.4 | 0.5 | 0.2 | 0.1 | 0.6 | 0.6 | 0.7 | 0.2 | 0.2 |
| Asia*** | 9.5 | 8.1 | 8.2 | 16.7 | 21.4 | 9.7 | 7.8 | 12.3 | 15.9 | 22.0 |
| Economías de reciente industrialización (ERIs)**** | 3.4 | 3 | 6 | 10.3 | 14.3 | 3.6 | 3.8 | 5.8 | 10.3 | 14.6 |
| China | 2.0 | 0.7 | 0.9 | 1.8 | 2.9 | 1.9 | 0.7 | 0.9 | 1.5 | 2.7 |
| India | 1.0 | 0.6 | 0.4 | 0.5 | 0.6 | 1.7 | 0.6 | 0.7 | 0.7 | 0.6 |
| África | 4.2 | 4.1 | 4.7 | 2.3 | 1.7 | 4.9 | 3.4 | 3.6 | 2.2 | 1.8 |
| Países exportadores de petróleo***** | 6.8 | 6.3 | 16.4 | 5.9 | 5.2 | 4.8 | 3.5 | 7.0 | 3.9 | 5.1 |
| Países no exportadores de petróleo***** | 15.1 | 12.1 | 12.3 | 17.4 | 21.5 | 17.9 | 14.4 | 15.9 | 18.2 | 23.8 |

Fuente: CEPAL, *Políticas para mejorar la inserción en la economía mundial para América Latina y el Caribe*, FCE, Chile, 1998. Sobre la base de: UNCTAD, *Handbook of International Trade and Development Statistics, 1991*, Nueva York, 1992. Publicación de Naciones Unidas, Nro de venta: S.93.C.1; Fondo Monetario Internacional (FMI), *Direction Of Trade Statistics Yearbook*, Washington, D.C., 1993.

* 1990 y 1994 actualizados con Naciones Unidas, *Monthly Bulletin of Statistics*, Nueva York, Septiembre de 1996. ** No incluye a Finlandia, Austria y Suecia. *** Asia en desarrollo incluida China. **** Incluye 8 países. ***** Estimaciones de la CEPAL.

Cuadro 15**Estructura de las exportaciones por grupos de países, 1962-1994***Porcentajes en dólares corrientes*

| | 1962 | 1970 | 1980 | 1990 | 1994 |
|---|-------|-------|-------|-------|-------|
| Total Mundo* | 100.0 | 100.0 | 100.0 | 100.0 | 100.0 |
| Productos alimenticios | 19.5 | 14.8 | 11.2 | 9.5 | 9.6 |
| Materias primas agrícolas | 8.3 | 5.7 | 3.5 | 2.8 | 2.6 |
| Metales y minerales | 6.4 | 7.3 | 4.6 | 3.4 | 2.9 |
| Combustibles | 9.1 | 9.1 | 22.1 | 8.5 | 5.3 |
| Manufacturas** *** | 55.4 | 61.7 | 55.1 | 73.7 | 77.7 |
| Total Grupo de los 7* | 100.0 | 100.0 | 100.0 | 100.0 | 100.0 |
| Productos alimenticios | 12.8 | 10.6 | 10.4 | 9.7 | 10.2 |
| Materias primas agrícolas | 5.0 | 3.7 | 2.7 | 2.1 | 1.9 |
| Metales y minerales | 5.3 | 4.4 | 3.9 | 2.7 | 2.4 |
| Combustibles | 4.2 | 3.5 | 7.6 | 3.9 | 3.0 |
| Manufacturas** | 71.0 | 76.3 | 73.9 | 80.2 | 80.6 |
| Total Unión Europea* | 100.0 | 100.0 | 100.0 | 100.0 | 100.0 |
| Productos alimenticios | 12.0 | 10.6 | 10.4 | 9.7 | 10.2 |
| Materias primas agrícolas | 4.5 | 3.7 | 2.7 | 2.1 | 1.9 |
| Metales y minerales | 4.2 | 4.4 | 3.9 | 2.7 | 2.4 |
| Combustibles | 4.8 | 3.5 | 7.6 | 3.6 | 3.0 |
| Manufacturas** | 72.9 | 76.3 | 73.9 | 80.2 | 80.6 |
| Total Estados Unidos* | 100.0 | 100.0 | 100.0 | 100.0 | 100.0 |
| Productos alimenticios | 20.7 | 16.0 | 18.2 | 11.2 | 10.2 |
| Materias primas agrícolas | 6.2 | 4.9 | 5.1 | 4.4 | 3.5 |
| Metales y minerales | 4.0 | 5.2 | 5.1 | 3.1 | 2.2 |
| Combustibles | 3.8 | 3.7 | 3.7 | 3.2 | 1.8 |
| Manufacturas** | 62.9 | 66.7 | 65.5 | 74.1 | 78.3 |
| Total América Latina y el Caribe* | 100.0 | 100.0 | 100.0 | 100.0 | 100.0 |
| Productos alimenticios | 40.2 | 40.5 | 27.7 | 24.8 | 27.5 |
| Materias primas agrícolas | 12.2 | 6.6 | 3.5 | 3.5 | 3.7 |
| Metales y minerales | 13.1 | 18.2 | 10.4 | 11.6 | 9.0 |
| Combustibles | 29.1 | 22.9 | 40.6 | 26.7 | 17.6 |
| Manufacturas** *** | 5.2 | 11.5 | 17.3 | 32.8 | 41.6 |
| Total economías recientemente industrializadas | 100.0 | 100.0 | 100.0 | 100.0 | 100.0 |
| Productos alimenticios | 28.6 | 18.2 | 11.5 | 7.6 | 7.1 |
| Materias primas agrícolas | 27.8 | 21.4 | 9.2 | 3.3 | 2.6 |
| Metales y minerales | 4.5 | 9.1 | 4.4 | 1.7 | 1.5 |
| Combustibles | 11.4 | 8.4 | 20.6 | 9.2 | 5.7 |
| Manufacturas** | 26.7 | 41.9 | 51.9 | 76.9 | 81.6 |

Fuente: CEPAL, sobre la base de información oficial. América Latina y el Caribe. Políticas para mejorar la inserción en la economía mundial. FCE. Chile, 1998. Pág. 57.

El total incluye los grupos desagregados más la sección 9 de la CUCI. **Manufacturas incluyen las secciones 5 a 8 de la CUCI, excepto el capítulo 68. *En 1994 se han excluido las exportaciones de maquila de México para tratar de homogeneizar con los datos de años anteriores.*

Cuadro 16

América Latina (14 países)*: Composición de las exportaciones según su destino, 1970-1974 y 1995

En porcentajes

| | Estados Unidos | | Japón | | América Latina y el Caribe | | Unión Europea y AELC | | Total | |
|--|----------------|-------|-----------|-------|----------------------------|-------|----------------------|-------|-----------|-------|
| | 1970-1974 | 1995 | 1970-1974 | 1995 | 1970-1974 | 1995 | 1970-1974 | 1995 | 1970-1974 | 1995 |
| A. Productos primarios | 47.0 | 36.7 | 66.1 | 48.6 | 51.0 | 19.7 | 59.6 | 38.8 | 53.6 | 32.2 |
| 1. Agrícolas | 25.5 | 13.9 | 32.8 | 23.5 | 11.7 | 10.3 | 46.9 | 26.8 | 29.9 | 16.0 |
| 2. Mineros | 6.3 | 0.9 | 31.5 | 19.7 | 1.0 | 2.4 | 6.7 | 6.5 | 6.2 | 4.0 |
| 3. Energéticos | 15.2 | 21.8 | 1.8 | 5.4 | 38.3 | 7.0 | 6.0 | 5.4 | 17.6 | 12.2 |
| B. Productos industrializ | 52.6 | 61.3 | 32.0 | 50.1 | 48.8 | 79.7 | 40.0 | 56.7 | 46.0 | 65.6 |
| 1. Semimanufacturas | 40.1 | 16.7 | 27.1 | 40.6 | 23.3 | 29.9 | 33.6 | 36.1 | 33.6 | 30.5 |
| 11. Basadas en recursos agrícolas e intensivos en mano de obra | 5.6 | 4.0 | 3.1 | 9.1 | 7.5 | 10.3 | 15.8 | 16.3 | 9.5 | 11.9 |
| 12. Basadas en recursos agrícolas e intensivos de capital | 8.6 | 2.1 | 6.1 | 6.6 | 3.1 | 4.8 | 2.6 | 6.3 | 6.0 | 5.2 |
| 13. Basadas en recursos mineros | 6.7 | 6.0 | 17.2 | 24.8 | 6.4 | 8.4 | 13.5 | 11.9 | 9.2 | 9.1 |
| 14. Basadas en recursos energéticos | 19.2 | 4.6 | 0.7 | 0.1 | 6.2 | 6.5 | 1.7 | 1.7 | 8.9 | 4.4 |
| 2. Bienes manufacturados | 12.5 | 44.6 | 4.9 | 9.5 | 25.5 | 49.8 | 6.4 | 20.6 | 12.4 | 35.1 |
| 21. Industrias tradicionales | 5.0 | 9.1 | 2.0 | 1.4 | 4.8 | 8.9 | 3.6 | 6.1 | 4.3 | 5.8 |
| 22. Industrias de insumos básicos | 1.6 | 5.6 | 1.1 | 5.0 | 4.8 | 10.2 | 0.7 | 5.2 | 1.9 | 7.2 |
| 23. Industrias nuevas intensivas en mano de obra | 3.9 | 13.1 | 1.5 | 1.9 | 8.7 | 13.0 | 1.0 | 5.7 | 3.6 | 10.0 |
| a) contenido tecnológico bajo | 0.4 | 2.2 | 0.1 | 0.4 | 1.7 | 2.3 | 0.2 | 0.9 | 0.6 | 1.7 |
| b) contenido tecnológico medio | 1.6 | 5.2 | 0.2 | 0.7 | 4.1 | 6.3 | 0.4 | 3.3 | 1.6 | 4.5 |
| c) contenido tecnológico alto | 1.8 | 5.6 | 1.2 | 0.8 | 3.0 | 4.4 | 0.4 | 1.5 | 1.4 | 3.8 |
| 24. Industrias nuevas intensivas en capital | 2.0 | 16.9 | 0.4 | 1.1 | 7.2 | 17.8 | 1.1 | 3.6 | 2.6 | 12.1 |
| a) contenido tecnológico bajo | 0.3 | 1.4 | 0.0 | 0.4 | 0.7 | 1.2 | 0.0 | 0.1 | 0.3 | 0.9 |
| b) contenido tecnológico medio | 1.3 | 14.2 | 0.3 | 0.5 | 5.0 | 14.7 | 0.6 | 2.9 | 1.7 | 10.1 |
| c) contenido tecnológico alto | 0.4 | 1.3 | 0.1 | 0.2 | 1.5 | 2.0 | 0.4 | 0.6 | 0.6 | 1.2 |
| C. Otros | 0.4 | 2.0 | 1.3 | 1.3 | 0.2 | 0.5 | 0.4 | 4.5 | 0.4 | 2.2 |
| Total | 100.0 | 100.0 | 100.0 | 100.0 | 100.0 | 100.0 | 100.0 | 100.0 | 100.0 | 100.0 |

Fuente: CEPAL, sobre la base de informaciones oficiales. América Latina y el Caribe. Políticas para mejorar la inserción en la economía mundial, CEPAL, FCE, Chile, 1998

* Argentina, Bolivia, Brasil, Colombia, Costa Rica, Chile, Ecuador, Guatemala, Honduras, México, Paraguay, Perú, Uruguay y Venezuela. Las cifras de México de 1995 fueron ajustadas para excluir la industria maquiladora y así homogeneizar con las cifras del periodo 1970-1974.

Cuadro 17

América Latina y el Caribe*: Composición del comercio de bienes según categorías, 1965-1997

| | <i>Porcentajes</i> | | | | | | | |
|--------------------------------|--------------------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|
| | 1965 | 1970 | 1980 | 1990 | 1994 | 1995 | 1996 | 1997 |
| Importaciones | | | | | | | | |
| Bienes Primarios | 16.9 | 14.5 | 24.9 | 16.0 | 8.5 | 8.7 | 10.3 | 8.6 |
| Agrícolas | 8.9 | 7.3 | 7.5 | 5.7 | 4.8 | 4.6 | 5.7 | 4.7 |
| Mineros | 1.1 | 1.0 | 1.2 | 1.5 | 0.7 | 0.8 | 0.7 | 0.7 |
| Energéticos | 7.0 | 6.2 | 16.2 | 8.8 | 3.0 | 3.3 | 3.8 | 3.3 |
| Bienes Industrializados | 81.5 | 84.3 | 74.5 | 83.4 | 87.2 | 88.5 | 88.5 | 89.7 |
| Tradicionales | 17.6 | 15.7 | 13.6 | 16.5 | 20.4 | 20.0 | 19.8 | 19.3 |
| Alimentos, bebidas, tabaco | 5.3 | 4.5 | 5.0 | 6.3 | 5.3 | 5.1 | 4.9 | 4.2 |
| Otros tradicionales | 12.3 | 11.2 | 8.6 | 10.3 | 15.1 | 14.9 | 14.9 | 15.1 |
| Con elevadas economías de es | 25.7 | 27.0 | 24.7 | 26.1 | 21.4 | 23.7 | 22.5 | 21.9 |
| Duraderos | 10.9 | 9.8 | 9.9 | 10.1 | 12.1 | 11.8 | 11.3 | 12.1 |
| Difusores de progreso técnico | 27.3 | 31.8 | 26.4 | 30.8 | 33.3 | 33.0 | 34.9 | 36.5 |
| Otros bienes | 1.6 | 1.2 | 0.6 | 0.6 | 4.3 | 2.9 | 1.2 | 1.6 |
| Total | 100.0 | 100.0 | 100.0 | 100.0 | 100.0 | 100.0 | 100.0 | 100.0 |
| Exportaciones | | | | | | | | |
| Bienes primarios | 60.1 | 51.9 | 52.6 | 43.0 | 27.9 | 26.7 | 27.9 | 26.9 |
| Agrícolas | 34.3 | 29.7 | 18.1 | 15.0 | 13.7 | 12.9 | 11.9 | 12.6 |
| Mineros | 7.0 | 7.9 | 5.3 | 4.7 | 3.4 | 3.5 | 2.9 | 2.8 |
| Energéticos | 18.8 | 14.3 | 29.2 | 23.3 | 10.8 | 10.4 | 13.1 | 11.5 |
| Bienes industrializados | 38.8 | 47.5 | 46.9 | 56.3 | 71.3 | 72.5 | 71.6 | 72.4 |
| Tradicionales | 16.0 | 20.0 | 18.1 | 19.3 | 22.4 | 21.7 | 22.2 | 22.4 |
| Alimentos, bebidas y tabaco | 13.0 | 15.0 | 11.2 | 10.3 | 9.3 | 9.3 | 9.8 | 9.2 |
| Otros tradicionales | 3.1 | 5.1 | 6.9 | 8.9 | 13.1 | 12.4 | 12.4 | 13.2 |
| Con elevadas economías de es | 21.7 | 24.4 | 22.6 | 24.7 | 21.7 | 23.7 | 20.4 | 19.0 |
| Duraderos | 0.2 | 0.6 | 2.3 | 5.0 | 10.9 | 11.0 | 12.0 | 12.8 |
| Difusores del progreso técnico | 0.9 | 2.4 | 3.9 | 7.4 | 16.2 | 16.0 | 16.9 | 18.3 |
| Otros bienes | 1.2 | 0.6 | 0.5 | 0.7 | 0.8 | 0.8 | 0.5 | 0.7 |
| Total | 100.0 | 100.0 | 100.0 | 100.0 | 100.0 | 100.0 | 100.0 | 100.0 |

Fuente: CEPAL, sobre la base de cifras oficiales.

*Comprende 25 países (incluido México).

Cuadro 18 y 19

América Latina y el Caribe*: Destino de las Exportaciones de Bienes según categorías, 1997

Porcentajes y millones de dólares

| | Región | Estados Unidos | Japón | Unión Europea | Asia | Otros | Total (Valor) |
|----------------------------------|-------------|----------------|------------|---------------|------------|------------|---------------|
| Importaciones | | | | | | | |
| Bienes Primarios | 13.6 | 43.4 | 6.0 | 22.6 | 4.4 | 10.1 | 71652 |
| Agrícolas | 13.8 | 30.5 | 6.0 | 34.2 | 5.6 | 9.9 | 33511 |
| Mineros | 11.4 | 7.5 | 24.3 | 31.7 | 13.1 | 12.1 | 7567 |
| Energéticos | 14.0 | 66.3 | 1.4 | 7.5 | 1.0 | 9.8 | 30574 |
| Bienes Industrializados | 23.2 | 52.0 | 2.2 | 10.3 | 5.3 | 7.0 | 193162 |
| Tradicionales | 22.1 | 42.6 | 2.7 | 16.7 | 6.1 | 9.9 | 59729 |
| Alimentos, bebidas, tabaco | 23.4 | 15.1 | 4.3 | 28.4 | 9.8 | 18.9 | 24442 |
| Otros tradicionales | 21.1 | 61.6 | 1.6 | 8.6 | 3.5 | 3.6 | 35286 |
| Con elevadas economías de escala | 31.2 | 30.8 | 4.8 | 13.9 | 10.6 | 8.8 | 50590 |
| Duraderos | 24.3 | 68.4 | 0.1 | 2.3 | 0.4 | 4.6 | 34038 |
| Difusores de progreso técnico | 15.4 | 74.2 | 0.3 | 4.4 | 2.2 | 3.3 | 48805 |
| Otros bienes | 10.9 | 9.8 | 0.9 | 9.4 | 0.4 | 68.6 | 1827 |
| Total | 20.5 | 49.4 | 3.2 | 13.6 | 5.0 | 8.2 | 266641 |

América Latina y el Caribe*: Composición por categoría de las exportaciones de Bienes según Destino, 1997

Porcentajes y millones de dólares

| | Región | Estados Unidos | Japón | Unión Europea | Asia | Otros | Total (Valor) |
|----------------------------------|--------------|----------------|-------------|---------------|--------------|--------------|---------------|
| Exportaciones | | | | | | | |
| Bienes primarios | 17.8 | 23.6 | 50.1 | 44.5 | 23.6 | 32.9 | 26.9 |
| Agrícolas | 8.4 | 7.8 | 23.6 | 31.6 | 14.0 | 15.1 | 12.6 |
| Mineros | 1.6 | 0.4 | 21.5 | 6.6 | 7.4 | 4.2 | 2.8 |
| Energéticos | 7.8 | 15.4 | 5.0 | 6.3 | 2.3 | 13.6 | 11.5 |
| Bienes industrializados | 81.8 | 76.3 | 49.7 | 55.0 | 76.3 | 61.4 | 72.4 |
| Tradicionales | 24.1 | 19.3 | 18.9 | 27.5 | 27.3 | 26.8 | 22.4 |
| Alimentos, bebidas y tabaco | 10.5 | 2.8 | 12.3 | 19.2 | 18.0 | 21.0 | 9.2 |
| Otros tradicionales | 13.6 | 16.5 | 6.6 | 8.4 | 9.3 | 5.7 | 13.2 |
| Con elevadas economías de escala | 28.9 | 11.8 | 28.4 | 19.4 | 39.9 | 20.2 | 19.0 |
| Duraderos | 15.1 | 17.7 | 0.5 | 2.1 | 1.0 | 7.1 | 12.8 |
| Difusores del progreso técnico | 13.8 | 27.5 | 1.9 | 6.0 | 8.1 | 7.4 | 18.3 |
| Otros bienes | 0.4 | 0.1 | 0.2 | 0.5 | 0.1 | 5.7 | 0.7 |
| Total | 54735 | 131712 | 8544 | 36292 | 13372 | 21986 | 266641 |

Fuente: CEPAL, sobre la base de cifras oficiales. Panorama de la inserción internacional de América Latina y el Caribe.

*Comprende 25 países (incluido México).

Capítulo IV

Procesos de regionalización. El debate teórico en torno al concepto de “región”

Parte 1. La región

No existe consenso alguno que nos permita exponer un significado riguroso para definir lo que interpretamos por “región”. Esto tiene su fundamento en que el concepto de *región* ha sido abordado desde diferentes disciplinas científicas, elaborando cada una –desde su peculiar *modo de ver-*, la definición pertinente de acuerdo con su cosmovisión desde la perspectiva analítica de su rama de investigación.

En el recorrido de este ensayo, intentamos ensayar una visión que enfatiza el plano de la economía política; sin embargo, no creemos que un proceso tenga una explicación unidimensional. Es decir, existen variables ineludibles cuando nos referimos a un proceso que integra la dimensión histórica, la económica, la política internacional, etc.

A partir de las consideraciones que nos permitieron, en una primera aproximación y a partir del análisis de la economía mundial actual, descubrir en la ‘aldea global’ rasgos del imperialismo clásico, se nos impone la necesidad de analizar a partir de un marco multidisciplinario, la realidad y sociedad *reales* objeto de nuestro estudio.

El Mercosur, es caracterizado como un proceso de integración regional, bloque regional, región o subregión. Esto nos remite, en principio, a dos dimensiones: Por un lado, el *espacio físico que se integra*, que es el lugar donde se desarrollan las investigaciones y planteos teóricos de la geografía, particularmente nos interesan los aportes brindados desde la geografía política. En segundo lugar, el significado asignado desde la economía, en el proceso de establecimiento o construcción de una región donde planteamos entender el vocablo como una entidad social, o más claramente, como un *sistema económico*.

Nos parece relevante por lo tanto, ahondar en la visión de la geografía política, cuyos aportes se encuentran íntimamente ligados al concepto de imperialismo y desarrollar una hipótesis explicativa del proceso en cuestión, desde la geopolítica del capital. Como es de entender tal planteo acarreará las limitaciones propias de toda incursión inicial en un campo de estudio ajeno a nuestra formación profesional.

Con esta advertencia, a continuación se exponen los ítems que integrarán esta sección:

Introducción

Debemos aclarar que la regionalización es materia en las ciencias sociales actuales de estudios específicos que se desarrollan íntimamente ligados con los nuevos procesos de integración regional que se difunden a escala mundial, luego de la caída del bloque soviético, y con la particular visión que le imprime la prédica dominante de la “globalización”.

Esto nos obliga a realizar un esfuerzo por comprender las relaciones de dominación que se articulan en la esfera global en relación con lo que caracterizáramos en el capítulo dos como ‘crisis permanente’, en referencia al sistema capitalista mundial actual.

Varias cuestiones quedaron abiertas en ese capítulo. A partir de la aseveración según la cual, el establecimiento de un Estado superimperialista tendría dadas las condiciones para desplegarse en la fase actual de desarrollo del capitalismo, concluimos irónicamente al respecto, sobre la imposibilidad de esta vieja fórmula planteada por Kautsky.

Metodológicamente esta cuestión no ha sido fácil de abordar, así la *“geografía del imperialismo”* es una de las corrientes teóricas o de los conceptos o herramientas categoriales que pondrá en el centro la discusión acerca de la *lógica subyacente a la articulación de los espacios territoriales con las formas de dominación y, en el caso de los análisis marxistas, con la lógica del capital.*

a. La regionalización: una aproximación desde la geografía política

La geopolítica y su preeminencia dentro de las ciencias sociales durante el siglo XX están estrechamente vinculadas a los períodos bélicos, en particular, a la Primera y Segunda Guerra Mundial. Se reconoce entre sus fundadores a Friedrich Ratzel⁹⁵ (alemán), Sir Halford Mackinder⁹⁶ (inglés) y a Isaiah Bowman⁹⁷ (estadounidense).

En el período correspondiente al desarrollo de la Guerra Fría, la geopolítica vuelve a conformarse, esta vez desde la retórica en torno a los “imperativos geopolíticos” y el “factor permanente”, eje sobre el cual tiende a moverse todo el pensamiento estratégico. Concebir al espacio como un panorama estático, que no atraviesa transformaciones continuas, proporciona un planteo que demuestra gran simpleza acerca de la substancia de la geografía. Bowman respondía a este argumento tan pobre:

“A menudo se dice que la geografía no cambia. Pero la verdad es que la geografía cambia al ritmo de las ideas y de la tecnología; lo que quiere decir que el significado de las condiciones geográficas cambia”.⁹⁸

Existen indicios que nos permiten afirmar que estamos ante un período de transformación y cambio en el Orden Mundial.

Para acercarnos a alguna caracterización de qué dirección toman las tendencias actuales nos introduciremos, en un principio, en las tradiciones intelectuales que brindaron las explicaciones vertidas desde el estudio de las relaciones internacionales.

Las dos corrientes más relevantes dentro de la geopolítica se conocen como el “realismo” y el “idealismo”. La corriente que ha sido la dominante ha sido la del “realismo” que recupera a autores como Macquiavelo (*El Príncipe*, siglo XVI) y Clausewitz (*De la Guerra*, siglo XIX).

⁹⁵ Ratzel, F. *The laws of the spatial growth of states*. En: R. E. Kasperson y J.V.Minghi (coordinadores) *The Structure of Political Geography*. Ed. Aldine. Chicago, Estados Unidos. 1969.

⁹⁶ Mackinder, H.J. Véase: *The geographical pivot of history*. En *Geographical Journal* Nro. 23. Estados Unidos, 1904; *Democratic Ideals and Reality: A Study in the Politics of Reconstruction*. Ed. Constable. London. 1919; *The round world and the winning of the peace*. Revista *Foreign Affairs* Nro. 21. Estados Unidos. 1943. (Todas las revistas pueden consultarse en la Biblioteca del Instituto de Investigaciones Sociales de la UNAM)

⁹⁷ Bowman, I. *The New World*. Ed. World Book Company. Nueva York, Estados Unidos. 1924.

⁹⁸ Bowman, I. *The geographical situation of the United States in relation to World Policies*. En: *Geographical Journal* Nro. 112. Estados Unidos, 1948. Pág. 130.

El núcleo de discusión donde se inician los debates en torno a la geopolítica es la teoría del “corazón continental” (Heartland) de Sir Halford Mackinder. Su concepto fue propuesto en 1904 y continúa inspirando las discusiones sobre política exterior; la idea sustantiva es que existiría una ‘fortaleza’ asiática. Este modelo resulta de una racionalización histórico-geográfica de la política tradicional británica, que consistía en mantener un equilibrio de poder en Europa para que ninguna potencia continental pudiera suponer una amenaza para Gran Bretaña. Básicamente, el concepto mackinderiano de ‘isla mundial’ (*World Island*) incluye a Eurasia y África, que representan las dos terceras partes del territorio mundial.⁹⁹ El mensaje de Mackinder iba dirigido a los estadistas del mundo que estaban reformando el mapa de Europa en Versalles.

Las Panregiones

Aunque en el período de entreguerras predominaba la concepción idealista, en la geopolítica alemana, se consagraron las tesis ‘realistas’ acerca de la situación mundial. Con el Tratado de Versalles como marco, se registra el auge de la geopolítica alemana, cuyo objetivo a corto plazo es el de la revisión del Tratado de Versalles, basándose en el concepto clave de *Lebensraum* – concepto original de Ratzel, cuyo significado literal es el de “espacio vital”. Alemania se encontraba ‘aprisionada’ entre límites fijados injustamente, la solución natural era la ‘expansión’. Este tipo de geopolítica resultó significativamente sugestivo para el Tercer Reich.

La esencia de estos dos enfoques puede resumirse en la idea de una “estructura espacial” de los modelos desarrollados, llamados también *panregiones globales*.

Al derrumbarse el imperialismo clásico liderado por Gran Bretaña, cuyo eje se situaba en el sistema de libre comercio, el mundo se transformó poco a poco en un sistema de bloques económicos, sobre la base de barreras arancelarias.

Autores como Horrabin, 1942, realizaron diferentes proposiciones para la conformación de bloques económicos, suscribiéndose a la configuración de las colonias y las “esferas de influencia” de la época. Pero las ‘panregiones’ resultaban una idea cualitativamente distinta. Ejemplo de esta ‘panidea’ es el panamericanismo implícito en la doctrina

⁹⁹ Véase: Taylor, Peter J. En : *Political Geography: World-Economy, Nation-State and Locality*. 1989. Longman Group UK Limited, Londres.

Monroe, donde se puede observar como las 'panregiones' se basaban en 'panideas' que aportaban la base ideológica para la creación de la 'panregión'.

Es interesante mencionar, al observar la conformación de la 'Triada' actual, como la geopolítica alemana distinguía entre tres grandes panregiones que constituían una nueva división territorial del mundo, sus núcleos eran: Alemania, Japón y Estados Unidos.

El periodo de posguerra

Nicholas Spykman (1944)¹⁰⁰, desarrolló la línea de razonamiento de Mackinder considerando que era vital para las necesidades norteamericanas neutralizar el poder del corazón continental. En oposición a la tesis de Mackinder afirmaba que la zona clave era el 'cinturón interior' que denominó 'margen continental' y, de esta forma, quien tuviese el control del margen continental podría neutralizar el poder del corazón continental. Cuando se inicia la Guerra Fría el mundo se redujo a dos superpotencias, y la tesis del 'corazón continental – margen continental' continuó siendo el modelo para el diseño de la política exterior de los EE. UU. Otros dos conceptos presentes en este enfoque serán los de contención y disuasión nuclear.

La contención: si la URSS era una fortaleza, lo que había que hacer era rodearla y sellarla. El sello de 'anillos' lo constituían las alianzas antisoviéticas que se pactaron tras la guerra en el margen continental. Esta concepción es la que da origen a alianzas tales como las siguientes: la OTAN, en Europa; el CENTO, en Asia occidental y la SEATO, en Asia oriental.

La disuasión nuclear: Walters (1974)¹⁰¹ sostiene la tesis de que la teoría del corazón continental, es la que permite poner en marcha la política de disuasión nuclear. Ya que para salvar a la 'isla mundial' se utiliza el criterio que se basa en el establecimiento de un equilibrio de poder diferente, donde las armas nucleares servirán para contrapesar la ventaja estratégica fundamental de Rusia.

Orden geopolítico mundial

Ronald Reagan y el neoconservadurismo neoliberal de los ochenta basan su argumento y su praxis geopolítica en la necesidad de reanudar la política de contención del 'modelo de Cohen'. Su libro publicado en 1973: "*Geografía y política en un mundo dividido*", ofrece **un modelo de mundo regional y jerarquizado**, que se basa en desenmascarar el 'mito de

¹⁰⁰ Spykman, N.J. *The Geography of the Peace*. Ed. Harcourt, Brace. Nueva York, Estados Unidos. 1944. Citado en Taylor, Peter J. Op. Cit.

¹⁰¹ Walters, R. E. *The Nuclear Trap: An Escape Route*. Ed. Penguin, Harmondsworth. Gran Bretaña. 1974. Citado en Taylor, Peter J. Op. Cit.

la unidad'. Cohen¹⁰² nos presenta un mundo dividido, donde existen diversos escenarios. Para describir esta división incorpora el tradicional concepto geográfico de región, señalando dos tipos de regiones: las de escala global, consideradas como regiones geoestratégicas y las de escala regional, definidas como regiones geopolíticas.

Nos ilustra bastante la cosmovisión de este autor, para entender las políticas desarrolladas por el neoliberalismo en las últimas dos décadas. Cohen reclasifica en una revisión posterior de su modelo en 1982, a 27 Estados como potencias de segundo orden, para posteriormente definir Estados de tercer, cuarto y quinto orden.

Conclusión

En primera instancia, pudimos rastrear algunos de los antecedentes históricos donde la regionalización territorial aparece de modo análogo a como se presenta actualmente, nos referimos a la perspectiva de la geopolítica alemana y la conformación de los bloques regionales que hoy conforman la Tríada.

Por otra parte, pudimos observar que la base de la geografía se encuentra en una permanente transformación, lo que la reconoce como parte de un proceso histórico.

En tercer lugar, no existe ciencia "neutral".

En este caso la íntima relación con las políticas exteriores llevadas a cabo por las potencias -en tiempos de guerra y en el posterior reparto territorial-, nos llama la atención acerca de lo que la geografía política se ha sustentado ideológicamente en la práctica de las relaciones internacionales concretas.

Los códigos geopolíticos -como los denomina Gaddis¹⁰³-, pasan a conformar los fundamentos de la política exterior de un Estado.

Por todo lo anterior, inferir de la práctica política internacional del Siglo XX, una teoría del Orden Mundial, sin introducir las dimensiones de la historia y de la economía

¹⁰² Cohen, S. Geografía y política en un mundo dividido. Ediciones Ejército. Madrid. 1980, Segunda edición en inglés. 1973, Oxford UP, Nueva York, Estados Unidos.

Cohen, S. *A new map of global political equilibrium: a developmental approach*. En: *Political Geography Quarterly* 1. Estados Unidos, 1982.

Cohen, S. *Global geopolitical changes in the post Cold War era*. En: *Annals, Association of American Geographers* Nro. 81. Estados Unidos, 1991. Citado en Taylor, Peter J. Op. Cit.

¹⁰³ Gaddis, J.L. *Estrategias de la contención*. Grupo Editor Latinoamericano. Buenos Aires, Argentina, 1989. Primera edición en inglés. 1982.

política, nos resulta un despropósito. Las propuestas de autores como Ó Tuathail¹⁰⁴ y Agnew¹⁰⁵ (1992), que plantean la fórmula de zanjar las subjetividades y prejuicios nacionales construyendo a partir de la geopolítica un "modo concreto de razonamiento que evalúa y ordena los lugares en términos de seguridad de un solo Estado o grupo de Estados" encuadrándose en la perspectiva formal-académica del análisis de las relaciones internacionales. Allí las *ideas* desarrolladas en la práctica de las relaciones internacionales son organizadas en *teorías*.

Desde nuestro punto de vista, en definitiva, después de este breve recorrido por la historia de la ciencia de la geografía política, estamos convencidos que la geopolítica no es un "contexto" o un "conjunto de imperativos externos", como se entiende habitualmente desde la perspectiva del análisis sociológico funcionalista.

Más adelante, presentaremos como la historiografía crítica de Wallerstein¹⁰⁶, reinterpretará las concepciones basadas en el argumento de la geografía política tradicional.

¹⁰⁴ Ó Tuathail, G. *The language and nature of the "new geopolitics" –the case of US-El Salvador relations*. En *Political Geography Quarterly* Nro. 5. 1986.

Ó Tuathail, G. *Putting Mackinder in his place: material transformations and myths*. En *Political Geography* Nro. 11, 1992.

Ó Tuathail, G. y Agnew, J. *Geopolitics and discourse: practical geopolitical reasoning in American foreign policy*. En: *Political Geography* Nro. 11, 1992.

¹⁰⁵ Agnew, J. A. Además de la obra en coautoría con Ó Tuathail a la que se hace referencia. El autor ha publicado: *Sociologizing the geographical imagination: spatial concepts in the world-systems perspective*. En: *Political Geography Quarterly* Nro. 1, 1982.

Agnew, J. A. *An excess of "national exceptionalism": towards a new political geography of American foreign policy*. En *Political Geography Quarterly* Nro. 2, 1983.

Agnew, J. A. *Place and Politics*. Ed. Allen & Unwin. Londres, Inglaterra, 1987.

Agnew, J. A. *Place anyone? A comment on the McAllister and Johnston papers*. En *Political Geography Quarterly* Nro. 6, 1987.

Agnew, J. A. *Better thieves than Reds? The nationalization thesis and the possibility of a geography of Italian politics*. En *Political Geography Quarterly* Nro. 7, 1988. Citado en Taylor, Peter J. Op. Cit.

¹⁰⁶ Wallerstein, I. *El moderno sistema mundial I. La agricultura capitalista y los orígenes de la economía-mundo europea en el siglo XVI*. Siglo XXI editores, México, 1974.

Wallerstein, I. *El moderno sistema mundial II. El mercantilismo y la consolidación de la economía-mundo europea, 1600-1750*. Siglo XXI editores, España. Madrid, 1984.

Wallerstein, I. *El capitalismo histórico*. Siglo Veintiuno de España Editores, Madrid, 1988.

Wallerstein, I. *Abrir las Ciencias Sociales*. Comisión Gulbenkian para la reestructuración de las ciencias sociales. Siglo XXI Editores, México, 1996.

Wallerstein, I. *Después del Liberalismo*. Siglo XXI Editores en coedición con el Centro de Investigaciones Interdisciplinarias en Cs. Y Humanidades de la UNAM, México, 1996.

Wallerstein, I. *El futuro de la civilización capitalista*. Icaria editorial. Barcelona, España, 1997.

Wallerstein, I. *Impensar las Ciencias Sociales*. Primera Edición en Español. Coedición: Siglo XXI Edit. Y el Centro de Investigaciones Interdisciplinarias en Ciencias y Humanidades (CEIICH), Universidad Nacional Autónoma de México (UNAM), México, 1998.

Wallerstein, I. *El Capitalismo ¿Qué es? Un problema de conceptualización*. UNAM, Centro de Investigaciones Interdisciplinarias en Ciencias y Humanidades, México, 1999.

Wallerstein, I. *Sobre la Economía Mundo Actual. Entrevista a Immanuel Wallerstein*. Moreno, K y Gandarilla S, J. En *Revista Herramienta* Nro. 8, 2do. semestre de 1998, Bs. As., Argentina.

b. Los ciclos largos en la explicación estructural de las tendencias dominantes del Orden Mundial

Introducción

Al incorporar al análisis la dimensión histórica observamos que tampoco encontraremos una única perspectiva de análisis. En tal sentido, podemos afirmar que el estudio de las relaciones internacionales ha priorizado dentro de su programa de investigación tres grandes temáticas: el funcionamiento de los sistemas interestatales, la cuestión hegemónica, y el funcionamiento de la economía-mundo.

Presentamos a continuación los que consideramos los autores más destacados o representativos de tales corrientes teóricas, a fin de sintetizar esta variable fundamental que nos permita aprehender cabalmente los procesos de regionalización a escala mundial, y la integración regional del Mercado Común del Sur dentro de esta perspectiva analítica.

Los ciclos largos de Modelsky

La historia del sistema interestatal ha tendido a privilegiar en el análisis lo que diversos autores identifican como auge y caída de las principales potencias. Un ejemplo reciente lo brinda el conocido trabajo de Paul Kennedy¹⁰⁷: "Auge y caída de las grandes potencias" (1988). La mayoría de estos trabajos construyen modelos de cambios cíclicos.

Consideramos que George Modelsky¹⁰⁸ es uno de los autores más representativos de la teoría de los ciclos de la política internacional. En su libro "Los ciclos largos de la política mundial" (1987), comienza por desacreditar a los autores realistas que como Bull (1977), alegan que el sistema internacional es esencialmente anárquico, porque detecta una simetría en la política internacional que es la antítesis de la anarquía. En segundo lugar, Modelsky es uno de los principales críticos de la economía política internacional,

¹⁰⁷ Kennedy, P. *Auge y Caída de las grandes potencias*. Editorial: Plaza y Janés. Barcelona, 1989.

¹⁰⁸ Modelsky, G. *Long cycles, Kondratieffs and alternating innovations*. En: C. Kegley y P. McGowan (coords.) *The political Economy of Foreign Policy Behaviour*. Ed. Sage. Beverly Hills, California, E.U., 1981.

Modelsky, G. *Long Cycles in World Politics*. Ed. Macmillan. Londres. 1989.

que en su opinión devalúa los procesos políticos a costa de los factores económicos; en cambio, aboga por la existencia de "dos lógicas" en vez de una y su concepto de política global es independiente respecto de la economía-mundo.

Desde un inicio Modelsky trata de ofrecer una perspectiva política alternativa a la ofrecida por Wallerstein¹⁰⁹ en sus análisis de sistemas mundiales. El sistema global de Modelsky comienza alrededor de 1500 y a partir de ahí continúa desarrollándose de una forma cíclica. Modelsky, C.¹¹⁰ crea un nuevo tipo de ciclo que dura un poco más de cien años, de modo que nos hallamos en el quinto ciclo. Cada ciclo se asocia con una potencia mundial, que se define como un Estado que se encarga, en mayor medida que los demás, del "mantenimiento del orden" en el sistema político global. Han existido cuatro potencias de este tipo: Portugal, Los Países Bajos, Gran Bretaña y Estados Unidos. Cada uno ha tenido el dominio de 'su siglo'.

Tabla 1. Los ciclos largos de la política global de Modelsky.

Un modelo dinámico de la hegemonía y la rivalidad.

| Ciclo | | Gran Bretaña | Estados Unidos |
|----------------------------|---|--|---|
| Años de duración: | | 1790 a 1798 | 1890 a 1896 |
| Ascenso de la hegemonía | A | Rivalidad con Francia (Guerras Napoleónicas). Eficacia productiva: la Revolución Industrial | Rivalidad con Alemania. Eficacia productiva: técnicas de producción en masa |
| Años de duración: | | 1815 a 1823 | 1913 a 1920 |
| Triunfo de la hegemonía | B | Triunfo comercial en América Latina y control de la India: taller del mundo | Triunfo comercial al derrumbarse el sistema británico de libre comercio y de militar decisivo de Alemania |
| Años de duración: | | 1844 a 1851 | 1900 a 1945 |
| Madurez de la Hegemonía | A | Era del libre comercio: Londres se convierte en el centro financiero de la economía-mundo | Sistema económico liberal de Bretton Woods basado en el dólar: Nueva York, nuevo centro financiero del mundo. |
| Años de duración: | | 1870 a 1883 | 1947 a 1971 |
| Decadencia de la Hegemonía | B | Época clásica del imperialismo al revitalizar con Gran Bretaña las potencias europeas y Estados Unidos. Surge una "nueva" Revolución Industrial fuera de Gran Bretaña. | Vuelta a las prácticas proteccionistas para contrarrestar a sus rivales japoneses europeos. |

Fuente: Taylor, Peter J.

¹⁰⁹ Ídem 104. Wallerstein, I. *El Moderno Sistema Mundial I*. Op Cit.

¹¹⁰ Modelsky, C. *The long cycle of global politics and the nation state*. En: *Comparative Studies of Society and History* Nro. 20. 1978. Citado en Taylor, Peter J. Op. Cit.

Como se desprende de su cuadro, al principio de cada ciclo surge una potencia, con una guerra global violenta como contexto, que ordenará el sistema político resultante, luego de un sistema de acuerdos y tratados que le brinda legitimidad dentro del Orden Mundial imperante. La potencia en cuestión entrará en decadencia, como consecuencia lógica - según el autor- de su 'ciclo vital'. A continuación, el sistema se convierte en bipolar y luego en multipolar, antes de que la organización del sistema mundo entre a un estado de debilidad que lo precipite de nueva cuenta, de este proceso emergerá la 'nueva potencia hegemónica'.

Para Modelsky es sumamente relevante visualizar el análisis desde una perspectiva mundial, ya que los mecanismos de cambio de su sistema implican 'impulsos' que conducen a la emergencia de un Nuevo Orden Mundial. Por otra parte, para el autor, todos los sistemas se desorganizan y sobreviven gracias a que cambian cíclicamente.

En síntesis, la política internacional como sistema, desde su punto de vista, significa 'que las estructuras se derrumban y tienen que ser reconstruidas'.

Sin embargo, como afirma Chase-Dunn (1982)¹¹¹, la economía-mundo no podría funcionar sin el marco político que le proporciona un sistema de estados que compiten entre sí; es una parte indispensable de la economía-mundo capitalista, aunque no es suficiente para que funcione. Por consiguiente los mecanismos de cambio no son meramente económicos o políticos, sino ambas cosas a la vez.

¹¹¹ Chase-Dunn, C.K. *Interstate system and capitalist world-economy: one logic or two?*. En: W. L. Hollist y J. N. Rosenau (coords) *World System Structure*. Editorial Sage. Beverly Hills, California, Estados Unidos, 1981.

Chase-Dunn, C. K. *Socialist states in the capitalist world-economy*. En C.K. Chase-Dunn (coords.) *Socialist States in the World System*. Ed. Sage. Beverly Hills, California, Estados Unidos, 1982.

Chase-Dunn, C. K. *Global Formation*. Ed. Blackwell. Oxford. Gran Bretaña. 1989. . Citado en Taylor, Peter J. Op. Cit.

Chase-Dunn, C y Podobnik, B. *La próxima guerra mundial: ciclos y tendencias del sistema mundial*. En: *Globalización: Crítica a un paradigma*. John Saxe-Fernández (coordinador). En coedición: Universidad Nacional Autónoma de México, Instituto de Investigaciones Económicas, DGAPA y Plaza y Janés. México, 1999.

c. Los Ciclos Hegemónicos

El auge y la decadencia de los estados hegemónicos definen un ciclo hegemónico. En la línea de Gordon¹¹², Wallerstein¹¹³ ha intentado relacionar esos ciclos con las tres ondas logísticas de la economía-mundo. Esos ciclos suponen el control de inversiones a largo plazo en el mercado mundial que apoyan la existencia del poder hegemónico. Estas inversiones son políticas y económicas, y originan una infraestructura en todo el sistema; requisitos indispensables de la hegemonía son por ejemplo, unas redes financieras, de comunicación y de transporte que cubran todo el sistema, pero también es preciso que existan redes diplomáticas y bases militares repartidas por todo el mundo.

Los modelos que se basan en las ondas logísticas plantean, ante todo, la cuestión de cuál es su relación con los ciclos de Kondratieff. A continuación presentamos una breve explicación de los mismos.

Los Ciclos de Kondratieff

Se componen de dos fases: una de crecimiento (A) y otra de estancamiento (B). Podemos afirmar que existiría consenso general respecto a los cuatro ciclos que se ilustran a continuación:

1. 1780/1790 _____ Ciclo A _____ 1810/1817 _____ Ciclo B _____ 1844/1851
2. 1844/1851 _____ Ciclo A _____ 1870/1875 _____ Ciclo B _____ 1890/1896
3. 1940/1945 _____ Ciclo A _____ 1967/1973 _____ Ciclo B _____ ¿¿??

Según esta interpretación, actualmente nos hallamos en la fase B del cuarto ciclo de Kondratieff. Existe un acuerdo sobre cuáles son los ciclos, entre los indicadores tomados en cuenta aquí se encuentran la producción agrícola e industrial y el comercio. Respecto a

¹¹² Gordon, D. M. *Stages of accumulation and long economic cycles*. En: T.K. Hopkins y I. Wallerstein (coords.) *Processes of the World System*. Ed. Sage. Beverly Hills, Calif. E.U., 1980.

¹¹³ Ídem 104. Wallerstein, I. *El moderno Sistema Mundial II*. 1984. Op. Cit.

las causas que originan los ciclos, podemos afirmar que existe un amplio debate en torno a esta temática.¹¹⁴

La relación y el concepto de centro-periferia

La explotación según la visión basada en el modelo del sistema-mundo, es entendida como un proceso donde las transformaciones en el centro consisten en relaciones que combinan salarios relativamente altos, tecnología moderna y un tipo de producción diversificada; en tanto los procesos en la periferia resultan de una combinación de salarios bajos, tecnología más rudimentaria y un tipo de producción simple. Esta es sobre todo la visión de Wallerstein donde no agotándose estos dos conceptos, uno de sus aportes más originales es el concepto de semiperiferia, que no es ni el centro ni la periferia, sino que combina de una forma particular ambos procesos. No existirían según el autor en rigor “procesos semiperiféricos”, más bien, Wallerstein lo aplica directamente a zonas, regiones o Estados en los que no predominan ni los procesos del centro ni los de la periferia.

Esto significa que las relaciones sociales generales que se producen en estas zonas suponen la explotación de zonas periféricas, a la vez que la misma semiperiferia sufre la explotación del centro. Según el autor, durante las fases B se reestructura gran parte del espacio, resultando en consecuencia el ascenso o el hundimiento de determinadas zonas en la semiperiferia. Las oportunidades de cambio, se producen en períodos de recesión, pero son limitadas, porque no toda la semiperiferia puede convertirse en el centro, y hay que tener en cuenta que están ligadas a procesos políticos determinantes. De hecho, Wallerstein considera que el papel de la semiperiferia es más político que económico, ya que es la zona intermedia crucial en la estructura espacial de tres áreas de la economía-mundo que él mismo describe. Por este motivo la semiperiferia tendrá un papel relevante en fases B del Ciclo Kondratieff.

En este sentido, se puede apreciar que el análisis desde la teoría de la dependencia nos brinda herramientas más eficaces para analizar y permitirnos vertir una mejor explicación acerca de los procesos de integración regional, y específicamente por lo que respecta al

¹¹⁴ Tomado de Taylor, Peter J. En: *Political Geography: World-Economy, Nation-State and Locality*. 1989. Longman Group UK Limited, Londres.

Mercosur. Una idea-fuerza en el marco de este enfoque estaría constituida por lo que Marini llama Subimperialismo, por ejemplo.

A continuación en la Tabla II, se presenta el modelo de Wallerstein que sistematizan la dimensión histórica en el siguiente modelo para un período que abarca dos ondas de Kondratieff, las cuales se relacionan con el auge y la caída de la potencia hegemónica.

Tabla 2

Ciclos largos y órdenes geopolíticos mundiales

| Ciclos de Kondratieff | Ciclos de Hegemonía | Órdenes geopolíticos mundiales |
|-----------------------|--|--|
| 1790 a 1798 Fase A | CICLO HEGEMÓNICO BRITÁNICO Ascenso de la Hegemonía (gran alianza) | (Guerras napoleónicas: resistencia francesa a la hegemonía británica ascendente) |
| 1815 a 1825 Fase B | Triunfo de la hegemonía (sistema de equilibrio europeo salido del Congreso de Viena) | Desintegración ORDEN MUNDIAL DE HEGEMONÍA Y CONCERTACIÓN Transición (1813-1815) |
| 1844 a 1851 Fase A | Madurez de la hegemonía ("cima" de la hegemonía: era del libre comercio) | (El equilibrio de poder en Europa deja a Gran Bretaña con las manos libres para dominar al resto del mundo) Desintegración |
| 1870 a 1875 Fase B | Decadencia de la hegemonía | ORDEN MUNDIAL DE RIVALIDAD Y CONCERTACIÓN Transición (1866-1871) (Alemania domina Europa, Gran Bretaña continúa siendo la mayor potencia mundial) |
| 1890 a 1896 Fase A | CICLO HEGEMÓNICO AMERICANO Ascenso de la Hegemonía (potencia mundial allende las Américas) | Desintegración ORDEN MUNDIAL DE LA SUCESIÓN BRITÁNICA Transición (1904-1907) |
| 1913 a 1920 Fase B | Triunfo de la hegemonía (no es asumida: vacío de poder global) | (Alemania y EE. UU. superan a Gran Bretaña como potencias mundiales resuelven la sucesión) |
| 1940 a 1945 Fase A | Madurez de la hegemonía (líder indiscutible del "mundo libre") | Desintegración ORDEN MUNDIAL DE LA GUERRA FRÍA Transición (1944-1946) |
| 1967 a 1973 Fase B | Decadencia de la hegemonía (rivalidad japonesa y europea) ¡NUEVO CICLO HEGEMÓNICO? | (La alternativa ideológica que ofrece la URSS constituye un desafío a la hegemonía de EE UU) Desintegración |
| 19?? | | "NUEVO ORDEN MUNDIAL" Transición (1989-???) |

Fuente: Taylor, Peter

Consideramos enmarcar el Proceso de Regionalización Mundial, y específicamente la Regionalización Periférica, donde ubicamos el proceso de conformación del Mercosur, en esta dimensión hegemónica.

d. La dimensión histórica en el análisis geopolítico

La explicación del sistema-mundo de Braudel, Wallerstein e incluso desde la escuela de los ciclos Kondratiev, nos permitirá articular en el análisis la dimensión histórica y la regionalización:

Autores como Carlos Martins¹¹⁵, ponen de relieve la dimensión histórica en la interpretación braudeliiana del 'ciclo largo' y la articulan con los 'ciclos cortos' de Kondratiev, para luego analizar las posibilidades de la integración regional en 'zonas semi periféricas' -para el caso de Brasil o del Mercosur y el TLCAN, en relación con México- y pronosticar las potencialidades del "proceso de regionalización" en tiempos de globalización.

Cabe aclarar, que diversas disciplinas han adoptado a los ciclos Kondratiev y la teoría del ciclo largo, como la explicación pertinente en cuestiones referidas esencialmente a ciclos de guerra mundial y ciclos hegemónicos.¹¹⁶

En cuanto a este enfoque interdisciplinario, si bien es interesante el esfuerzo de retomar la dimensión histórica del análisis, como característica común en los autores antemencionados, pensamos que pudieran extrapolarse conceptos y categorías de análisis sin ser observada debidamente *la realidad concreta de la historia latinoamericana*, por ejemplo.¹¹⁷

Los análisis retrospectivos respecto de los sistemas mundo han sido maravillosamente descritos por Braudel, donde la interpenetración de nuevas variables le confieren una

¹¹⁵ Carlos Eduardo Martins, *OS DESAFIOS DO SISTEMA MUNDIAL E A ENCRUZILHADA LATINO-AMERICANA: A BUSCA DO DESENVOLVIMENTO SUSTENTÁVEL NO SÉCULO XXI*. En: http://www.rcdem.buap.mx/programa_de_trabajo.htm

¹¹⁶ Véase, Taylor, Peter J. En: *Political Geography: Word-Economy, Nation-State and Locality*. 1989. Longman Group UK Limited, Londres.

¹¹⁷ Ejercicio el cual, aunque incompleto e imposible de culminar en los contornos del presente trabajo, realizamos en el próximo apartado del presente capítulo.

dimensión inédita al análisis histórico, sacándolo de la sombría descripción de hechos para articularlos dinámicamente en un *único proceso histórico*¹¹⁸.

Creemos, sin embargo, que la caracterización actual de los procesos de regionalización - desde una perspectiva 'marxista', entendiendo al capital como una relación social-, frente a los enfoques dominantes, requiere de un esfuerzo por responder desde un examen que amén de incorporar la dimensión geográfico-histórica, ponga el acento en la geopolítica del capital -a nivel global y regional-, no agotando todas las expectativas en el análisis unidimensional de la perspectiva cíclica.

Ni la lucha de clases utilizada como 'relleno' para los vacíos teóricos resultantes de los análisis sociologistas - parafraseando a Ruy Mauro Marini-, ni las explicaciones que únicamente reducen desde el determinismo económico la visión del mundo a un aspecto del desarrollo del sistema capitalista mundial, podrán debatir o desterrar las visiones dominantes respecto del Orden Mundial vigente y su alticulación con la geopolítica del capital.

¹¹⁸ Véase a este respecto a Rodolfo Stavenhagen. Y su diatriba contra la "Quinta tesis errónea: las sociedades subdesarrolladas son sociedades duales" en Revista de Estudios Latinoamericanos, Fac. De Cs Pol y Sociales de la UNAM.

Continuidad y discontinuidad en los procesos de regionalización latinoamericanos y su articulación con la reestructuración económica del patrón neoliberal

Introducción

El "sistema mundo" y su crisis -y su periferia, en particular las sociedades latinoamericanas-, pueden ser analizadas desde la perspectiva de los ciclos de larga duración, desde una dimensión histórica. Desde este enfoque analítico podríamos asegurar que los procesos de internacionalización económica que vivimos en nuestros días se asemejan sustantivamente a los mercados financieros de Londres del XIX o, al de los mercados holandeses del siglo XVIII.

Aquí, es donde la teoría del imperialismo, la matriz estructural y el desarrollo del subdesarrollo nos indicarán cuáles son las tendencias que permanecen manifestándose como rasgos de certera "continuidad" dentro del capitalismo en la región latinoamericana. Si desde otro ángulo, quisiéramos aproximarnos a una visión más coyuntural de la crisis actual del capitalismo, las preguntas deberían reorientarse -a fin de proporcionarnos los elementos que nos permitan juzgar qué aristas sobresalen del conjunto y por dónde se manifiesta la crisis actual en la región. De otra manera, si la perspectiva de larga duración nos acerca al conocimiento de lo que "no cambia", el análisis coyuntural debe develarnos lo que hay de "nuevo" en los procesos de regionalización actual.

En este momento nos interesa vincular a los procesos de "regionalización" desde ambas perspectivas.

Para ilustrar *el proceso de regionalización latinoamericano desde la perspectiva del "ciclo largo", presentamos una breve reseña donde se resalta la dimensión histórica y se realiza un balance de dicha experiencia y de la tendencia predominante* en este sentido: el fracaso de la integración regional latinoamericana, como una continuidad observable y que nos dejará una puerta abierta para introducirnos en la problemática actual.

En un escalón intermedio, nos pareció pertinente anotar algunos rasgos determinantes en ciertos períodos, donde identificamos los *pasos previos de esta vieja-nueva regionalización latinoamericana*.

En un segundo nivel de análisis -aunque simultáneo en el proceso real, inenarrable si no lo exponemos en forma diferenciada- nos fuimos acercando al objeto de estudio, cuestionándonos acerca de *cómo se articula la crisis mundial que se manifiesta desde 1973 hasta nuestros días y cuáles son los principales rasgos que han transformado violenta y progresivamente las estructuras existentes en la región.*

En estrecha relación con este *ciclo de corta duración* - que se manifiesta simultáneamente al de larga duración -, es *donde podremos encontrar procesos de violenta "discontinuidad" respecto por ejemplo a lo que conocemos como la culminación del último ciclo A Kondratiev (1945-1973), periodo del Estado de Bienestar keynesiano o lo que desde la óptica del Orden Mundial correspondería a la época postbélica.*

Esto significará analizar los *ciclos económicos del capital en América Latina*, con las herramientas teóricas que nos brinda el marxismo, donde la metodología de Ruy Mauro Marini nos ha servido como ejemplo y guía para realizar esta tarea.

Así pues, antes de pasar al estudio minucioso del Mercosur, la visión de la región latinoamericana - en esta sección que integra más la visión geopolítica y geoestratégica -, nos brindará un conjunto de datos, conclusiones, tendencias y nuevas preguntas que nos permitirá realizar posteriormente un análisis comparativo del Mercosur respecto de los "otros" procesos regionales: los de la Triada excluyente y los periféricos.

El Mercosur desde la dimensión histórica: de los ciclos Kondratieff a los ciclos geopolíticos del sistema-mundo

En el presente apartado, nos cuestionamos hasta qué punto podemos establecer vínculos entre los procesos de regionalización protagonizados por la América Latina y las dimensiones analizadas -ciclos históricos, hegemónicos y económicos.

Poder extraer conclusiones a partir de este ejercicio nos permitirá observar si las herramientas utilizadas son eficaces para el análisis de los procesos en cuestión, o si nos aproximan a una mejor caracterización de los procesos sociopolíticos y económicos latinoamericanos.

Comenzamos esta tarea, hurgando en la historia de la región, la cual ha sufrido diversos reordenamientos que dieron paso a la formación y consolidación del subcontinente, a los Estados Nación (en particular, nos referiremos a Brasil, Paraguay, Uruguay y Argentina) y a sus diversas formas de insertarse en el orden mundial según el período histórico en cuestión.

En síntesis, podemos resumir nuestro propósito de la siguiente forma:

El Mercosur desde la dimensión geopolítica.

Que comenzará analizando la relación que históricamente se teje con las metrópolis y su influencia en la conformación de regiones al interior de América Latina.

El Mercosur desde la óptica analítica de los ciclos económicos mundiales

Aquí cabe observar si existe alguna relación entre las sucesivas fases analizadas por Kondratieff y los ciclos por los que han atravesado los países que hoy conforman el Mercosur

El Mercosur desde la dimensión histórica.

Donde podremos observar si existen tendencias o ciclos históricos observables en la subregión.

La integración de estas variables y la visualización de las mismas serán presentadas en un mismo movimiento que de cuenta del proceso atravesado por la región a lo largo de un período histórico, lo cual nos permitirá extraer conclusiones y corroborar la pertinencia de esta perspectiva analítica.

Tabla 3

| Dimensión ibérica | | | | | |
|--|----------------|---|---|--|--|
| Fases Kondratieff | A 1780/90 | B 1800/10 | C 1820/30 | D 1840/50 | |
| Lucha de clases y formas de dominación | Argentina | 1776: la Corona española obliga al Perú a deslucarse de Nueva Granada y del Virreinato del Río de la Plata | 1810: Revolución de Mayo 1816: Declaración de Independencia. <i>Perú Unido del Río de la Plata</i> . 1820: Disolución del artículo unitario. Guerra con Brasil: 1825/27 | 1827: Victoria Argentina en batalla de Ituzaingó, que no aprovecha Guerra Civil. Fucundo Quiroga asesina en el Norte. Como mediador entre él y el poder presidencial de Rivadavia (feticionamiento muerto en El A.) actual "José Francisco". | 1829: Guerra brasileño-argentina por el Uruguay y el acceso brasileño al Río de la Plata. 1845: Batallas de Ituzaingó y Caseros. |
| | Brasil | 1655: Expedición de Holandeses 1750: Tratado de Madrid 1771/78: Nueva Demarcación entre España y Portugal | (Bastante) Expansionismo brasileño 1821: "Reino de Brasil" | 1822-1889: Imperio independiente. 1831: Pedro I se traslada a Portugal. Su reino marca el comienzo del Imperio Político-social. Nuevo orden: nuevo liberalismo, reformas de la carta que daba en 1832 mayor autonomía a las Provincias. | |
| | Paraguay | 1617 <i>Junetas</i> : Vandalismo anticolonialista anticolonista 1719-1735 Rebelión anticolonista 1776 Expedición de Junetas por orden de Carlos III | Dr. Francia: 1811: Revolución del 14 de mayo. 1814: Dictador Supremo de la República en elección. 1816: Asamblea Popular: Mandato Vitalicio | 1776-1840: Doctor Francia | |
| | Uruguay | 1679 Portugal funda Colonia de San Blas. Numerosos enfrentamientos militares se suceden hasta 1777: Firma del Tratado de San Ildefonso | 1821: Incorporación al Reino de Brasil, como Prov. Cisplatina. 1825: Artigas: La Banda Oriental | En 1828 la Banda Oriental se constituye en nuevo Estado Republicano. Guerra civil, encabezada por Flores. La Guerra Grande, desde sería involucrados diversos cambios regionales, al sector "progresistas" de Brasil, Buenos | Tercerizo en Disputa entre Argentina y Brasil, que se venía en un momento para dar paso a Artigas |
| Dimensión Hegemónica | Argentina | Colonia de la Corona Española | Ruptura con la colonia española. Criollos se conforman en pequeña oligarquía mestiza ligada a Gran Bretaña | En estrecha vinculación con la potencia hegemónica: Gran Bretaña. | |
| | Brasil | Colonia de la Corona Portuguesa | Imperio decadente de Portugal se traslada a Brasil, bajo los órdenes del Imperio Británico | Vinculado con Gran Bretaña, y con un claro carácter subalternista, al igual que Argentina. | |
| | Paraguay | Colonia española y portuguesa en disputa. Bajo el gobierno de los Junetas | Ruptura con la colonia española y con el poder de Br. As. Y Brasil. Período de Autonomía política, democracia social | Sometido primero y vinculado como intermediario después al imperialismo británico y a sus ramas locales, las oligarquías argentinas y brasileñas. | |
| | Uruguay | Tercerizo de Disputa entre colonia portuguesa y española, bajo la fuerte injerencia del Imperio Británico | Período de ruptura y fuertes luchas revolucionarias a cargo de Artigas. Derrota de Artigas | Absolutamente vinculado al imperio británico, después de la derrota de Artigas, se someterá también a las oligarquías brasileña y argentina. | |
| | América Latina | | | | |
| | Mundo | Ciclo Económico Británico (Gran Alamo) | | Tercerizo de la hegemonía | |
| Capitalismo (desarrollo del subdesarrollo) | Argentina | Economía de sociedad colonial (deficiente de Baji) | | Caso Paraguay: Diminución de las actividades vinculadas con la exportación (yerba y tabaco), asegura una abundancia de los productos de consumo local. Desaparecen los cultivos destinados al mercado externo. Sistema de riguroso aislamiento. Bienestar general y autosuficiencia económica. Hacia 1840, con la muerte de Francia nace una incipiente oligarquía intermediaria vinculada al capital extranjero | |
| | Brasil | | | | |
| | Paraguay | | | | |
| | Uruguay | | | | |
| | América Latina | | | | |
| | Mundo | Creacionismo en Gran Bretaña: "primera" revolución industrial. Base: Algodón y Máquina de Vapor | Reestructura sobre Extensión a los continentes adyacentes. Estancamiento en la "década del hambre". Feroz arries y pesto. | | |
| Fases Kondratieff | A 1780/90 | B 1800/10 | C 1820/30 | D 1840/50 | |

La dimensión geopolítica

Dada la relativa vaguedad con que se ha abordado la temática en torno a la “región”, nos proponemos definir más precisamente lo que hemos venido construyendo como nuestro objeto de estudio.

Así, nos permitimos reiterar que comprendemos la conformación del Mercosur como un proceso complejo, que para ser aprehendido de forma más certera deberá ser abordado desde una perspectiva interdisciplinaria.¹¹⁹

Mantener presentes los presupuestos teóricos que conforman el marco de los conceptos y categorías vertidos en las páginas anteriores del presente capítulo nos resulta de gran utilidad a la hora de contrastar la experiencia latinoamericana con el bagaje teórico seleccionado.

Dicho con otras palabras y concentrándonos, en principio, en la dimensión geopolítica: *¿Pueden los ciclos hegemónicos iluminarnos acerca de la realidad histórica regional? ¿Es ésta una relación de dependencia que permite delinear tendencias definitivas o existen ejemplos en la historia de la región latinoamericana que nos propongan alternativas diversas?*

En el Mapa 1 podemos observar el reparto territorial –que incluye la dominación política, social y económica-, de los imperios coloniales de las potencias atlánticas al promediar el siglo XVIII.

Aquí el peso específico de la dimensión geopolítica y la forma en que se inserta América Latina en el Orden Mundial de la época serán determinantes no sólo para la región, sino también para la gestación del mismo sistema capitalista¹²⁰.

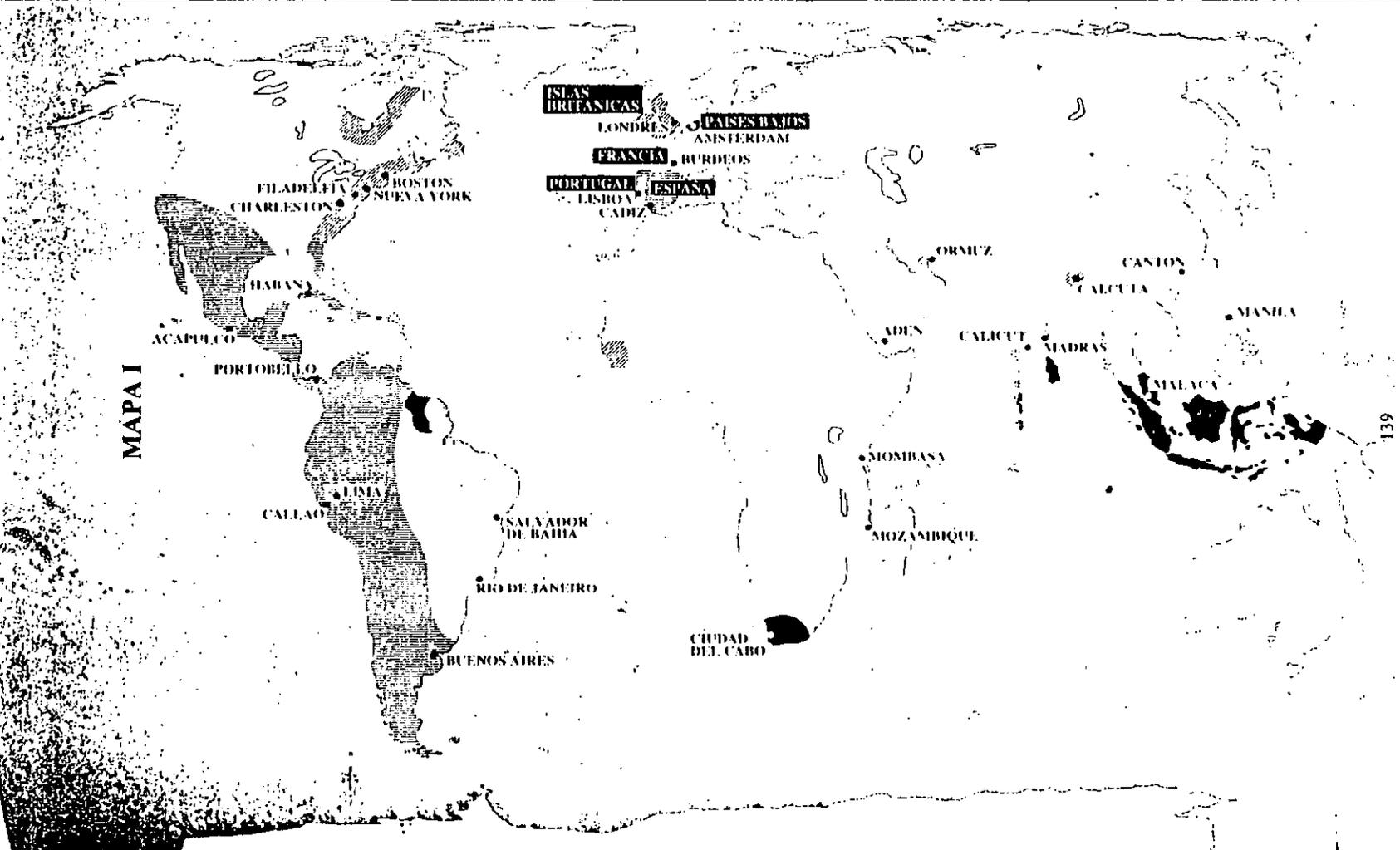
De este modo, tanto en la etapa que Taylor ubica como de ‘hegemonía británica’, así como en el periodo donde la península ibérica obtiene la mayor parte del territorio conquistado por Europa, la relación que se establece con las metrópolis, nos resulta de primerísima importancia: ya que la estructura social de dominación que nace de la

¹¹⁹ Ya que el objeto de estudio se nos presenta como indivisible y con manifestaciones complejas y simultáneas.

¹²⁰ “El descubrimiento de los yacimientos de oro y plata de América, la cruzada de exterminio, esclavización y sepultamiento en las minas de la población aborigen, el comienzo de la conquista y el saqueo de las Indias Orientales, la conversión del continente africano en cazadero de esclavos negros: son todos hechos que señalan los albores de la era de producción capitalista. Estos procesos idílicos representan otros tantos factores fundamentales en el movimiento de la acumulación originaria”. Karl Marx, Tomo I, Volumen 3, Cap. 25. Editorial Siglo XXI, México.

IMPERIOS COLONIALES DE LAS POTENCIAS ATLANTICAS AL PROMEDIAR EL SIGLO XVIII

MAPA I



FILADELFIA
CHARLESTON

BOSTON
NUEVA YORK

HABANA

ACAPULCO

PORTOBELLO

LIMA

CALLAO

SAVADOR DE BAHIA

RIO DE JANEIRO

BUENOS AIRES

CIUDAD DEL CABO

MOBASA

MOZAMBIQUE

ADEN

CALICUT

MADRAS

MALACA

CANTON

CALCUTA

MANILA

ISLAS BRITANICAS

LONDRE

PAISES BAJOS
AMSTERDAM

FRANCIA
BURDEOS

PORTUGAL
LISBOA

ESPAÑA
CADIZ

ORMUZ

violenta colonización del continente, también mostrará rasgos de continuidad hasta nuestros días.

La estructura económica y sociopolítica para el periodo comprendido entre la conquista y la década del noventa del siglo XX, -aunque nos resulte apasionante y nodal para ilustrarnos acerca de los procesos de regionalización y su relación intrínseca con el orden mundial-, sobrepasan ampliamente las posibilidades de desarrollarse adecuadamente en el marco de los objetivos del presente trabajo.

Por consiguiente, en lo que al periodo colonial y al ciclo hegemónico británico se refiere, sintetizaremos los ejes que se nos presentan como esenciales de acuerdo al interés de nuestra temática específica: las transformaciones de las regiones que conforman América Latina y su (des)integración.

Los ciclos de extracción de recursos naturales y explotación de mano de obra determinaron la configuración del mapa regional. La periodización realizada por Eduardo Galeano se presenta como sumamente adecuada, coincidiendo además con el autor en los puntos nodales por él señalados, sobre los que se giraría la región latinoamericana desde el tiempo de la colonia:

Esplendores en Potosí: el ciclo de la plata

“Analizando la naturaleza de las relaciones ‘metrópoli-satélite’ a lo largo de la historia de América Latina como una cadena de subordinaciones sucesivas, André Gunder Frank ha destacado, en una de sus obras, que las regiones hoy día más signadas por el subdesarrollo y la pobreza son aquellas que en el pasado han tenido lazos más estrechos con la metrópoli y han disfrutado de periodos de auge. Son las regiones que fueron las mayores productoras de bienes exportados hacia Europa o, posteriormente, hacia Estados Unidos, y las fuentes más caudalosas de capital: regiones abandonadas por la metrópoli cuando por una u otra razón los negocios decayeron.”¹²¹

El autor ejemplifica con la experiencia de las ciudades de Potosí -Bolivia- y Ouro Preto -Brasil-, este proceso señalado por Gunder Frank.

En esta dirección la relación que se establece desde la región con la potencia hegemónica y los ciclos atravesados por ésta deben ser considerados como variables indispensables de conocer, si deseamos comprender la lógica de la estructura social, política y regional de

¹²¹ Galeano, Eduardo. *Las Venas Abiertas de América Latina*. Editorial Siglo XXI. México, 71va. Edición, 1999.

América Latina. Esta necesidad es resultado de la observación del proceso histórico, no de la implementación dogmática de categorías y conceptos teóricos extrapolados a nuestra realidad.

‘El saqueo, interno y externo, fue el medio más importante para la acumulación primitiva de capitales que, desde la edad media, hizo posible la aparición de una nueva etapa histórica en la evolución económica mundial. A medida que se extendía la economía monetaria, el intercambio desigual iba abarcando cada vez más capas sociales y más regiones del planeta. Ernest Mandel ha sumado el valor del oro y la plata arrancados de América hasta 1660, el botín extraído de Indonesia por la Compañía Holandesa de las Indias Orientales desde 1650 hasta 1780, las ganancias del capital francés en la trata de esclavos durante el siglo XVIII, las entradas obtenidas por el trabajo esclavo en las Antillas Británicas y el saqueo inglés de la India durante medio siglo: el resultado supera el valor de todo el capital invertido en todas las industrias europeas hacia 1800¹²². Mandel hace notar que esta gigantesca masa de capitales creó un ambiente favorable a las inversiones en Europa, estimuló el ‘espíritu de empresa’ y financió directamente el establecimiento de manufacturas que dieron un gran impulso a la Revolución Industrial. Pero, al mismo tiempo, la formidable concentración internacional de la riqueza en beneficio de Europa impidió, en las regiones saqueadas, el salto a la acumulación de capital industrial’.¹²³

La transferencia de excedentes nace con el mismo vínculo que se forja entre la colonia y la metrópoli, en palabras de Galeano: ‘(...)El valor de las exportaciones latinoamericanas de metales preciosos fue, durante prolongados períodos del siglo XVI, cuatro veces mayor que el valor de las importaciones, compuestas sobre todo por esclavos, sal, vino y aceite, armas, paños y artículos de lujo. Los recursos fluían para que los acumularan las naciones europeas emergentes. Esta era la misión fundamental que habían traído los pioneros, aunque además aplicaran el evangelio, casi tan frecuentemente como el látigo, a los indios agonizantes. La estructura económica de las colonias ibéricas nació

¹²² Mandel, Ernest. Tratado de economía marxista, México, 1969.

¹²³ Galeano, Eduardo. Las Venas Abiertas de América Latina. Editorial Siglo XXI. Pág. 42-43.

En palabras de Mandel: “La doble tragedia de los países en desarrollo consiste en que no sólo fueron víctimas de ese proceso de concentración internacional, sino que posteriormente han debido tratar de compensar su atraso industrial, es decir, realizar la acumulación originaria de capital industrial, en un mundo que está inundado con los artículos manufacturados por una industria ya madura, la occidental”.

Mandel, Ernest. La teoría marxista de la acumulación primitiva y la industrialización del Tercer Mundo, Revista Amaru, Nro. 6, Lima, Abril-Junio de 1968.

subordinada al mercado externo y, en consecuencia, centralizada en torno del sector exportador, que concentraba la renta y el poder.

La cuantiosa mano de obra disponible, que era gratuita o prácticamente gratuita, y la gran demanda europea por los productos americanos hicieron posible, dice Sergio Bagú¹²⁴: “una precoz y cuantiosa acumulación de capitales en las colonias ibéricas. El núcleo de beneficiarios, lejos de irse ampliando, fue reduciéndose en proporción a la masa de población, como se desprende del hecho cierto de que el número de europeos y criollos desocupados aumentara sin cesar”¹²⁵.

Concluimos esta breve caracterización con lo que a nuestro juicio constituye la esencia de la estructura de dominación -económica, política y social-, que se gesta en el período colonial y que reproduce lazos de dependencia con las sucesivas potencias hegemónicas. En Iberoamérica, la dimensión geopolítica de la época queda sintetizada perfectamente por Galeano:

‘A lo largo del proceso, desde la etapa de los metales al posterior suministro de alimentos cada región se identificó con lo que produjo y produjo lo que de ella se esperaba en Europa: cada producto, cargado en las bodegas de los galeones que surcaban el océano, se convirtió en una vocación y en un destino. La división internacional del trabajo, tal como fue surgiendo junto con el capitalismo, se parecía más bien a la distribución de funciones entre un jinete y un caballo, como dice Paul Baran¹²⁶. Los mercados del mundo colonial crecieron como meros apéndices del mercado interno del capitalismo que irrumpía’¹²⁷.

‘El capital que restaba en América, una vez deducida la parte del León que se volcaba al proceso de acumulación primitiva del capitalismo europeo, no generaba, en estas tierras, un proceso análogo al de Europa, para hechar las bases del desarrollo industrial, sino que se desviaba a la construcción de grandes palacios y templos ostentosos, a la compra de joyas y ropas y muebles de lujo, al mantenimiento de servidumbres numerosas y al despilfarro de las fiestas. En buena medida, también, ese excedente quedaba

¹²⁴ Bagú, Sergio. Economía de la Sociedad Colonial. Ensayo de Historia Comparada de América Latina, Buenos Aires, Primera Edición, 1949. Vs. ediciones.

¹²⁵ Galeano...Op. Cit. Pág. 44.

¹²⁶ Baran, Paul. Economía política del crecimiento, México, 1959. Vs. Ediciones.

¹²⁷ Galeano, E. Op. Cit.

inmovilizado en la compra de nuevas tierras o continuaba girando en las actividades especulativas y comerciales'.¹²⁸

Contribución del progreso de Brasil al progreso de Inglaterra

Para el lapso que transcurre durante la permanencia del ciclo hegemónico británico, debemos hurgar en los cambios que transformaron el antiguo orden mundial, como así también darle especial atención al caso del Brasil.

Brasil contaba con una fuerte presencia de holandeses y franceses en las diferentes explotaciones y especialmente en la comercialización de esclavos; además, la presencia directa de los reyes de Portugal en el país y la íntima relación que establecieron con Inglaterra, nos esclarecen suficientemente acerca del origen de los fuertes nexos que se establecen en la época entre el Cono Sur y la nueva potencia hegemónica.

‘El oro había empezado a fluir en el preciso momento en que Portugal firmaba el Tratado de Methuen, en 1703, con Inglaterra. Esta fue la coronación de una larga serie de privilegios conseguidos por los comerciantes británicos en Portugal. A cambio de algunas ventajas para sus vinos en el mercado inglés, Portugal abría su propio mercado, y el de sus colonias, a las manufacturas británicas. Dado el desnivel de desarrollo industrial ya por entonces existente, la medida implicaba una condenación a la ruina para las manufacturas locales. No era con vino como se pagarían los tejidos ingleses, sino con oro, con el oro de Brasil, y por el camino quedarían paráliticos los telares de Portugal. Portugal no se limitó a matar en el huevo a su propia industria, sino que, de paso, aniquiló también los gérmenes de cualquier tipo de desarrollo manufacturero en Brasil. El reino prohibió el funcionamiento de refinerías de azúcar en 1715; en 1729, declaró crimen la apertura de nuevas vías de comunicación en la región minera; en 1875, ordenó incendiar los telares y las hilanderías brasileñas.

Inglaterra y Holanda campeonas del contrabando del oro y los esclavos, que amasaron grandes fortunas en el tráfico ilegal de *carne negra*, atrapaban por medios ilícitos, según se estima, más de la mitad del metal que correspondía al impuesto del ‘quinto real’ que debía recibir, de Brasil, la Corona Portuguesa. Pero Inglaterra no recurría solamente al comercio prohibido para canalizar el oro brasileño en dirección a Londres. Las vías legales también le pertenecían. El auge del oro, que implicó el flujo de grandes

¹²⁸ *Ibidem*. Cursivas del autor.

contingentes de población portuguesa hacia Minas Gerais estimuló agudamente la demanda colonial de productos industriales y proporcionó, a la vez, medios para pagarlos. De la misma manera que la plata de Potosí rebotaba en el suelo de España, el oro de Minas Gerais sólo pasaba en tránsito por Portugal. La metrópoli se convirtió en simple intermediaria. En 1755 el Marqués de Pombal, Primer Ministro portugués, intentó la resurrección de una política proteccionista, pero ya era tarde: denunció que los ingleses habían conquistado Portugal sin los inconvenientes de una conquista, que abastecían las dos terceras partes de sus necesidades y que los agentes británicos eran dueños de la totalidad del comercio portugués. Portugal no producía prácticamente nada y tan ficticia resultaba la riqueza del oro que hasta los esclavos negros que trabajaban las minas de la colonia eran vestidos por los ingleses¹²⁹.

La Independencia de las colonias latinoamericanas significó la partición del territorio en “20 pedazos”, hecho que reflejó no sólo una fragmentación territorial o geográfica, tras las fronteras, estaba el “ciclo hegemónico británico” escindiendo el subcontinente política y económicamente, en una estructura que le facilitaba y abarataba las rutas del comercio a la nueva potencia hegemónica.

En realidad, la intervención de Inglaterra en los asuntos coloniales hispano-portugueses se encuentra reseñada desde los comienzos mismos de la colonización –si bien entonces se dió de manera esporádica y furtiva, en virtud del predominio marítimo en el cual el Reino Unido basó buena parte de su historia. Pero, como es sabido, el siglo XVIII habría de ser el de la instalación fehaciente de sus intereses en el discurrir de la mitad sudamericana (el mismo siglo del abandono de la mitad norte), en concordancia estrecha con la evolución de las relaciones entre Lisboa, Londres y Madrid. De tal modo que a partir de los años 1703 y 1713, la que había sido intromisión pasaría a ser una participación convenida (Methuen y Utrech), que las peculiares características de la política exterior británica harían progresivamente creciente.

‘En el caso de Brasil, esa progresividad se producirá regular y continuamente, en sectores fundamentales de la vida política y económica de la colonia, respondiendo a las profundas alianzas que reiteradamente unirán a Inglaterra con Portugal. No así por lo que se refiere al escenario de España y sus territorios de ultramar, en el cual la progresividad

¹²⁹ Ibidem.

habría de ser zigzagueante a causa de la alternancia de cortos períodos de paz y guerras largas, que durante ese siglo XVIII llevarían a situaciones como la ocupación de La Habana por las tropas inglesas en 1762 o la toma de Las Malvinas en 1763, entre las muchas otras acciones violentas conocidas, que antes y después se correspondieron paralelamente con los vaivenes del acercamiento entre Londres y Madrid'.¹³⁰

En el Mapa 2. Observamos las tempranas regiones que se independizan de la decadente metrópoli ibérica. Debemos resaltar en este momento de la historia, la particular operación británica en lo que hoy es el Mercosur: La Guerra de la Triple Alianza –donde Brasil, Argentina y Uruguay, se enfrentaron al Paraguay.

Como opina Grien, "(...) lo cierto fue que fracasaron todas las propuestas subsiguientes de cooperación o asociación federativa, como demostró el frustrado Congreso Anfictionico de Panamá convocado por Bolívar en 1826, a los pocos días de haber sido vencidas las últimas tropas españolas en Ayacucho, o el intento de lograr las Provincias Unidas de Centroamérica, que duró, como intento, escasamente 20 años".¹³¹

El caso del Brasil se define directamente gracias a la intervención británica: " Habrían de ser las orientaciones políticas inglesas las que aconsejarían el traslado de la corte portuguesa a Río de Janeiro, en 1808 –aliados los dos países frente a la Francia napoleónica- para que a partir de entonces el influyente asesoramiento británico alcanzase los mayores grados de aceptación en Brasil, tanto en la programación de un imperio a imagen y semejanza, como en la pactada independencia consanguínea de Pedro Primero, en 1822. Propiciándose en todo momento, de manera consciente o no, la particular unicidad de la colonia portuguesa respecto del conjunto subcontinental en el que estaba inmersa".¹³²

¹³⁰ Grien, Raúl. La integración económica como alternativa inédita para América Latina. México. FCE, 1994, pág. 135.

¹³¹ Grien, Raúl. La Integración Económica como alternativa inédita para América Latina. México. Fondo de Cultura Económica, 1994, pág. 126.

AMÉRICA LATINA HACIA 1800 (SEGÚN CHAUNU, 1964)

MAPA II



El rey azúcar y otros monarcas agrícolas: El ciclo del caucho

Por lo que concierne a la forma en que se insertó América Latina en la división internacional del trabajo y a su temprana condición periférica, no se nos plantea incertidumbre alguna. Observaremos a continuación, cómo en la “era del imperialismo clásico”, bajo la égida del capital, se transforman las estructuras coloniales en dependientes y periféricas, dándole continuidad al movimiento de su gestación.

‘Por lo que se refiere a la mayor particularidad de Brasil en esos años, cabría decir que superados los ciclos del azúcar (1530-1690) y del oro y diamantes (1700-1805), el cultivo del café y su masiva exportación coinciden poco más o menos con la actuación independiente del país (Imperio y República Federal).’

“Priestley había observado, hacia 1770, que la goma servía para borrar los trazos de lápiz sobre el papel. Setenta años después, Charles Goodyear descubrió, al mismo tiempo que el inglés Hancock, el procedimiento de vulcanización del caucho, que le daba flexibilidad y lo tornaba inalterable a los cambios de temperatura. Ya en 1850, se revestían de goma las ruedas de los vehículos. A fines de siglo surgió la industria del automóvil en Estados Unidos y en Europa, y con ella nació el consumo de neumáticos en grandes cantidades. La demanda mundial de caucho creció verticalmente. El árbol de la goma proporcionaba a Brasil, en 1890, una décima parte de sus ingresos por exportaciones; 20 años después la proporción subía al 40%, con lo que las ventas casi alcanzaban el nivel del café, pese a que el café estaba hacia 1910, en el cenit de su prosperidad. La mayor parte de la producción de caucho provenía por entonces del territorio del Acre, que Brasil había arrancado a Bolivia al cabo de una fulminante campaña militar”.¹³³

Aunque posteriormente —en la Segunda Guerra Mundial—, la ocupación de Malasia por los Japoneses, desata en los “aliados” la necesidad imperiosa de recurrir hasta la selva peruana por las “urgencias del caucho”; para 1913 “el desastre se abatió sobre el caucho brasileño. El precio mundial que había alcanzado los doce chelines tres años atrás, se redujo a una cuarta parte. En 1900 Oriente sólo había exportado cuatro toneladas de Caucho (...) *En 1919 Brasil, que había disfrutado del virtual monopolio del caucho, sólo*

¹³³ Bolivia fue mutilada en más de 200.000 km². En 1902 recibió una indemnización de 2000000 de Libras Esterlinas y una línea férrea que le abriría el acceso a los ríos Madeira y Amazonas. En Galeano, E. Op. Cit.

*abastecía la octava parte del consumo mundial. Medio siglo después Brasil compra en el extranjero más de la mitad del caucho que necesita.*¹³⁴

¹³⁴ *Ibidem.*

| Dimensión Histórica | | | | | | | |
|--|----------------|---|---|--|--|---|--|
| Fase Kondratieff | A 1840/73 | 1843 | B 1873 | A 1873/96 | | | |
| Las hechas clave y hitos de la historia | Argentina | 1830: Fin de la Banda, analítica económica elaborada por Inglaterra y absorbida por Brasil. Finas nuevas destinadas a Inglaterra. 1831: Tratado de paz con Brasil. Época de explotación y explotación territorial. 1833: Albuñi, Constitución Federal | Guerra de la Triple Alianza entre el Paraguay | 1870: Muerte de Urquiza. Acceso de la Oligarquía terrateniente por vía legalitaria. Igualdad al capital extranjero en especial el británico (Puerto Rico-Buenos Aires). 1887: Campesinado del Desempeño. Civil. Buena explotación de la población indígena de la patagonia. | Instituciones estatales (1890, 1893, 1903) contrapuestas y antagónicas de las sectores desarrollados por la oligarquía. Primeros hechos clave. | | |
| | Brasil | 1831: Tratado de paz con Argentina. Brasil luego pasa al todo la mitad septentrional de Uruguay, hoy Río Grande Do Sul. Ahínta para dar lugar a Brasil (Doutor Azevedo) desde ese momento hasta 1870, el imperio volvió a tener una participación activa, organizativa y empresarial a proporcionar en su rol imperialista. | | 1889: Proclamación de la República. Se conforma el bloque burgués de los sectores de la oligarquía ligados al sector pequeño empresario y la pequeña burguesía mercantil de la tierra. | Se consolida en el bloque burgués la oligarquía terrateniente de algún modo con el sector pequeño empresario y comienza a conformarse una oligarquía burguesa nacional dependiente de ésta. | | |
| | Paraguay | 1844: Constitución Brasileña. Abogado Carlos Antonio López 1862. A su muerte le sucede su hijo Francisco Solano López. | | 1870: Guerra del Paraguay. República de tipo liberal y nuevo constitucional, que ejerció a entera satisfacción de impuestos y derechos a tener personalidad. | Inestabilidad política entre 1890-1932. Fundación del Partido Liberal que, en conjunto con el sector indígena y las élites de la burguesía de la oligarquía (tercermundista con el capital extranjero) | | |
| | Uruguay | Proclamación impuesta por Uruguay, en beneficio a favor de los blancos (antes aliados de Brasil) 1831: Uruguay. El blanco dominaba más. Después la vida económica de Montevideo. Hasta 1863 los brasileños eran poder hegemónico de un Gobierno blanco que ocupó los asuntos de 1851 | | Definición de la Guerra Grande, Abandono de los Colorados. La Guerra de Flores. Oligarquía. Entre Blancos y Colorados, también los colorados tras el exilio de Flores. Surgen el intento constitucional parlamentario tras la caída de 1870/1890: Gobierno Militar de Lobos. | 1890 en adelante: nuevos sistemas militares que acompañan la crisis económica. La oligarquía de Uruguay que fue parte en la oligarquía de la Gran Masas obreras. | | |
| | Mundo | Avance de la lucha de clases a nivel mundial, burguesismo y triunfo de la burguesía. | | | | | |
| Revolución Industrial | Argentina | Estado Nación en formación, bajo la hegemonía británica | | | Mundo. Avance de la lucha de clases. Revolucionarios en la periferia que comienzan a organizarse con el avance burgués el surco hacia mundial: Revolución Rusa, Mexicana. | | |
| | Brasil | Hegemonía británica directamente mediante el Imperio-Estado Independiente | | | | | |
| | Paraguay | Crisis e intento de mantener la autonomía. | Subordinación a la hegemonía británica con la directa militar | Fuero de empresas brasileñas, instaladas en Paraguay, represente a los aliados. Se alinea la oligarquía entre Argentina y Brasil en el territorio. Tránsito Brasil hacia Uruguay al Partido Colorado. | | Consolidación como núcleo de la Hegemonía brasileña. | |
| | Uruguay | Bajo la Hegemonía Británica | | | | | |
| | Mundo | Machismo de la Hegemonía Británica | | | | Definición de la Hegemonía Británica: Argentina tiene en 1878 2200 km de Fierro-cable y más de 7000 telegrafos. | |
| Capitalismo (desarrollo del subdesarrollo) | Argentina | Elaboración de la Constitución de 1853 | Elaboración de la Constitución de 1853 | Argentina tiene en 1878 2200 km de Fierro-cable y más de 7000 telegrafos. | | | |
| | Brasil | | | | Se introducen en el sector empresarial una serie de innovaciones tecnológicas para hacer más eficiente el sistema productivo y para permitir racionalizar el consumo con los métodos. Cuenta con más de 2000 vial. Flores y cerca de 7000 telegrafos | Se registran los primeros sistemas significativos de un proceso de industrialización. V. artículos manufacturados de consumo popular: textiles, abrigos en lana, calzado, etc. son producidos por una oligarquía industrial nacional. Conformación del mercado interno basado en la exportación colateral | |
| | Paraguay | | | | Resaca el latifundio a gran escala, legislación nueva de bienes nacionales. Plantaciones orientadas a la exportación | Extracción del valor del plusvalía y máximas tasas de los bienes por parte de empresas de Uruguay. La Yerba Mate (cultivo nacional), cuya oligarquía nacional más famosa Entre la Industrial Paraguaya para a mano local, brasileña y argentina. | |
| | Uruguay | | | | Las explotaciones mineras: nace y luego crecen vertiginosamente. Montevideo tiene más de 100.000 hab, el país 500.000 del que el 30% son extranjeros. | | |
| | América Latina | | | | | | |
| | Mundo | | | | Gran Bretaña sigue en México. Creación de "Españoles colonias de pueblos de la Gran América". | Revoluciones. Auge de Estados Unidos y Alemania. Erizo-cemento | Revolución de Vapor, energía eléctrica y gas. Expulsión económica EU y Alemania. |
| | A 1840/73 | 1843 | B 1873/75 | A 1873/96 | | | |

Tabla 4. Elaboración propia.

El ciclo hegemónico norteamericano y los brazos baratos para el algodón

Podemos ver la misma historia repetida en el ciclo del algodón:

Brasil ocupa el cuarto lugar como productor de algodón; México, el quinto. En conjunto, de América Latina proviene más de la quinta parte del algodón que la industria textil consume en el planeta entero. A fines del siglo XVIII el algodón se había convertido en la materia prima más importante de los viveros industriales de Europa; Inglaterra multiplicó por cinco, en treinta años, sus compras de esta fibra natural. El huso que Arkwright inventó al tiempo que Watt patentaba su máquina de vapor y la posterior creación del telar mecánico de Cartwright impulsaron con decisivo vigor la fabricación de tejidos y proporcionaron al algodón, planta nativa de América, mercados ávidos en ultramar. (...)

Como había empezado esta historia terminó: el colapso llegó de súbito. La producción de algodón en gran escala en las plantaciones del Sur de los Estados Unidos, con tierras de mejor calidad y medios mecánicos para desgranar y enfardar el producto, abatió los precios a la tercera parte, y Brasil quedó fuera de competencia. Una nueva etapa de prosperidad se abrió a raíz de la Guerra de Secesión, que interrumpió los suministros norteamericanos, pero duró poco. Ya en el siglo XX, entre 1934 y 1939, la producción brasileña de algodón se incrementó a un ritmo impresionante. De 126000 toneladas pasó a más de 320000. Entonces sobrevino un nuevo desastre: los Estados Unidos arrojaron sus excedentes al mercado mundial y el precio se derrumbó¹³⁵.

Los primeros ejercicios del dumping norteamericano, dejarán fuera de competencia a la producción de materias primas exportada por casi todos los países de la región:

‘Los excedentes agrícolas norteamericanos son, como se sabe, el resultado de los fuertes subsidios que el Estado otorga a los productores; a precios de *dumping* y como parte de los programas de ayuda exterior, los excedentes se derraman por el mundo. Así, el algodón fue el principal producto de exportación de Paraguay hasta que la competencia ruinosa del algodón norteamericano lo desplazó de los mercados y la producción paraguaya se redujo, desde 1952, a la mitad. Así perdió Uruguay el mercado canadiense para su arroz. Así el trigo de Argentina, un país que había sido el granero del planeta, perdió un peso decisivo en los mercados internacionales. El *dumping* norteamericano del algodón no ha impedido que una empresa norteamericana, la Anderson Clayton and Co.

¹³⁵ *Ibidem*

detente el imperio de este producto en América Latina, ni ha impedido que, a través de ella los Estados Unidos compren algodón mexicano para revenderlo a otros países'.¹³⁶

Conclusión

La relación establecida por Galeano entre la máquina de vapor, el huso, y la creación del telar y la vinculación estrecha que establece con las materias primas latinoamericanas – como el caso del algodón-, nos permiten ingresar en el siglo XIX a través de la lente de dos variables articuladas constantemente por el autor: la dimensión del ciclo económico, inserta ya -una vez consumada la acumulación primitiva-, con la dimensión geopolítica que se observa en un sistema mundo capitalista jerarquizado, que trasciende al sistema de explotación anterior.

El siglo XIX comenzará con muchos cambios que se han ido procesando a través de varias centurias. Brevemente podemos señalar algunos de los cambios en el orden mundial y que impactan a toda la orbe ampliando el territorio y perfilando el devenir universal que adoptará el sistema capitalista en su vocación de subsunción de cualquier otra forma o sistema de dominación.

Las ideas han desplazado en gran medida a la religión, y las justificaciones de un orden de dominación por designio “divino” caen bajo el impacto rotundo de la filosofía. La razón instrumental y las ideologías comenzarán a emerger progresivamente en un proceso que tiene antecedentes históricos pero que evidentemente en el siglo XIX, adquiere un rol protagónico.

El nacimiento de la “ciencia” y el lugar que ocupará a partir del presente siglo también impactarán profundamente a la periferia. Las “nuevas ideas”, son también y sobre todo fundamento del nacimiento de una nueva sociedad de masas, que bajo el liderazgo de la naciente burguesía de los países centrales, comenzarán a consolidar el sistema capitalista actual. Nuevos sujetos sociales toman conciencia de sí mismos: las revoluciones burguesas en Europa y la lucha por el liderazgo mundial abren un espacio que sin duda sabrá ocupar el tempranamente independiente estado norteamericano. Las revueltas y procesos de descolonización e independencia en el continente americano tendrán a su vez

¹³⁶ *Ibidem*

un profundo impacto en las estrategias perseguidas hasta el momento por los países centrales.

Dimensión Histórica

| Fases Kondratieff | | B | | A | | |
|--|--|--|---|--|---|---|
| | | 1914/20 | 1924/32 | 1940/45 | 1950/63 | |
| Lucha de clases y formas de dominación | Argentina | 1916: Asume democráticamente (sin amigos) Hipólito Yrigoyen. Luchas y huelgas. | Golpe de Estado. Asume Urbina. | Gobierno de Transición. Perón es puesto preso. | Por elección popular el dal Asume Perón. Alianza de | 1955: Golpe Militar al Gob de Perón. Proyecto desarmista. |
| | Brasil | Aparecen las nuevas clases sociales en torno a la nueva polo de desarrollo: el sector industrial. Revolución "democrático-burguesa". Primer gobierno de Vargas | 1922/23: Alianza liberal, Artur de Silva Bernardes. (Estado de sitio) Le sucede Washington Luis y culmina en 1930: Júlio Prestes es declarado vencedor de las elecciones (fraudulentas), es derrocado por Getúlio Vargas. Nva. Constitución: 1934. 1935: Abandono | 1943: Un golpe de Estado derroca al varguismo y establece un régimen "democrático". Vargas crea dos partidos: PTB y el PSD | 1946: Gracias a la estrategia del bipartidismo de Vargas llega al poder su antiguo ministro de guerra: El mariscal Eurico Gaspar Dutra. 1950: Vargas es elegido nuevamente. En 1954, Vargas se suicida. 1955: Gana el varguismo con J. Kubitschek y fue recibido por J. Quadros. 1961: Guerra Civil. Goulart representa un peligro. | |
| | Paraguay | 1917 Gran Huelga General. 1917 a 1920: Luchas obreras. Clases dominantes responden con legislación y leyes obreras 1921/1923 y 1925. 1922: Levantamiento de Copacabana | 1933: G. Terra, presidente, disuelve las Cámaras y el Consejo Nacional de Administración y asume plenas potades | 1947-50: Partido Colorado | | |
| | Uruguay | J. Batlle: Bloque en el poder. Sector agroexportador, paso su es hegemónico, alianzas con otros sectores sociales, con el estado como aparato con gran autonomía relativa. | 1933: G. Terra, presidente, disuelve las Cámaras y el Consejo Nacional de Administración y asume plenas potades | 1947-50: Partido Colorado | | |
| Dimensión Hegemónica | Brasil | Consolidación de los estados periféricos dependientes, guardando simetrías entre ellos. La vinculación más estrecha y temprana con la nueva potencia hegemónica: es establecida por Brasil, quien asumió el rol subimperialista en la región. Argentina, luego de la década del 30, queda vinculada a una potencia ya decadente y comienza a establecer vínculos tanto con Estados Unidos. | | | | |
| | Paraguay | Transición de la Hegemonía: No se asume, queda de golpe en el vacío. | | | | |
| | Uruguay | Máxima de la Hegemonía subimperialista. Crisis mundial. Guerra Fria. | | | | |
| Capitalismo (desarrollo del subdesarrollo) | Argentina | Transición de la Hegemonía: No se asume, queda de golpe en el vacío. | | | | |
| | Brasil | Máxima de la Hegemonía subimperialista. Crisis mundial. Guerra Fria. | | | | |
| | Paraguay | Especificidad del caso paraguayo: Desde 1913, 78 cías. angloargentinas poseían 10 millones de has. en el Chaco Boreal: madura y grandey los significos funcionaban como prolongación de los argentinos | Véase Tabla No 6 | | | |
| | Uruguay | Transición de la Hegemonía: No se asume, queda de golpe en el vacío. | | | | |
| | América Latina | Máxima de la Hegemonía subimperialista. Crisis mundial. Guerra Fria. | | | | |
| Mundo | Estancamiento: Gran Depresión. Reestructuración: Los Estados Unidos lidera mundial | | Pioneras y automóviles. Estados Unidos, potencia económica. Exploración económica de la postguerra. | | | |
| Fases Kondratieff | | B | A | | | |
| | | 1914/20 | 1924/32 | 1940/45 | 1950/63 | |

Tabla 5. Elaboración propia

El “vacío de poder” producto de las revoluciones burguesas europeas produce de facto una autonomía en los selectos sectores que participan en la relación con la metrópoli. El nacimiento de las oligarquías latinoamericanas estará ligado a un proceso que al interior de la región se manifestará como una puja de las élites coloniales por el control del territorio americano. Por otra parte, existe sobrado consenso entre la naciente oligarquía de la necesidad de expandir sus territorios hacia las zonas ocupadas por la población americana que ha quedado reducida a ciertas zonas sobre las cuales se “respetaba” la relativa “autonomía” de los pueblos americanos.

El capitalismo exigirá que el respeto se quebrante, y una profunda masacre, con carácter de limpieza étnica es llevada a cabo por los hijos de los europeos y los criollos mestizos: estos procesos pueden, sobre todo, identificarse perfectamente para los países que conforman el Mercosur. La “campana del desierto” llevada a cabo por Julio A. Roca en la patagonia –hoy Argentina, y los “bandeirantes”, cazadores de indígenas en la amazonia brasileña, son la ominosa “prueba” local del exterminio planificado en la zona.

El latifundio, y sobre todo la oligarquía que detenta el patrimonio de éstas tierras comenzará una nueva fase de expansión económica basada también en un capital de origen rentista que sólo puede reproducirse ampliando sus territorios, por su forma de vincularse históricamente con la cadena mercantil-colonial- y posteriormente capitalista mundial.

Por otra parte la relación con el Imperio Británico se institucionalizará: La guerra de la Triple Alianza, consolidará el predominio británico y su influencia en la conformación de estados y gobiernos, insertándolos bajo su égida política, pero sobre todo económica.

“Las coronas portuguesa y castellana dejaron una marca de confrontación en la temprana vida independiente de las ex-colonias (Brasil frente a Argentina, Paraguay y Uruguay), que encontraron como primer escenario de lucha el actual Uruguay, el cual obró como frontera móvil llegando incluso a ser brevemente incorporado por Brasil como provincia Cisplatina en el primer tramo del siglo XIX.”¹³⁷

Más tarde, la decisión de declararse autónomo frente al imperio británico, obligó al Paraguay liderado en ese entonces por Francisco Solano López, a tomar también distancia

¹³⁷ Crisorio, Beatriz C. y Aguirre, Norberto R. Integración Regional en el Cono Sur: antecedentes y perspectivas del Mercosur. En Revista Relaciones Internacionales, Enero-Abril de 1997 Nro. 73, Coordinación de Relaciones Internacionales, Fac. De Cs. Políticas y Sociales, UNAM, México.

de Río de Janeiro y Buenos Aires, lo que finalmente culminaría “en la Guerra de la Triple Alianza”; en la que murió la mayoría de la población masculina mayor de 14 años; fue distribuida una buena parte de su territorio, quedando bajo la esfera de influencia brasileña y perdiendo, aun hasta el día de hoy, toda posibilidad de autonomía o protagonismo regional. Esa fue, sin embargo, una circunstancia excepcional que implicó un acercamiento argentino-brasileño instigado por la diplomacia británica que arrastró al Uruguay”¹³⁸.

Más allá de la capacidad de generar un fuerte consenso entre las capas de la población que están absolutamente fuera del sistema político, el éxito de muchos de los gobiernos “Caudillistas” de la región es que logran incorporar a la vida política a los “excluidos”. Por otra parte, exceptuando el caso de Artigas en la Banda Oriental y al Dr. Francia en el Paraguay, podemos asegurar que la política exterior está ligada íntimamente al imperio británico y las disputas tienen su origen en el control del territorio ligado al comercio exterior. La puja es por el control de los puertos y por la repartición de los recursos generados por éste hacia el interior de los estados nación en formación, o la negociación directa de un grupo con el Imperio Británico.

Consideramos interesante resaltar que es recién durante el período entreguerras —en el siglo XX— cuando se inicia un refuerzo del comercio intrarregional. Los orígenes del Mercosur pueden rastrearse en este doble movimiento observable hasta nuestros días en la relación argentino-brasileña que: “ A la disputa por la supremacía política y económica en el sur del continente americano que llevó a la elaboración de visiones geoestratégicas que consideraban al otro país como enemigo¹³⁹, se contrapuso cierta complementariedad en los lazos comerciales y la relativa debilidad de ambas naciones frente a los Estados más poderosos. Esto indujo a los líderes políticos argentinos y brasileños a tratar de establecer alianzas que les permitiesen lograr un mayor poder de negociación en el concierto internacional”¹⁴⁰.

¹³⁸ Ibidem.

¹³⁹ En este sentido la disputa de ambas naciones por la supremacía sobre la Cuenca del Plata mantenida hasta fines de la década del setenta es un claro ejemplo.

¹⁴⁰ Crisorio, Beatriz C. y Aguirre, Norberto R., Op. Cit.

Concluimos confirmando que el concepto desarrollado por Ruy Mauro Marini de *Subimperialismo*, que surge en un marco analítico diferente: es a partir del análisis concreto del período histórico de la década del sesenta -y sus transformaciones sobre todo en la esfera de la producción-, *que el autor concluye en su argumento a favor de identificar a la burguesía brasileña (o a Brasil), como el eslabón regional más sólido que vincula la economía del cono sur, a la cadena del capital a nivel mundial*. Esta burguesía reproduciría las relaciones de explotación y de dominación –en forma y fondo-, al interior de la región, reproduciendo y transfiriendo polarización creciente y asimetrías cada vez más profundas.

En parte, el Mercosur es consecuencia de este proceso. Por esto, nos sentimos invitados a rastrear históricamente este fenómeno y observamos los procesos donde el *rol* de los países miembros del Mercosur, bajo la dominación de otras potencias hegemónicas fue similar. Aunque con limitaciones, este ejercicio nos enriqueció, bajo la luz del análisis comparativo, permitiéndonos aprehender el proceso de regionalización actual de forma más cabal y satisfactoria.

“La concepción en el ámbito de las relaciones exteriores de ambas naciones también influyó sobre los vínculos bilaterales. Mientras Argentina seguía ligada a Gran Bretaña durante las primeras cuatro décadas del siglo XX, Brasil tendió a alinearse con Estados Unidos. Ya desde 1870: “ el Brasil destinaba a Estados Unidos más de la mitad, hasta alcanzar el 75 por ciento, de sus exportaciones de café, que pasaron a representar el 55.6 por ciento del total y subieron al 64.5 por ciento hacia final del siglo XIX (...) La participación de Estados Unidos en las exportaciones del Brasil subió del 36 por ciento en 1912, al 45.5 por ciento en 1928”¹⁴¹

Por otra parte, mientras de un lado, las inversiones y las vinculaciones comerciales con Gran Bretaña habían perdido su importancia ante la alternativa estadounidense y la creciente presencia germana en Brasil; del otro, Argentina mantenía una relación “especial” desde la segunda mitad del siglo XIX con el Reino Unido, que se había

¹⁴¹ Moniz Bandeira, Luis A. “Política y relaciones internacionales en el Mercosur” en revista Ciclos, núm. 11, 2do semestre de 1996.

convertido en el principal comprador de carnes argentinas y en el primer inversor extranjero en el país.¹⁴²

Podemos observar en las tablas 3, 4 y 5, como interrelacionamos el patrón de acumulación latinoamericano para contrastarlo con las fases Kondratieff y establecimos los vínculos que ligan ambas fases del capitalismo, que como 'caras de una misma moneda' se expresan en la estructura económica de la región.

"El desplazamiento del centro de gravedad del sistema económico mundial desde Gran Bretaña hacia Estados Unidos tiene una enorme significación para explicar el funcionamiento de las economías periféricas durante las últimas décadas; en efecto, en contraste con la economía británica, que se complementaba con la de los países periféricos, la norteamericana constituye más bien una economía competitiva para éstos. (...) Esta diferencia fundamental en la naturaleza del comercio exterior en ambas economías tiene su origen, entre otras cosas, en su distinta dotación de recursos naturales; ésta, como es bien sabido, es extraordinariamente amplia, diversificada y abundante en Estados Unidos en contraste con la situación inglesa. Mientras una tercera parte de las exportaciones norteamericanas son productos básicos sin transformación, éstos constituían sólo un 12% en 1936 de las exportaciones inglesas. Por otra parte, la importación de alimentos constituía en 1937 un 75% del consumo total de estos productos en Gran Bretaña, y en Estados Unidos sólo alcanzaba el 5%. (...) si bien Estados Unidos es uno de los países más avanzados, industrializados y desarrollados del mundo, también es uno de los principales, sino el principal, exportador mundial de materias primas y productos básicos".¹⁴³

¹⁴² "Sin embargo, luego de la Primera Guerra Mundial las inversiones estadounidenses en Argentina crecieron substancialmente, lo que originó más de un conflicto con los intereses británicos en el área y que se verían reflejados por las actitudes adoptadas por ambas potencias y por Argentina, en la Segunda Guerra Mundial". Citado por Crisorio, Beatriz C. y Aguirre, Norberto R. Op. Cit (...)

Tabla 6¹⁴⁴

| Estados Unidos potencia hegemónica | | (líder indiscutible del "punto libre") | ORDEN MUNDIAL DE LA GUERRA FRÍA | América Latina | | | |
|------------------------------------|--|---|---|------------------------------------|--|---|--|
| Fase A | Transición (1944-1946) | | Patrón secundario-exportador y sus variantes | | | | |
| 1967 a 1973 | Decadencia de la hegemonía (irrealidad japonesa y europea) | (La alternativa ideológica que ofrece la URSS constituye un Desintegración) | Variantes | Orientaciones de política | Dimensiones Básicas | Resultados | |
| | | "NUEVO ORDEN MUNDIAL" | 1. Pragmático-desarrollista (v.g. Brasil 1964-1984 (?)) | Activismo Estatal | 1) Impulso industrialización pesada 2) Apertura externa gradual, selectiva, especialización internacional dinámica 3) Preservar esferas de inversión al capital nacional 4) Fortalecer capital industrial y regular capital de préstamo | 1) Distribución del ingreso regresiva 2) Crecimiento: -alto -relativamente estable -semi-dependiente | |
| 1977 | | | 2. Parasitaria Dogmática, o neoliberal (v.g. Chile, 1973-?) | Liberalismo Económico (FMI et al.) | 1) Estimulo al consumo santuario y desestímulo a la inversión 2) Destrucción industrial 3) Apertura externa indiscriminada y especialización internacional primaria o semimanufacturera 4) Estimulos a inversión especulativa y obstáculos a inversión productiva | 1) Distribución del ingreso regresiva 2) Crecimiento: -lento -inestable -dependiente | |
| | Transición (1989-???) | | | | | | |

En el siguiente apartado –Parte e.–, caracterizamos y comparamos los procesos de integración regional protagonizados por el Mercosur y América Latina en el siglo XX y su relación con la potencia hegemónica y la lógica del capital dominante.

¹⁴³ Sunkel y Paz, "El subdesarrollo latinoamericano y la teoría del desarrollo". Vs. ediciones.

¹⁴⁴ Valenzuela Feijóo, José. ¿Qué es un patrón de acumulación?. Editorial UNAM-Fac. De Economía. 1991. México.

e. Proceso de Integración regional latinoamericano bajo el patrón de acumulación de sustitución de importaciones (de 1950 a 1980)

El concepto de integración

Con interpretaciones disímiles, la integración económica “es un concepto que se encuentra hoy en discursos políticos y en análisis académicos de las más diversas tendencias”... con el ...se identifican diferentes procesos: desde una simple operación de comercio corriente hasta la búsqueda de espacios económicos de mayor dimensión...en cualquier caso, la integración es un proceso complementario y funcional a las estrategias y “modelos” de desarrollo. Los esquemas de integración que se adoptan actúan como mecanismo de consolidación del tipo de relaciones económicas que se establezcan entre los países participantes. Por ello, el nivel de interdependencia o dependencia que pueda alcanzar estará determinado por las relaciones de poder y subordinación existentes entre los participantes de la relación integracionista.”¹⁴⁵

Dentro de este debate, en contraposición a este enfoque, encontramos puntos de vista como el siguiente: “La integración no es un instrumento de desarrollo como suele decirse, sino es mucho más que eso: es una modalidad específica de desarrollo; una manera específica de desarrollarse que eligen determinados países.

Los instrumentos de la política económica son solamente medios que nos permiten obtener resultados específicos en campos bien delimitados (...).

La integración económica, por el contrario, es una manera de establecer interdependencias entre países, entre sectores económicos y dentro de los propios sectores, a resultas de lo cual se logran tasas más altas de crecimiento, y, en el mejor de los casos, un auténtico desarrollo de los países que la integran”.¹⁴⁶

A nuestro parecer los dos enunciados contienen elementos sustantivos a considerar: por un lado, la *interdependencia* entre los países que resuelven integrarse; y por otro, la observación acerca de que la integración es un *proceso*.

¹⁴⁵ García Lorenzo, Tania. Impacto en el proceso de formación de la Asociación de Estados del Caribe. Cuadernos de Nuestra América. Vol. XII. Nro. 24. Julio - diciembre 1995. CEA, La Habana, Cuba, p.46.

¹⁴⁶ Guerra Borges, Alfredo. La integración de América Latina y el Caribe, IIEc, UNAM, México, 1991.

A partir de la década del cincuenta se conforma un cuerpo teórico que centra su interés en el estudio de los siguientes procesos de integración económica: el de la Comunidad Europea del Carbón y del Acero (1951), la Comunidad Económica Europea (1957) y su ampliación en 1972.

Este cuerpo teórico se conoce "como teoría tradicional, pura u ortodoxa de las uniones aduaneras..."¹⁴⁷. Del mismo, surgen dos corrientes teóricas cuyas hipótesis más importantes son las siguientes.

Una encarnada por Jacob Viner, cuyo fundamental eje del análisis reside en el estudio de las consecuencias de *la transformación de un sistema de protección arancelaria a una unión aduanera*. El segundo enfoque enfatizará primordialmente los aspectos referidos al "...porqué de las uniones aduaneras, en los motivos racionales que se pueden invocar para constituir las..."¹⁴⁸.

No ahondaremos en estos dos presupuestos teóricos, baste decir, como señala correctamente Guerra Borges que

"El problema de la teoría económica de las uniones aduaneras es que construye un modelo de lo que debe hacerse, pero haciendo abstracción *de quiénes deben hacerlo(...)* una teoría de las uniones aduaneras de base científica y apego a la realidad sólo podrá ser aquélla que reciba el concurso de las otras ciencias sociales...

La práctica ha desdeñado con frecuencia a la teoría, pero esto ha ocurrido sólo en la medida en que la teoría se despreocupó de la práctica..."¹⁴⁹

Si bien podemos identificar muchos elementos comunes en las teorías de las Uniones Aduaneras, el concepto de integración surge recién en 1948, a partir de discursos y documentos que emiten los Estados Unidos; en reiteradas oportunidades, en un mismo texto aparece el término integración, lo que "...subraya la ansiedad estadounidense por participar en una Europa cuya reconstrucción de posguerra descansaba por entonces en el Plan Marshall..."¹⁵⁰

Vamos a tomar como nuestra la definición de Balassa, a fin de poder evaluar el período que nos proponemos analizar. Según Balassa, "podemos definir la integración económica

¹⁴⁷ Ibidem, 146

¹⁴⁸ Ibidem.

¹⁴⁹ Ibidem.

¹⁵⁰ Ibidem.

como un proceso y como un estado de cosas. Considerada como un proceso incluye varias medidas para abolir la discriminación entre económicas pertenecientes a diversos estados nacionales; contemplada como un estado de cosas, puede representarse por la ausencia de varias formas de discriminación entre economías nacionales.”¹⁵¹

En un grado más alto de integración nos encontramos con el mercado común, cuyo nuevo elemento es la libre movilidad de factores de la producción, y corresponde a la llamada ‘integración de factores’. La unión económica, tal como la define Balassa corresponde a la ‘integración de políticas’, pues, a su juicio, cuando se alcanza este grado de avance los países contratantes armonizan sus políticas económicas (monetaria, fiscal, etc.). Finalmente, en la integración económica total no sólo se unifican las políticas económicas sino “se considera necesaria la existencia de una autoridad supranacional, cuyas decisiones tengan poder vinculativo, es decir, obliguen a los países participantes.”¹⁵²

Esta clasificación nos es de suma utilidad, ya que, a partir de ella, podremos evaluar el grado y tipo de integración alcanzados en los distintos procesos experimentados por Latinoamérica y el Caribe.

Existe una base que no podemos obviar en esta búsqueda de antecedentes teóricos del concepto de integración.

En América Latina y el Caribe: la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), jugó un rol fundamental como promotora de la teoría del desarrollo en la región y, aunque finalmente no predominó su matriz teórica, fue fundamental en la conformación de los procesos de integración latinoamericanos, y especialmente influyente en los modelos de desarrollo de algunos países, que estructuraron sus economías alrededor de sus supuestos teóricos.

Es importante subrayar que las políticas desarrollistas o cepalinas, una vez aplicadas por los gobiernos en turno, fundamentalmente durante el modelo de sustitución de importaciones, aparecieron frecuentemente como contradictorias frente a las políticas de integración regional.

Con este objetivo, reseñaremos brevemente, algunos puntos de la propuesta cepalina y el correspondiente enfoque en lo que a la integración económica se refiere.

¹⁵¹ *Ibidem.*

¹⁵² *Ibidem*

Extraídos de algunos documentos emitidos por la Cepal, podemos identificar en principio la siguiente concepción al respecto: “A juicio de la CEPAL, la integración debe ser limitada, gradual y con reciprocidad.

El *criterio de limitación* se refería a la utilización del mercado ampliado para establecer algunas actividades específicas, especialmente de carácter industrial, de tal manera que las unidades de producción tuvieran el tamaño adecuado para operar con el costo más bajo posible. No se pensaba en zonas de libre comercio ni en uniones aduaneras, sino en una industrialización selectiva a fin de hacer el mejor uso posible de los recursos escasos.

El *concepto de gradualidad* tenía en cuenta que la unión económica no podría alcanzarse violentando el ajuste de las economías nacionales, sino que debía lograrse al cabo de un periodo cuya duración no era posible determinar a priori, periodo en el curso del cual se irían adaptando las economías al nuevo contexto.

Por último, el *concepto de reciprocidad* debía concretarse en la distribución equilibrada de la nueva capacidad industrial entre los países, y en el otorgamiento del libre comercio a las actividades que se establecieran conforme a un plan general de industrialización que comprendiera a todos los países de la región.”¹⁵³

En el Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio (GATT) se preferirá lógicamente la creación de una zona de libre comercio en lugar de una zona de preferencias comerciales, a su vez, el Fondo Monetario Internacional rechazaría la propuesta cepalina de un establecimiento de un sistema multilateral de pagos, todo lo cual contribuiría al fin, para que en el momento de la conformación de la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio, la matriz teórica cepalina fuese descartada.

En el caso de los países del Caribe, el concepto de integración indudablemente está ligado al concepto de desarrollo. Lewis, propondrá en 1940 esta tesis, la misma nos presenta el siguiente cuadro: La existencia de ‘...una oferta ilimitada de mano de obra’ en las economías en desarrollo, ante esta situación Lewis propuso combinarla con capital y tecnología del exterior para conseguir una industrialización que incrementara el empleo, elevara el ingreso y el ahorro y facilitara la transferencia de destrezas gerenciales a las sociedades caribeñas.

¹⁵³ *Ibidem.*

En el caso del Caribe las iniciativas fueron gubernamentales más que académicas, hecho que hizo que en muchos puntos la experiencia caribeña resultara más consistente ya que su integración provino de una necesidad factual.

En el caso de los países del Caribe, los aspectos de su conformación histórica, determinantes: Las economías caribeñas se fueron desarrollando como 'monoculturas azucareras', en la mayor parte de los casos, ya que durante siglos las mismas dependieron estrechamente de la metrópoli, en la cual residía la empresa matriz. "Desde los siglos XVII y XVIII las colonias azucareras competían separada y vigorosamente entre sí para asegurarse el favor metropolitano traducido en preferencias en los mercados metropolitanos."¹⁵⁴ William Demas, concluirá su análisis afirmando que podemos encontrar un 'patrón histórico'.

En sus palabras: "...el patrón histórico de la economía caribeña ha sido el monocultivo de azúcar para la exportación y la importación de prácticamente todo lo necesario para el consumo local, en especial los alimentos; la propiedad y el control de extranjeros de los recursos caribeños, la ausencia de vínculos entre los sectores económicos dentro de cada país y un enfoque sumamente competitivo en lugar de complementario, respecto del desarrollo económico entre los países de la región."¹⁵⁵

Encontramos entonces una tradición en donde el comercio intrarregional no tiene antecedentes, lo que es más, podemos afirmar que "...los legados económicos del colonialismo fueron reforzados por el modelo de desarrollo seguido durante la década de 1950 y 1960 que estaba en una política de industrialización con capitales del exterior".¹⁵⁶

En el caso del Caribe las tardías independencias y el aislamiento obligan a los gobiernos a tomar medidas que favorezcan la integración, tal como lo dijo el Primer Ministro de Guyana Forbes Burnham "o nos integramos o perecemos sin ser lamentados ni honrados"¹⁵⁷

¹⁵⁴ Demas, William. ¿Qué es la comunidad del Caribe?, en *West Indian Nationhood and Caribbean Integration*. David Y. Mitchell, Publishing House, Barbados, W. Y., 1974, p.28-37-

¹⁵⁵ *Ibidem*.

¹⁵⁶ *Ibidem*.

El caso de la ALALC

Con el caso de la ALALC suelen ejemplificarse tanto los escollos enfrentados como los logros obtenidos en general por los acuerdos de integración en la región.

El tratado que se suscribe en Montevideo en 1960 establece “una zona de libre comercio” e instituye la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio.

El plazo propuesto para la liberación comercial de la región se estipuló en 12 años a partir de la entrada en vigencia del Tratado, el 1ero. de Junio de 1961.

Los primeros años subsiguientes al Tratado lograron una desgravación progresiva del intercambio.

Un nuevo tratado, en 1969, el Protocolo de Caracas, vendría a prorrogar por siete años más los plazos previstos inicialmente, dados los retrasos que se observan en el cumplimiento del pacto inicial. El tratado logró incrementar el comercio intrarregional entre 1961 y 1980:

“A precios corrientes, las exportaciones intrarregionales tuvieron en 1961 un valor total de 487 millones de dólares, en tanto que en 1980 alcanzaron un total de 10927 millones.”¹⁵⁸

“El ritmo de crecimiento del comercio intrarregional fue más intenso que el del comercio con el resto del mundo.

A consecuencia de ello las exportaciones intrarregionales, que en 1961 constituyeron el 7% de la exportación total de la ALALC, en 1980 tuvieron un coeficiente de participación del 14%.”¹⁵⁹

Los dos pilares de la ALALC los constituyeron, por un lado las ‘listas nacionales’ y, por otro, ‘la lista común’ se constituye la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio.

Con el objetivo de afirmar *la liberación comercial el eje sobresaliente de la estrategia política* de los países que la integran.

La constitución de la Lista Común estaría integrada por un grupo de productos incluidos en la misma. Sobre estos productos, serían eliminados totalmente los derechos arancelarios.

¹⁵⁷ Ibidem.

¹⁵⁸ Idem anterior.

¹⁵⁹ Ibidem.

Se preveía, además, a través de negociaciones anuales la reducción de gravámenes 'producto por producto'. Estas concesiones, pasarían a integrar las 'Listas Nacionales'.¹⁶⁰ Sin embargo, la ALALC finalmente no alcanza sus objetivos.

Existen muchas razones que pueden argumentarse en el balance. Desde una perspectiva que tenga en cuenta el entorno socio-político-económico, así como el contexto histórico-geográfico y los referentes internacionales del periodo, encontramos substancial resaltar que uno de los elementos que se deben someter a la reflexión es la heterogeneidad estructural de la región.

Otro tema fundamental a contabilizar en este balance es la agricultura y la condición de nuestros países como exportadores de productos primarios.

En su investigación acerca de la ALALC, John W. Sloan si bien admite que "...la ALALC ha contribuido tanto al crecimiento como a la diversificación del comercio interamericano..."¹⁶¹, destacando además, que el logro obtenido en la cooperación financiera, identificará entre los factores que "... han inhibido el crecimiento de la ALALC, los siguientes: la falta de homogeneidad de sus once miembros, las presiones proteccionistas dentro de la mayoría de los países, el temor a las empresas privadas extranjeras y, la falta de instituciones efectivas y de procesos de toma de decisiones."¹⁶²

Con respecto a este último punto, coincidimos plenamente con el autor, ya que la 'decisión política' de los gobiernos y del empresariado privado para efectivizar la integración fue muy débil. Así mismo, cabe anotar que la falta de homogeneidad de sus once miembros, ya anotada como una dificultad anteriormente, tiene su punto clave según Sloan en que: "... dentro de la ALALC, países de distintos niveles de desarrollo han perseguido objetivos distintos que la Asociación no ha podido conciliar."¹⁶³

Esto es en muchos sentidos una realidad corroborable a todas luces, sobre todo cuando analizamos el comportamiento de los países de mayor desarrollo, así como las expectativas desmedidas de los de menor desarrollo, lo cual confirmaría la hipótesis del autor.

¹⁶⁰ Ibidem.

¹⁶¹ Sloan, John W., La Asociación Latinoamericana de Libre Comercio: una evaluación de sus logros y fracasos., p. 73.

¹⁶² Ibidem.

¹⁶³ Ibidem, p. 84.

Resulta interesante traer a colación la reflexión que el mismo Sloan cita de Wionczek al respecto: "...mientras Argentina, Brasil y México están evidentemente interesados en sus países vecinos, su dependencia de exportaciones al resto de la ALALC no es suficientemente grande para obligarlos a otorgar las concesiones comerciales unilaterales y de otro tipo que las repúblicas menos afortunadas han solicitado insistentemente."¹⁶⁴

Por otra parte, los países de menor desarrollo se mostraron reticentes a que se repitieran patrones de desarrollo desigual en la región, en fin, que se consolidasen aún más las dependencias económicas dentro de la región.

También importa mencionar la diferenciación efectuada por Guerra Borges acerca de los comportamientos disímiles de Ecuador y Bolivia, en este punto.

El artículo 32 del Tratado de Montevideo de 1960 autoriza la concesión para los países menos desarrollados, de "ventajas comerciales no extensivas".

También se preveían programas de asistencia técnica, gestiones para el financiamiento de actividades productivas existentes o de nuevas actividades.

El autor nos muestra la experiencia seguida por ambos países: "...en un principio, tanto Bolivia como Ecuador formularon sus solicitudes en forma genérica (...), y además no se precisaba el país o los países a los que se pedía la concesión.

Es de suponer, en el primer caso, que se procedía de esa manera porque no se tenía una idea precisa de las producciones que se esperaba favorecer. Y, en el otro caso, se podría suponer que había desconocimiento de los mercados: no se sabía exactamente hacia dónde apuntar. El resultado fue que se solicitó la ventaja no extensiva para un número elevado de productos, dejando así un amplio margen para que los países otorgantes de las concesiones eligieran a su mejor conveniencia los rubros favorecidos. La elección no siempre coincidió con el interés del país solicitante."¹⁶⁵

La superposición de estas 'concesiones' con los otros mecanismos establecidos por la ALALC, como las 'Listas Nacionales' constituyeron al fin, grandes errores técnicos.

Cuando los países de mayor desarrollo efectúan una importante apertura comercial, en especial Argentina y Chile "... fueron tan drásticas las reducciones arancelarias que

¹⁶⁴ *Ibidem*, p.85.

¹⁶⁵ Guerra Borges. *La integración de América Latina y el Caribe*, p. 196 y 197.

algunos márgenes de preferencia no sólo fueron reducidos, sino incluso eliminados y hasta convertidos en preferencias negativas”¹⁶⁶, durante la década del setenta.

Respecto de las presiones proteccionistas que somete a crítica Sloan, si bien es cierto que, en general el empresariado latinoamericano creció en su gran mayoría a expensas de un Estado paternalista que veló en demasía por sus intereses, realizando usualmente transferencias de ingresos del sector agropecuario al industrial, también debemos observar que dicha conducta fue la misma que la seguida por todos los países del orbe en la época, en especial Estados Unidos. En esta parte citaremos a Presbith a fin de contextualizar históricamente un poco más este debate, el economista argentino afirmó:

“Se ha dicho en otro lugar que los precios no siguen a la productividad, la industrialización es el único medio de que disponen los países de América Latina para aprovechar ampliamente las ventajas del progreso técnico.

Sin embargo la teoría clásica había encontrado otra solución. *Si las ventajas de la técnica no se propagaban a través de los precios, se extenderían de igual modo por medio de la elevación de los ingresos. Acaba de verse que esto es precisamente lo que ocurrió en Estados Unidos, así como en los otros grandes centros industriales, pero no sucedió lo mismo en el resto del mundo. Para ello hubiera sido esencial que en el mundo entero existiese la misma movilidad de factores de la producción que se produjo en el amplio campo de la economía interna de aquel país. Esa movilidad es uno de los supuestos esenciales de aquella teoría.* Pero, en realidad, presentóse una serie de obstáculos al fácil desplazamiento de los factores productivos. (...)

Basta enunciar este hecho para comprender que la protección de ese nivel de vida (el de Estados Unidos), logrado tras mucho esfuerzo, tenía que prevalecer sobre las presuntas virtudes de un concepto académico. Pero las reglas clásicas del juego forman un todo indivisible. Y no se concibe lógicamente cómo, eliminando una de ellas, las otras puedan servir para extraer normas absolutas que regulen las relaciones entre los centros y los países periféricos.

Es tanto más digno de reflexión este punto cuanto que el mismo progreso técnico de los Estados Unidos, tan superior al del resto del mundo, ha tenido por consecuencia otra desviación muy importante de aquellas reglas.

¹⁶⁶ *Ibidem*, p.200.

(...)

El progreso técnico es uno de los factores que más contribuyen a explicar este fenómeno. Aunque parezca una paradoja, la mayor productividad ha contribuido a que aquel país prosiga y acentúe su política proteccionista, después de haber alcanzado la etapa de madurez económica. La explicación es sencilla.(...)"¹⁶⁷

El Grupo Andino

Su experiencia está íntimamente ligada al deseo del grupo de países que lo conforman, de un renovado impulso para el desarrollo económico andino ante la “frustrante” experiencia de la ALALC.

Los objetivos que se pretenden alcanzar en la región se aproximan a los presupuestos cepalinos. No se perseguirá la mera “apertura comercial”, el proyecto teóricamente se pretende como mucho más ambicioso.

El centro de la política económica del Grupo Andino, que intenta además, transformar las estructuras económicas de los países integrantes, fue principalmente la “Programación Industrial”.

Esta lección que nos da el Grupo Andino, es de crucial relevancia para observar cómo, a pesar de la intención manifiesta inicialmente, los resultados se convierten otra vez, sino en ‘frustrantes’ si en, demasiado ‘modestos’.

En primera instancia, la instrumentación de las políticas planificadas en el Acuerdo de Cartagena resultaron decididamente inadecuadas.

Una de las razones fundamentales que podemos apuntar se refiere a la ineficiencia a nivel técnico, por ejemplo la programación y los plazos para su cumplimiento eran extremadamente cortos.

Otra anotación de índole técnica debe referirse al otro problema de la programación andina, que fue el tratamiento proyecto por proyecto y rubro por rubro que siguieron las negociaciones. En palabras de Guerra Borges: “A juicio de Almeyda, al no haberse realizado simultáneamente los estudios para la programación industrial, y haberse presentado los programas en forma sucesiva, se tuvo que distribuir las unidades

¹⁶⁷ Prebish, Raúl. La Teoría Social Latinoamericana, textos escogidos, Tomo I. De los orígenes de la CEPAL. Ruy Mauro Marini y Mária Millán (compiladores). UNAM, FCPyS, CELA, 1994, p. 246 y 247. (1994, 1era edición): Extractado de Prebish R., “El desarrollo económico de la América Latina y algunos de

productivas entre todos los países en cada caso, con sacrificios en materia de eficiencia industrial y del éxito de la integración”.¹⁶⁸

La realidad, por otra parte, indicó que el retraso de los países en el cumplimiento de los acuerdos sentó las bases de un “escepticismo” generalizado y la “incertidumbre” ante las violaciones sucesivas de los acuerdos por los países miembros.

Ahora bien, el comportamiento de muchos países obedece en parte, a la presión que las transnacionales instaladas ejercieron para el no cumplimiento de los acuerdos.

Con estas breves referencias a algunos de los procesos de integración en la región durante el período en cuestión, quisimos ejemplificar los puntos nodales donde se obstaculizó el proceso de integración.

Al igual que las demás experiencias integracionistas de la región, hubieron instrumentos y logros, uno que podemos resaltar es la creación del Arancel Externo Mínimo Común, que se puso en marcha, ya que el Arancel Externo Común no tuvo éxito.

Al igual que en otros casos, la cooperación financiera, sí fue fructífera, tal es el caso de la “...Decisión 82, por la cual la Comisión solicitó a la Corporación Andina de Fomento la creación del Sistema Andino de Financiamiento al Comercio (...)

El logro más importante del Grupo Andino en el campo financiero es, sin duda, el Fondo Andino de Reservas creado en 1978. El Fondo está llamado a canalizar recursos hacia los países con problemas de balanza de pagos, y ha tenido desde un principio normas muy rigurosas de operación, gracias a lo cual su desarrollo ha sido muy exitoso.”¹⁶⁹

En el caso del Grupo Andino es patético el desfase entre la programación industrial proyectada y los drásticos cambios que acontecen en el escenario internacional en materia económica.

Los cambios en la industria petroquímica, automotriz, a nivel internacional en los setenta, la inflación de los países desarrollados, la contracción de divisas en los andinos, la crisis del petróleo, exhibieron una vez más cómo la inserción de nuestras economías en la economía internacional define el curso de los proyectos, por bien intencionados y eficaces que éstos se presenten.

sus principales problemas” (1949), en Gurrieri, A., La Obra de Prebish en la CEPAL, México, Fondo de Cultura Económica, 1982, p. 99 a 143.

¹⁶⁸ Guerra Borges, A. Op. Cit. p. 181 (R. Almeyda, “Reflexiones sobre la integración latinoamericana (E/CEPAL/L.214), 1980, p. 18)

El Grupo Andino fue mucho más allá, planteó un “tratamiento común al capital extranjero”, un “régimen uniforme de las empresas multinacionales andinas” y su logro más importante ya apuntado adelante: el Fondo Andino de Reservas.

Algunas de las conclusiones acerca de los procesos son las siguientes:

De acuerdo con la clasificación efectuada por Balassa las distintas experiencias latinoamericanas en el periodo que va desde 1950 hasta la década del ochenta alcanzaron grados disímiles de integración.

Cabe aclarar que ni por poco hemos revisado todas las variables que debieran analizarse para un análisis a profundidad en la materia. Se quisieron esbozar algunos de los rasgos comunes para, en principio, poder visualizar puntos clave y tendencias.

Por lo pronto observamos, que:

En el caso de la ALALC sólo se efectuó una “integración comercial”, bastante deficiente, por cierto.

En el proceso Centroamericano y del Caribe, la Unión Aduanera significó un paso más concreto en el camino hacia la consolidación de una integración regional, pero: no podemos afirmar que se llegó a una “integración de factores”. La libre movilidad de factores de la producción no se concretó nunca, por lo tanto, si bien el Mercado Común significó uno de los avances más promisorios en la integración de la región, no pudo superarse jamás la “integración comercial”.

La evolución del Grupo Andino nos ofrece, al igual que la ALALC, un mayor ímpetu y decisión política aparente en un principio, sin embargo, con los mismos resultados que las dos experiencias mencionadas anteriormente. En este caso también, nos enfrentamos ante la imposibilidad de superar el escalafón de la ‘integración comercial’.

¹⁶⁹ Guerra Borges, A. Op. Cit. p. 185.

Apuntes, a modo de conclusión de esta sección que nos permitirán reflexionar acerca de las actuales experiencias de integración en la región.

Siendo tan dispares los procesos de integración en la región encontramos no obstante, tantos *escollos comunes*. Creemos que la respuesta no está sólo en balances donde podamos juzgar *a posteriori*, qué estuvo bien y qué instrumentos resultaron erróneos.

Claro que nos sirve visualizar instrumento por instrumento, debatir acerca de cuáles hubieran resultado ser las políticas económicas más adecuadas, pero por sobre la microfísica de estos procesos creemos que el contexto y los resultados de tal o cual política económica no responden ni a meros voluntarismos gubernamentales, ni a decisiones unilaterales de un gobierno, o grupo de países.

Sostenemos que si no triunfaron los procesos de integración de la región en el periodo que se analiza, se debe tal vez, a que las economías latinoamericanas no contaban con la estructura económica necesaria como para alcanzar los objetivos deseados.

Por otra parte, en reiteradas ocasiones, los objetivos fueron deseados por los gobiernos, mientras que el empresariado se encontró totalmente ausente, actuando en el peor de los casos contra los proyectos de integración, ejerciendo profundas presiones para anularlos.

Revisemos pues la estructura de la economía de América Latina, ésta, si bien puede presentar polos de desarrollo muy diferenciados, en cuanto al nivel de desarrollo alcanzado y aún habiendo sustituido importaciones, debió continuar manteniendo un alto grado de dependencia con respecto a las economías desarrolladas.

El rol de exportador, y que persiste hasta nuestros días agudizando la dependencia estructural, (patrón de acumulación secundario – exportador, para la época neoliberal)¹⁷⁰, siguió presentándose como una constante en estas tres décadas, donde se enfrenta el límite del modelo de sustitución de importaciones; en fin, la inserción de nuestras economías no se modificó substancialmente, a pesar de la “modernización económica” alcanzada en algunos países.

¹⁷⁰Valenzuela Feijóo, José C. “¿Qué es un patrón de acumulación?” Economía de los 90. Facultad de Economía. UNAM. Ed. 1990. México. Pág. 62: “Hoy por hoy, y desde hace largos decenios (de hecho, uno o más siglos), la economía latinoamericana se puede caracterizar, al más alto nivel de abstracción por *dos rasgos esenciales*: a) su heterogeneidad estructural; b) su dependencia estructural...”

En nuestra opinión, la clave para entender el fracaso de los procesos de integración está en la dependencia externa, la cual continúa siendo el común denominador de las economías latinoamericanas.

El análisis de las transnacionales y su comportamiento para fomentar o no, según su conveniencia, la integración de los países de la región, la escasez de divisas, y el "patrón histórico" que menciona William Demas, son aspectos centrales para comprender la situación.

En conclusión, se sustenta que resulta imposible abstraer el tema de la "integración" de las condiciones en que se desenvuelven las economías latinoamericanas, observamos el comportamiento de los actores, la obra puede ser mala o estupenda, pero nos falta el escenario.

"Desmitificar que el capitalismo es un sistema cuya meta está en lograr el desarrollo global y generalizado de la población que en él vive, es la primera gran tarea.

Hoy la sociedad se ha estancado y retrocede a marchas forzadas en todos aquellos aspectos que son determinantes para el desarrollo humano. El capitalismo no necesita crear ni promover el desarrollo, nunca lo ha hecho. No existe relación directa entre creación de riqueza social y desarrollo político económico en tanto que lógica de mercado.

Presentar como éxito un sistema que genera desigualdad racionalizando la violencia, es, por decir lo menos, una hipocresía. Y es una mentira frente a los dos tercios de la población humana que se mueren de hambre y padecen los beneficios de una participación excluyente"¹⁷¹

¹⁷¹ Roitman Rosenmann, Marcos. *La crisis de los sociólogos latinoamericanos*. En: http://personales.jet.es/ari-peru/Opinion/Opinion3/body_opinion3.html

Parte 2. El concepto de Región en el modelo neoliberal

Introducción

La regionalización es interpretada actualmente desde una concepción que difiere sustantivamente de la visión que desde la geografía política veníamos presentando.

Esta concepción no es nueva, sin embargo, ha sido reinstalada sobre nuevas bases, dentro del discurso que James Petras llama la "globaloney".¹⁷²

Debemos dejar en claro, cuáles son los argumentos que se rescatan de la raíz neoclásica y qué consecuencias trae para la sociedad la reinstalación de este debate.

Sobretudo, buscamos articular el impacto real que han tenido dichos modelos teóricos en el proceso de integración regional del Mercosur.

a. La regionalización , vista como “nicho de mercado”

Muchos estudiosos e investigadores norteamericanos se dan a la tarea -financiada por el Estado Norteamericano-, de hallar las razones que determinan la “competitividad de un país”. La pregunta de Porter es ¿Cómo ha logrado ser exitosa la Tríada desarrollada?

El éxito reside en la organización del proceso de trabajo, en su “modus operandi” encontraremos el “secreto” de la conquista de los mercados internacionales.

Para esto el famoso esquema del “diamante” sintetizará lo que desde los ochenta debemos entender por Regionalización –si deseamos triunfar, por supuesto.

“El diamante provee una explicación de por qué es que una firma y una nación particular mejorará y será más productiva que otras... o por qué una nación es líder en algún sector industrial.”¹⁷³

Para Porter la base “local” y “regional” conforman el basamento de una estrategia competitiva y exitosa a escala global. La base “local” en el argumento de Porter será la plataforma de despegue, por lo cual, no entra en disyuntiva teórica alguna que oponga la

¹⁷² Petras, James. Globaloney (la globalización de la tontería) El lenguaje imperial, los intelectuales y la izquierda. Colección Herramienta. Editorial Antídoto. Buenos Aires, Argentina, 2000.

¹⁷³ M. Porter. Canada At The Crossroads. The Reality of a New Competitive Environment. Bussiness Council on National Issues, Ottawa, 1993.

“globalización”, con la “localización” y la “regionalización”. Resulta muy claro entonces que la relación que Porter establece con la dimensión espacial es la de maximizar los beneficios incorporando variables que ahorran costos y suman beneficios al capital. Su perspectiva, por consiguiente, se basa en la mejor estrategia industrial para el aprovechamiento de un espacio territorial determinado (una región- una localidad), combinado con otras variables. ¿Cuáles son los elementos que componen el “diamante”? Según el autor la competitividad se garantiza con:

1. La maximización de las condiciones de los factores: básicos, avanzados, generalizados o especializados.
2. Maximización de las condiciones de la demanda. Saber establecer las diferencias entre las preferencias de los consumidores.
3. La estrategia de la firma, su estructura y la rivalidad entre las empresas
4. Industrias relacionadas y de apoyo. Proveedores especializados, productores de maquinaria eficientes, etc.
5. Gobierno
6. Casualidad¹⁷⁴

La región o la localidad cumple la función de garantizarle a las firmas líderes los mercados mundiales, ya que estos pueden operar en un “entorno aglomerado”(el diamante), que le otorga ventajas frente a sus competidores, concluye Porter después de observar este “rasgo común” en todas las multinacionales de primer orden en el ámbito mundial.

“La concentración geográfica también eleva y magnifica la interacción de los cuatro determinantes (del diamante). Aumenta las presiones de la rivalidad local y los spin-offs, aumenta la sofisticación de los clientes locales, estimula la formación de industrias relacionadas y de apoyo, desencadena inversiones locales y prevee un imán para factores móviles...Ejemplos de industrias competitivas geográficamente concentradas tenemos en todos los países”.¹⁷⁵

¹⁷⁴ Como aspirante a una tesis de grado en una honorabilísima casa de estudios del tercer mundo tendría mucho cuidado en sustentar mis hipótesis, en estas seis ¿recomendaciones?

¹⁷⁵ Idem 171

Y, aunque Porter no dejará de mostrar su simpatía por la intervención estatal y destacar la importancia de la "base nacional", su crítica al fomento estatal para el autor no es "determinante"¹⁷⁶

Automatización flexible: de Marshall a Lipietz

Scott retomará del autor clásico Alfred Marshall (XIX), específicamente de su obra Principios de economía la explicación del porqué las empresas comienzan o tienden a concentrarse y de cómo los distritos industriales crearán "ventajas competitivas externas". Recordemos, de nueva cuenta, que las economías de escala, hacen referencia al recorte de los costos o incremento en las ganancias como resultado del aumento del tamaño de una industria, planta o firma, pueden ser externas o internas.

Marshall se pronunciaba al respecto de la localización de firmas de la siguiente forma: "Cuando una industria ha escogido una localidad para situarse en ella, es probable que permanezca en la misma durante largo tiempo, pues son muy grandes las ventajas que los que se dedican a la misma industria obtienen en mutua proximidad. Los misterios de la industria pierden el carácter de tales: están como si dijéramos en el aire y los niños aprenden mucho de ellos en un modo inconsciente...los inventos y los perfeccionamientos en la maquinaria, en los procesos de fabricación y en la organización general de los negocios se estudian pronto para dilucidar sus méritos o inconvenientes; si una persona lanza una nueva idea, ésta es adoptada por los demás y combinada con sus propias sugerencias, y de este modo se transforma en fuente de otras nuevas ideas"¹⁷⁷

Los "nuevos distritos industriales" se desarrollarán en importancia creciente en un futuro, anuncia Scott, debido a que el boom de la postguerra, debería ser sustituido como producto de una "reestructuración de la división social del trabajo". Comparte la idea de Prior y Sabel que el "nuevo modelo" tendría como "rasgo básico" el poseer "estructuras flexibles", es decir, formas sociales organizadas, similares a las estructuras artesanales precapitalistas en las que un gran número de pequeñas firmas se complementan de forma horizontal y reemplazan al modelo fordista.

¹⁷⁶Al respecto dice Porter: " Los enfoques que atribuyen la competitividad nacional a las políticas de los gobiernos son incompletas. El record histórico demuestra ampliamente que las políticas industriales fallan al menos tan a menudo como cuando tienen éxito, incluso en naciones como Japón o Corea. El rol del gobierno es parcial y está lejos de ser determinante".

¹⁷⁷ A. Marshall, Principios de Economía, Ariel, Barcelona, 1959.

Scott también se basará en las nuevas relaciones entre firmas, y explicará su tendencia hacia la aglomeración, apoyándose en la teoría del “costo-transacción” de Coase, con los ejemplos de la Tercera Italia y Silicon Valey, donde se organiza la producción de forma flexible.

Pero ¿Cuál es la relación con la noción de regionalización?

Para estos autores la "aglomeración viene como resultado de tratar de evitar un mayor costo espacial, producto de la externalización. Se identifican externalización con un mayor costo espacial y con la aglomeración como medio para contrarrestarla"¹⁷⁸

Además, tanto Scott como Coase identifican un proceso de desintegración vertical en varias industrias, donde las explicaciones lógicas se refieren a los cambios tecnológicos y productivos, que traen como consecuencia el acortamiento del ciclo de vida del producto o una volatilidad de los mercados cada vez mayor, una soberanía del consumidor y un mayor riesgo para recuperar las grandes inversiones.

Reich admite que “la automatización ha provocado que algunas naciones en desarrollo estén aun mejor adaptadas para la producción estandarizada de altos volúmenes. No es sorprendente que plantas de rodamientos o de manufactura de automóviles estén siendo establecidas en varias naciones del Tercer Mundo”¹⁷⁹ M. Piore y Sabel describen una tesis parecida con la definición del concepto de “especialización flexible”, en su libro *The Second Industrial Divide*.

A pesar de todo Robert Crandall, de la Brookings Institution, sostiene que la capacidad de la industria está directamente relacionada con las economías desarrolladas.

"La producción de autos puede requerir una gran cantidad de trabajo semi y descalificado, pero también una considerable dosis de tecnología, planeación de la producción y coordinación, todo lo cual no se encuentra en los países menos desarrollados y no puede ser fácilmente trasplantado hacia allá. Si el principal requisito para tener éxito en esta industria fuesen los salarios bajos, usted y yo ya estaríamos

¹⁷⁸ Nick, Henry, "The new industrial spaces: local logic of a new production era" en *International Journal of Urban and Regional Research* (IJURR), Blackwell Publisher, London, vol. XVI, núm. 47, 1992.

¹⁷⁹ Robert Reich. *The Next American Fronteier*, Times Book, Nueva York, 1983, p.130.

manejando automóviles producidos en Tanzania o Bangladesh, si nuestro gobierno lo permitiese"¹⁸⁰

La escuela de la regulación, desde Lipietz

Desde el punto de vista de las implicaciones espaciales de la crisis fordista y su transición a un nuevo paradigma, tenemos que, según Lipietz, se han dado tres tipologías:

•Espacios Neotayloristas. Similar al fordismo tradicional. Se trata de las formas menos enriquecedoras pues los lazos de las relaciones intrafirmas son bajos. Estarían aquí por ejemplo, las zonas monoexportadoras, poco vinculadas con la economía de la región.

•Caso Californiano. Aquí se habla de lugares Silicon Valey. Tiene trabajadores creativos y calificados, con sistemas productivos cuasiintegrados muy profesionales.

Caso Saturniano. Se refiere a espacios como el caso del Norte de Italia.

Conclusión

Nos interesó rescatar estas caracterizaciones del proceso de trabajo que, a partir de su análisis le imprimen un nuevo significado al proceso de regionalización.

En distintos niveles de análisis, los perfiles analíticos implican:

1. Una estrategia en favor del gran capital, una ingeniería política capaz de proporcionar "modelos competitivos" para ingresar en el juego triádico.

2. Debemos subrayar, que *lejos de comprender la región como el espacio donde se desarrolla un proceso que involucra diversas variables, ésta es vista como un espacio para la maximización de beneficios, como un lugar de oportunidades, para el exitoso capitalista en tiempos de la aldea global. La región es el equivalente –desde esta perspectiva- a un "nicho de mercado"*.

3. Introducir esta figura, implicaría estar de acuerdo con los presupuestos básicos y propósitos para los cuales fueron elaboradas estas *tipologías de empresario exitoso*.

4. Por otra parte, el proceso de trabajo será analizado más adelante, pero debimos rescatar estas nociones de donde son desprendidas infinitas interpretaciones acerca de la "nueva regionalización", que fundamentalmente se sustentan en el presupuesto de que sus

¹⁸⁰ Robert W. Crandall, Relative Labor Cost. "The Newly Industrializing Countries and Competition in the U. S. Automobile Market" Plática dada en el Automotive News World Congress, 28 de Julio de 1986, pág. 3.

"modelos", son universalmente aplicables, que existe una economía de mercado y de libre competencia y de que existe una crisis que sólo ha afectado al "fordismo"

5. La nueva regionalización vendría a plantear soluciones concretas a estas proposiciones. Si sólo el fordismo se encuentra en crisis, los autores elaborarán y rastrearán hasta dar con indicios de procesos de producción "posfordistas". La solución a la crisis del capitalismo actual parece haber encontrado respuesta.

6. Nos interesa destacar asimismo lo que mencionábamos en la introducción como *algunas de las consecuencias* de estos enfoques desde la economía neoclásica y la sociología funcionalista.

□ En primer lugar, logran instaurar como un dato "objetivo" de la realidad -observemos las fechas de sus planteos teóricos-, que la regionalización es un "hecho" y una "fuerza o corriente inexorable".

□ La desilusión que podría plantear el triunfo del capitalismo sobre el modelo de la ex-URSS es disipada hábilmente con determinaciones como la siguiente, a la que arriba *P. Druker al afirmar que "El regionalismo es la realidad*: el regionalismo no crea un superestado cuyo gobierno reemplace al gobierno nacional; crea organismos regionales de gobierno que dejan a un lado el gobierno nacional y lo hacen inoperante en áreas importantes...". Es decir, estamos frente a una *sociedad postcapitalista*, donde un gobierno supraregional regirá los destinos de la humanidad.

□ La segunda consecuencia que observamos en este tipo de análisis es que en su denostada tarea por encontrar "novedades", el eclecticismo y la vulgarización se han hecho presa de muchos argumentos vacuos donde se mezcla a la tríada excluyente, con un modelo local-regional-empresa (Castaingts ¹⁸¹), y sin embargo, se marcan las limitantes para la periferia con un argumento dependentista que siguiendo la línea no marxista como Cardoso, utilizan la idea de subdesarrollo para garantizar la continuidad de la sobreexplotación en las zonas periféricas.

□ Por último, y dejando muchos otros aspectos relacionados al proceso de trabajo que serán abordados más adelante, existen visiones desde la periferia que refuerzan estas hipótesis sosteniendo que la polarización "nacional - local" articulada por los "puntos de

¹⁸¹ Castaingts Teillery, Juan. *Los sistemas comerciales y monetarios en la triada excluyente*. Mexico, Plaza y Valdes, 2000, 417 pp.

región" y donde se agudiza el sub- subregionalismo -siguiendo a Ruy Mauro Marini "lógicamente" en su teoría del subimperialismo (no alcanzamos a comprender bien por qué)¹⁸²-, concluye en una sociedad mundial "dual", con regiones superdesarrolladas y sus contrapartes subdesarrolladas, Tecnoglobalización y dependencia, podría llamarse la "teoría" de Ivan Molina¹⁸³. Al respecto, consideramos pertinente el remitirse a las discusiones teóricas donde la teoría de la dependencia profundizó con enorme agudeza algunas de las alternativas planteadas por el autor.

□ En resumen, creemos que Ricardo Antunes sintetiza perfectamente nuestra visión respecto a la "nueva regionalización" en curso. "¿Qué son el "espíritu Toyota", "la familia Toyota"; "Nissan, la fábrica de la nueva era" o el "sindicato en casa" sino la expresión más clara y cristalina de este mundo del trabajo que debe vivir el sueño del capital? La consecuencia más evidente es el distanciamiento absoluto de cualquier alternativa que vaya más allá del capital, en la medida que se adopta y se postula la óptica del mercado, de la productividad de las empresas, sin tomar siquiera en cuenta con la debida seriedad elementos tan graves y primordiales como el desempleo estructural (...)

□ Para pasar a nuestro análisis respecto al proceso de regionalización, concluimos con Clarke: "Así como las presiones competitivas provenientes de las nuevas formas de fordismo, más desarrolladas y más flexibles, forzaron rápidamente a Ford a introducir a los hombres de Pinkerton y el Departamento de Servicio, también los especialistas flexibles y los especialistas en nichos de mercado ya están sufriendo la presión de competidores que consiguieron conciliar las economías orientadas según la demanda con las economías de escala (...)

□ La crisis del fordismo no es nada nuevo; es apenas la más reciente manifestación de la crisis permanente del capitalismo"

¹⁸² Véase Ivan Molina, "La polarización del desarrollo global" en, Revista *SOCIEDAD CIVIL*. Nro.2 Vol.II Pág. 169, nota al pie Nro. 15. AÑO 2000

¹⁸³ Ídem 179.

b. El patrón de acumulación neoliberal detrás de los modelos de modo de producción neofordista, el aporte de V. Feijó

Los análisis ahistóricos y funcionalistas, como hemos podido constatar, nos privan e imposibilitan relacionar procesos que, lejos de manifestarse de forma aislada o ser consecuencia unos de otros, son más bien las caras de un mismo fenómeno complejo.

Como parte de la polémica acerca de la región hemos recorrido el camino de la geografía política y hemos intentado relacionarlo con los conceptos de sistema-mundo a fin de encuadrar nuestra perspectiva en un ángulo más amplio. Que pudiese llenar el contenido de esa 'relación social' que siempre aparece sumamente escondida en las relaciones de producción, pero que están presentes en la lógica del capital porque es una lógica sistémica, un proceso histórico que ha sido tejido de forma no lineal a lo largo de los siglos por sujetos.

Pensar la conformación del Mercosur nos llevó a rastrear el proceso histórico que gestó su territorialización, que delineó sus fronteras, que ideó sus formas de dominación y mediación para el tejido social, y que sentó las bases de la estructura económica que hoy sostuvo a lo largo de la década del noventa el proyecto de integración regional. Su comparación con otros procesos simultáneos en la región y con la regionalización de los países centrales nos orientó en la búsqueda de un concepto que diera cuenta lo más cercanamente posible al fenómeno analizado.

Así, consideramos que el concepto de *patrón de acumulación* tal y como lo plantea en la década del ochenta alenzuela Feijó, no puede excluirse si nos referimos sobre todo a América Latina. Una década cuyo eje de discusión se basó en los procesos de transición hacia la democracia y la crisis del endeudamiento externo latinoamericano, supo encontrar en este autor una aproximación bastante acertada respecto al entendimiento de este momento histórico desde una perspectiva analítica menos formal y más explicativa. Creemos que entre los aportes más importantes de la década respecto de la discusión que brevemente se recoge en los apartados anteriores, es el planteo de Valenzuela Feijó y su concepto del patrón de acumulación neoliberal, el que mejor se aproxima a una explicación científica del debate en cuestión.

Su análisis parte de la conceptualizar la estructura económica como una relación social que se articula con las relaciones de dominación políticas y sociales. El "patrón de

acumulación de capital” nos permite visualizar las transformaciones acaecidas en la economía mundial. Si comprendemos el alcance de esta perspectiva analítica podremos entender el porqué se relacionan intrínsecamente la “sobredeterminación financiera” con la desaceleración de la producción mundial, y a su vez, cómo se vinculan dichas variables con la desocupación y la caída de los salarios.

La discusión de fondo que plantea el autor es el punto donde queremos hacer confluír los procesos de regionalización de los noventa con las tendencias observadas en la estructura económica desde la economía política.

Es decir, la caracterización según la cual América Latina se sostiene sobre un nuevo patrón de acumulación (neoliberal y secundario exportador) confluye en la racionalidad instrumental del mismo patrón que “racionaliza todo, la fuerza de trabajo, los salarios, el empleo y los mercados externos, en función de ese sacrosanto objetivo que es la ‘apertura externa’”¹⁸⁴

Esta apertura externa se lleva a cabo a partir de un proceso de integración regional, lo que históricamente ya había ocurrido en ciclos hegemónicos anteriores, como ocurrió bajo el ciclo hegemónico británico en la región que hoy se nombra como Mercosur. La misma lógica del capital segmenta el territorio y la oligarquía local logra asentarse en la región a inicios de siglo sobre un patrón de acumulación que fue ya caracterizado por varios analistas como ‘primario exportador’.

No nos enfrentamos a un proceso nuevo o inédito, tampoco desde la lógica de la economía mundial vigente nos es extraño pensar una periferia que se redefine y rearticula con el centro bajo nuevas formas y viejos mecanismos de dominación. La crisis financiera mundial y el estancamiento están íntimamente ligados a los procesos de endeudamiento externo que se transfieren a los centros especulativos en la década del noventa bajo nuevas formas.

‘La nueva economía americana mezcla pues dos ingredientes que es difícil separar: hay una componente *high tech* y una componente “neoimperialista”. La primera corresponde a la parte “sana” del fenómeno, que permite entrever las primicias de una nueva onda larga: la recuperación de la inversión ha engendrado un renovado aumento de la

¹⁸⁴ Valenzuela Feijóo, “El modelo neoliberal”, p.18. Citado en Sotelo Valencia, Adrián: Globalización y Precariedad del Trabajo en México. Ediciones el Caballito S.A. 1999. México.

productividad. Se trata en el fondo de un mecanismo que no tiene nada de “nuevo”. Lo que era inhabitual, era al contrario la larga fase precedente caracterizada, desde comienzos de los años ochenta, por una restauración de la ganancia sin recuperación de la acumulación. Las nuevas tecnologías juegan evidentemente un papel decisivo, pero esto no tiene nada de nuevo tampoco: en cada ciclo, un cierto número de sectores juegan un papel motor alrededor de innovaciones-faro. Hay por otra parte que señalar de paso hasta qué punto esta configuración desmiente los análisis simplistas del capitalismo financiero como opuesto a la inversión productiva: Estados Unidos es a la vez el país más financiarizado y aquel en el que la inversión productiva ha aumentado más durante el último ciclo.¹⁸⁵

Las economías periféricas que han tenido –también bajo un análisis de perspectiva histórica-, un rol ‘subimperialista’ *crecen* también bajo este nuevo patrón de acumulación neoliberal. No crecen, sin embargo, bajo un modelo redistributivo como el observado en el estado de bienestar, tampoco favorece a todas las fracciones de la burguesía de décadas anteriores, frente a la crisis la reestructuración, más especulativa que productiva, deja en pie sólo a unos pocos –en la periferia sólo a unos-, que con un grado de monopolización del comercio y acceso privilegiado a ventajas comparativas frente a sus pares –mediante la corrupción, por ejemplo-, sobreviven y pueden rearticularse en la lógica global

¹⁸⁵ Durand, Maxime. Imperialismo más alta tecnología. En: Revista Viento Sur. Nro. 50. Setiembre del 2000.

Dimensiones Históricas

| Fases Kondratieff | | B | A | 1914/21 | 1943/45 | 1950/63 | 1963 |
|--|---|--|--|---|--|---|----------------------|
| | | Diferencia del 35-40% | | | | | |
| Lucha de clases y formas de dominación | Argentina | 1916: Asenso democrático (Sin ruptura) Hipólito Yrigoyen. Luchas y huelgas. | Golpe de Estado. Asenso Ulbrich | Gobierno de Transición. Pasa a punto muerto | Por elección popular al del Asenso Perón. Alianza de | 1955: Golpe Militar al Gob. de Perón. | Proyecto desarmista. |
| | Brasil | Aparecen las nuevas clases sociales en tocon a la nueva polo de desarrollo: el sector industrial. Revolución "asociación-burguesa". Primer gobierno de Vargas | 1922/23: Alianza Iberal, Arthur de Sáve Bernardes. (Estado de sitio) La queda: Washington Luis y calmina en 1930: Julio Prestes es declarado vencedor de las elecciones (frentista), en detrimento de Getúlio Vargas Nva. Constitución: 1934. 1935: Alzamiento | 1945: Un golpe de Estado derroca al vanguardista y establece un régimen "democrático". Vargas crea dos partidos: PTB y el PSD | | 1946: Gracias a la estrategia del bipartidismo de Vargas llega al poder su antiguo ministro de guerra: El mariscal Émilio Góespar Dutra. 1950: Vargas es elegido nuevamente. En 1954, Vargas se suicida. 1955: Gana el vanguardista J. Kubitschek y fue sucedido por J. Quadros. 1961: Guerra Civil. Goulart representa un peligro. | |
| | Paraguay | 1917 Gen. Huelga General 1917 a 1920: Luchas obreras Clases dominantes responden con represión y leyes obreras 1921/1923 y 1925. 1922: Levantamiento de Copacabana | | | | | |
| | Uruguay | J. Batlle: Elites en el poder: Sector agroexportador, pero no es hegemónico, alianza con otros sectores sociales, con el estado como agente con gran autonomía relativa. | 1933: G. Terra, presidente, disuelve las Cámaras y el Consejo Nacional de Administración y asena planes potams | | 1947-50: Partido Colorado | | |
| Dimensión Hegemónica | Brasil | Comercialización de los estados periféricos dependientes, guardando asimetrías entre ellos. La vinculación más estrecha y temprana con la nueva potencia hegemónica es establecida por Brasil, quien ocupará el rol subimperialista en la región. Argentina, luego de la década del 30, queda vinculada a una potencia ya decadente y comienza a establecer vínculos tardíos con Estados Unidos. | | | | | |
| | Paraguay | | | | | | |
| | Uruguay | | | | | | |
| Mundo | Transferir de la Hegemonía: No es asensal, estado de poder en el sistema mundial | Mudanza de la Hegemonía internacional. Orient mundial: Guerra Fria | | | | | |
| Capitalismo (desarrollo del subdesarrollo) | Argentina | Especificidad del caso paraguayo: Desde 1913, 75 clas. agroexportadoras podían 10 millones de has. en el Chaco Boreal: madera y ganado los significativos funcionaban como prolongación de los argentinos | | | | | |
| | Brasil | | | | | | |
| | Paraguay | | | | | | |
| | Uruguay | | | | | | |
| | América Latina | | | | | | |
| Mundo | Entarascamiento: Gran Depresión. Reestructuración: Los Estados Unidos líder mundial | Petroquímicas y automóviles. Estados Unidos, potencia económica. Explotación económica de la poeografía. | | | | | |
| Fases Kondratieff | | B | A | 1914/21 | 1943/45 | 1950/63 | 1963 |
| | | Diferencia del 35-40% | | | | | |

Tabla 5. Elaboración propia

Capítulo V

La lógica de la acumulación regional del Mercado común del sur

Introducción

La conformación del Mercado Común del Sur tiene una lógica subyacente, y también una dimensión histórica que puede arrojar luz acerca de los procesos de dominación que confluyeron en la consolidación del modelo neoliberal en la región, así como del patrón de acumulación vigente.

Presentamos los temas que se discuten a lo largo del presente capítulo que nos acercarán a una reflexión acerca del cambio que consideramos *cualitativo* en la forma en que pasan a integrarse los países que conforman el Mercosur.

La integración regional no es un fenómeno meramente económico, ni puede ser aprehendido en toda su complejidad si no añadimos otras variables de análisis.

De esta forma, la regionalización puede ser sujeta a —entre otras—, las siguientes perspectivas:

Estudio de la regionalización desde un análisis que integre la dimensión socio-política desde una perspectiva histórica. Señalaremos aquí, por consiguiente, los movimientos de lo que consideramos desde un inicio, como un proceso protagonizado por sujetos históricos.¹⁸⁶

1. Estudio de la regionalización, como el modo de internacionalización actual del sistema capitalista. En este sentido, investigaremos la condición del Subbloque, y realizaremos *un análisis comparativo del ciclo del capital para el Mercosur con el efectuado para América Latina*. Enseguida cuestionamos hasta qué punto se pueden corroborar rasgos “imperialistas” en la articulación del capital local con la lógica dominante del capital mundial.

¹⁸⁶ En este caso la burguesía local que se integra con el gran capital. A lo largo del capítulo, también será nombrada como grupos económicos locales (GEL), o burguesía local en forma indistinta y haciendo referencia a la misma clase social, con el mismo significado.

1.a. Estudio de la regionalización desde la dimensión estatal, donde las *transformaciones operadas en el funcionamiento del Estado deben ser caracterizadas. Este segmento del estudio está inserto dentro del análisis del ciclo del capital.*

En el caso del Mercosur, las *reformas institucionales* en los diferentes países han sido la plataforma necesaria para la ejecución y puesta en marcha de un neoliberalismo salvaje, aún en el caso brasileño de "Liberalismo Tardío".¹⁸⁷

2. Estudio de las transnacionales en el proceso de regionalización abierta del Mercosur.

3. Los Grupos Económicos Locales, qué sitio dentro del Mercado Común del Sur

Desde la perspectiva de la dinámica externa, se argumenta en lo que al aspecto político se refiere, que ha sido fundamental la excepcional homogeneidad de los regímenes políticos que caracterizan a América Latina desde el periodo de las transiciones democráticas de los años ochenta, aunque este hecho por sí sólo no puede explicar la conformación del Mercosur, permite inferir un drástico cambio en la relación de éstos con Estados Unidos, como hegemón, y con los organismos financieros internacionales.

Conclusión: el proceso de integración del Mercado Común del Sur como un nuevo pacto social. El cuestionamiento aquí es quiénes pactan y en qué consisten las 'nuevas reglas del juego' constituyentes del Mercosur.¹⁸⁸

De mantenerse la tendencia y el ritmo que ha adquirido el proceso de regionalización del Mercosur, se prevé que surjan nuevas identidades y entidades regionales que representen a los sectores rezagados y excluidos del proceso, superando ampliamente lo previsto y conformado institucionalmente.

¹⁸⁷ En este punto al iniciar la investigación nos topamos con una gran cantidad de interrogantes. Pensamos que los mismos, no podían concluirse con este trabajo de tesis, por esto, decidimos profundizar en las estructuras de dominación en nuestra tesis doctoral.

¹⁸⁸ Al igual que en punto anterior, las conclusiones abrieron variadas rutas de investigación. En base a estas conclusiones y dándonos cuenta de la importancia de la dimensión política en un proceso como el que se aborda, elaboramos nuestro proyecto de investigación de tesis doctoral.

Estudio de la regionalización desde un análisis que integre la dimensión socio-política desde una perspectiva histórica

La estructura social de dominación: primera fase, el genocidio.

El Mercosur del Terror.

La Doctrina de Seguridad Nacional fue el nombre del título otorgado por la “Escuela de las Américas”, a los militares latinoamericanos preparados en el sur de los Estados Unidos para una guerra de contrainsurgencia planificada en el país del norte en el marco de la guerra fría para combatir a los movimientos revolucionarios del continente.

La “escuela” que funcionaría desde 1963 a 1984, operó a nivel continental bajo la lógica de eliminar al “enemigo interno” identificado como un elemento de “subversión interna”.

El adelanto en capital efectuado por la potencia hegemónica siempre produce ganancias: para 1973, 170 de sus destacados alumnos se habrían convertido en jefes de Estado, ministros, diplomáticos, o directores de los servicios secretos de sus países.

Entre algunos de ellos: los genocidas golpistas Viola y Videla (Argentina), Somoza (Nicaragua), Pinochet (Chile), Stroessner (Paraguay), Bánzer (Bolivia), Melgar Castro (Honduras), Carlos Humberto Romero (El Salvador).

El proceso de reestructuración de la sociedad no podría darse de otra forma, se inaugura con el golpe de estado llevado a cabo por Castelo Branco en Brasil en 1964, y continúa con el golpe de Onganía en 1966 en Argentina¹⁸⁹, aquí se promueve una clara orientación hacia el capital monopolista extranjero, mientras otros como los de 1968 en Panamá y Perú seguirán rumbos más “populistas”. Estos ensayos se consolidan con la U.S. Army School of the Americas y sus alumnos en acción, quienes promoverán estos regímenes de corte militar represivo asociados y financiados por grandes y conocidas multinacionales como, entre otras la AT&T. El modelo de Reagan-Thatcher, fue presentado al mundo subdesarrollado con el gobierno pinochetista¹⁹⁰ instaurado defacto en 1973, como el

¹⁸⁹ La vergonzante historia de la forma autoritaria y represiva es una constante en la historia de la dominación política en el Cono Sur, por exceder los límites del presente trabajo no se menciona la larga lista de Golpes de Estado, que podríamos verificar para los casos de Argentina, Brasil o Paraguay y que son constituyentes a su conformación como estado-nación.

¹⁹⁰ Cabe aclarar que en los inicios del Golpe a Salvador Allende, la burguesía local no pensaba en reestructurarse según el modelo “neoliberal”, más bien, pretendían volver a los tiempos anteriores a

experimento neoliberal periférico por excelencia: fue el *modelo exitoso* a imitar por toda la periferia¹⁹¹. Es en este momento de plena crisis petrolera, cuando el imperialismo no escatima recursos ni esfuerzos por defender su espacio y transferir y “reciclar” hacia la periferia la profunda crisis que afecta al capitalismo en forma global desde 1973.

Este “Mercosur del Terror”, ha sido analizado desde distintas perspectivas analíticas y nos interesa vincular en este caso las relaciones de continuidad que se articulan con el proceso de integración actual, y las de discontinuidad.

Si analizamos los Grupos Económicos locales que se consolidan en esta década y su relación con el capital monopolista extranjero y observamos quiénes son los actores que se “integran” en el Mercosur veinticinco años después, comprenderemos bastante acerca de la estructura social de dominación que se gesta dialécticamente con el patrón de acumulación neoliberal y proyecta la división social del trabajo que se vendría consolidando a través de las últimas dos décadas

La Deuda Externa como el *mecanismo de dominación “disciplinante”* para la población latinoamericana.

Desde la perspectiva de la dinámica externa, se argumenta en lo que al aspecto político se refiere, que ha sido fundamental la excepcional homogeneidad de los regímenes políticos que caracterizan a América Latina desde el período de las transiciones democráticas de los años ochenta, aunque este hecho por si sólo no puede explicar la conformación del Mercosur, permite inferir un drástico cambio en la relación de éstos con Estados Unidos, como hegemonía, y con los organismos financieros internacionales.

Podríamos cuestionarnos acerca de las razones de tal “homogeneidad”, y de qué factores o variables alinearon a los gobiernos latinoamericanos, cuando el esquema de la guerra fría comienza a desvanecerse.

Desde la perspectiva de la dinámica interna: Se establecen dos conjeturas sobre las intenciones implícitas de la integración latinoamericana a nivel político. Por un lado, los Estados latinoamericanos buscan en los esfuerzos de integración un paliativo a la reducción de sus prerrogativas, por otro, buscan fuentes de legitimidad alternativas para

Salvador Allende. La utilización del “modelo chileno”, se constituyó –junto con la guerra de Malvinas-, en un hábil recurso del neoliberalismo mundial de los ochenta.

¹⁹¹ Al igual que Corea.

compensar la frustración que ha surgido luego de superado el período de las transiciones a la democracia.

Las transiciones a la democracia también se presentan ya en los ochenta, como un motivo de integración para la formación de un frente común, lo mismo ocurre con temáticas como el "no pago de la deuda externa", que rebasan con mucho una agenda estrictamente económica, como lo fue el intento del Club de Deudores, el Grupo Contadora o el Grupo de Río.

Por consiguiente, pensamos que para mediados de los ochenta se superponen varios proyectos de integración regional en la región.

La crisis de la deuda externa y la aplicación del Plan Brady condicionaron las políticas gubernamentales en la región. La burguesía local se subordinó y negoció con dicha propuesta de chantaje político perpetuo la "transferencia de propiedad pública", en principio con la aplicación sin debate de los ajustes estructurales, los que fueron artífices centrales en la transformación de la estructura económica, política y social de la región dada la violencia con que fueron efectuados.

La ofensiva neoliberal comenzó a tomar fuerza cuando pudo legitimizarse. Bajo sangrientas dictaduras y con guerras intestinas insostenibles por un lapso mayor de tiempo, con un genocidio planificado cristalizado en la política de contrainsurgencia continental más o menos exitoso, el modelo autoritario tiende a debilitarse.

Las transiciones a la democracia y la alineación de los gobiernos latinoamericanos con la Iniciativa para las Américas de Bush irrumpen en una serie de contradicciones.

La alianza estratégica económica, política y militar planteada para la región latinoamericana, impone condiciones que profundizan las relaciones de dependencia externa y en especial, las bilaterales con la potencia hegemónica.

Así, de continuar esta tendencia, el Mercosur devendrá sólo en un grupo de países en desarrollo que a cambio de un alto proteccionismo y barreras arancelarias por parte de los distintos bloques comerciales han abierto todas sus fronteras, además, se proponen desgravar totalmente la región, destruyendo aún más su empobrecida economía, en el intento del capital local por subsistir a la crisis económica global en su nueva "asociación" con el gran capital.

Las “democracias de los ochenta” no tuvieron la misma suerte que las dictaduras de los setenta, el financiamiento externo se dirigió a unos pocos, pero la consolidación y transferencia de la deuda privada en deuda pública fue el azote y el modo de “alinearse” más apropiado a las insurgentes democracias del ConoSur.

Las crisis hiperinflacionarias en la región y la necesidad de créditos, llevaron de la mano de las “recetas” de las instituciones financieras internacionales, como el Fondo Monetario Internacional, el BID y el Banco Mundial, a una política que implicó la indiscriminada apertura de mercados y la reducción arancelaria con el fin de atraer la inversión extranjera: aquí reside el éxito y la puesta en marcha del proceso de integración regional; éste es uno de los motivos de la inédita adhesión empresarial al proyecto de desgravación arancelaria y el cumplimiento del plazo previsto por primera vez en la historia en un proyecto de integración en el cono sur.¹⁹²

¹⁹² Se recomienda revisar los diferentes tratados que van dando forma al Mercosur: Unión Arancelaria de 1995. Véase anexo con los sucesivos tratados.

Parte I. Los noventa: La consolidación del patrón de acumulación neoliberal

La regionalización será comprendida aquí como el modo en que se realiza la materialización concreta del proceso de internacionalización actual del sistema capitalista. En este sentido, la condición de *subbloque*, el análisis del ciclo del capital para el Mercosur, así como el cuestionarnos hasta qué punto se pueden corroborar rasgos “imperialistas” en la articulación del capital local con la lógica dominante del capital mundial; se conforman en los objetivos centrales del presente apartado.

Introducción

El nuevo mecanismo de despojo: Los procesos de integración regional.

Las hipótesis planteadas en este nivel de análisis respecto a la constitución del Mercosur son las siguientes:

Los procesos de integración regional se constituyen como el intento de *inserción* de los Grupos Económicos locales –hegemónicos, respecto a la burguesía regional- en alguno de los Bloques Regionales que se conforman el Norte. Consideramos que la reestructuración del capitalismo y el lugar *de América Latina en la nueva división internacional del trabajo* han obligado, y presionan cada vez más, ante el deterioro de los términos de intercambio con los países centrales, a una cierta reunificación de la subregión y a una reestructuración del modo de producción a fin de procurar articularse en el contexto de las intensas transformaciones operadas por el capital a nivel mundial.

Se afirma que el sólo crecimiento de los intercambios intrarregionales no es un indicador perfecto de lo que representa una creciente interdependencia económica, dado el nivel de dependencia externa respecto a la Tríada, y a los Estados Unidos especialmente, de los cuatro países integrantes del Mercosur.

Muchos análisis han concentrado sus investigaciones en el aumento del intercambio intrarregional, cuestionarnos hasta qué punto este es un indicador que nos permita observar algo más que la apariencia del fenómeno en cuestión, es otro de los núcleos de este segmento.

Algunos autores del mundo en “vías de desarrollo” han propuesto a la integración como posible estrategia contrahegemónica, aunque conscientes de su debilidad; es necesaria

una discusión de esta hipótesis, hurgando en la dinámica externa del proceso de integración, en especial la evolución de la relación Mercosur-Estados Unidos.

Los procesos y actores políticos objeto de estudio de este trabajo son visualizados no sólo a partir de su dinámica interna, sino en relación con otros procesos de integración regional de América Latina. Por ello, la dinámica externa del Mercosur y la relación con Estados Unidos como potencia hegemónica, se constituyen en una de las dimensiones prioritarias del análisis.

Se presenta una convergencia de intereses entre los empresarios de los diferentes países, ya que la alta transnacionalización del capital y la reestructuración de la economía a nivel mundial los afecta y los acerca en la búsqueda de la supervivencia a la crisis común. Así lo atestiguan, como ejemplo, la cantidad impresionante de fusiones en muy corto tiempo. Pensamos, en síntesis, que el nudo temático yace en la articulación estrecha de la crisis financiera internacional, con los grupos económicos locales y las multinacionales.

El mapa actual de la extrema riqueza en el Mercosur¹⁹³

Hipótesis

Un nuevo patrón de acumulación ligado a los procesos de regionalización latinoamericanos.

Nuestras hipótesis en esta sección se encuentran en el nivel de observación donde contrastaremos las hipótesis planteadas con las principales tendencias observables respecto a la reestructuración productiva y su articulación con el proceso de "regionalización" para la década del noventa.

En principio, nos vemos en la obligación de plantear a la Nueva Regionalización - íntimamente ligada a la Nueva Economía-, como el proyecto y la práctica político-económica, que se postula como la única viable para la región latinoamericana.

Por una parte, las "recomendaciones" de los organismos financieros internacionales presionan para que el "ajuste estructural" se implemente en latinoamérica.

Si bien, esto es tomado como un "condicionante" para la región, la política seguida tanto por gobiernos como por el sector privado latinoamericano, apuntan más bien a un cierto consenso respecto a la reorientación que debe efectuarse en la región a fin de "integrarse" en el mercado mundial.

Desde la Cepal, por ejemplo, nos encontraríamos ya en la "cuarta regionalización", la cual consiste expresamente en la desregulación de los mercados latinoamericanos, para facilitarle a la Inversión Extranjera Directa su "llegada" a la región.

Si la integración regional fue entendida hasta mediados de los ochenta como una integración basada en el crecimiento y desarrollo de los mercados internos, con encadenamientos productivos nacionales, en los noventa la regionalización pasa a tener una connotación sustantivamente diferente.

Se quiere destacar que el "ideal" para la década se basa -en contraposición con el modelo de sustitución de importaciones- en un encadenamiento productivo reorientado hacia el exterior.

¹⁹³ Hugo Fazio, "El Mapa actual de la Riqueza en Chile" Universidad ARCIS, Colección sin Norte. Santiago de Chile, Noviembre de 1997.

En primera instancia, nos disponemos a corroborar las tendencias observadas para América –siguiendo el análisis del ciclo del capital.

La primera fase, el adelanto del capital en el Mercosur

Aspectos metodológicos

Las tres fuentes básicas de información –FMI, OCDE y Organismos Estatales correspondientes a las naciones en cuestión- no cuentan con información homogénea, según lo reconoce la propia Cepal. La deficiencia en los registros, argumentada en los informes especializados sobre los sistemas financieros internacionales, tiene su origen en el desacuerdo global acerca de las normas que debieran regir los flujos de inversión mundiales.

En Argentina, por ejemplo, ya no es obligatorio registrar las operaciones de inversión directa, no existiendo estadísticas oficiales confiables sobre las características de este fenómeno. En 1996, el Ministerio de Economía y Obras y Servicios Públicos inició un trabajo sistemático con el propósito de estimar los flujos de la IED registrados en la Balanza de Pagos.

Tampoco contamos con información confiable que nos permita ilustrar los procesos experimentados por Uruguay y Paraguay.

La problemática en este aspecto aumenta de magnitud, si nos concentramos en el caso de la Inversión Extranjera Directa, para el cual sin embargo, contamos con más información recabada por organismos financieros internacionales, y que nos permitirá realizar-en un primer apartado-, una comparación con el ejercicio efectuado para América Latina.

Continuaremos introduciéndonos a la esfera financiera con una apreciación metodológica: la IED se presenta en la actualidad diferenciada, según las “modalidades” en que se efectiviza dicha inversión. Recorreremos entonces el proceso que nos lleva a la desregulación que operó en el sector financiero, a partir de la década del setenta, para los países miembros del Mercosur, que cuentan con información disponible.

Inversión Pública y Privada

Para el caso del Mercosur -como ya mencionamos en la sección referente a América Latina¹⁹⁴-, no contamos con información estadística consistente para el caso Argentino – donde no se discrimina entre inversión pública y privada.

El único instrumento que obtuvimos, nos muestra información relativa al porcentaje de ahorro externo en la formación bruta de capital fijo.

Al analizar el caso latinoamericano, habíamos observado una tendencia que marcaba, para fines de la década del noventa un 5% de porcentaje de IED en la formación bruta de capital fijo. Realizando un examen comparativo para el caso del Mercosur, observamos una tendencia diferenciada según los países miembros.

Así el porcentaje para Argentina en 1990 era de 9.28% de IED en la FBCF, descendiendo a 5.81% para 1993, y alcanzando un 8.05% para 1996.

En el caso de Brasil, el crecimiento es exponencial desde el proceso en estudio, la desregulación financiera y la apertura comercial están ligadas –además, a un mercado de dimensiones y potencialidades extraordinario para el capital extranjero: en 1990 su participación era de 1.13%, en 1994 asciende a 2.83, y para 1996 el porcentaje de IED como FBCF sube de nueva cuenta hasta alcanzar un 8.72%.

En Paraguay, la tendencia es la misma que la ilustrada para el caso de Brasil, para 1990, la IED integraba el 6.56% en la FBCF, en 1994 se duplica para pasar a 12.44%, y en 1996 seguirá ascendiendo a un ritmo más moderado, llegando a un 14.20%.

Por último, para el caso de Uruguay, la tendencia es ascendente, pero no presenta la misma magnitud de crecimiento que Paraguay; aunque alcanza similar porcentaje que Brasil, ya que para 1996 la IED integrará el 8.02% en la FBCF, cuando para 1993 su nivel de participación era de 5.57%.(véase Gráfica 19).

La trascendencia de la inversión extranjera directa (IED), dentro de la economía de los países puede medirse por su participación en la formación bruta de capital fijo. Los resultados para los países Mercosur se muestran en el Cuadro Nro.20. Podemos advertir que en Argentina, Brasil y Uruguay, la IED es inferior al 10%. Sin embargo, en nuestra opinión y como observaremos más adelante, no es en términos cuantitativos como podremos entender la magnitud del proceso en cuestión, que más bien se refleja en lo que

¹⁹⁴ Véase el *Capítulo III*

aquí denominamos como “modalidades” de la IED, y el impacto en la estructura financiera, de propiedad, productiva y comercial de esta transformación.

Cuadro 20

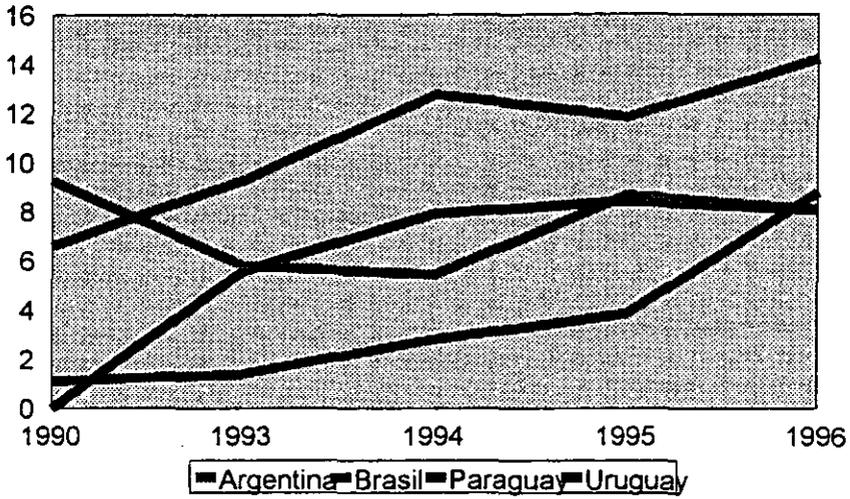
| <u>Países miembros del Mercosur</u> | | | | | |
|---|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|
| Inversión extranjera directa como porcentaje de la formación bruta de capital fijo, 1990 y 1993-1996 | | | | | |
| País | 1990 | 1993 | 1994 | 1995 | 1996 |
| Argentina | 9,28 | 5,81 | 5,45 | 8,66 | 8,05 |
| Brasil | 1,13 | 1,41 | 2,83 | 3,85 | 8,72 |
| Paraguay | 6,56 | 9,27 | 12,77 | 11,82 | 14,20 |
| Uruguay | ... | 5,57 | 7,92 | 8,42 | 8,02 |

Fuente: CEPAL, La inversión extranjera en América Latina y el Caribe, Santiago de Chile, 1998, pág.38.

Gráfica 19

Gráfica . IED como porcentaje de la Formación Bruta de Capital Fijo

Para los años 1990, 1993-1996.



Fuente: Cepal, La IED en América Latina y el Caribe.

Parte 1.A. En esta sección estudiamos un ángulo diferente: el de la regionalización desde la dimensión estatal, donde las transformaciones operadas en el funcionamiento del Estado deben ser caracterizadas. Nos concentramos en las reformas financieras por constituir el eje central de nuestro argumento.

En el caso del Mercosur, las *reformas institucionales* en los diferentes países han sido la plataforma necesaria para la ejecución y puesta en marcha de un neoliberalismo salvaje, aún en el caso brasileño de “Liberalismo Tardío”.

1.a. El sistema financiero en el Mercosur

La desregulación del sistema financiero en el Mercado Común del Sur comienza con los primeros golpes militares de la segunda mitad del siglo veinte en el Cono Sur.

La experiencia de Brasil

Para el caso de Brasil, la desregulación operó para los años de 1964 y 1965, con la resultante de una estructura diversificada de los instrumentos financieros y el surgimiento de un mercado de capitales institucional.

El modelo ya no se apoya exclusivamente en la banca comercial, orientándose ahora a la proliferación de diversos instrumentos financieros. En este momento aparecen en la escena brasileña: la banca de inversión, de arrendamiento mercantil, las financieras – crédito al consumo-, las sociedades de crédito inmobiliario entre otras instituciones.

“Después de aquel primer movimiento de descentralización en diferentes ramos de actividad, ocurrió un segundo, de centralización en el interior de cada rama (y la correspondiente concentración del capital...) y un tercero, de nueva concentración de actividades con la eliminación de algunas ramas y la consecuente diversificación de actividades por los diferentes agentes”¹⁹⁵

‘La nueva Reforma de setiembre de 1988 -bajo el gobierno de Sarney-, permitió que los conglomerados de empresas de los grupos financieros se pudieran transformar en bancos múltiples, operando los mismos en los diversos mercados financieros, sin las restricciones existentes desde 1964 (...)

¹⁹⁵ Arruda, Marcos. *Quem detém o poder no sistema financeiro brasileiro*. PACS, Rio de Janeiro, 1987.

(...) Las empresas y grupos financieros comenzaron a modificar su orientación estratégica. En los últimos años los principales bancos – como Bradesco, Itaú, Real, Bamerindus, entre otros-, direccionaron recursos en volúmenes significativos hacia actividades industriales, agropecuarias y de servicios. La necesidad de recomponer los portafolios llevó a sustituir los títulos públicos por activos reales – particularmente acciones de empresas.¹⁹⁶

Para la década del noventa, las reformas se han encaminado a eliminar gradualmente las restricciones a la inversión extranjera directa. Mientras que para el período 91-93, los cambios en la legislación pretendían crear mejores condiciones para la salida de capital extranjero –eliminando restricciones a las remesas de utilidades y pagos de regalías-, en la segunda parte de la década, la Revisión Constitucional de 1995 elimina restricciones sectoriales para la entrada de capital extranjero en la economía brasileña. Las reformas se encaminan a flexibilizar el monopolio estatal del petróleo, las restricciones en los sectores de servicios (entre ellos el subsector financiero de bancos y aseguradoras), y para las actividades extractivas.

“La desregulación financiera aplicada en Brasil a lo largo de los años noventa puede haber creado condiciones más favorables para las empresas transnacionales instaladas en el país. En este sentido, las menores restricciones en cuanto al uso de recursos del sistema financiero internacional y de la propia casa matriz han hecho más atractivas las operaciones de las empresas extranjeras en la economía brasileña...

Los cambios en el marco regulatorio, sobre todo la desreglamentación, la apertura de sectores al capital extranjero y la liberalización financiera, han sido factores claves para la entrada de IED en la economía brasileña en los últimos años”.¹⁹⁷

¹⁹⁶ Stolovich, Luis. *El poder económico en el Mercosur*. CEI, Montevideo, 1994, P. 321

¹⁹⁷ Cepal. *La inversión extranjera en América Latina, Informe 1998*. Santiago de Chile, 1999. P. 177.

El sistema financiero en Argentina

En el caso de Argentina, es también la dictadura militar la encargada de operativizar la desregulación financiera para 1977, a través de la Ley de Entidades Financieras.

“Esta ley provocó la apertura generalizada del sector bancario, incluyendo la descentralización de los depósitos, la liberación de las tasas de interés...y la mayor libertad para abrir sucursales o crear nuevas casas bancarias. Se buscaba de esta manera reconstruir el sistema bancario privado nacional, que había estado fuertemente regulado hasta ese momento por la acción del estado, en especial beneficiando a los tomadores de préstamos”¹⁹⁸ Se crearon amplias facilidades para la instalación de nuevas entidades que incrementarían la competencia en el sector’.¹⁹⁹

La reforma favoreció el crecimiento de los bancos comerciales y la reducción de las entidades financieras no bancarias. Entre 1977 y 1986, mientras desaparecieron 512 instituciones no bancarias –entre ellas cooperativas de ahorro, por ejemplo-, aumentó significativamente el número de bancos comerciales, a pesar de que en los primeros años ochenta numerosas entidades bancarias fueron clausuradas a causa de una grave crisis.²⁰⁰

Los bancos pasaron a captar del 86% de los depósitos en 1977 a absorber el 97.9% en 1986.²⁰¹

La crisis de la deuda externa en la década del ochenta, sin embargo, vendría a complicar el panorama de forma significativa: aumentando la competencia interbancaria por los depósitos, elevando costos y viéndose obligado el sistema posteriormente a lo que se conoció para la década del noventa como la “reestructuración bancaria”.

Bajo el gobierno menemista, y con la Ley de Convertibilidad del 1/4/1991, comienza el proceso de transformación del sistema financiero argentino.

En el marco de la globalización de los mercados de capitales y la consolidación de los nuevos instrumentos financieros se han comenzado a establecer fondos de inversión de capital extranjero que centralizan la actividad de empresas, mediante la compra de activos existentes de lo que resulta la configuración de verdaderos holdings articulados desde las

¹⁹⁸ Asborno, Martín. *Las relaciones de poder económico en la Argentina actual*. Cuadernos de CICSO, Serie Estudios Nro. 63, Buenos Aires, 1991.

¹⁹⁹ Schvarzer, J. 1983

²⁰⁰ Stolovich, Luis. Op. Cit.

²⁰¹ Sanchez, Alberto. *Concentración bancaria y mercados financieros en Argentina*. PRIES, Buenos Aires, 1987.

finanzas.²⁰² Tales son los casos de The Exxel Group, Inversiones y Representaciones (IRSA) –de la cual un 30% es de propiedad del inversionista húngaro George Soros-, y Citibank Equity Investment (CEI). Estos nuevos grupos transnacionales están adquiriendo gran presencia en la economía argentina actual. Estos “agentes” no pueden ser definidos como empresas transnacionales en el sentido normalmente aceptado, sino como fondos de inversión de capital extranjero – que no responden a una casa matriz concreta- y que invierten en la economía real argentina. Es decir, se trata de inversión de cartera por la parte de la captación y de inversión directa por la de la colocación. De este modo, mediante un agresivo proceso de adquisiciones, han tomado el control de un gran número de empresas argentinas.²⁰³

El caso de Uruguay

Después de la grave crisis bancaria de la década del sesenta, las múltiples quiebras de numerosas entidades bancarias ponen en evidencia la “sobreexpansión” del sistema bancario uruguayo. La Ley de Bancos de 1965 y la creación del Banco Central, responden a la inestabilidad generada por la crisis, reestructurando el sistema con estas características: “ la concentración y centralización del sistema bancario –mediante fusiones, absorciones y liquidaciones de instituciones-, la desaparición del pequeño capital bancario –entonces reflejado por las Cajas Populares-, la creciente extranjerización concretada mediante la compra de empresas por parte de bancos del exterior y la gradual desestructuración de los grupos financieros nacionales. La estructura institucional financiera quedó conformada casi exclusivamente por bancos comerciales.

A mediados de los años setenta se introdujeron importantes reformas²⁰⁴: se estableció una amplia libertad bancaria y se liberalizaron los movimientos internacionales de capitales, procurando transformar al Uruguay en una plaza financiera internacional. En estas

²⁰² Bisang, Roberto. *La estructura y dinámica de los conglomerados económicos en Argentina. En: Grandes empresas y Grupos industriales latinoamericanos.* 1998.

²⁰³ Cepal, *La inversión extranjera directa en América Latina y el Caribe, Informe 1998.* Santiago de Chile, 1999.

²⁰⁴ Entre las medidas adoptadas entre 1974 y 1976 figuran: la liberalización del mercado de cambios, la liberalización de la posesión en moneda extranjera de los bancos privados, la derogación del curso forzoso del peso uruguayo, la liberación de las tasas de interés, la derogación de los impuestos que afectaban a la actividad bancaria, etc. La Ley de Intermediación Financiera de 1982 derogó la prohibición para que se instalaran nuevas instituciones bancarias –en lo sucesivo podrían instalarse en cantidad equivalente al 10% de las existentes el año inmediato anterior-, instauró el secreto bancario, la autorización de empresas ocupadas exclusivamente de la operativa offshore con beneficios fiscales y otras disposiciones de impulso a la plaza financiera.

condiciones el sistema financiero se internacionalizó –por el ingreso de capitales extranjeros y por un creciente flujo internacional de la intermediación bancaria-. Se crearon nuevas entidades como las casas bancarias, especializadas en operaciones off-shore y en la canalización de recursos externos a prestatarios locales; estas sólo pueden recibir depósitos de no residentes.”²⁰⁵

Por último, cabe mencionar la última regulación efectuada por el país, *la ley anticorrupción*, que fue aprobada a fines de 1998 con el objetivo de garantizar los ‘cambios institucionales’ y de ‘regulación de los mercados’, en el sistema financiero uruguayo.

Para el caso de Paraguay no se cuenta con información estadística disponible, sobre todo en la última década, cuando los escándalos por corrupción obligaron a una ‘transición’ hacia la democracia que aún hoy no se ha consolidado.

²⁰⁵ Véase Stolovich, Luis. Op. Cit. ‘A diferencia de lo que ocurre en el sistema financiero de los países vecinos –y sobre todo en Brasil-, en el Uruguay existe una menor diversificación de la actividad de las empresas del sistema. La actividad fundamental ha sido, y continúa siendo, la de banca comercial. Pero esta ha adquirido dos nuevos rasgos en las últimas décadas. Por un lado, una creciente operatoria internacionalizada –como intermediarios de corrientes de depósitos y colocaciones con no residentes-; desde 1990 existe incluso la categoría jurídica de “banca off shore”. Por otro lado, dado el estancamiento de las actividades de intermediación, como consecuencia de la crisis de los años ochenta, los bancos privados se replegaron hacia una gestión de tipo mayorista, a la vez que tendieron a aumentar considerablemente las actividades de servicios –tarjetas de crédito, por ejemplo-, que pasaron a constituirse en una fuente principal de ingresos’.

Conclusión

Las tendencias dentro del sistema financiero del Mercosur

El Protocolo de Buenos Aires, firmado por los países integrantes del MERCOSUR, es el instrumento regional que fija las disposiciones sobre inversiones.²⁰⁶ Las legislaciones sobre inversiones de los cuatro miembros del MERCOSUR, no limitan áreas específicas, fijando el principio de no discriminación y el de trato nacional, con el fin de asegurar la plena protección y seguridad del grupo, así como las transferencias de utilidades sin ningún tipo de restricción.²⁰⁷

En el caso particular de Brasil, existen regulaciones nacionales que diferían de las del resto de los países miembros, hasta mediados de los noventa, -el 9 de febrero de 1996 de hecho fueron anunciadas restricciones orientadas a seleccionar el tipo de capital que entraría al país.²⁰⁸

Como se puede observar según los datos aportados por el informe más reciente de la Cepal, esta 'especificidad' en la regulación de las inversiones ha sido completamente eliminada, homogeneizándose actualmente la desregulación financiera para el Mercosur en su conjunto.

Sin embargo, se debe prestar atención al hecho de que los cuatro países tienen firmados acuerdos bilaterales *de protección* con la mayoría de los países latinoamericanos que *no* integran el Mercosur.

'El 5 de agosto de 1994 los representantes de los cuatro países suscribieron el Protocolo sobre promoción y protección de inversiones (de estados no partes del Mercosur donde se establece que el Estado: i) promoverá, y admitirá las inversiones conforme a sus leyes y reglamentaciones; ii) asegurará un tratamiento justo, concederá plena protección; y .iii)

²⁰⁶ Véase Secretaría Ejecutiva del SELA. Elementos para el análisis de las oportunidades y retos que implica la vinculación con el Mercado Común del Sur (Mercosur), 1997.

²⁰⁷ En Paraguay las utilidades netas están gravadas con un 5% en caso que no se reinviertan.

²⁰⁸ Entre ellas: i) impuesto del 5% a los fondos de privatización para adquirir activos estatales; ii) plazo límite de tres años para adquirir préstamos foráneos; y iii) prohibición a las instituciones financieras para adquirir títulos públicos con fondos del exterior. También se mantenían diferencias en el tratamiento al capital extranjero respecto al nacional en algunos sectores y las inversiones extranjeras debían ser registradas para remitir los dividendos o repatriar capitales. Ibid.

no extenderá a los inversores de los Terceros Estados los beneficios de cualquier tratamiento o preferencia resultante de su participación en la unión aduanera'.²⁰⁹

Nuestra conclusión, por consiguiente, refuerza la apreciación respecto a que la *regionalización abierta*, -que se cristaliza en los protocolos y acuerdos que conforman el Mercosur- *conviene en no priorizar las relaciones entre sus integrantes, sino más bien en la necesidad de la desregulación de la zona geográfica representada por dichos países.*

Se observa para el sistema financiero la misma dinámica que habíamos percibido en el análisis para América Latina respecto al ámbito comercial: un proceso de apertura gradual -que consideramos hemisférico.

Si se toma en cuenta el factor histórico que grafica la evolución del sistema financiero de la región, se puede observar claramente como mediante diferentes mecanismos²¹⁰, desde la incorporación de la región al patrón de acumulación neoliberal y con gran similitud en las políticas adoptadas-, se confluye en los procesos de regionalización abierta de la década del noventa; es decir, en una progresiva apertura financiera de la región, operada por *tramos* espaciales en América Latina.

La tesis en este punto está referida a la confluencia más que en la contraposición del proyecto del ALCA con el de la formación de subbloques regionales, que más que contraponerse a un Área de Libre Comercio para América, facilita la negociación modificando los mecanismos, ignorando al Estado-Nación para los acuerdos bilaterales en cuanto a la apertura comercial se refiere y trocándolos por grandes espacios regionales. Por otra parte, este doble juego permite reforzar un trato bilateral en todos los puntos que agudizen la dependencia externa de los países latinoamericanos: negociación de la deuda externa, corrupción, narcotráfico, etc.

²⁰⁹ <<http://www.intr.net/mercosur/dec 1194.htm>>.

²¹⁰ Procesos de apertura en la década del setenta, deuda externa para los ochenta-

b. La inversión extranjera directa en el Mercosur

Introducción

Se ha planteado en varios puntos del trabajo la temática referente a la Inversión Extranjera Directa, así como su *dinamismo renovado* en la década del noventa.

En relación con el Mercado Común del Sur, el incremento de la IED fue exponencial y de magnitudes sin precedente en la región.

b.1. Origen de la IED en la región

El primer cuestionamiento gira en torno al origen de los flujos de Inversión Extranjera Directa hacia el Mercosur.

Para el quinquenio 1990-1995 el flujo de inversión extranjera directa hacia el Mercosur, tuvo como origen en primer lugar a los Estados Unidos participando con un 69 % del total acumulado del quinquenio. En segundo lugar, se posicionó Europa, lugar del cual provino el 27.4% de los flujos, y en tercer término Japón participando con un 3.6% del total. (Véase Gráfica 20)

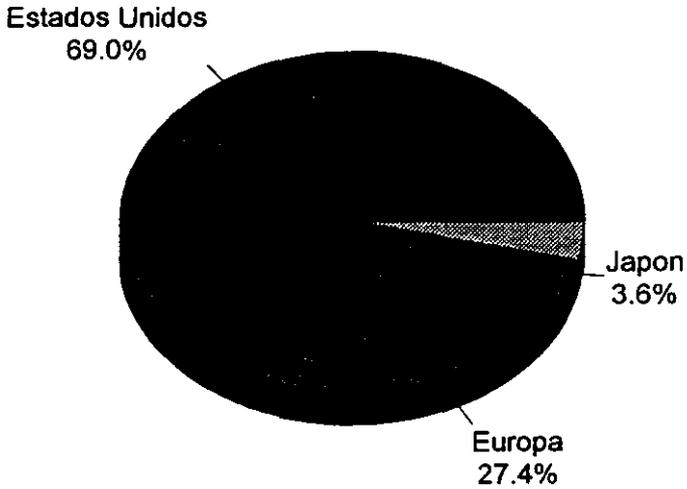
En términos absolutos, los flujos totales para el periodo 1990-1995 de IED provenientes de los Estados Unidos alcanzaron los 21.300 millones de dólares; la Unión Europea, por su parte, ha contribuido con flujos de 7.900 millones de dólares y Japón con 1.100 millones de dólares para el mismo periodo.

Para el periodo en cuestión Chile se configuraba como el inversor internacional más activo del continente, después de Estados Unidos y Canadá. Entre 1990 y 1995, los flujos de IED chilena –la mitad de ellos destinados al Mercosur–, pasaron de 15 a más de 870 millones de dólares.

Gráfica 20

Grafica . Origen de la IED para el MERCOSUR

1990-1995 (porcentaje del total acumulado)

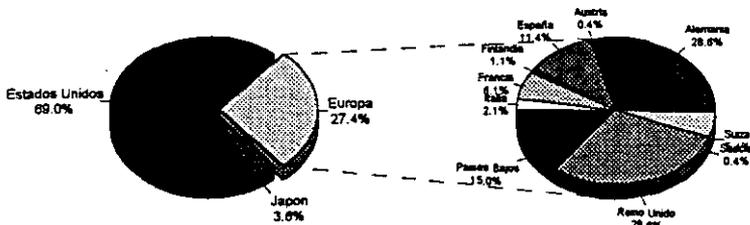


Fuente: IRELA, 1997. P. 58.

Gráfica 21

Grafica . Origen de la IED por países miembros de la Triada

1990-1995 (porcentaje del total acumulado)



Fuente: IRELA, 1997. Pag. 58.

La Inversión Española en el Mercosur

‘Los efectos de la apertura de los mercados financieros locales se concentraron en segmentos distintos –en la Argentina, en el mercado monetario; en Brasil en el mercado secundario de acciones²¹¹. Por este motivo, los impactos de la inversión extranjera directa sobre los sistemas financieros nacionales y, por ende, sobre la economía en su conjunto, se diferenciaron tanto en cuanto a los momentos de abundancia como en lo que toca al cambio de dirección de esas corrientes. Los desequilibrios que causa una fuga de capitales provocada por el rescate súbito de los depósitos bancarios de no residentes –que en general sirven para financiar operaciones de crédito interno- son, potencialmente, mucho más perjudiciales que los asociados a la venta masiva de acciones por inversionistas extranjeros, ya que en América Latina la integración entre los mercados de crédito y los accionarios (ya sea mediante participaciones cruzadas o debido a la utilización de esos documentos como garantía de los créditos) es tenue. Siendo así, las repercusiones de la apertura financiera sobre las economías periféricas también dependen de las características estructurales de los sistemas financieros nacionales.

Para el caso del Mercosur, hemos hecho referencia a estas características estructurales de los sistemas financieros de los países miembros en el apartado anterior.

En lo que se refiere a los sistemas financieros locales, se advierte una tendencia hacia la importancia creciente de las instituciones extranjeras en los mercados financieros del Mercosur.

Esta importancia adquirida por el ahorro externo en los sistemas financieros periféricos se vincula estrechamente con la imposibilidad de la banca local de cubrir el déficit generado por una migración de recursos hacia los bancos extranjeros. ‘El peligro de una fuga de capitales, como medida de seguridad por parte del público ante la amenaza de insolvencia de algún gran banco privado nacional, sin duda tendría efectos perjudiciales sobre la gestión macroeconómica en países como Brasil y México, que todavía tienen una relativa soberanía monetaria, en un cuadro de predominio de las instituciones extranjeras, la

²¹¹ En el caso Mexicano en el mercado de títulos públicos.

autoridad monetaria tendría suma dificultad en manejar las condiciones de liquidez del sistema'²¹²

El caso Argentino tras la aplicación de la Ley de Convertibilidad y la imposición de la dolarización de la economía es bastante ilustrativo respecto a este punto.²¹³

“La diferente intensidad del proceso de internacionalización refleja la heterogeneidad de los marcos regulatorios vigentes en cada país. El sistema bancario argentino, por ser el más abierto, presenta la mayor probabilidad de que avance la participación extranjera”²¹⁴

Entre los diez bancos latinoamericanos más grandes en diciembre de 1997 había seis brasileños, tres argentinos y sólo uno mexicano. A parte de sus amplias redes de agencias bancarias, los bancos brasileños emplean sofisticadas tecnologías de transferencia electrónica de fondos y de gestión de recursos”. Desarrolladas en un período de alta inflación esas tecnologías los ayudarán a conservar a sus clientes.

Al contrario de lo que sostienen los organismos multilaterales que abogan por la apertura del sistema financiero de los países en desarrollo a las instituciones extranjeras, no existe ninguna garantía previa de que la entrada de nuevos competidores se traducirá en la reducción de las tarifas y de los costos del crédito. La entrada de nuevas instituciones y la ampliación de la presencia extranjera se basa en la motivación básica de obtener grandes ganancias.

²¹² Penido de Freitas, María Cristina y Magalhaes Prates, Daniela. La experiencia de apertura financiera en Argentina, Brasil y México. Revista de la Cepal Nro. 70 Abril del 2000

²¹³ Beinstein, Jorge. En: "La crisis de la economía mundial no ha terminado". En: Revista electrónica Rebelión: <http://www.curosur.org/rebelion/economia/bceinstein080800.htm>

²¹⁴ *Ibidem*.

b.2.La estrategia de los bancos extranjeros en la región.

El caso del Banco Bilbao Vizcaya y el Grupo Santander

En la región latinoamericana según lo indica un reciente informe de la CEPAL, los principales bancos extranjeros que han aportado flujos de inversión, no resultan ser los de mayor liderazgo internacional.²¹⁵

Como se mencionó anteriormente, el proceso de liberalización y desregulación financiera reestructuró totalmente el mapa de los mercados bancario, de seguros y de fondos de pensiones. Se complementa y consolida dicho proceso con la masiva presencia de entidades financieras globales, entre las cuales los grandes bancos españoles han sido 'actores centrales', transformándose en líderes en prácticamente la totalidad de los países y segmentos del negocio financiero regional.

En una primera etapa, a inicios de los noventa, realizan inversiones en Argentina y Chile con el objeto de acceder a esos mercados, como de proyectarse con miras a una futura expansión.

A partir de 1997, y en el curso de 1998, el capital español incrementa su presencia en Brasil, el mayor mercado regional.

Es posible reducir la inmensa mayoría de las inversiones españolas a un limitado número de empresas en unos pocos sectores: Telefónica de España S.A. e Iberia Líneas Aéreas de España (Transporte y telecomunicaciones), Banco Bilbao Vizcaya, Argentaria, Banco Santander y Banco Central Hispano (Servicios Financieros) y Endesa España, Iberdrola, Unión Eléctrica Fenosa, Sociedad General de Aguas de Barcelona S.A. y Repsol S. A. (Electricidad, gas y agua).

En América Latina el beneplácito ante el ingreso de inversiones extranjeras-como fórmula para superar las 'limitaciones de financiamiento' que permitieran 'modernizar los sistemas financieros locales-, favorecieron la penetración de la banca española que se

²¹⁵ "Doce de los 20 primeros en la región ocupan lugares por debajo del quincuagésimo a nivel internacional (The Banker, 1999). A los bancos de los países de la Unión Europea les corresponde casi dos tercios (65,3%) del valor total de los activos de estos 20 bancos, mientras que los estadounidenses tienen una participación menor (29,7%). La participación de los bancos extranjeros está más concentrada en el Cono Sur que en México (CEPAL, 2000)

situaba en un contexto de idioma, cultura e historia comunes, que en este caso propiciaba la transferencia no sólo de capital, sino también de tecnología y know how de gestión²¹⁶.

Banco Bilbao Vizcaya

En el caso del Banco Bilbao Vizcaya (BBV), a pesar de que el 52% de sus actividades se asienta en España, tiene presencia en 35 países –especialmente en América Latina. Su proceso de internacionalización ha sido rápido, en 1998 América Latina era responsable ya del 25% de sus activos totales, 40% de sus sucursales y 63% de sus empleados. Tan sólo hacía cuatro años su actividad podía considerarse mínima en esta región.

Uno de los propósitos más relevantes en la estrategia del BBV ha sido aumentar su valor bursátil. La revalorización de sus acciones superó la media de sus competidores nacionales y europeos, con ello alcanzó una evaluación positiva de las Agencias Internacionales de Riesgo.

La estructura de depósitos del BBV en América Latina, ha experimentado fuertes cambios, expandiéndose hacia el negocio de la administración de fondos de pensiones.

A fines de 1998 era el segundo administrador de fondos de pensiones en la región, con una cuota de mercado ponderada de 25% en los países en que tenía presencia, ocupando la posición de liderazgo en Argentina, Bolivia, Colombia, México, Perú y El Salvador. Gestiona unos 4570 millones de dólares a través de seis administradoras de Fondos de Pensiones que agrupan a 4.6 millones de afiliados.

América Latina se ha convertido en una prolongación natural de este grupo financiero español. El BBV ha desplegado su estrategia corporativa y su rivalidad con su principal competidor en el mercado español: el Banco Santander, en una lógica de acumulación que ejemplifica el *modus operandi* de la internacionalización financiera a nivel mundial.

En 1999 se concreta la fusión de BBV con Argentaria lo cual, no sólo responde a la expansión de sus operaciones en América Latina sino, a la fuerte competencia a que se vieron sometidas las entidades financieras españolas en el contexto de las grandes fusiones operadas al interior de la Unión Europea.²¹⁷

²¹⁶ Entre 1996 y 1998 la participación de los bancos extranjeros en los depósitos totales aumentó de 16 a 30%. Actualmente cerca del 60% de los préstamos y 50% del patrimonio de los sistemas bancarios en las siete mayores economías latinoamericanas son controlados en algún grado por entidades extranjeras. Sin embargo, sólo tres entidades financieras el BBVA, el BSCH y el Citicorp tienen presencia en todas ellas.

²¹⁷ Después de consolidar su posición en América Latina se vislumbra un redireccionamiento de su estrategia de expansión hacia el fortalecimiento de su posición en los mercados financieros europeos. A

El Grupo Santander

El principal contrincante del BBV en el mercado español, el Banco Santander ha seguido una estrategia distinta. Su presencia en América Latina se remonta a la década del cincuenta, actualmente su grado de internacionalización puede medirse por el hecho de contar con cerca de 5800 oficinas en 32 países, para atender a unos 17 millones de clientes.

A partir de 1996, comienza una activa estrategia de expansión a través de la adquisición de múltiples entidades bancarias, en varios países. Entre principios de 1996 y finales de 1998, sus operaciones en la región latinoamericana pasan a generar de 8% a más de 40% de los beneficios operacionales totales del Grupo Santander. En 1998 situaba en América Latina el 27% de sus activos, el 30% de sus sucursales y el 53% de los empleados del Grupo.

La primera fase de expansión significó la adquisición de media docena de bancos en cinco países, en poco más de un año, con desembolsos de más de 3500 millones de dólares. En 1998 culmina esta primera fase de expansión, dos acontecimientos la signan: la venta del 8.8% que el Santander tenía en la entidad estadounidense First Union Corp y la compra del Banco del Noroeste en Brasil.²¹⁸ Como resultado de esta estrategia de expansión, para 1998 este grupo financiero desarrolla operaciones en tres países del Mercosur: Argentina, Brasil y Uruguay.

A comienzos del año 1999 se fusiona con el Banco Central Hispánico, el cual había desarrollado una estrategia diferente, asegurando participaciones mayoritarias en entidades locales, en asociación con socios estratégicos que se hicieran cargo de la gestión local de las operaciones.

El BCH comienza su expansión en 1996, basándose en su alianza con el Grupo Chileno Luksic, a través de su participación en la sociedad O'Higgins Central Hispánico (OHCH). Dicha entidad operaba en Argentina, Chile, Perú y Paraguay –con una participación del 50% y 50% con el Grupo Luksic.

finis de 1998, el BBV obtuvo el control del quinto grupo bancario italiano, la Banca Nazionales del Lavoro (BNL), en 1999, las autoridades francesas lo seleccionan para formar parte del núcleo duro del Crédit Llyonnais, controlando el 3.8% de las acciones.

²¹⁸ El Santander utilizó 1500 millones de dólares de la plusvalía generada por esa venta en Estados Unidos y otros 300 millones de dólares del ejercicio del año anterior para financiar sus inversiones en América Latina.

Conclusión

Al igual que el BBVA, el Grupo Santander no se concentró exclusivamente en el 'negocio bancario' diversificándose hacia otras actividades financieras, como la banca de inversiones y la administración de fondos de pensiones. En este último sector es líder en España acaparando el 15.6% del mercado, sus operaciones en América Latina le aseguran la administración de fondos de pensiones por unos 6000 millones de dólares en Argentina, Chile, México, Perú y Uruguay, agrupando a más de 4.3 millones de clientes.

"Finalmente, al igual que el BBVA, el BSCH comenzó a intensificar su proceso de expansión europeo. A finales de 1999, el BSCH apoyaba al Royal Bank of Scotland (del que posee el 10%), en su oferta de 40689 millones de dólares por el National Westminster Bank".²¹⁹

En opinión de la CEPAL, la "agresiva estrategia de adquisiciones de las empresas y bancos españoles ha revelado grandes deficiencias en los marcos regulatorios de los mercados en que estas entidades operan o proyectan hacerlo. De hecho, en varios países de la región las autoridades económicas están evaluando la posición dominante en que se han situado algunas de estas empresas españolas. (...)

Así mismo, la concentración de las inversiones españolas en los sectores de servicios, además de sus posibles efectos sobre la competitividad sistémica, podría ejercer un fuerte impacto en la balanza de pagos de algunas economías latinoamericanas. El hecho de que estas inversiones se orienten al abastecimiento de mercados internos –y de no mediar mejoras de la capacidad exportadora y de atracción de capitales- se podrían producir tensiones entre las autoridades locales y las empresas desde la perspectiva de la balanza de pagos.

²¹⁹ Calderón, Alvaro y Casilda, Ramón. *La estrategia de los Bancos Españoles en América Latina*. Revista de la CEPAL, Nro 70, Abril del 2000.

Recuadro 1 El caso de Iberia²²⁰

“En el caso de Aerolíneas Argentinas la compañía española se quedó con 49% de la propiedad y asumió la gestión y el financiamiento de la empresa transandina. Entre 1991 y 1994 la inversión directa (capital, préstamos y operaciones de cuenta corriente) de Iberia en Aerolíneas Argentinas pasó de 40 millones a 860 millones de dólares, sin recibir beneficios. De hecho, la filial argentina absorbió casi la totalidad de los 1100 millones de dólares que Iberia recibió del Estado español en 1992 y éste fue uno de los grandes inconvenientes en las negociaciones con la Comisión Europea para incrementar la ayuda estatal. En 1993, obligada por Bruselas, Iberia redujo su participación en Aerolíneas Argentinas a 20%, pero mantuvo la gestión. A partir de esa fecha ha buscado alianzas para reducir su presencia en la compañía argentina.

En 1997, la situación de Aerolíneas hizo que nuevamente interviniera el Gobierno español para reestructurar la propiedad de la empresa: Iberia y American Airlines mantuvieron un 8.33% cada una y el 83.34% restante quedó en poder de una sociedad en la que el Estado español es el principal accionista”.

Según la Cepal, para 1997 “el 70% de la afluencia de IED a los países de la ALADI estuvo constituido por *cambios en la propiedad* de los activos existentes.

²²⁰ Cepal. *La inversión extranjera directa en América Latina y el Caribe*. Informe 1999.

b.3. Inversiones de Estados Unidos en la región

En la década del noventa la América Latina en su conjunto ha pasado a ser la región en desarrollo más importante para los inversionistas norteamericanos, situación que puede verse reflejada en que el 20% de su acervo total de IED tiene como destino la región latinoamericana -(excluyendo centros financieros, la participación desciende a un 11%).

Si estudiamos los flujos de IED se orientan fundamentalmente en la industria manufacturera y en los servicios (telecomunicaciones y energía).

En este contexto es relevante destacar que a nivel mundial, la importancia de las transnacionales estadounidenses es monumental; así, los flujos tradicionales de IED han sido complementados con un creciente número de acuerdos transfronterizos²²¹ entre empresas de distintos países: “durante el período 1990-1995, en estos nuevos acuerdos internacionales dominaron las empresas de los países miembros de la Tríada: participaron las de la Unión Europea (UE) en un 40%, las de Japón en un 38% y las estadounidenses en un 80%(UNCTAD, 1997).”²²²

Cabe aclarar que Estados Unidos ha pasado a instituirse en el más importante inversor y principal receptor de Inversión Extranjera Directa a nivel mundial. Entre 1982 y 1997, la participación de América Latina en el total de la IED norteamericana aumentó de 13% a 20%²²³, en Asia de 6% a 9%. La consecuencia de esta afluencia de inversiones ha sido para las regiones periféricas una incorporación a los sistemas productivos integrados principalmente a las empresas multinacionales. Por lo cual, esta tendencia mundial que se corrobora para la región del Mercosur, será analizada desde el ángulo de las

²²¹ Los acuerdos incluyen uso de licencias, subcontratación, franquicias, comercialización, investigación y desarrollo, exploración y establecimientos de actividades conjuntas (UNCTAD, 1997)-

²²² CEPAL, AL y el Caribe. Op. Cit.

²²³ Cabe aclarar sin embargo que estas cifras no son confiables, ni significa que la IED se invierta efectivamente en la región donde figura su destino inicial. Como menciona el informe de la Cepal para América Latina y el Caribe del año 1998: “En los últimos años, una parte importante de las inversiones estadounidenses en el Reino Unido y los Países Bajos se efectuaron en “empresas holdings” clasificadas bajo las categorías de finanzas (excepto instituciones de depósito), seguros y bienes raíces. Esto reflejaría una fuerte reinversión de utilidades de las firmas afiliadas retenidas por las “empresas holdings”. Las nuevas inversiones realizadas en estas últimas, en el caso de los Países Bajos, se dirigieron principalmente a operaciones en Asia; en el de las sociedades británicas, a empresas localizadas en varias regiones del mundo (Bargas, 1990). Éste es otro elemento que distorsiona la calidad de la información sobre inversiones directas”.

multinacionales, en un apartado posterior, por el gran impacto que han representado y por la íntima relación de estos “agentes” con la conformación del Mercado Común del Sur.

b.4.Modalidades de la IED en el MERCOSUR

Introducción

En Argentina, la IED, es el mecanismo por el cual se produce una transferencia de “propiedad” pública a los sectores privados nacionales y extranjeros.

La operación se realiza mediante la privatización del patrimonio público, registra un elevado nivel de corrupción. Transcurrida más de una década, podemos afirmar que los resultados son concluyentes respecto a la brutal concentración de capital operada en el país y al despojo de los sectores más pobres de la población. El modelo de desarrollo secundario exportador, en el contexto de la regionalización abierta, transfirió los sectores de la producción nacional y extranjera con mayor valor agregado hacia Brasil – en relación con el menor costo de la mano de obra y las mayores posibilidades de un mercado del tamaño del brasileño.

En el caso de los flujos de IED que se han dirigido hacia Argentina la “modalidad” predominante ha sido la de “Fusiones y Adquisiciones”, donde el fortalecimiento de los tres holdings más importantes, han absorbido al sector mediano y pequeño de la producción nacional.

Para el caso de Brasil, la IED se incrementa de forma significativa en la década del noventa, para llegar a niveles desconocidos para el país. La orientación de esta IED está vinculada mayoritariamente al subsector automotor, donde las multinacionales de origen estadounidense son las empresas líderes.

Nuestra tesis respecto al caso de Brasil, es que bajo la apariencia de flujos de IED se retroalimenta y expande la multinacional estadounidense, convirtiéndose entonces este flujo en una inversión “intrafirma”.

Los otros grandes destinos de la IED han sido las privatizaciones en los sectores estratégicos como petróleo, teléfonos.

Se estima que en el Mercosur la IED no tiene una tendencia única ni una estrategia definida. La forma en que se cristaliza la inversión en Brasil y Argentina indican estructuras diferentes e intereses y sectores diferenciados en ambos países.

Nos referiremos entonces a las distintas modalidades en que la IED operó en la región, ilustrando el proceso de Fusión y Adquisiciones en Argentina y la concentración de

empresas transnacionales en Brasil. Cabe aclarar que ambos procesos se realizan en sendos países, así como ha ocurrido lo propio en Uruguay y Paraguay.

Con fines expositivos y para una caracterización más precisa del movimiento de la última década, es que decidimos presentar la información de esta manera.

Así, en el caso de las Fusiones y Adquisiciones se introducirá el concepto de Grupo Económico Local (GEL), tratando de presentar su articulación en este proceso de concentración y los altos beneficios recibidos por los sectores locales.

Por otra parte, con el caso brasileño pretendemos vincular la IED y el proceso de privatizaciones, con la reestructuración productiva que funda la multinacional en la región y destacar los escasos encadenamientos productivos internos, así como los límites estructurales del modelo secundario exportador.

Privatizaciones

Introducción

Una de las “modalidades” más destacadas en que la Inversión Extranjera Directa se ha introducido en la región del Mercado Común del Sur ha sido a través de las privatizaciones.

Se plantea la hipótesis de que las privatizaciones son el espacio –físico y temporal-, donde converge y se materializa una alianza de intereses entre los agentes económicos internacionales y nacionales. Este proceso permitió que un pequeño Grupo Económico local se viera favorecido tras el proceso de reestructuración productiva que al mismo tiempo generó esta conjunción de afluencia de IED y de alianzas entre agentes económicos. Se sustenta que la lógica que rige y marca los rumbos del Mercado Común del Sur es la de dichos agentes económicos.

Otro de los núcleos temáticos asociados al proceso de privatizaciones ha sido la transferencia de patrimonio público a manos de capital privado, extranjero mayoritariamente.

Además, otro de nuestros propósitos, es examinar cuál ha sido el significado de esta transferencia de patrimonio y qué consecuencias ha tenido para los países miembros del Mercosur.

El proceso de privatizaciones de patrimonio estatal ha sido uno de los elementos más importantes de los programas de reforma, integrando una cuantiosa fuente de ingreso para los Gobiernos nacionales, especialmente para Argentina y Brasil.

‘Las privatizaciones como cambio estructural en la propiedad y en el funcionamiento económico, tuvieron entonces un muy desigual desarrollo en los países del Cono Sur, con un extremo máximo en Argentina, donde provocaron una modificación profunda en la estructura del poder económico; un extremo mínimo en Uruguay, donde no llegaron a alterar esa estructura; y una situación intermedia en Brasil, con modificaciones sólo parciales’.²²⁴

²²⁴ Stolovich, Luis. *El Poder Económico en el Mercosur*. Op. Cit.

Transferencia de patrimonio público al capital privado nacional y extranjero

Durante la década del noventa podemos observar la magnitud de esta *modalidad* en que la IED ingresa hacia América Latina, lo que los organismos internacionales y algunos analistas han caracterizado como *la primera fase* de afluencia de IED a la región –1990 a 1993.

Cuadro 21

| Las 500 por propiedad | | | | | | | | |
|------------------------------|--------------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|----------------------|
| Propiedad | Número de empresas | | | | | | | Variación porcentual |
| | 1990 | 1991 | 1992 | 1994 | 1997 | 1998 | 1999 | |
| Privadas locales | 236 | 255 | 248 | 275 | 259 | 279 | 267 | 4.29% |
| Privadas extranjeras | 139 | 134 | 140 | 161 | 183 | 181 | 198 | 42.44% |
| Estatales | 105 | 101 | 92 | 83 | 58 | 40 | 35 | (-66.66%) |
| Total | 500 | 500 | 500 | 500 | 500 | 500 | 500 | |

Elaboración propia en base a América Economía, edición especial, Año 2000

La privatización de empresas estatales ha sido uno de los elementos más significativos en la conformación de la IED, en el cuadro podemos observar con claridad las tendencias. La “extranjerización” de la economía en América Latina consiste para esta década, en la profunda transformación operada en la composición de los capitales propietarios de los medios de producción latinoamericanos. Para 1990 existían en América Latina 105 empresas estatales, descendiendo en 1999 a 35 el número de empresas de propiedad del Estado en la región. En una tendencia inversamente proporcional, las empresas de capital extranjero eran 139 en la región latinoamericana, y su número aumenta a 198 para 1999. La lógica del capital privado nacional en América Latina muestra una variación porcentual en la década del orden del 42.44%.

Cuadro 22

| <i>Argentina</i> | | | | | | | |
|---|-------|--------------------------|---------------------|----|-------------------------|---------------------|--------|
| 1989 | | | 1999 | | | | |
| Empresa | | Ventas US\$ Millones | Empresa | | Ventas US\$ Millones | | |
| 1 | E 4 | YPF | 9454 | 1 | P* 9 | REPSOL YPF | 6598 |
| 2 | E 24 | GAS DEL ESTADO | 2457 | 2 | P* 29 | TELEFONICA | 3399 |
| 3 | P* 41 | AEROLINEAS ARGENTINAS | 1816 | 3 | P* 33 | TELECOM (NORTEL) | 3183 |
| 4 | P* 44 | SHELL ARGENTINA | 1744 | 4 | P 59 | GRUPO CLARIN | 2192 |
| 5 | P 46 | SOMISA | 1588 | 5 | P* 62 | CADESA (SUP. NORTE) | 2086.8 |
| 6 | E 49 | ENTEL | 1513 | 6 | P 63 | SOCMA | 1912 |
| 7 | P* 53 | MASSALIN (PHILIP MORRIS) | 1355 | 7 | P* 74 | PHILIP MORRIS | 1760 |
| 8 | E 57 | SEGBA | 1285 | 8 | P* 75 | DISCO AHOLD | 1749.8 |
| 9 | P 59 | SEVEL | 1283 | 9 | P* 78 | CARREFOUR | 1731.1 |
| 10 | P 85 | HOGAR OBRERO | 1202 | 10 | P* 89 | ESSO | 1675.3 |
| TOTAL VENTAS | | 23897 | TOTAL VENTAS | | 26287 | | |
| <p>P: Empresa Privada local P*: Empresa Privada Extranjera E: Empresa Estatal</p> | | | | | | | |

El caso argentino

“Entre 1990 y 1993 el principal mecanismo para ingreso de la IED fue la privatización de una parte significativa de las empresas de servicio público y de algunas áreas petroleras (centrales y secundarias). De hecho, durante ese período el 54% de los flujos de IED correspondió a la venta de activos estatales”²²⁵. Asimismo más del 60% de la recaudación fiscal generada por las privatizaciones provino de inversionistas extranjeros; Estados Unidos, España, Italia, Chile, Francia, Canadá y Reino Unido se destacaron como países de origen de los flujos de IED, la que se orientó principalmente hacia servicios no transables (telecomunicaciones, energía y transporte). En ese período resalta el predominio de empresas que se incorporaron por primera vez a la economía Argentina y la participación de empresas de orígenes no tradicionales, para muchas de las cuales, era su primera inversión en América Latina”.

Segunda fase

“Entre 1994 y 1998, la compra de empresas privadas locales por parte de inversionistas extranjeros se constituyó en el principal conducto de los flujos de IED. Entre 1995 y 1997 estas operaciones representaron 41% de los ingresos totales de Inversión Directa. Asimismo, a partir de 1995 los aportes de capital comenzaron a tener una mayor importancia, tanto para la creación de nuevas empresas, como para la modernización de las existentes. Durante ese período, dichos capitales constituyeron un 33% de las corrientes totales de IED (Ministerio de Economía y Obras y Servicios Públicos, 1998b). En general, la mayor afluencia de IED hacia la economía de Argentina es imputable a distintos factores que contribuyeron a crear un clima más propicio a esta inversión en los años noventa. Además de las políticas de reforma estructural (privatización de activos y empresas estatales, desregulación progresiva de mercados y actividades económicas, apertura comercial y financiera), destacan la estabilización de la economía y la recuperación de la demanda interna, la renegociación de la deuda externa en el marco del Plan Brady y el fortalecimiento y dinamismo de la integración comercial y económica del país con los demás miembros del Mercosur, proceso que ha generado un círculo virtuoso

²²⁵ Durante el período 1990 – 1993 también se realizó la transferencia accionaria de la empresa Yacimientos Petrolíferos Fiscales (YPF), la cual fue registrada en el balance de pagos como inversión de cartera de no residentes (y no como IED) dada la modalidad que asumió esta operación.

entre el aumento del comercio intrarregional y la captación de recursos de inversión (Kosakoff y Porta, 1997 y Kosakoff, 1998)²²⁶.

El proceso de privatizaciones comienza a mediados de la década del ochenta, gestándose en 1988, luego del fracaso del Club de Deudores, y la desaparición en la escena internacional del Grupo de los No Alineados. La contraofensiva neoliberal, no opera sólo política e ideológicamente sino que materialmente se concreta en una serie de medidas que –con el apoyo del aparato militar norteamericano y la “gestión de organismos financieros internacionales”– se dirigen hacia la búsqueda de garantías efectivas para el gran capital financiero. Esto es, comprometen a los gobiernos de turno y negocian con los principales GEL de los países endeudados, asegurándose una serie de medidas entre las cuales se incluye la venta del patrimonio nacional.

Más adelante analizaremos las razones del Estado latinoamericano, y específicamente el de los países miembros del Mercosur y la fracción hegemónica del capital dominante en cada uno de ellos, para realizar dichas concesiones. Baste señalar que el programa es hemisférico, y que los gobiernos caen uno tras otro en América Latina, tras una fuga de capitales²²⁷ acompañada por procesos de hiperinflación que generan el *caldo de cultivo* necesario para lanzar nuevos “prototipos” presidenciables en la región.

En resumen, los acreedores, ‘frente a la presunta incobrabilidad de las deudas, debieron prever en forma creciente los títulos, lo que afectaba seriamente su liquidez, sus resultados financieros y generaba demandas por parte de los accionistas –con ramificaciones en todo el mundo de los negocios’²²⁸

‘Se estima que la fuga de capitales provenientes de Argentina entre 1970-1987, alcanzó a 35962 millones de dólares corrientes, mientras que en similar periodo la originada en Brasil alcanzó a 26810 millones. En 1987 los depósitos de nacionales (sector no

²²⁶ La inversión extranjera en América Latina y el Caribe. 1998. Cepal, p. 85.

²²⁷ “La exportación de capitales admite diferentes mecanismos: el uso de los canales normales de pagos internacionales (por ejemplo, vía transferencia bancaria desde una institución local o una filial local de una institución extranjera hacia el exterior); la transferencia en efectivo o en otros instrumentos monetarios pagaderos al portador (importantes sobre todo cuando existen controles de cambio); la sobrefacturación de exportaciones o la subfacturación de importaciones (que se aplica generalmente cuando el capital no puede ser transferido al exterior vía los canales normales); transferencias vinculadas a los metales preciosos y obras de arte, etc. Existen agentes económicos –como las instituciones financieras locales y extranjeras, las agencias de viaje, etc. – que “facilitan” la “fuga” minimizando los riesgos de los exportadores de capital.” Bergara, Mario y Masoller, Andrés. ¿Existen recursos disponibles para la inversión? La fuga de capitales en el Uruguay, BCU, Montevideo, 1991.

²²⁸ Asborno, Martín. La aristocracia financiera y la reforma del Estado. Mimeo, Buenos Aires, 1992.

bancario) en bancos del exterior eran de 9730 millones en el caso argentino y de 11300 millones en el caso brasileño. En 1990 los depósitos en bancos del exterior de origen argentino eran del orden de 16500 millones, los de origen brasileño alcanzaban a 18400 millones y los de origen uruguayo a 4200 millones. En relación al PIB los depósitos en el exterior representaban el 48.8% en el caso uruguayo, el 19.1% en el caso argentino, y el 5.3% en el caso de Brasil'.²²⁹

En estas condiciones de gestación, las privatizaciones en el Mercosur no tienen que ver exclusivamente con 'modelos ideológicos' más o menos efectivos²³⁰, sino más bien están fuertemente vinculadas a un proceso de despojo que comienza dos décadas atrás, y que surge acompañado de un violento florecimiento de la corrupción en todo el continente.²³¹

"Puestos a hablar de la política colonial de la época del imperialismo capitalista es necesario hacer notar que el capital financiero y la política internacional correspondiente, la cual se traduce en la lucha de las grandes potencias por el reparto económico y político del mundo originan abundantes formas transitorias de dependencia estatal. Para esta época son típicos no sólo los dos grupos fundamentales de países –los que poseen colonias y las colonias mismas- sino también las formas variadas de países dependientes que desde un punto de vista formal, político, gozan de independencia, pero que en realidad se hallan envueltos en las redes de la dependencia financiera y diplomática. Una de estas formas, la semicolonias la hemos indicado ya antes. Modelo de otra forma es, por ejemplo , la Argentina.

"América del Sur, y sobre todo la Argentina –dice Schultze-Gaebemitz en su obra sobre el Imperialismo Británico- se halla en tal dependencia financiera con respecto a Londres que casi se le debe calificar de colonia comercial inglesa". Según Schilder los capitales invertidos por Inglaterra en la Argentina, de acuerdo con los datos que suministró en

²²⁹ Stolovich, Luis. El Poder Económico en el Mercosur, Op. Cit. pág. 297.

²³⁰ En el caso español y francés, las empresas que conforman la participación mayoritaria de la compra de ENTEL (Empresa estatal de teléfonos de Argentina), son estatales o mixtas –capital estatal asociado en un menor porcentaje al capital privado nacional.

²³¹ Pensamos que el fenómeno de la corrupción que se encuentra tan satanizado en los países pobres, especialmente en América Latina es un fenómeno global, sobre todo en el período que se analiza. La transferencia de fondos de pensión en la Unión Europea (Alemania) y hasta en Japón, han evidenciado la presencia de altos funcionarios, alcaldes, ministros, presidentes, que actuaron en la misma dirección que los gobiernos periféricos. Además, podemos rastrear como este fenómeno es intrínseco al desarrollo de una fase imperialista. Sin corrupción, difícilmente los grandes monopolios podrían superar reglas, leyes, fronteras, etc., con tanta facilidad.

1909 el cónsul austro-húngaro en Buenos Aires, ascendían a 8750 millones de francos. No es difícil imaginarse los fuertes vínculos que esto asegura al capital financiero – y a su fiel “amigo” de la diplomacia”- de Inglaterra con la burguesía de la Argentina, con los círculos dirigentes de toda su vida económica y política”.²³²

El factor histórico y esta estrecha relación con el capital financiero internacional se ve acrecentada en magnitud por el proceso de internacionalización del capital de la última década. (Ver Recuadro *Caso Swift*).

La conducta diplomática que ha tenido Argentina en las últimas dos décadas, evidencia sobradamente la similitud que pretendemos evidenciar con esta cita. La alineación *incondicional* con la política de Estados Unidos es un hecho sin precedentes en la historia de ese país.

²³² Lenin, V. I. El Imperialismo, fase superior del capitalismo. México, 1975. Edit. Grijalbo. Pag. 110-111.

El caso Swift

“El frigorífico Swift se radicó en la Argentina en 1907, con la denominación de La Plata Cold Storage, y en 1916 se convirtió en Compañía Swift de La Plata S. A. Frigorífica. Fue el principal representante norteamericano en la pugna con los frigoríficos británicos y argentinos por controlar la exportación de carnes del Río de la Plata hacia Smithfield, el mercado mayorista de carnes que funciona al norte de Londres. En la década del setenta protagonizó una escandalosa quiebra cuando integraba el Grupo Deltec, al que estaba vinculado el ex ministro de economía de Onganía, Adalbert Krieger Vasena. Su presidente era en ese momento, el Teniente Coronel Enrique Holmberg, primo del Comandante en Jefe del Ejército Teniente General Alejandro Lanusse. Luego fue adquirido por el Frigorífico Rioplatense del Grupo argentino Huancayo, que en 1980 lo vendió a la transnacional norteamericana Campbell Soup Co. En su planta modelo de Rosario, de 150000 metros cuadrados a orillas del Río Paraná, Swift-Armour emplea a 3000 personas. También administra 270000 hectáreas de campo donde pacen 115000 cabezas de ganado, lo cual lo convierte con alta probabilidad en el segundo terrateniente del país. Con más de 100 millones de dólares, fue uno de los treinta principales responsables del endeudamiento externo argentino. Para la construcción de la planta se acogió a dos de los Regímenes de Capitalización de Deuda Externa, por 70 millones de dólares en cada caso. Es el primer exportador agroindustrial del país, y en 1989 ocupaba el puesto 41o. en el ranking de empresas industriales, con ventas por 670000 millones australes de abril de 1990, más de 100 millones de dólares. El 80% de su facturación es por exportaciones. Es líder mundial en carnes cocidas congeladas, y también refina aceite. Comparte su edificio de Leandro Alem 986 con el Frigorífico Rioplatense, cuyo presidente, Rodolfo Constantini, es el cuñado del de Swift-Armour, Carlos Oliva Funes. En 1987 Swift-Armour inició los trámites para importar, sin impuestos, maquinarias de alta tecnología por 4.4 millones de dólares, destinadas a la ampliación de la planta, según la Ley de Promoción Industrial. Luego de recorrer todos los peldaños burocráticos, el expediente llegó junto con un proyecto de Decreto a la firma del Ministro de Economía cuando el presidente ya no era Raúl Alfonsín, sino Carlos Menem, de modo que, como Sísifo con su piedra, debió volver al punto de partida. Su segunda ascensión fue más

rápida, y en diciembre de 1989, ya autorizado por Néstor Rapanelli, salió en dirección a la Presidencia, esta vez, quien renunció fue el ministro. (...)

Si la hiperinflación de 1989 fue gloriosa para los exportadores, que realizaron ganancias superlativas, la precaria estabilidad de 1990 desmejoró sus cuentas, porque se basó en el atraso cambiario. Desde que estalló la crisis de la Deuda Externa, los organismos internacionales y el gobierno de los Estados Unidos, instaron a los países deudores a aumentar sus exportaciones, según la teoría que en 1985 expuso el Secretario del Tesoro, James Baker, quien asociaba crecimiento exportador, con cancelación de los Créditos pendientes. La experiencia argentina de 1989, desbarató esa hipótesis. Nunca el país había exportado tanto e importado tan poco, y sin embargo, los pagos a la banca comercial, interrumpidos por el gobierno radical en abril de 1988, no fueron reanudados. En lugar de ello, las ganancias del comercio exterior, fueron a abultar las cuentas de argentinos en el exterior, cuyo monto se calcula en relación de uno a uno con la deuda.(...)

La conveniencia de los acreedores en países como éstos no dependía del superávit comercial, sino del superavit fiscal, dado que en la Argentina el Estado había asumido el grueso de la Deuda Privada. El dolar alto y la hiperinflación de 1989 licuaron los ingresos del Tesoro y le impidieron adquirir los dólares que debía girar al exterior. En 1990, el atraso del dólar y la petrificación en Títulos estatales del dinero depositado en bancos a plazo fijo, según la recomendación de los acreedores permitieron mejorar la recaudación y con los mismos australes, comprar más divisas. En abril, se reiniciaron los pagos a la banca comercial, por 40 millones de dólares mensuales. (...)

Respetado profesor de Macroeconomía en la UBA, ex economista de FIEL²³³, Guillermo Nielsen pasó más de una década en Bruselas como representante agrícola argentino ante la Comunidad Económica Europea. Designado bajo la presidencia de Galtieri, obtuvo la confirmación del gobierno radical. Aprovechó bien esos años y cuando el flamante gobierno peronista dejó de girarle sus sueldos con pretexto de la Emergencia Económica, regresó al país con una envidiada cartera de "contactos internacionales". Es uno de los

²³³ Fundación de Investigaciones Económicas Latinoamericanas.

pocos argentinos que con sólo levantar el teléfono consiguen una comunicación rápida con el Director-Gerente del Fondo Monetario Internacional, el francés M. Camdessus²³⁴. Swift-Armour lo contrató como Director de Planeamiento Externo y Relaciones Institucionales. En Mayo de 1990, cuando se jubiló el funcionario del frigorífico que impulsaba el trámite de la desgrabación, una de las primeras asignaciones de Nielsen fue sustituirlo. En un mes, el expediente pasó del Subsecretario de Industria y Comercio, Jorge Pereyra de Olazábal al de Economía Carlos Carvallo y al de Hacienda Raúl Cuello. En los primeros días de Junio arribó al despacho del Ministro González. Las maquinarias ya estaban en puerto, con las obras para instalarla avanzadas. Nielsen se dispuso a insistir hasta que se autorizara su importación. Las secretarías le explicaban cada vez que el legajo estaba a estudio del Ministro y le rogaban que llamara la otra semana. Entre Mayo y Agosto de 1990, Nielsen reforzó las llamadas telefónicas con varias visitas a la Secretaría del Ministro. Hasta que un día le dijeron que el expediente "no estaba en la privada y que no se sabía nada". En el mismo lapso fueron los contactos entre el presidente de Swift Oliva Funes y el asesor presidencial, Emir Yoma²³⁵. En Agosto ocurrió la solicitud que dejó todo en claro. El expediente del que dependía una inversión por 140 millones de dólares, o al menos su segunda parte por 71 millones, estaba trabado y seguiría trabado, mientras Swift no pagara un porcentaje a Emir Yoma."²³⁶

²³⁴ Actualmente asesor del Jefe de la Iglesia Católica, Juan Pablo II.

²³⁵ Cuñado del Presidente. Hoy es juzgado por corrupción junto con el ex-presidente C. S. Menem, también por tráfico de armas.

²³⁶ Verbitsky, Horacio. Robo para la Corona. Los frutos prohibidos del árbol de la corrupción. Planeta-Espejo de la Argentina. 1991, págs. 11-17.

Corrupción y privatizaciones en la Argentina

Las estimaciones sobre la magnitud de los recursos que se manejan o involucran en la corrupción a nivel mundial, llegan hasta los 50.000 millones de dólares anuales. Un estudio reciente de Susan Rose-Ackerman lo explica del siguiente modo: “La “alta” corrupción, o corrupción de alto nivel, mueve grandes cantidades de dinero, y a menudo son las empresas multinacionales las que practican los sobornos. Si sólo el 5% de las Inversiones Extranjeras Directas en los países menos desarrollados asumiera la forma de sobornos, el total alcanzaría una suma promedio de 2000 millones de dólares al año. Si el 5% del valor de las importaciones de mercancías fuera desviado para sobornos, el total combinado llegaría a 50.000 millones de dólares.”²³⁷

Dicha autora refiere que uno de los modos en que los funcionarios corruptos pretenden aumentar el monto de los posibles sobornos se da a través de la sobrevaloración de las empresas públicas a privatizar y apunta lo siguiente: “Los ejemplos más conocidos de esto son las condiciones impuestas a las nuevas empresas privadas que limitan la competencia. Por ejemplo, cuando Argentina privatizó la compañía telefónica estatal, dividió el sistema en dos, pero otorgó a cada mitad un monopolio regional. Se puede vender una línea aérea nacional con la promesa de tener acceso exclusivo a ciertas rutas lucrativas. Además, las comisiones ilegales pueden socavar el propio proceso de licitación, lo cual conducirá a la venta de las empresas a inversionistas ineficaces o corruptos” (...) El soborno es una transferencia de la multinacional al funcionario, según el nivel de beneficios relacionado con el proyecto. Así, el funcionario sin escrúpulos tendrá incentivos para utilizar los fondos públicos y emprender otras acciones perjudiciales con el fin de estructurar el negocio para aumentar los beneficios”²³⁸.

El proceso de privatizaciones de Argentina, significó un ‘gigantesco movimiento de debilitamiento de un agente productor –el Estado- y de transferencia de su patrimonio empresarial a otros agentes privados, entre los que prevaleció un pequeño núcleo de ETN’s y grandes Grupos Económicos privados asociados en una alianza compleja.

²³⁷ Rose-Ackerman, Susan. Democracia y alta corrupción. En Revista Internacional de Ciencias Sociales, Nro. 149.

<http://mirror-us.unesco.org/>

Implicó “una nueva vuelta de concentración económica sobre un mapa ya concentrado”²³⁹ y una profunda reestructuración del poder económico en la Argentina. Pero no generó una “nueva oligarquía”, pues los triunfadores ya formaban parte de la elite, ni dejó en manos nacionales el antiguo patrimonio estatal –ya que los intereses extranjeros pasaron a ser los dominantes, por su peso en el conjunto del capital invertido y por su control tecnológico y financiero en las áreas claves privatizadas’²⁴⁰.

²³⁸ Ibid.

²³⁹ Lozano, C. En Revista Noticias, 3/01/1993.

²⁴⁰ Stolovich, Luis. Op. Cit., pág. 390.

Fusiones y adquisiciones

Lo que se ha denominado como la “segunda ola” de de privatizaciones, tiene la peculiaridad de transferir al sector privado actividades antes relegadas exclusivamente al ámbito estatal. Esta “segunda ola” no se ha incorporado del mismo modo que las primeras en iniciar este proceso —cuya particularidad residía en la venta directa de activos estatales. El “modo” por el cual se han operado estas privatizaciones de segunda generación fue mediante “concesiones”, “la que suma a la apertura parcial de nuevos mercados (telefonía celular) y el acceso de la inversión privada extranjera a alguno de los sectores estratégicos o grandes empresas públicas (minería y petróleo). En muchos casos los inversionistas extranjeros se han asociado con firmas locales, como una manera de diversificar los riesgos asociados a estas operaciones. A pesar de no incrementar, por lo menos en un primer momento, la capacidad productiva del país receptor, estas inversiones han permitido “modernizar” algunos servicios (principalmente generación y distribución de energía, transporte y telecomunicaciones)”²⁴¹

Como mencionamos anteriormente, el subsector financiero ha sido uno de los que ha optado por la forma de adquisiciones en su estrategia: “destaca la estrategia adoptada por los bancos españoles, en particular el Santander, El Bilbao Vizcaya (BBV) y el Central Hispano. Gracias a una enérgica estrategia de adquisiciones, estos bancos han logrado una fuerte presencia en la región, especialmente en Argentina, Brasil, Colombia, Chile, México, Perú y Venezuela. En general, estos tres bancos españoles, además del Hong Kong Shanghai Bank Corp. (HSBC) y el banco canadiense Bank of Nova Scotia, estarían abocados a conquistar un decidido liderazgo en el subsector financiero latinoamericano por la vía de su posicionamiento regional.”²⁴²

Por último, agregaremos en este sentido, que el primer sitio de interés estuvo relacionado con las privatizaciones en Argentina, para después emigrar hacia Brasil. Según el Informe del año 1998 de la CEPAL: “El objetivo principal de esta ambiciosa estrategia de compras y cuantiosos planes de inversiones es el mercado brasileño, deficitario de energía. Dada la dimensión de los recursos involucrados, la toma de control de los activos

²⁴¹ La Inversión Extranjera Directa en América Latina y el Caribe, Informe 1998. Págs. 18 y 19.

²⁴² Ibid.

privatizados fue el resultado de la conformación de consorcios integrados por empresas extranjeras de diferentes orígenes asociadas con poderosos grupos locales.”²⁴³

Como consecuencia de la privatización de segunda generación, de empresas públicas de generación y distribución de energía eléctrica, surge un nuevo contingente de inversionistas extranjeros, el cual asume el liderazgo en el sector energético latinoamericano. “En este sentido destacan las empresas chilenas (Enersis, Endesa y Gener) y españolas (Endesa e Iberdrola) y una serie de firmas pioneras de origen estadounidense (AES Corp., Houston Industries Energy Inc.; Southern Electric, CEA, Dominion Energy y CMS Energy)

²⁴³ Ibid.

| Brasil | | | | | | | |
|--------------|----|----------------------|-------------------------|--------------|----|----------------------|-------------------------|
| 1989 | | | | 1999 | | | |
| Empresa | | | Ventas US\$ Millones | Empresa | | | Ventas US\$ Millones |
| E | 3 | PETROBRAS | 11871 | E | 3 | PETROBRAS | 16541.2 |
| E | 5 | ELECTROBRAS | 6367 | E | 11 | ELECTROBRAS | 6114.7 |
| P* | 6 | IBM BRASIL | 5542 | P* | 12 | VOLKSWAGEN | 5200 |
| E | 7 | PETROBRAS DISTRIB | 4166 | E | 13 | PETROBRAS DISTRIB | 5140 |
| P | 9 | ANDRADE GUTIERREZ | 3939 | P* | 14 | CARREFOUR | 5100 |
| P | 10 | M. DIAS BRANCO | 3917 | P* | 16 | GENERAL MOTORS (GMB) | 4600 |
| P* | 11 | GENERAL MOTORS (GMB) | 3504 | P | 22 | VALE DO RIO DOCE | 3901.1 |
| P* | 12 | SHELL | 3440 | P | 23 | IPIRANGA | 3883 |
| P* | 13 | SOUZA CRUZ | 3208 | P* | 26 | SHELL | 3613.6 |
| P | 14 | CR ALMEIDA | 3183 | P | 27 | TELEMAR. | 3478.1 |
| TOTAL VENTAS | | | 48827 | TOTAL VENTAS | | | 57571.7 |

fuente: Revista América Economía, edición especial, año 2000.

Las privatizaciones en Brasil

En mayo de 1997 -luego de haberse promulgado la Ley de Concesiones (Lei das Concessões)-, se produjo la operación de mayor envergadura. El Estado brasileño cedió una participación del 41.7% en la empresa minera Compañía Vale do Rio Doce (CVRD, oficialmente rebautizada como Valecom) por 3.150 millones de dólares -la que fue la cifra más alta hasta ese año en una operación de privatización en América Latina.

Entre 1991 y 1993, las privatizaciones proporcionaron, un precio de venta total de 9077 millones de dólares, resultando los aportes en efectivo menos del 2% hasta diciembre de 1992, así como los Títulos de la Deuda Externa (que significaron algo más del 1%).

Al igual que en el caso argentino, en esta “primera ola” privatizadora, la mayor parte de los desembolsos fueron con títulos de deuda pública a largo plazo (certificados de privatización, debentures de Siderbrás y otros papeles), considerados “monedas pobres”. “Son estas “monedas pobres” las que viabilizaron la participación significativa del capital nacional en las privatizaciones”²⁴⁴. Para 1993, el 64.3% de las ventas se habría hecho efectivo.

En el caso brasileño la inestabilidad generada por el proyecto neoliberal y el escándalo por corrupción, derrocó a un Presidente electo (Collor de Melo) por vías constitucionales y se sucedieron numerosas modificaciones de gabinetes ministeriales. La resistencia al proceso de privatizaciones complicó su concreción, lo retardaron y fueron modificando muchas veces su marco regulatorio.

Los sectores en los que se concentró la privatización brasileña fueron las áreas de Siderurgia, petroquímica y fertilizantes, algunas empresas de navegación, ferrocarriles, electricidad e industria aeronáutica.

De este proceso de privatizaciones los mayores ganadores fueron grupos económicos nacionales. Interviniendo en las “privatizaciones” de empresas estatales, para luego ir adquiriendo participaciones en otras empresas estatales vendidas, como ejemplo podemos citar que CVRD compró acciones de CSN (9.4%), Usiminas (14.7%) y CST. En el caso

²⁴⁴ Bydalek, Paul. Reporte. En: Privatization in Latin America. Latin Finance. Florida, 1993.

de fondos públicos previsionales (caso de Previ), también estuvieron permanentemente activos en el proceso de privatizaciones, adquiriendo acciones de Acesita y Usiminas.

Los principales grupos económicos nacionales con intervención en los procesos de privatización fueron los grupos bancarios e industriales.

Los Grupos Bancarios, (Bozano-Simonsen; Bamerindus, Bradesco, Nacional, Real, Safra, Unibanco, Económico), por su parte, se ligaron a otras áreas nuevas con las que no tenían relación anterior, como la siderúrgica y la petroquímica.

El crecimiento de la IED, para Brasil, entre 1990 y 1999 no tiene antecedentes: para el período que señalamos el monto de los capitales extranjeros captados pasó de unos 1000 millones de dólares a 31.000 millones de dólares.

A partir de la desregulación operada en 1995, Brasil ha pasado a ser el primer receptor latinoamericano de IED y el segundo entre los países en desarrollo.

La orientación productiva y de la IED que se conducía hacia Brasil, se orientaba al sector manufacturero (CEPAL, 1998a, Cap.2), para así aprovechar las ventajas ofrecidas por el enorme mercado interno que junto con políticas comerciales restrictivas e incentivos al desarrollo industrial, Brasil logró contar con la mayor presencia de las empresas multinacionales: "384 entre las 500 más importantes del mundo"²⁴⁵ están localizadas en Brasil.

En 1998, más del 50% de los ingresos netos de IED se dirigió a este sector que desplazó así, al manufacturero.

Uno de los "determinantes" en la entrada de la IED a la región ha sido la privatización de empresas de servicios públicos y la urgente necesidad de modernizar la infraestructura del país resultando vitales por consiguiente en la evolución de los ingresos netos de la IED. Pero es hasta 1998, cuando se abre el acceso para la IED al área de infraestructura: telecomunicaciones y distribución de energía eléctrica, y también por otra parte, el sistema financiero.

Las empresas más activas en el sector de los servicios han sido las mismas que intervinieron en el proceso de privatizaciones argentino: Telefónica de España, Portugal Telecom, Italia Telecom y MCI WorldCom (telecomunicaciones), Carrefour

²⁴⁵ SOBEET, 1999. Citado en: La Inversión Extranjera Directa en América Latina y el Caribe, Informe 1999.

Supermarché, Casino-Guichard (comercio minorista), AES Corporation, Enron Corporation, Endesa España, Iberdrola y Tractebel (energía eléctrica y gas natural) y ABN-Amro Bank, Banco Bilbao Vizcaya Argentaria y Banco Santander Central Hispano (banca y seguros). Para 1998, según el Informe de 1999, sobre América Latina y el Caribe de la CEPAL: “la participación en las ventas de las empresas de servicios en su conjunto (telecomunicaciones, energía eléctrica y comercio) se situó entre las cien mayores extranjeras (24%), a un nivel ligeramente superior al de la industria automotriz y de partes de vehículos (23%), hasta entonces el principal foco de atracción de la IED en Brasil. Como consecuencia de esto, entre las 500 mayores empresas de la economía brasileña, el número de aquellas con participación extranjera subió de 170 a 209 entre 1997 y 1998²⁴⁶.

El centro de las privatizaciones del patrimonio público fue llamado “Sistema Telebrás” y está formado por 32 empresas estatales que prestaban servicios de telecomunicación en diversos segmentos del mercado.

El sistema está a cargo de un grupo privado local. La primera “fase” se inicia a fines de 1997 y consistió en la licitación de 10 nuevas concesiones regionales para operar en la “banda B” de telefonía móvil.

²⁴⁶ Según información vertida en la Revista Exame, 1999)

Inversión Extranjera Directa IntraMercosur

Para 1996, el Mercosur había absorbido el 35% del total de los flujos de IED destinados hacia América Latina, como respuesta a la apertura y el programa de privatizaciones llevado a cabo por Brasil. El total de flujos recibidos por Brasil representa en ese entonces un monto aproximado de 10.000 millones de dólares.

Para el año 1995 la IED argentina en Brasil alcanzó un total de 978 millones de dólares. Según estimaciones de algunos analistas, alrededor de 400 empresas brasileñas están radicadas en Argentina y unas 80 empresas argentinas han iniciado operaciones en Brasil. Resulta relevante mencionar que una cuarta parte de estas iniciativas bilaterales de inversión se concentran en la industria automotriz -un tercio involucra a filiales locales de empresas transnacionales productoras de vehículos.

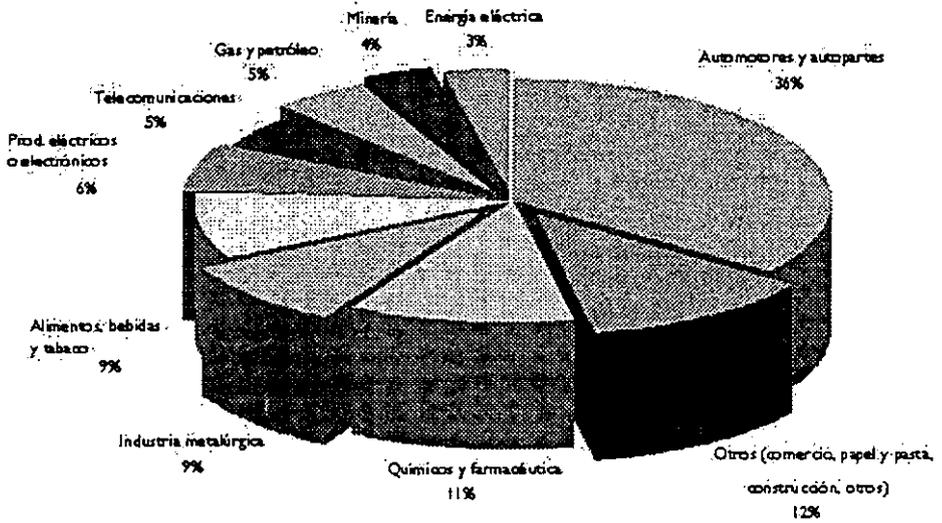
Chile, por otra parte, ha resultado ser el inversor internacional más activo del continente después de Estados Unidos y Canadá -hasta 1996. Para el quinquenio 1990-1995, los flujos de IED chilena -la mitad de ellos destinados al Mercosur-, pasaron a más de 870 millones de dólares.

Gráfica 22

Mercosur

Destino de la IED por Sectores

(año 1996)



Fuente: Gobierno de la República Argentina, Reporte sobre el Mercado Común del Sur.

Sectores de destino de IED 1990-1996

La progresión de la IED en la década del noventa se ha dado principalmente en el sector automotor, las industrias de bebidas, productos químicos, alimentos y papel. A partir de 1996 -tendencia la cual **no** ilustra nuestra Gráfica Nro. 22- el sector de los servicios ha cobrado creciente importancia, en particular el transporte aéreo, los servicios bancarios y los financieros.

El sector automotor es el más dinámico -siendo el único indicador en el que coinciden todas las fuentes.

Conclusión

La sobredeterminación financiera en un bloque regional periférico

La Inversión Extranjera Directa (IED) continúa con la tendencia de concentrarse mayoritariamente en los países que conforman la Triada para la década del noventa.

El hecho de que se haya visto potenciado el incremento de la IED en el Mercosur estuvo ligado al proceso de desregulación financiera y de apertura comercial, que permitieron el ingreso indiscriminado en la economía regional y la reestructuración violenta de las economías locales.

Nuestra hipótesis es que la IED ha sido el mecanismo de despojo de la década, que ha permitido transferir recursos hacia las multinacionales. Se argumenta que el *comercio intrafirma* es lo que puede explicarnos la conformación de bloques regionales periféricos.

Existe una gran literatura que se refiere al comportamiento de la IED, y su importancia en el desarrollo tanto en lo relacionado con las economías regionales latinoamericanas, como respecto a la economía mundial.

Con relación a este segundo aspecto, el argumento está ligado a la importancia que tendría la competencia y el comercio exterior para las economías desarrolladas. Al referirnos a este argumento -al cual hemos hecho alusión en varios segmentos de este trabajo-, podemos agregar que en primera instancia, las economías desarrolladas siguen teniendo su base en los mercados internos de sus respectivos países, y que su economía continúa apoyándose en la producción manufacturera que es la que le permite generar mayor valor agregado²⁴⁷, así como cuenta con un capital monopolista de estado -que se ha "regionalizado" en la Triada-, y que subsidia a las transnacionales, con el fin de aumentar su competitividad a nivel mundial.

Según las investigaciones realizadas, la IED habría aumentado y concedido ventajas a los países desarrollados, reforzando la conducta oligopólica característica de los mercados actuales. La dimensión financiera aparece como sobredeterminante, al convertirse en el

²⁴⁷ No se niega la importancia del desarrollo tecnológico, por el contrario se sostiene que este sector se encuentra fuertemente subsidiado en los países que conforman la Triada.

canal que le permite al capital sortear la crisis, mediante una transferencia de recursos 'extras' provenientes de 'fondos de inversión', –entre las otras variables de las transferencias de excedentes existentes.

Una reestructuración tal, generada sobre la base de una forma de acumulación que conlleva una concentración monopólica de magnitudes desproporcionadas, así como el control de los mercados mundiales, ejercido por un grupo de multinacionales concentradas en pocos sectores productivos, puede realizarse sólo a través de este *mecanismo financiero* –el cual ha permitido el desarrollo del patrón de acumulación neoliberal.

En América Latina y para el caso del Mercosur, esta fase de acumulación ha resultado en la consolidación de grupos económicos locales ligados al gran capital, que aparecen como los únicos beneficiados en este proceso de *regionalización abierta*.

La reestructuración inducida de la producción ha permitido dismantelar los encadenamientos productivos característicos de la época donde primó el modelo de sustitución de importaciones en la región y donde también resultaron “compensados” dichos grupos económicos locales.

La reorientación de dichos grupos y el cambio en sus alianzas es el producto de la crisis mundial financiera que ha obligado a los sectores más débiles dentro de la economía mundial a fusionarse con el gran capital para no desaparecer en el periodo en que la crisis arrasa con todo el capital mediano y pequeño que no puede competir ante la gran concentración oligopólica que domina los mercados mundiales.

La regionalización pues, si se presenta como un nicho de mercado “fabricado” mediante políticas públicas concertadas en el Consenso de Washington, en la esfera de la circulación aparece como el mecanismo que permite optimizar recursos y costos a las filiales de las multinacionales en un contexto donde la guerra económica incluye la disputa por el espacio geográfico.

c. La producción en el Mercosur

Introducción

La producción será analizada desde tres ángulos en este trabajo.

En principio, observaremos las transformaciones operadas en el modo de producción por sectores para los países miembros del Mercosur y para la región como un todo. El objetivo será analizar qué ramas y tendencias resultan ser las cardinales, en el modo de acumulación regente para el proceso que se investiga.

En segundo lugar, plantearemos la estrecha relación vinculante que existe en el presente modo de acumulación actual entre crecimiento y desarrollo del capital, por un lado; y aumento progresivo de la pobreza, polarización y desempleo. Además estas últimas características se plantean como cambios estructurales para la región del Mercosur.

En este sentido, el análisis del mercado de trabajo se abordará analizando las reformas y su relación dialéctica con el modo de acumulación vigente.

En tercer lugar, nos referiremos a la fase de realización de la producción, donde realizamos una somera descripción de la relación entre exportaciones y producto bruto interno para el Mercosur. Las ramas en las cuales se destaca el aumento de las exportaciones regionales, ilustra de forma convincente porqué hablamos de modelo secundario exportador.

Por otra parte, el sector automotor se muestra como la rama industrial más dinámica del Mercosur. Por ser de propiedad extranjera en forma mayoritaria, y por estar íntimamente relacionado con la forma que asume el modo de producción de las transnacionales en el Mercosur, analizaremos este sector en un segmento aparte.

c.1. Flexibilización productiva en el Mercosur

Si en los apartados precedentes ha quedado de manifiesto la creciente gravitación de la inversión externa tanto en la fase formativa como en el proceso de valorización del capital bajo el nuevo patrón de desarrollo, y muy en especial el hecho de que éste se ha configurado y desplegado sobre la base de violentas políticas de ajuste, apertura y liberalización que han provocado dramáticos impactos en los indicadores de empleo y remuneración salarial (con la conocida secuela en términos de lo que se ha dado en denominar flexibilización y reconversión laboral), la revisión de su interacción y efectos sobre algunas variables que definen el perfil y desempeño del mercado interno nos dará cuenta de su carácter esencialmente marginador y excluyente.

Desde esta perspectiva, la nueva lógica de reproducción del capital no solo impide que el mercado interno se convierta en un eje dinámico de crecimiento y genere las "condiciones" para afirmarlo como crónicamente incapaz de asumir tal función, sino que además y en consecuencia, le confiere un creciente peso e importancia a la actividad exportadora y al mercado externo, induciendo una retracción del mercado interno y regional, a favor del comercio y la producción intrafirma de las grandes multinacionales y holdings que controlan y poseen –por todos los medios–, el modo de producción en el Mercosur.

Las transformaciones en la estructura productiva del Mercosur puede verse reflejada en algunos indicadores. Si cotejamos los cambios respecto a algunos patrones que verifican que se alcanzó un determinado nivel dentro del *paradigma tecnológico*, podremos observar el alcance de dicha transformación en la estructura productiva.

En principio, se toma en cuenta lo que los especialistas llaman racimos o constelaciones de tecnologías (clusters) que se espera tengan efectos radicales y generalizados, y que impulsen la inversión por períodos de veinte o treinta años. Lo que distingue a los *racimos* de las innovaciones aisladas, es que pueden impactar en varias ramas del sector económico o dar lugar –aunque a menos sectores–, a cambios en los métodos de organización y dirección.

“El otro elemento a considerar y que junto al cambio de paradigma tecnológico, sería el sustento para la consecución de una nueva fase expansiva y de ampliación en la escala y los ritmos de acumulación de capital, ha sido analizada desde dos tradiciones o escuelas teóricas: el regulacionismo francés²⁴⁸ y el enfoque neo-schumpeteriano de la escuela de Sussex Inglaterra –donde han destacado Christopher Freeman y Carlota Pérez.

Nos referimos a que el impacto de la nueva tecnología –según su amplitud y productividad-, se acompaña de cambios en la estructura social, en la organización estatal y además a nivel institucional. Los conceptos propuestos para el análisis de esta articulación son: el del Régimen de Regulación propuesto por la Escuela Regulacionista, y el referido al Sistema socio-institucional propuesto por Freeman y Pérez.

A nuestro juicio: con el estallamiento de la crisis de la deuda externa, los países latinoamericanos experimentan una masiva transferencia de recursos hacia los países centrales y hacia la banca acreedora. Al no acceder a nuevos préstamos, los gobiernos de América Latina apelan a *dos expedientes* para acrecentar los excedentes y cumplir las obligaciones de pago. Apelan a los ingresos de exportación y a drásticos recortes en el gasto público para pagar la deuda. La estrategia de orientación hacia las exportaciones (que para algunos autores significó un cambio hacia el patrón de acumulación secundario exportador o de variante neoliberal), fue particularmente desastrosa para los trabajadores y los sistemas productivos en un contexto mundial de debilitamiento de los precios relativos, desvalorizaciones masivas, reducción a los subsidios, etc.

La reorientación económica externa se desarrolla a través de la producción de mercancías en plantas pequeñas articuladas a la red internacional, sobre la base de combinar tecnologías trabajo barato y de variada calificación. En las industrias orientadas hacia la exportación, dominadas o conducidas por las transnacionales y sus filiales, predominan las actividades de ensamblaje y maquila, y que se desarrollan en las llamadas “zonas francas”. ”²⁴⁹

El despliegue del patrón de acumulación neoliberal combina en el caso del Mercosur, en una caracterización generalizable para América Latina, el propósito de reinserción internacional, a partir de las políticas de apertura y liberalización con la cesión de un

²⁴⁸ Que se puede escindir a su vez entre la Escuela de Gerard de Bernis y Lipietz o Aglietta.

²⁴⁹ González Casanova, P. y Gandarilla S. J. G. En: *Poder y pobreza en el mundo actual: hacia un análisis de las transferencias de excedentes*. En preparación.

enorme poder y espacios de actuación del sector público al sector privado, en específico al sector privado monopolístico. El *proceso de especialización productiva*, registra el predominio de dos tipos de actividades; de un lado, las que se apoyan en la dotación natural de recursos para la producción de bienes elaborados y semi-elaborados (primarios y agroindustriales), y del otro, las plantas de ensamblaje y los complejos automotrices, etc. No se puede hablar de la creación o articulación de un núcleo tecnológico endógeno, y el aumento de eficiencia y rentabilidad han tenido por base el recorte de personal; la elevación de la intensidad productiva y los procesos asociados a la flexibilidad laboral.

Para el caso de la situación en América Latina o mejor en el caso del esquema subregional del Cono Sur del continente –Mercosur–, los estudios que sobre los sistemas productivos y los cambios que al nivel de la acumulación de capital se verificaron con la aplicación de los criterios neoliberales de conducción económica, acarrear una serie de limitaciones, pues se trata de estudios por sectores o ramas productivas, o limitado a unos cuantos países con estas limitaciones pretendemos en las subsiguientes partes del trabajo referirnos al comportamiento de la industria automotriz (ahí es donde comienza el Mercosur, el sector más importante dentro de la industria manufacturera, las mayores transnacionales, etc.) como ejemplo de los cambios en los sistemas productivos, organizativos y de recambio tecnológico y al proceso más generalizado en los cuatro países del Mercosur, y de toda América Latina y que impacta en el mercado de trabajo, nos referimos a la flexibilización laboral.

c.1.a. La Flexibilización laboral

DESEMPLEO

“Estas últimas líneas las escribo yo (Nora – la desocupada-), ya que después de hacerme los exámenes preocupacionales, y habiendo completado papeles, que seguramente ya tendrán otra utilidad, el último viernes de enero encuentro un mensaje en el contestador.

En el mismo, se me informaba que como los dueños del Alto Palermo, Buenos Aires Dessing y algún otro shopping, también tienen negocios en Brasil, y dado los problemas que ese país tiene con la bolsa, se vieron perjudicados y cancelaron la toma de personal. Sufrí, lo que se dice, el efecto banana”

Nora Caggiano

A reserva de tratar con detenimiento más adelante la situación de la industria automotriz vista desde el prisma del predominio de las corporaciones multinacionales y sus filiales, pasamos a continuación a analizar las políticas de flexibilidad laboral y la situación del mercado de trabajo en los países del Mercosur. Para el sociólogo español, Marcos Roitman con las políticas de flexibilidad del trabajo:” Los cambios en la estructura social y en las relaciones industriales mezclan relaciones industriales fordistas con formas de explotación propias del colonialismo interno. (...)De tal manera que se trata de organizar e imponer formas de trabajo y salariales adecuadas al proyecto dominante. Es decir: 1) organizar el proceso de trabajo; 2) establecer la jerarquía de las cualificaciones; 3) determinar la movilidad de los trabajadores (dentro y fuera de la empresa); 4) definir el principio de formación del salario-directo e indirecto; y 5) establecer las formas de utilización de la renta salarial”²⁵⁰. Lo cual, expresando en forma esquemática la flexibilidad laboral significaría el paso de un Estado de Bienestar con las especificidades propias de la región latinoamericana, hacia un estado que algunos autores han caracterizado como “empresarial”²⁵¹.

²⁵⁰ En La Jornada, 19 de octubre de 2000, página 16.

²⁵¹ Si bien como se precisó en el primer capítulo disentimos parcialmente con esta caracterización del Estado, entendemos su “funcionalidad” explicativa sobre todo para el análisis del modo de producción. Además aquí, tratamos de expresar o sintetizar el debate presente en torno a la temática en cuestión.

Cuadro N° 24: MERCOSUR. Porcentaje de Ocupados Pobres en cada Tipo de Empresa e Inserción Ocupacional. Zonas Urbanas 1994

| trab. | Total ocupados a/ Empresas de menos de 5 trab | Asalar. sector Público b/ Empleados domésticos | Empresas de más de 5 Trab. | | | |
|----------------------------|--|---|----------------------------|----|----|----|
| Indep. no prof ni técnicos | | | | | | |
| Argentina | 5 | - | 5 | 7 | 10 | 3 |
| Brasil | 37 | - | 31 | 47 | 55 | 41 |
| Paraguay | 27 | 13 | 38 | 36 | 29 | 33 |
| Uruguay | 6 | 2 | 6 | 7 | 13 | 9 |

Fuente: Construido en base a "Panorama Social de América Latina 1996", CEPAL 1997.

a. El total no suma necesariamente 100, porque se ha excluido a los empleadores, a los profesionales y técnicos.

b. En Argentina y Brasil, los trabajadores del sector público se incluyen entre los trabajadores de empresas que ocupan más de 5 personas.

En el caso del Mercosur, las características básicas del mercado de trabajo parecen ser: *"...un auge de los mecanismos de subcontratación de actividades (transporte, limpieza, mantenimiento, seguridad, etcétera) en las grandes empresas, reemplazando trabajos relativamente buenos por trabajo precario. Por otro lado, se produce un descenso del empleo en el sector público. La estructura de los salarios se modifica, se privilegia el pago a destajo y por tanto variable en detrimento de los salarios fijos por jornada. En los 80's se constata también el grave deterioro tanto de los salarios mínimos legales como de los salarios medios reales"* (Di Filippo, 1995).

Comparando los años 1995-1996 con el año 1980, se puede apreciar que el desempleo en Argentina y Uruguay es bastante mayor. También lo es en Paraguay. En Brasil, la desocupación es menor, sin embargo, en el conjunto –sobre todo si consideramos 1996– las diferencias con 1980 son notables.

Argentina muestra en forma categórica el impacto de la reestructuración productiva sobre la ocupación.

Brasil si bien aplica el neoliberalismo, su ejecución no es tan desenfrenada. Es más pragmática en su apertura externa y en relación al propio MERCOSUR. Esto se refleja en los niveles de desempleo, que si bien son importantes, en toda la década del 90 no han superado el 6%.

De los otros dos países del MERCOSUR llama la atención la situación de Uruguay. De 1990 a 1994, el desempleo fue cercano al 9%.

El comportamiento de las remuneraciones ha sido diferenciado por periodos en los países del MERCOSUR. En Argentina, en la crisis de inicios de los 80's, los salarios medios reales bajaron casi en un 20% en 1982 en relación a 1980 (CEPAL, 1991). A partir de 1985-86, se desarrolla una clara tendencia a la disminución de las remuneraciones medias reales hasta 1990. En 1996, las remuneraciones medias reales prácticamente no subieron en relación a las de 1990.

Las series más largas muestran un interesante fenómeno a destacar. En la década de los 80's, los salarios medios reales en Río de Janeiro y en Sao Paulo aumentan, a pesar de la crisis de inicios de los 80's y su manifestación durante toda la década.

En los 90's, en ambas ciudades, el movimiento de los salarios es más homogéneo y con tendencias a permanecer a niveles por debajo o en torno a las remuneraciones medias reales de 1990.

El comportamiento del salario medio real, por ser un promedio, oculta el problema de la dispersión salarial y la verdadera situación del grupo de trabajadores con remuneraciones bajas.

En 1993, en Argentina, Brasil y Uruguay, los salarios mínimos habían disminuido a la mitad de lo que fueron en 1980.

Una comparación rápida de la evolución del salario mínimo y de las remuneraciones medias señaladas en el punto anterior, muestran para Argentina, Brasil y Uruguay un importante incremento de la brecha entre salario mínimo y medio. La separación entre ambos tipos de salarios se ha acentuado en la década de los noventa.

Para Brasil, según cifras de la CEPAL, la dispersión salarial es clara desde 1980 a 1993.

En los 90 se observa una dispersión mucho más acentuada, el salario mínimo y el medio tienen movimientos opuestos. El salario mínimo se mantiene muy bajo y el salario medio aumenta.

Para Argentina la evolución de las remuneraciones medias reales de 1985 a 1990 disminuyeron en un 36%, y durante los 90's se han mantenido sin mayores modificaciones. Por lo tanto, en 1996 estas son menores a las de 1980 en más de 22%. El salario mínimo ha caído mucho más que las remuneraciones medias. Esto, estaría mostrando un fuerte crecimiento de la dispersión salarial.

En relación a Paraguay, la dispersión salarial aparece muy acentuada. Los profesionales y técnicos aumentaron sus remuneraciones en un 72%; en tanto, los asalariados del sector público y privado aumentaron en un 23%. Los trabajadores de baja productividad, a diferencia de las dos categorías anteriores bajaron su participación en un 17%. Paraguay es el país en que la dispersión salarial más ha aumentado desde 1990 a 1994.

En Uruguay la dispersión está presente pero en menor medida que en el caso de Paraguay. Los profesionales y técnicos aumentaron sus remuneraciones en un 60% y los de más baja remuneraciones lo aumentaron sólo en un 15%.

Las características y las formas en que se ha implementado el modelo determinan en gran medida la distribución del ingreso entre los empresarios y los trabajadores en la producción anual. En la distribución influyen fuertemente los problemas de concentración y centralización de capitales, las privatizaciones y en general, todos aquellos aspectos ligados a la propiedad de las empresas y de otras formas de capital.²⁵²

En conclusión: Remuneraciones bajas y desocupación son elementos directamente ligados a la modalidad de acumulación capitalista en los países de América Latina. En nuestra opinión, estas son características estructurales de larga duración. La pobreza también se explica asociando los factores anteriores al número de personas dependientes en el hogar. Esta situación, ha sido estudiada para la economía chilena y en particular para las diferentes ramas del sector industrial (Agacino y Leiva, 1994. Agacino y Echeverría 1995).

“De esos estudios se concluye que la pobreza aún en las condiciones de haber disminuido un poco se produce en la actualidad en el modelo mismo. El modelo produce muchos trabajadores pobres. Esto se debe al trabajo precario que ocasiona todos los elementos vinculados a la flexibilidad laboral”²⁵³.

²⁵² Caputo, Orlando y Galarce, Graciela en: *Aspectos de la situación social en los países del Mercosur: Una Visión Crítica*. Octubre, 1997. <http://rcdem.buap.mx/Sem>

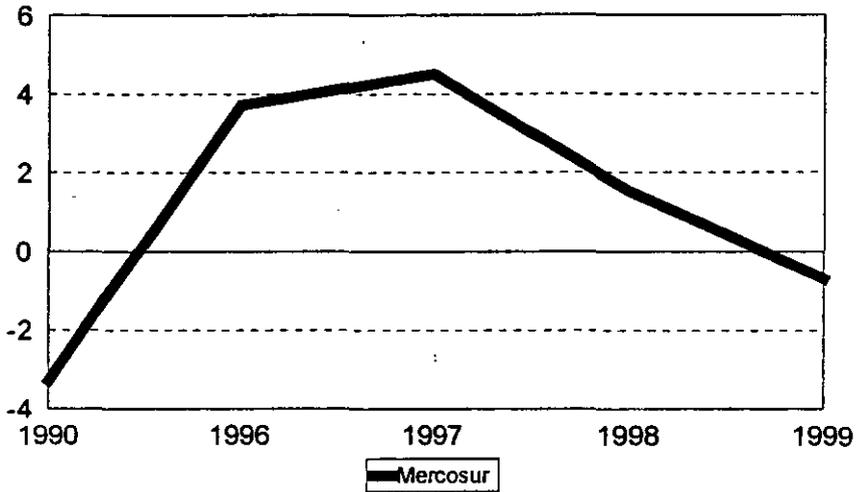
²⁵³ *Ibidem*

Anexo estadístico

Gráfica 23

MERCOSUR: Producto Bruto Interno Real

Tasas de crecimiento promedio anual en porcentajes

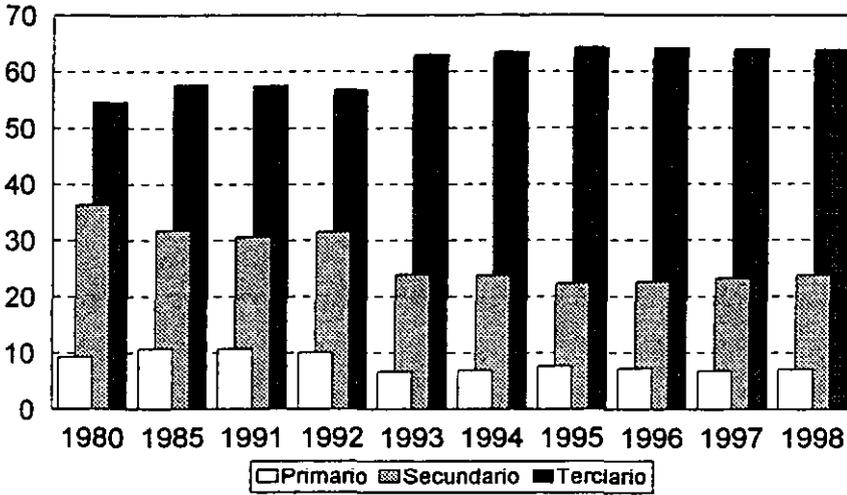


Fuente: IRELA

Gráfica 24

Argentina

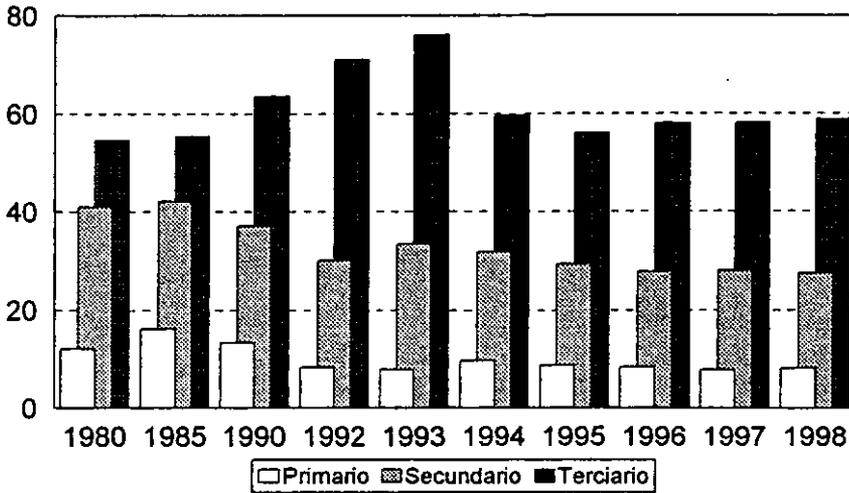
Participación de los Sectores, en porcentajes del PIB



Gráfica 25

Brasil

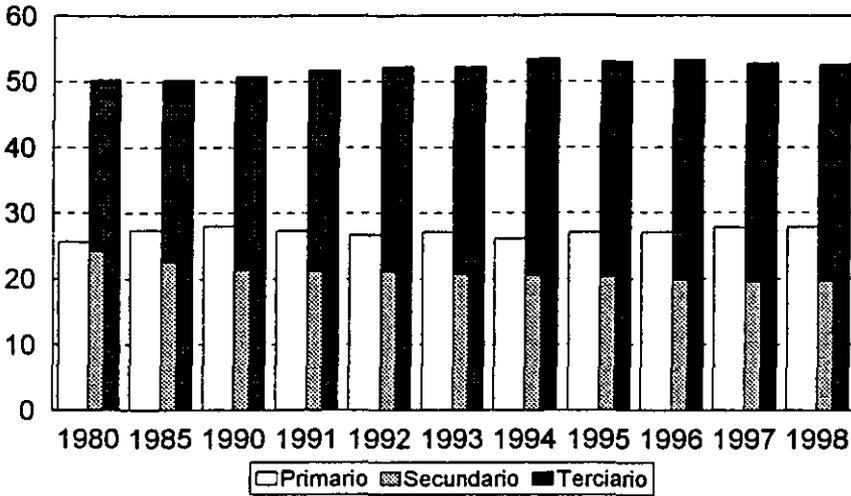
Participación de los Sectores, en porcentajes del PIB



Gráfica 26

Paraguay

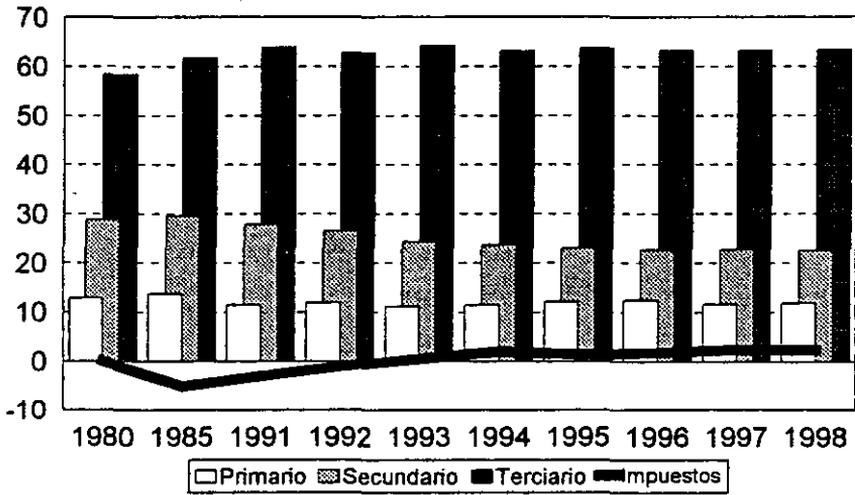
Participación de los Sectores, en porcentajes del PIB



Gráfica 27

Uruguay

Participación de los Sectores, en porcentajes del PIB

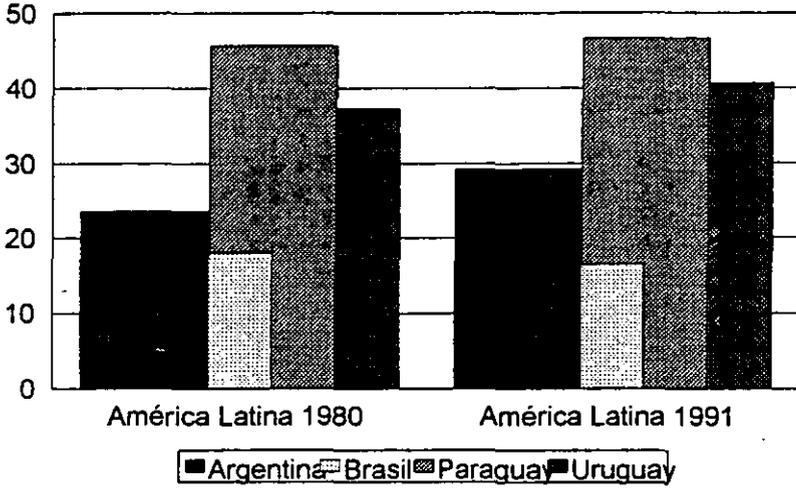


Gráfica 28

El comercio con América Latina en el Mercosur

Exportaciones hacia America Latina

Países miembros del Mercosur. 1980-1991



Fuente: CEPAL. El Regionalismo abierto en America Latina, 1994.

Cuadro 25

PIB para los países miembros del Mercosur por Sectores.

Brasil

Producto Interno Bruto por Sectores

A precios corrientes de mercado

| | 1980 | 1985 | 1990 | 1992 | 1993 | 1994 | 1995 | 1996 | 1997 | 1998 |
|--------------------------------------|--------------|---------------|-----------------|--------------|----------------|-----------------|-----------------|-----------------|---------------|-----------------|
| Primario | 1359.0 | 190.1 | 3457400.0 | 52.7 | 1103.6 | 33648.5 | 56437.6 | 64428.2 | 67789.9 | 73112.2 |
| Agricultura | 1232.0 | 149.3 | 2989300.0 | 43.6 | 955.5 | 30457.6 | 51492.8 | 57811.2 | 60884.4 | 67892 |
| Minas y canteras | 127.0 | 40.8 | 468100.0 | 9.1 | 148.1 | 3190.9 | 4944.8 | 6617 | 6905.5 | 5220.2 |
| Industria | 4642.0 | 497.7 | 9617500.0 | 192.5 | 4716.6 | 111131.8 | 189447.3 | 215485.5 | 242094.8 | 246520.5 |
| Industria Manufacturera | 3812.0 | 424.6 | 7532800.0 | 149.4 | 3672.3 | 82835.7 | 136739.1 | 149342.7 | 164707.9 | 163729.6 |
| Construcción | 830.0 | 73.1 | 2084700.0 | 43.1 | 1044.3 | 28296.1 | 52708.2 | 66142.8 | 77386.9 | 82790.9 |
| Servicios | 6183.0 | 655.2 | 16446500.0 | 455.3 | 10731.9 | 208046.5 | 362503.5 | 452113 | 503327.4 | 528687.1 |
| SubTotal | 12184.0 | 1343.0 | 29521400.0 | 700.5 | 16552.1 | 352026.8 | 608388.4 | 732026.7 | 813212.1 | 848319.8 |
| Impuestos | -872.0 | -159.5 | -3621300.0 | -59.5 | -2455.0 | -3622.1 | 37803.1 | 46860 | 50898.9 | 51494.3 |
| Total | 11312 | 1183.5 | 25900100 | 641 | 14097.1 | 349204.7 | 646191.5 | 778886.7 | 864111 | 899814.1 |
| Participación de los Sectores | | | | | | | | | | |
| <i>En Porcentajes del PIB</i> | | | | | | | | | | |
| Primario | 12.0 | 16.1 | 13.3 | 8.2 | 7.8 | 9.6 | 8.7 | 8.3 | 7.8 | 8.1 |
| Secundario | 41.0 | 42.1 | 37.1 | 30.0 | 33.5 | 31.8 | 29.3 | 27.7 | 28.0 | 27.4 |
| Terciario | 54.7 | 55.4 | 63.5 | 71.0 | 76.1 | 59.6 | 56.1 | 58.0 | 58.2 | 58.8 |
| Impuestos | -7.7 | -13.5 | -14.0 | -9.3 | -17.4 | -1.0 | 5.9 | 6.0 | 5.9 | 5.7 |
| Total | 100.0 | 100.0 | 100.0 | 100.0 | 100.0 | 100.0 | 100.0 | 100.0 | 100.0 | 100.0 |

Fuente: Gandarilla Salgado, José G. *La producción en el Mercosur*, Mimeo, 2000. En base a Anuario Estadístico de América Latina y el Caribe 1999.

Cuadro 26

Uruguay Producto Interno Bruto por Sectores

A precios constantes de mercado, para 1980 a precios de 1978, de 1983 en adelante a precios de 1983=100.

| | 1980 | 1985 | 1991 | 1992 | 1993 | 1994 | 1995 | 1996 | 1997 | 1998 |
|--------------------------------------|--------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|
| Primario | 3782 | 24016 | 24871 | 27881 | 26919 | 29388 | 30385 | 32972 | 32600 | 34462 |
| Agricultura | 3408 | 23505 | 24519 | 27476 | 26470 | 28907 | 29804 | 32347 | 31957 | 33735 |
| Minas y canteras | 374 | 511 | 352 | 405 | 449 | 481 | 581 | 625 | 643 | 727 |
| Industria | 8526 | 51953 | 60580 | 62372 | 58856 | 61005 | 58154 | 60504 | 63816 | 66210 |
| Industria Manufacturera | 6980 | 44474 | 54464 | 55296 | 50328 | 52361 | 50877 | 52918 | 56011 | 57317 |
| Construcción | 1546 | 7479 | 6116 | 7076 | 8528 | 8644 | 7277 | 7586 | 7805 | 8893 |
| Servicios | 17292 | 108491 | 139385 | 147764 | 155555 | 162605 | 161347 | 168512 | 177039 | 185370 |
| Sub Total | 29600 | 184460 | 224836 | 238017 | 241330 | 252998 | 249886 | 261988 | 273455 | 286042 |
| Impuestos | 0 | -9043 | -6694 | -2695 | 1041 | 4747 | 3336 | 4604 | 6615 | 6607 |
| Total | 29600 | 175417 | 218142 | 235322 | 242371 | 257745 | 253222 | 266592 | 280070 | 291649 |
| Participación de los Sectores | | | | | | | | | | |
| <i>En Porcentajes del PIB</i> | | | | | | | | | | |
| Primario | 12.8 | 13.7 | 11.4 | 11.8 | 11.1 | 11.4 | 12.0 | 12.4 | 11.6 | 11.8 |
| Secundario | 28.8 | 29.6 | 27.8 | 26.5 | 24.3 | 23.7 | 23.0 | 22.7 | 22.8 | 22.6 |
| Terciario | 58.4 | 61.8 | 63.9 | 62.8 | 64.2 | 63.1 | 63.7 | 63.2 | 63.2 | 63.3 |
| Impuestos | 0.0 | -5.2 | -3.1 | -1.1 | 0.4 | 1.8 | 1.3 | 1.7 | 2.4 | 2.3 |
| Total | 100.0 | 100.0 | 100.0 | 100.0 | 100.0 | 100.0 | 100.0 | 100.0 | 100.0 | 100.0 |

Fuente: Gandarilla Saigado, José G. La producción en el Mercosur. Mimeo, 2000. En base a Anuario Estadístico de América Latina y el Caribe 1999.

Cuadro 27

Paraguay
Producto Interno Bruto por Sectores
A precios constantes de mercado, 1982=100.

| | 1980 | 1985 | 1990 | 1991 | 1992 | 1993 | 1994 | 1995 | 1996 | 1997 | 1998 |
|--------------------------------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|
| Primario | 178193 | 209115 | 259685 | 258307 | 258754 | 272884 | 271525 | 293147 | 296878 | 312439 | 313231 |
| Agricultura | 172524 | 206042 | 255385 | 253792 | 254013 | 268201 | 266608 | 288089 | 291745 | 307202 | 307863 |
| Minas y canteras | 2669 | 3073 | 4300 | 4515 | 4741 | 4683 | 4917 | 5058 | 5133 | 5237 | 5368 |
| Industria | 165586 | 172277 | 197531 | 200624 | 203724 | 208166 | 212420 | 219358 | 217542 | 220347 | 220002 |
| Industria Manufacturera | 120422 | 127129 | 149045 | 150684 | 151287 | 154313 | 156628 | 161327 | 157778 | 157462 | 159037 |
| Construcción | 45164 | 45148 | 48486 | 49940 | 52437 | 53853 | 55792 | 58023 | 59764 | 62885 | 60965 |
| Servicios | 343987 | 384766 | 478181 | 491277 | 504834 | 526327 | 554682 | 574912 | 586738 | 596896 | 591706 |
| SubTotal | 684686 | 766158 | 927317 | 950288 | 967312 | 1007377 | 1038547 | 1087409 | 1101158 | 1129682 | 1124939 |
| Impuestos | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Total | 684686 | 766158 | 927317 | 950288 | 967312 | 1007377 | 1038547 | 1087409 | 1101158 | 1129682 | 1124939 |
| Participación de los Sectores | | | | | | | | | | | |
| <i>En Porcentajes del PIB</i> | | | | | | | | | | | |
| Primario | 25.6 | 27.3 | 28.0 | 27.2 | 26.7 | 27.1 | 26.1 | 27.0 | 27.0 | 27.7 | 27.8 |
| Secundario | 24.2 | 22.5 | 21.3 | 21.1 | 21.1 | 20.7 | 20.5 | 20.2 | 19.8 | 19.5 | 19.6 |
| Terciario | 50.2 | 50.2 | 50.7 | 51.7 | 52.2 | 52.2 | 53.4 | 52.9 | 53.3 | 52.8 | 52.6 |
| Impuestos | 0.0 | 0.0 | 0.0 | 0.0 | 0.0 | 0.0 | 0.0 | 0.0 | 0.0 | 0.0 | 0.0 |
| Total | 100.0 | 100.0 | 100.0 | 100.0 | 100.0 | 100.0 | 100.0 | 100.0 | 100.0 | 100.0 | 100.0 |

Fuente: Gandarilla Salgado, José G. La producción en el Mercosur. Mimeo, 2000. En base a Anuario Estadístico de América Latina y el Caribe 1999.

Cuadro 28

Argentina
Producto Interno Bruto por Sectores

A precios constantes de mercado de 1980 a 1992, 1986=100. Para el resto de los años 1993=100.

| | 1980 | 1985 | 1991 | 1992 | 1993 | 1994 | 1995 | 1996 | 1997 | 1998 |
|--------------------------------------|----------------|---------------|----------------|----------------|---------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|---------------|
| Primario | 949.3 | 996.2 | 1089.4 | 1118.0 | 15676.1 | 17068.9 | 18461 | 18513.9 | 18610.3 | 20131 |
| Agricultura | 717.9 | 779.7 | 848.7 | 850.5 | 12148.9 | 13056.6 | 13791 | 13632.4 | 13695.2 | 15103 |
| Minas y canteras | 231.4 | 216.5 | 240.7 | 267.5 | 3527.2 | 4012.3 | 4670 | 4881.5 | 4915.1 | 5028 |
| Industria | 1731.7 | 2955.9 | 3108.6 | 3499.4 | 56531.2 | 59243.3 | 54290.7 | 58041.2 | 64355.2 | 68288 |
| Industria Manufacturera | 2890.4 | 2458.4 | 2589.1 | 2888.8 | 43138.3 | 45079.4 | 41849.6 | 44549.7 | 48626.6 | 49425 |
| Construcción | 841.3 | 497.5 | 519.5 | 610.6 | 13392.9 | 14163.9 | 12441.1 | 13491.5 | 15728.6 | 18863 |
| Servicios | 5626.3 | 5368.9 | 5844.5 | 6316.1 | 149001.6 | 158667.0 | 156068.2 | 164555.9 | 177329.9 | 183745 |
| SubTotal | 10307.3 | 9321.0 | 10042.5 | 10933.5 | 221208.9 | 234979.2 | 228819.9 | 241111 | 260295.4 | 272164 |
| Impuestos | -5.0 | 2.9 | 114.6 | 199.3 | 15296.1 | 15328.7 | 14366.2 | 15515.2 | 17145.9 | 16031 |
| Total | 10302.3 | 9323.9 | 10157.1 | 11132.8 | 236505 | 250307.9 | 243186.1 | 256626.2 | 277441.3 | 288195 |
| Participación de los Sectores | | | | | | | | | | |
| <i>En Porcentajes del PIB</i> | | | | | | | | | | |
| Primario | 9.2 | 10.7 | 10.7 | 10.0 | 6.6 | 6.8 | 7.6 | 7.2 | 6.7 | 7.0 |
| Secundario | 36.2 | 31.7 | 30.6 | 31.4 | 23.9 | 23.7 | 22.3 | 22.6 | 23.2 | 23.7 |
| Terciario | 54.6 | 57.6 | 57.5 | 56.7 | 63.0 | 63.4 | 64.2 | 64.1 | 63.9 | 63.8 |
| Impuestos | 0.0 | 0.0 | 1.1 | 1.8 | 6.5 | 6.1 | 5.9 | 6.0 | 6.2 | 5.6 |
| Total | 100.0 | 100.0 | 100.0 | 100.0 | 100.0 | 100.0 | 100.0 | 100.0 | 100.0 | 100.0 |

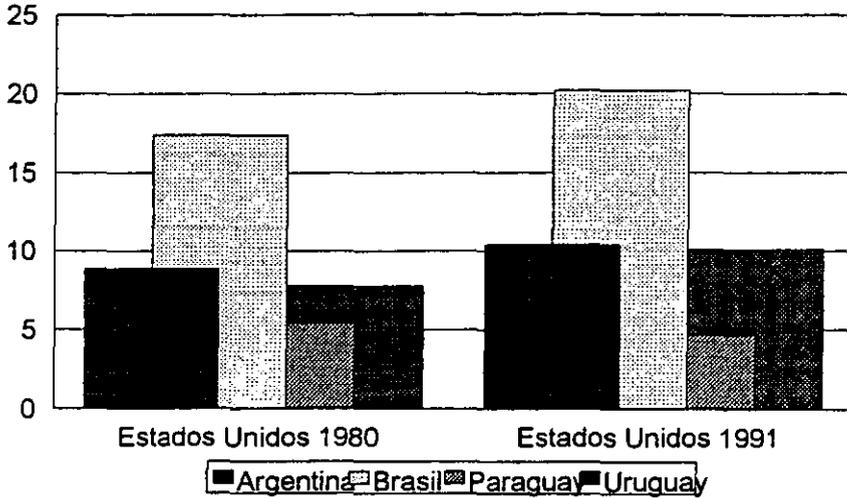
Fuente: Gandarilla Salgado, José G. La producción en el Mercosur. Mimeo, 2000. En base a Anuario Estadístico de América Latina y el Caribe 1999.

Gráfica 29

El comercio con EU y la UE

Exportaciones hacia Estados Unidos

Países miembros del Mercosur. 1980-1991



Fuente: CEPAL. El Regionalismo abierto en América Latina, 1994,

Parte 2

Estudio de las transnacionales en el proceso de regionalización abierta del Mercosur

“Tienen una imaginación infinita.

En estos días es como si hubieran tirado una bomba.

La mejor imagen que se me ocurre es una pequeña mesa llena de fichas de dominó, en que a cada rato cambian las reglas del juego y disminuyen el tamaño de la mesa, y, a parte, la cambian de lugar...

Cuando mezclan las fichas, siempre caen al suelo algunas, que quedan fuera del juego.

Este último tiempo, coincidente con el no enviarte algunas líneas, se han mandado una reducción de mesa bastante importante y un mezclado de fichas de grandísimas proporciones.

Hoy no sé de dónde dependo...”

Oscar A. Moreno²⁵⁴

1. La internacionalización del capital

□ Entendemos aquí al capital financiero como vinculado íntimamente al productivo

□ Si bien adquiere un carácter que hemos caracterizado como “sobredeterminante”, sostenemos que la esfera financiera no funciona como un sistema autónomo respecto del capital en sus otras fases – modo de producción, realización.

2. El estudio de las multinacionales en sí, en su estructura y forma organizacional no constituyen nuestro objeto de estudio. Nuestra explicación en este sentido se distancia de la realización de un análisis adecuado y operativo de la “racionalidad” empresarial.

□ Nuestro interés se encuentra focalizado en las organizaciones que producen a nivel mundial en forma corporativa, en tanto éstas representan la objetivación material que el capital financiero efectúa en la esfera productiva. Puesto que nos hemos propuesto rastrear los indicios de las relaciones gestadas por el sistema capitalista realmente existente, las transnacionales nos brindarán información siempre que podamos establecer hasta qué punto son determinantes en indicar el nivel alcanzado por el proceso de internacionalización que estamos investigando.

²⁵⁴ Ing. Oscar A. Moreno, mi padre. Trabajó en YPF y por más de 20 años en SEGBA, la ex-empresa estatal de luz eléctrica de Argentina. Hoy, ha sido reubicado en Edenor S.A., afortunado, algunos de sus compañeros más jóvenes terminaron en un manicomio ante la impotencia por el despido y la desregulación laboral.

Es decir, la multinacional se expresa como la materialización de la denominada *reestructuración productiva* operada por la sobredeterminación del capital financiero; cabe cuestionarnos entonces acerca de cuál es la relación entre las empresas multinacionales y las relaciones de producción. Pensamos que la necesidad del capital por valorizar las fuerzas productivas impone la búsqueda de redes de circulación de mercancías cada vez más amplias a nivel mundial.²⁵⁵

□ ²⁵⁵ Como afirma Palloix: "La función más eminente de la empresa multinacional es la de "reflejar" esta exigencia de valorización de las fuerzas productivas a nivel de la esfera de la circulación de mercancías. La multinacionalidad es, en primer lugar, un problema de circulación más que de producción, de circulación mundial más que de producción mundial. (...)

La empresa multinacional muestra el control del capital sobre la red de circulación internacional de mercancías (como complejo de redes diferenciadas y articuladas según los conjuntos-mercancía) para que la acción de la circulación sobre el proceso de producción-y, por lo tanto, de la valorización del capital-pueda realizarse. "

Cuadro 29

| Las 50 Multinacionales con más ventas en el ámbito mundial | | | | | |
|--|--------------------------------|----------------------|----------|--------------------------------|----------------------|
| Año 1998 | | | Año 1999 | | |
| Ranking | Empres | Ventas millones US\$ | Ranking | Empres | Ventas millones US\$ |
| 1 | General Motors | 161315.0 | 1 | General Motors | 189,058.0 |
| 2 | DaimlerChrysler | 154615.0 | 2 | Wal-Mart Stores | 166,809.0 |
| 3 | Ford Motor | 144416.0 | 3 | Exxon Mobil | 163,881.0 |
| 4 | Wal-Mart Stores | 139208.0 | 4 | Ford Motor | 162,558.0 |
| 5 | Mitsui | 109372.9 | 5 | General Electric | 111,630.0 |
| 6 | Itochu | 108749.1 | 6 | Intl. Business Machines | 87,548.0 |
| 7 | Mitsubishi | 107184.4 | 7 | Citigroup | 82,005.0 |
| 8 | Exxon | 100697.0 | 8 | AT&T | 62,391.0 |
| 9 | General Electric | 100469.0 | 9 | Philip Morris | 61,751.0 |
| 10 | Toyota Motor | 99740.1 | 10 | Boeing | 57,993.0 |
| 11 | Royal Dutch/Shell Group | 93692.0 | 11 | Bank of America Corp. | 51,392.0 |
| 12 | Marubeni | 93568.6 | 12 | SBC Communications | 49,489.0 |
| 13 | Sumitomo | 89020.7 | 13 | Hewlett-Packard | 48,253.0 |
| 14 | Intl. Business Machines | 81667.0 | 14 | Kroger | 45,351.6 |
| 15 | AXA | 78729.3 | 15 | State Farm Insurance Cos. | 44,637.2 |
| 16 | Citigroup | 76431.0 | 16 | Sears Roebuck | 41,071.0 |
| 17 | Volkswagen | 76306.6 | 17 | American International Group | 40,656.1 |
| 18 | Nippon Telegraph & Telephone | 76118.7 | 18 | Enron | 40,112.0 |
| 19 | BP Amoco | 68304.0 | 19 | TIAA-CREF | 39,410.2 |
| 20 | Nissho Iwai | 67741.7 | 20 | Compaq Computer | 38,525.0 |
| 21 | Nippon Life Insurance | 66299.6 | 21 | Home Depot | 38,434.0 |
| 22 | Siemens | 66037.8 | 22 | Lucent Technologies | 38,303.0 |
| 23 | Allianz | 64874.7 | 23 | Procter & Gamble | 38,125.0 |
| 24 | Hitachi | 62409.9 | 24 | Albertson's | 37,478.1 |
| 25 | U. S. Postal Service | 60072.0 | 25 | MCI WorldCom | 37,120.0 |
| 26 | Matsuchita Electric Industrial | 59771.4 | 26 | Fannie Mae | 36,968.6 |
| 27 | Philip Morris | 57813.0 | 27 | Kmart | 35,925.0 |
| 28 | Ing Group | 56468.7 | 28 | Texaco | 35,690.0 |
| 29 | Boeing | 56154.0 | 29 | Merrill Lynch | 34,879.0 |
| 30 | AT&T | 53588.0 | 30 | Morgan Stanley Dean Witter | 33,928.0 |
| 31 | Sony | 53156.7 | 31 | Chase Manhattan Corp. | 33,710.0 |
| 32 | Metro | 52126.4 | 32 | Target | 33,702.0 |
| 33 | Nissan Motor | 51477.7 | 33 | Bell Atlantic | 33,174.0 |
| 34 | Fiat | 50998.9 | 34 | Merck | 32,714.0 |
| 35 | Bank of America Corp. | 50777.0 | 35 | Chevron | 32,676.0 |
| 36 | Nestlé | 49504.1 | 36 | J.C. Penney | 32,510.0 |
| 37 | Credit Suisse | 49143.3 | 37 | Motorola | 30,931.0 |
| 38 | Honda Motor | 48747.4 | 38 | McKesson HBOC | 30,382.3 |
| 39 | Assicurazioni Generali | 48748.1 | 39 | Intel | 29,389.0 |
| 40 | Mobil | 47678.0 | 40 | Safeway | 28,859.9 |
| 41 | Hewlett-Packard | 47061.0 | 41 | Ingram Micro | 28,068.6 |
| 42 | Deutsche Bank | 45165.0 | 42 | E.I. du Pont de Nemours | 27,892.0 |
| 43 | Unilever | 44908.0 | 43 | Johnson & Johnson | 27,471.0 |
| 44 | State Farm Insurance Cos. | 44620.9 | 44 | Costco Wholesale | 27,456.0 |
| 45 | Dai-ichi Mutual Life Insurance | 44485.6 | 45 | Time Warner | 27,333.0 |
| 46 | Vebe Group | 43407.5 | 46 | United Parcel Service | 27,052.0 |
| 47 | Hsbc Holdings | 43338.3 | 47 | Allstate | 26,959.0 |
| 48 | Fortis | 43200.0 | 48 | Prudential Ins. Co. of America | 26,618.0 |
| 49 | Toshiba | 41470.9 | 49 | Aetna | 26,452.7 |
| 50 | Renault | 41353.3 | 50 | Bank One Corp. | 25,986.0 |

La importancia de las casas matrices de estas empresas extranjeras se constata en las clasificaciones de Fortune y el Informe sobre la Inversión en el mundo (World Investment Report, WIR) de la UNCTAD, fuentes de donde surge la información volcada en el Cuadro 29. En la primera –Revista Fortune–, se ordenan las casas matrices según sus ventas consolidadas en 1998, entre las 500 mayores empresas en el mundo. Las 100 principales empresas extranjeras de América Latina están ubicadas entre esas 500 empresas y más de 80% de sus ventas consolidadas corresponden a las 500 que se incluyen en Fortune. La información que se proporciona en el informe de la UNCTAD, en cambio, está basada en la clasificación de las casas matrices según sus activos externos en 1997, de manera que refleja mejor el funcionamiento de los sistemas internacionales integrados de producción.

Además, según datos brindados por el Informe sobre la *Inversión Extranjera Directa para América Latina y el Caribe de 1999*, “dentro de las empresas transnacionales en la región latinoamericana, las ventas están muy concentradas en las primeras 20 empresas de la clasificación, a las cuales corresponde un 56.5% del valor total de las ventas consolidadas de las 100 primeras empresas. Cinco transnacionales de la industria automotriz (General Motors, Volkswagen, Ford, Fiat y Daimler-Chrysler) dominan la lista, con una participación del 21.3% en las ventas totales de las primeras 100. Las ventas de las empresas dominantes se concentran en los principales mercados: Brasil, México y Argentina. A la luz de los datos, sólo algo más de la mitad de las ventas consolidadas de las 100 mayores empresas en América Latina corresponde a las transnacionales más internacionalizadas del mundo.”

Podemos observar en el Cuadro 29, como para el año 1998, todavía es considerable la presencia de la transnacional japonesa –asiática en general–, en contraste con el año 1999, para cuando prácticamente desaparecen del ranking quedando un sólido dominio de las transnacionales de origen estadounidense y europeas a nivel mundial.

Así mismo, ascienden fuertemente para 1999 determinadas ramas de la producción, específicamente: las comercializadoras –Wal Mart–, los servicios financieros –Citicorp Group– y Telecomunicaciones –como AT & T y BellSouth.

Dentro de las multinacionales que operan en América Latina sólo 8 de las 20 principales empresas extranjeras son transnacionales que no tienen una amplia presencia internacional. Estas últimas, entre las que figuran Telefónica de España, Endesa España, AES Corp., Carrefour, Repsol, France Telecom.

Debemos destacar igualmente, la permanencia de las automotrices estadounidenses como líderes mundiales.

Respecto de las transnacionales que aparecen rankeadas dentro de las diez primeras para 1998, consideramos relevante señalar la similitud con el cuadro que presentaban las multinacionales para 1973. Por esta razón, nos pareció importante realizar una comparación de la situación de estas transnacionales en 1973 respecto de 1998. Comparamos su nivel de ventas con el PIB de los países de la OCDE y la evolución de ambas variables hasta la fecha. También puede contrastarse con la evolución del PIB de los países del Mercosur para los que contamos con información disponible. (Cuadro 30 y Gráf.23).

Cuadro 30

| Comparación entre los productos industriales brutos de los países de la OCDE y las ventas de negocios de algunas firmas. (en miles de millones de dólares) | | | | | | | | | |
|---|----------|------------------|--------|-------------------------------|---------|----------|---------|------------------|--------------|
| Países | Año 1973 | | | Variación % PIB OCDE 99/73 | | Año 1998 | | | Países |
| | PIB OCDE | Multinacionales | Ventas | | | PIB OCDE | Ventas | Multinacionales | |
| Estados Unidos | 1178 | | | 570.9 | | 7903.0 | | | EE UU. |
| Japón | 294 | | | 1290.9 | | 4089.1 | | | Japón |
| F.F.A. | 258 | | | 744.9 | | 2179.8 | | | Alemania |
| Francia | 196 | | | 647.7 | | 1465.4 | | | Francia |
| Gran Bretaña | 154 | | | 721.0 | | 1264.3 | | | Gran Bretaña |
| Italia | 118 | | | 880.5 | | 1157.0 | | | Italia |
| Canadá | 106 | | | 448.0 | | 580.9 | | | Canadá |
| Australia | 47 | | | 723.4 | | 387.0 | | | Australia |
| Holanda | 46 | | | 745.9 | | 389.1 | | | Países Bajos |
| España | 45 | | | 1133.8 | | 555.2 | | | España |
| Suecia | 41 | | | 452.4 | | 226.5 | | | Suecia |
| Bélgica | 36 | | | 619.4 | | 259.0 | | | Bélgica |
| Suiza | 30 | General Motors | 30 | 847.0 | 437.72 | 284.1 | 161.315 | General Motors | Suiza |
| Dinamarca | 21 | Esso | 20 | 734.3 | 403.49 | 175.2 | 100.697 | Esso | Dinamarca |
| Austria | 20 | Pirelli | 20 | 983.5 | 622.08 | 216.7 | 144.416 | Pirelli | Austria |
| Turquía | 17 | General Electric | 10 | 1079.4 | 904.69 | 200.5 | 100.469 | General Electric | Turquía |
| Noruega | 15 | Chrysler | 10 | 913.3 | 1446.15 | 152.0 | 154.615 | Chrysler | Noruega |
| Finlandia | 13 | IBM | 10 | 862.3 | 716.67 | 125.1 | 81.667 | IBM | Finlandia |
| Grecia | 12 | Nickel | 9 | 928.3 | 429.74 | 123.4 | 47.678 | Nickel | Grecia |
| Portugal | 8 | Toshiba | 9 | 1230.0 | 296.56 | 106.4 | 35.690 | Toshiba (1999) | Portugal |
| Irlanda | 6 | A.T&T | 9 | 1055.0 | 495.42 | 69.3 | 53.588 | A.T&T | Irlanda |
| Luxemburgo | 1.35 | Mitsubishi | n/d | 1322.2 | n/d | 19.2 | 109.372 | Mitsubishi | Luxemburgo |
| Islandia | 0.76 | Hitachi | n/d | 900.0 | n/d | 7.6 | 107.184 | Hitachi | Islandia |
| | | | | 862 | 639 | | | | |

Elaboración propia en base a: Palloix, C. Las firmas multinacionales y el proceso de internacionalización. México. Siglo XXI Editores, 1980. Y datos del Banco Mundial y la revista Fortune

Las transnacionales en América Latina

Cuadro 31

| <i>Multinacionales según procedencia Destino: América Latina</i> | | |
|--|---------------------------------|--------------------------------|
| <i>País de procedencia</i> | <i>Cantidad de empresas</i> | <i>En Porcentaje %</i> |
| Estados Unidos | 26 | 52 |
| Unión Europea | 22 | 44 |
| Mixtas EEUU/UE | 1 | 2 |
| Japón | 1 | 2 |
| Total | 50 | 100 |

*Fuente: Elaboración propia en base: América Economía y
CEPAL, La Inversión Extranjera en América Latina y el Caribe.
Informe 1998.*

Cuadro 32

Las 50 Mayores Multinacionales Extranjeras
(Estimación de ventas sobre la base de las 2000 mayores empresas de América Latina)

| Clasificación para Diciembre de 1999 | Clasificación para Diciembre de 1998 | Empresa | País | Sector | Ventas 99 (US\$ MILL.) | Ventas 98 (US\$ MILL.) | Variación % 99/98 |
|--------------------------------------|--------------------------------------|-----------------------|---------------------|----------------------------|------------------------|------------------------|-------------------|
| 1 | 2 | VOLKSWAGEN | Alemania | Automotriz | 13122.5 | 12953.3 | 1.3 |
| 2 | 1 | GENERAL MOTORS | EE. UU. | Automotriz | 12665.2 | 16305.8 | -22.3 |
| 3 | 11 | TELEFÓNICA DE ESPAÑA | España | Telecomunicaciones | 9955.9 | 6291.4 | 58.2 |
| 4 | 4 | DAIMLERCHRYSLER | Alemania/EE.UU. | Automotriz | 9444.9 | 9965.6 | -5.2 |
| 5 | 9 | ENDESA ESPAÑA | España | Electricidad | 8402.8 | 6446.5 | 30.3 |
| 6 | 3 | FORD | EE. UU. | Automotriz | 8326.1 | 10340.9 | -19.5 |
| 7 | 5 | THE COCA-COLA COMPANY | EE. UU. | Bebidas | 8259.9 | 7755.9 | 6.5 |
| 8 | 12 | REPSOL | España | Petróleo/Gas | 7804.7 | 6214.3 | 25.6 |
| 9 | 14 | WAL-MART | EE. UU. | Comercio | 7646.8 | 5636.8 | 35.7 |
| 10 | 6 | CARREFOUR | Francia | Comercio | 6831.1 | 7706.1 | -11.4 |
| 11 | 15 | IBM | EE. UU. | Computación | 5695.9 | 4818.4 | 18.2 |
| 12 | 4 | ROYAL DUTCH/SHELL | Reino Unido/Holanda | Petróleo/Gas | 5462.8 | 7756.7 | -29.6 |
| 13 | 8 | PEPSICO. | EE. UU. | Bebidas | 5221.8 | 6515.5 | -19.9 |
| 14 | 13 | NESTLÉ | Suiza | Alimentos | 5090.8 | 6124.1 | -16.9 |
| 15 | 23 | FRANCE TELECOM | Francia | Telecomunicaciones | 4892.6 | 3173 | 54.2 |
| 16 | 33 | AHOLD | Holanda | Comercio | 4795.1 | 1600.8 | 199.5 |
| 17 | 16 | ESSO | EE. UU. | Petróleo/Gas | 4738.1 | 4388 | 8 |
| 18 | 25 | PHILIP MORRIS | EE. UU. | Tabaco | 4543.5 | 2229.9 | 103.8 |
| 19 | 19 | GENERAL ELECTRIC | EE. UU. | Electrónica | 4000.7 | 3759.6 | 6.4 |
| 20 | | DELPHI | EE. UU. | Metalurgia | 3667 | 3235 | 13.4 |
| 21 | | MOTOROLA | EE. UU. | Electrónica | 3600 | 1591.1 | 126.3 |
| 22 | 7 | FIAT | Italia | Automotriz | 3564.1 | 7464.3 | -52.3 |
| 23 | 20 | UNILEVER | Reino Unido/Holanda | Higiene/Limpieza/Alimentos | 3343.8 | 3743.4 | -10.7 |
| 24 | 18 | CARGILL | EE. UU. | Agroindustria | 3138.2 | 3401 | -7.7 |
| 25 | 17 | TEXACO | EE. UU. | Petróleo/Gas | 2964.2 | 3849.8 | -23 |
| 26 | 26 | NISSAN | Japón | Automotriz | 2683.6 | 2163.4 | 24 |
| 27 | 22 | SIEMENS | EE. UU. | Electrónica | 2470.3 | 3306.1 | -25.3 |
| 28 | 27 | HEWLETT-PACKARD | EE. UU. | Computación | 2469.3 | 2111.4 | 17 |
| 29 | 37 | KIMBERLY-CLARK | EE. UU. | Celulosas/Papel | 2435.5 | 1236.5 | 97 |
| 30 | 34 | ERICSSON | Suecia | Electrónica | 2262.4 | 1477.5 | 53.1 |
| 31 | 21 | BAT | Reino Unido | Tabaco | 2061.2 | 3712.8 | -44.5 |
| 32 | 40 | DUPONT | EE. UU. | Química | 1772.6 | 1106.6 | 60.2 |
| 33 | 29 | BEKAERT | Bélgica | Acero/Minería | 1765.2 | 1858.6 | -5 |
| 34 | | PHILIPS | EE. UU. | Electrónica | 1692.1 | 1711.9 | -1.2 |
| 35 | 36 | BAYER | Alemania | Química | 1612 | 1242.1 | 29.8 |
| 36 | 32 | BASF | Alemania | Química | 1609 | 1632.1 | -1.4 |
| 37 | 31 | RENAULT | Francia | Automotriz | 1584.6 | 1654.4 | -4.2 |
| 38 | 28 | XEROX | EE. UU. | Electrónica | 1577.2 | 2102 | -25 |
| 39 | | ALPEK | EE. UU. | Petroquímicos | 1445 | 1350 | 7 |
| 40 | | PROCTER & GAMBLE | EE. UU. | Higiene/Limpieza | 1391 | 1002.3 | 38.8 |
| 41 | | LUCENT | EE. UU. | Electrónica | 1363 | 801 | 70.2 |
| 42 | 39 | RHODIA | Francia | Petroquímicos | 1145.7 | 1148.1 | -0.2 |
| 43 | 30 | KODAK | EE. UU. | Fotografía | 1142.5 | 1781.5 | -35.9 |
| 44 | | WHITE MARTINS | EE. UU. | Química | 1070.9 | 1476.1 | -27.5 |
| 45 | 38 | PIRELLI | Italia | Neumáticos/Cables | 1015.6 | 1179.8 | -13.9 |
| 46 | 35 | MAKRO | Holanda | Comercio | 979.1 | 1317.7 | -25.7 |
| 47 | | COMPAQ | EE. UU. | Computación | 979 | 361.7 | 170.7 |
| 48 | | AGIP | Italia | Química | 973.5 | 1016.9 | -4.3 |
| 49 | 46 | NOVARTIS | Suiza | Química | 824.2 | 793.2 | 3.9 |
| 50 | | BELLSOUTH | EE. UU. | Telecomunicaciones | 797.4 | 719.4 | 10.8 |

Fuente: Revista Fortune.

Cuadro 33

América Latina y el Caribe: Ventas Totales de las 250 mayores filiales de Empresas Transnacionales, según la Región y el País de origen, 1997

(En millones de dólares y porcentajes)

| Región/País | Ventas | | Empresas | |
|--------------------------------|---------------|--------------|------------|--------------|
| | Monto | Porcentaje | Número | Porcentaje |
| Países desarrollados | 246557 | 95.4 | 232 | 92.8 |
| Estados Unidos | 125238 | 48.5 | 110 | 44.0 |
| Unión Europea | 99350 | 38.4 | 94 | 37.6 |
| Alemania | 26062 | 10.1 | 24 | 9.6 |
| Italia | 16722 | 6.5 | 14 | 5.6 |
| Francia | 14531 | 5.6 | 16 | 6.4 |
| España | 12944 | 5.0 | 12 | 4.8 |
| Reino Unido | 12327 | 4.8 | 10 | 4.0 |
| Países Bajos | 12162 | 4.7 | 11 | 4.4 |
| Otros de la Unión Europea* | 4602 | 1.8 | 7 | 2.8 |
| Japón | 4501 | 1.7 | 7 | 2.8 |
| Otros países desarrollados** | 17468 | 6.8 | 21 | 8.4 |
| Países en desarrollo*** | 11861 | 4.6 | 18 | 7.2 |
| Total | 258418 | 100.0 | 250 | 100.0 |

Fuente: CEPAL, Informe sobre la Inversión Extranjera para América Latina y el Caribe Año 1998

Podemos observar en el Cuadro 33 como la casi totalidad de los ingresos operacionales corresponde a empresas transnacionales con sede en países industrializados (95.4%). Fundamentalmente la procedencia corresponde, en primera instancia, a los Estados Unidos(48.5%); posicionándose en segundo lugar la Unión Europea (38.4%). Cabe aclarar, que las transacciones totales resultantes de los ingresos operacionales de empresas de los países periféricos siguen estando muy lejos de los países que conforman la Triada, participando con apenas un 4.6% del total.

Para varias empresas transnacionales, la dimensión estratégica -que se obtiene al poder diversificar sus operaciones en los países de la región- explica, conjuntamente con otras variables, la presencia mayoritaria de empresas de origen estadounidense (110 de 250 filiales)

Por otra parte, si analizamos las tendencias observables en relación con las ventas de las filiales de las empresas transnacionales con origen en países de la Unión Europea (94 de

las 250 filiales), son predominantes las proporciones mayoritarias de empresas alemanas, italianas y francesas, así como el aumento reciente, de la penetración de empresas de origen español.

Cuadro 34

| <u>América Latina y el Caribe: Ventas Totales de las 250 mayores Filiales de Empresas Transnacionales, según el país de destino, 1997</u> | | | | |
|--|---------------|-------------------|-----------------|-------------------|
| <i>En millones de dólares y porcentajes</i> | | | | |
| País | Ventas | | Empresas | |
| | Monto | Porcentaje | Número | Porcentaje |
| Brasil | 106917 | 41.4 | 99 | 39.6 |
| México | 67155 | 26.0 | 46 | 18.4 |
| Argentina | 52877 | 20.5 | 63 | 25.2 |
| Chile | 17022 | 6.6 | 19 | 7.6 |
| Colombia | 6639 | 2.6 | 12 | 4.8 |
| Venezuela | 4406 | 1.7 | 6 | 2.4 |
| Perú | 3404 | 1.3 | 5 | 2.0 |
| Tres grandes* | 226849 | 87.8 | 208 | 83.2 |
| Otros | 31471 | 12.2 | 42 | 16.8 |
| Total | 258418 | 100.0 | 250 | 100.0 |
| *Incluye Argentina, Brasil y México. | | | | |
| Fuente: Cepal | | | | |

En el cuadro 34 podremos visualizar como del total de las ventas (258418 millones de dólares), de las 250 filiales más grandes, alrededor del 88% (226849 millones de dólares) tuvieron su origen en sólo tres países: Brasil, México y Argentina, países cuyas economías, además, presentan el mayor número de empresas (208 de 250).

Cuadro 35

| América Latina y el Caribe; Ventas Totales de las 250 Mayores Filiales de Empresas Transnacionales, según el sector, 1997 | | | | |
|--|---------------|-------------------|-----------------|-------------------|
| <i>En millones de dólares</i> | | | | |
| Sector | Ventas | | Empresas | |
| | Monto | Porcentaje | Monto | Porcentaje |
| Primario | 28580 | 11.1 | 23 | 9.2 |
| Petróleo/gas | 23486 | 9.1 | 16 | 6.4 |
| Minería | 5094 | 2.0 | 7 | 2.8 |
| Manufacturas | 173143 | 66.9 | 172 | 68.8 |
| Alimentos, bebidas, tabaco | 49555 | 19.2 | 57 | 22.8 |
| Siderurgia | 4718 | 1.8 | 8 | 3.2 |
| Química | 21963 | 8.5 | 35 | 14.0 |
| Automotor | 67657 | 26.2 | 38 | 15.2 |
| Electrónica | 25823 | 9.9 | 29 | 11.6 |
| Otros* | 3427 | 1.3 | 5 | 2.0 |
| Servicios | 56694 | 22.0 | 55 | 22.0 |
| Construcción | 2526 | 1.0 | 6 | 2.4 |
| Comercio | 27761 | 10.7 | 23 | 9.2 |
| Telecomunicaciones | 12148 | 4.7 | 10 | 4.0 |
| Energía | 8940 | 3.5 | 10 | 4.0 |
| Otros servicios** | 5319 | 2.1 | 6 | 2.4 |
| Total | 258418 | 100.0 | 250 | 100.0 |

Desde una perspectiva sectorial (véase cuadro 35), sobresale la información respecto de las ventas efectuadas por las 250 filiales principales de empresas transnacionales en la región del *sector manufacturero*, ya que en dicho sector, se concentraron *dos tercios del total* del total de ventas de las filiales. A continuación, se posicionan, según su grado de importancia las operaciones, el sector de servicios (22%) y el sector primario (11%).

Con respecto al número de empresas, podemos observar un nivel semejante de concentración económica en manos de las empresas transnacionales. El 84% de las ventas se concentró en sólo seis actividades económicas: automotriz (26.2%), alimentos, bebidas y tabaco (19.2%), comercio (10.7%), electrónica (9.9%), petróleo (9.1%) y química (8.5%). Asimismo, otros subsectores registraron un rápido crecimiento en las ventas, en

particular aquellas actividades de reciente privatización como las telecomunicaciones (4.7%) y la energía (3.5%).

Conclusión

En América Latina la multinacional no es un fenómeno de los noventa, tampoco la extranjerización de su economía.²⁵⁶ La extranjerización en la década del setenta, comienza con un ciclo de reestructuración productiva que se consolida y entra en crisis en los noventa.

Nuestra tesis es que la reestructuración mundial que se consolida en los noventa –que desprendimos en nuestro análisis de la lógica del capital, y por ende es política, es social, es hegemónica, es histórica y geoestratégica-, concluye con los procesos de regionalización como el proyecto y la práctica política que intenta refundar un nuevo pacto social, cuyos actores principales pasarían a ser los organismos financieros internacionales, quienes articulan y mediatizan las relaciones centro-periferia entre lo que hemos denominado la Triada excluyente –lugar geográfico que detenta la fuerza, el poder económico y político- con las regiones periféricas donde operan las filiales de las empresas multinacionales, en un contexto de crisis financiera mundial donde la apropiación de nuevos espacios geográficos resulta el eje de la generación de riqueza.

El desarrollo económico pujante de los Estados Unidos para esta década, no se comprende sin el Tratado de Libre Comercio de América del Norte y sin los nuevos socios de la Triada, que han consolidado un poder transnacional que ha modificado las reglas del juego internacional a nivel político, económico y militar.

En el Mercosur, los “productos y sectores más dinámicos” se encuentran directamente relacionados con los procesos de privatizaciones descritos en este trabajo y conjugan el beneficio superlativo que obtienen las multinacionales de *los procesos de apertura comercial unilateral* que ofrece la regionalización abierta.

²⁵⁶ Como afirma Carlos Vilas, al analizar el caso de Argentina: “Puede estimarse que en 1972 las empresas extranjeras controlan por lo menos el 30% del total de la industria local; ese mismo año, 70 de las cien mayores firmas (de acuerdo a su volumen de ventas) eran filiales extranjeras.”

Así también lo atestigua un informe de la CEPAL de la época: “la dinámica de las empresas estadounidenses no está condicionada necesariamente por los mismos factores que actúan sobre las empresas nacionales. Mientras para éstas suelen ser un factor decisivo de recesión la restricción de las fuentes locales de crédito, las empresas internacionales pueden recurrir a las matrices”.

La desregulación financiera y la flexibilización comercial, terminan de relajar las normas, combinándose además, con paraísos fiscales y con sobreexplotación del trabajo. La consecuencia inmediata de este proceso ha derivado en grandes beneficiarios de un modo de acumulación del capital que genera polarización, pobreza y desempleo estructural, pero que tiene ganadores y perdedores dentro de la propia burguesía.

Si no se ha modificado la composición de los grupos locales substancialmente, sí se ha radicalizado su participación, siendo minoritaria y extremadamente dependiente del capital extranjero.

El sector automotor, el más importante en inversiones, producción e intercambio comercial para el mercosur, tiene como propietarias mayoritariamente a las transnacionales que hoy figuran entre las primeras a nivel mundial.

Nos dimos a la tarea de examinar su dinámica en la región y efectuar un análisis comparativo respecto a su funcionamiento respecto de la década del setenta. Este ejercicio nos permitió observar cómo se efectivizó la reestructuración productiva a partir de los acuerdos que dan origen al Mercosur.

En el Cuadro 36, podemos realizar una comparación entre las exportaciones totales del Mercosur para el año 1998 y las ventas de las 50 firmas líderes en el ámbito mundial.

Cuadro 36

| Las 50 Multinacionales con más ventas en el ámbito | | | | | | |
|--|--|-------------------------|--|------------|------------------------------|-----|
| Año 1999 | | | | | | |
| Ranking | Empres | Ventas millones US\$ | Mercosur venta de filiales en la (en millones de US\$ | | | |
| | | | Brasil | %* | Argentina | %* |
| 1 | General Motors | 189,058.0 | 4600.0 | 2.4 | 600.0 | 0.3 |
| 2 | Wal-Mart Stores | 166,809.0 | 534.2 | 0.3 | 730.0 | 0.4 |
| 3 | Exxon Mobil | 163,881.0 | | | | |
| 4 | Ford Motor | 162,558.0 | 2625.9 | 1.6 | 1144.0 | 0.7 |
| 5 | General Electric | 111,630.0 | | | | |
| 6 | Intl. Business Machines | 87,548.0 | 1500.0 | 1.7 | 650.0 | 0.7 |
| 7 | Citigroup | 82,005.0 | | | | |
| 8 | AT&T | 62,391.0 | | | | |
| 9 | Philip Morris | 61,751.0 | | | 1760.0 | 2.9 |
| 10 | Boeing | 57,993.0 | | | | |
| 11 | Bank of America Corp. | 51,392.0 | | | | |
| 12 | SBC Communications | 49,489.0 | | | | |
| 13 | Hewlett-Packard | 48,253.0 | 479.3 | 1.0 | | |
| 14 | Kroger | 45,351.6 | | | | |
| 15 | State Farm Insurance Cos. | 44,637.2 | | | | |
| 16 | Sears Roebuck | 41,071.0 | | | | |
| 17 | American International Group | 40,656.1 | | | | |
| 18 | Enron | 40,112.0 | | | | |
| 19 | TIAA-CREF | 39,410.2 | | | | |
| 20 | Compaq Computer | 38,525.0 | 422.0 | 1.1 | | |
| 21 | Home Depot | 38,434.0 | | | | |
| 22 | Lucent Technologies | 38,303.0 | 500.0 | 1.3 | | |
| 23 | Procter & Gamble | 38,125.0 | | | | |
| 24 | Albertson's | 37,478.1 | | | | |
| 25 | MCI WorldCom | 37,120.0 | | | | |
| 26 | Fannie Mae | 36,968.6 | | | | |
| 27 | Kmart | 35,925.0 | | | | |
| 28 | Texaco | 35,690.0 | 2480.9 | 7.0 | | |
| 29 | Merrill Lynch | 34,879.0 | | | | |
| 30 | Morgan Stanley Dean Witter | 33,928.0 | | | | |
| 31 | Chase Manhattan Corp. | 33,710.0 | | | | |
| 32 | Target | 33,702.0 | | | | |
| 33 | Bell Atlantic | 33,174.0 | | | 797.4 | 2.4 |
| 34 | Merck | 32,714.0 | | | | |
| 35 | Chevron | 32,676.0 | | | | |
| 36 | J.C. Penney | 32,510.0 | | | | |
| 37 | Motorola | 30,931.0 | 1000.0 | 3.2 | | |
| 38 | McKesson HBOC | 30,382.3 | | | | |
| 39 | Intel | 29,389.0 | 840.0 | 2.9 | | |
| 40 | Safeway | 28,859.9 | | | | |
| 41 | Ingram Micro | 28,068.6 | | | | |
| 42 | E.I. du Pont de Nemours | 27,892.0 | 555.2 | 2.0 | | |
| 43 | Johnson & Johnson | 27,471.0 | 680.0 | 2.5 | | |
| 44 | Costco Wholesale | 27,456.0 | | | | |
| 45 | Time Warner | 27,333.0 | | | | |
| 46 | United Parcel Service | 27,052.0 | | | | |
| 47 | Allstate | 26,959.0 | | | | |
| 48 | Prudential Ins. Co. of America | 26,618.0 | | | | |
| 49 | Aetna | 26,452.7 | | | | |
| 50 | Bank One Corp. | 25,986.0 | | | | |
| | | 2,514,722.3 | 16217.5 | 0.6 | 5681.4 | 0.2 |
| | Total de ventas para 1999 de las 50 | 2,540,708.3 | 21,899.5 | 0.9 | Total ventas Mercosur | |

Elaboración propia en base a revista Fortune, Julio 2000 y América Economía, edición especial, Año 2000.

*Porcentaje de la venta de las filiales por país sobre el total de ventas de la empresa a escala mundial

Las filiales de las transnacionales en el sector automotriz, en el Mercosur

Los cuestionamientos que se plantean en esta sección se desprenden de varias conclusiones a las que fuimos arribando a lo largo del trabajo.

En principio, los procesos de integración regional y su fracaso -para el periodo comprendido entre 1950-1980-, son analizados en el *Capítulo IV Parte 1*. Una de las conclusiones más relevantes a las que arribamos señalaba que la clave para entender el fracaso de los procesos de integración está en la dependencia externa, la cual continúa siendo el común denominador de las economías latinoamericanas.

Respecto a este punto, deberíamos preguntarnos hasta qué punto se ha incrementado la dependencia externa y si efectivamente la integración regional basada en el crecimiento de las economías nacionales periféricas se encuentra confrontado con el modo de acumulación actual en la periferia.

La segunda hipótesis que discutiremos aquí también está íntimamente relacionada con la otra conclusión a la que arribamos después de un repaso histórico del proceso de integración regional latinoamericano. “El análisis de las transnacionales y su comportamiento para fomentar o no, según su conveniencia, la integración de los países de la región, la escasez de divisas, y el “patrón histórico” que menciona Demas, son aspectos centrales para comprender la situación.

En este sentido, planteamos nuevas preguntas que nos permitan profundizar en el estudio de caso que se investiga en este apartado. Nuestras tesis a este respecto son las siguientes:

- Que las transnacionales son artífices conjuntamente con grupos económicos locales, del proceso de regionalización abierta experimentado en la región, nos referimos específicamente a la conformación del Mercosur.
- Las transnacionales no son actores nuevos en las estructuras económicas latinoamericanas. Para el caso del Mercosur, sostenemos que los países miembros experimentan una fuerte presencia del capital extranjero para la década del setenta, concentrándose en determinadas ramas de la producción y promoviendo con su aparición la transformación del patrón de acumulación. Es decir, el paso del modelo de sustitución de importaciones al patrón de acumulación secundario exportador.

En consecuencia, nos proponemos analizar la rama automotriz en el Mercosur, con el objetivo de desentrañar la lógica del capital y apreciar en forma concreta el significado que adquiere el proceso de internacionalización actual para países periféricos. Por otra parte, el verificar en un estudio de caso las tesis referentes a los modelos de localización geográfica de la producción global, nos permitirá comprender cabalmente el fenómeno que se investiga. **De este modo, el análisis de la relación que se establece entre la multinacional y las economías de los países miembros y del conjunto que integra el Mercosur, nos podrá ilustrar acerca de la relevancia y el aumento exponencial de la dependencia externa de la región.**

En este marco, el análisis de la rama automotriz nos parece el ángulo más adecuado para observar el proceso de transnacionalización de la economía regional.

El sector automotor representa para el Mercosur, el sector más dinámico del sector manufacturero.

El cambio cualitativo que percibimos en base a nuestros referentes empíricos, se relaciona con un proceso de apropiación agudizado en las últimas décadas. Para el sector automotor no aparecen las “privatizaciones”, sin embargo, tanto las industrias paraestatales ligadas a esta rama como siderurgia y los energéticos han sido privatizados, y han sufrido cambios vertiginosos a partir del proceso de regionalización abierta.

Por último, este proceso de apropiación termina de aprehenderse cabalmente al analizar los subsidios estatales otorgados a la rama automotriz, como una característica sobresaliente de las dos economías más significativas del Mercosur. La regionalización abierta ha sufrido las crisis más importantes en el Mercosur, por una puja entre las dos economías más importantes en la disputa por la localización en sus países, de las plantas armadoras y de las filiales de las empresas transnacionales en la rama automotriz. Todas las transformaciones sufridas en el modo de producción actual están relacionadas básicamente con este sector de la producción, y la reacción que los socios de la Tríada tuvieron ante un eventual aumento de la competitividad japonesa en sus mercados internos.

A nivel mundial desde la década del ochenta las transformaciones que se observan generan nuevas redes internacionales que aumentan la integración de vehículos o autopartes de las armadoras japonesas, especialmente en Asia. *Los tigres asiáticos,*

'pasaron de ser centros de consumo en los que las inversiones se orientaban a cubrir *in situ* la demanda local, a ser percibidas como posibles centros de producción internacionalmente competitivos. Así, se abrió la posibilidad de que la IED en la industria automotriz en ciertos países en vías de desarrollo dejara de ser un instrumento para penetrar en mercados altamente protegidos por barreras comerciales y se convirtiera en un mecanismo útil para elevar la productividad total de las empresas productoras de vehículos de Estados Unidos y Europa'.²⁵⁷

En 1987, el 90% de los automóviles producidos en Estados Unidos fueron fabricados por sus tres grandes empresas: General Motors, Ford y Chrysler. Seis años después, esta participación bajaba a 74%, como resultado del establecimiento de armadoras automotrices asiáticas en el mercado norteamericano (Mortimore, 1998, c).²⁵⁸

Así mismo, "la estrategia de las empresas japonesas en el mercado europeo fue similar a la que utilizaron para penetrar en el mercado de Estados Unidos: primero, a través de exportaciones y luego mediante la producción local. En 1993, las armadoras de origen japonés abastecían el 13.7% de la demanda de automóviles en Alemania, el 4.4% en Francia, el 4.2% en Italia, el 12.7% en el Reino Unido y el 20.3 en Suecia (Vickery, 1996, p.189).

Además de la respuesta proteccionista al desafío japonés, las empresas automotrices de la OCDE se vieron forzadas a rediseñar sus estrategias competitivas de largo plazo. Así se comenzó a llevar adelante la reestructuración global de la capacidad de producción de

²⁵⁷ En 1981 Estados Unidos acordó que no se podrían importar más de 1.68 millones de unidades de vehículos fabricados en Japón, máximo que se incrementó a 2.3 millones en 1985. Francia, Italia, el Reino Unido y otros países europeos también limitaron la importación de vehículos fabricados en Japón. Sin embargo, con motivo del establecimiento del mercado único, la Unión Europea (UE) y Japón acordaron la eliminación progresiva de las barreras a la importación de vehículos japoneses a partir de 1999. Con la adscripción de la UE a la Organización Mundial de Comercio (OMC), la cuota máxima actualmente vigente de 1.23 millones se eliminaría en 1999. (Mortimore, 1998,c). En 1981 Estados Unidos acordó que no se podrían importar más de 1.68 millones de unidades de vehículos fabricados en Japón, máximo que se incrementó a 2.3 millones en 1985. Francia, Italia, el Reino Unido y otros países europeos también limitaron la importación de vehículos fabricados en Japón. Sin embargo, con motivo del establecimiento del mercado único, la Unión Europea (UE) y Japón acordaron la eliminación progresiva de las barreras a la importación de vehículos japoneses a partir de 1999. Con la adscripción de la UE a la Organización Mundial de Comercio (OMC), la cuota máxima actualmente vigente de 1.23 millones se eliminaría en 1999. (Mortimore, 1998,c).

²⁵⁸ En 1993, las instalaciones de Honda en Estados Unidos produjeron 404000 automóviles, lo que representó el 6.8% del total de vehículos fabricados en dicho país. Entre otras empresas extranjeras le seguían Nissan, con una participación del 4.9%, Toyota (3.9%), Mazda (3.7%), NUMMI (co conversión de Toyota y General Motors, 3.5%), Diamond Star (co conversión de Chrysler y Mitsubishi, 2.3%) y Subaru Isuzu (0.8%) (Dalton, 1991).

vehículos. Se desmantelaron plantas de ensamblaje de vehículos de las empresas norteamericanas y europeas –dentro y fuera de los países de la OCDE-y, simultáneamente, se emprendió la construcción de nuevas instalaciones. Con estas inversiones se buscaba reubicar la producción de vehículos en regiones de bajo costo laboral, elevada productividad y eficiencia potencial, incorporando algunos elementos del “Sistema Toyota” en sus procesos de fabricación.(CEPAL, 1998)

A las puertas del siglo XXI, la reestructuración global de la industria automotriz aún no termina, ya que gracias a las inversiones previas y las mejoras de la productividad ha aumentado la capacidad de producción a un nivel que excede en cerca de 33% a la demanda (Mortimore, 1998a). Esta sobreoferta potencial inaugura una fase de intensa competencia, principalmente en cuanto a precios. El impacto ya se siente, seguramente las empresas terminales de menor tamaño serán las más afectadas. Algunas han comenzado a fusionarse entre sí, o con firmas de mayor tamaño, para alcanzar economías de escala y cobertura (scale and scope) que les permitan sobrevivir, tales son los casos de la BMW y Rover, Daimler-Benz y Chrysler y Rolls Roice y Volkswagen. Otras han efectuado importantes inversiones a fin de fortalecer y ampliar su presencia en algunos mercados subregionales. En 1996, quedaron de manifiesto las dificultades de la industria automotriz terminal de Europa, al tener que apoyar indirectamente a los gobiernos de Francia e Italia a sus empresas terminales nacionales, a través de subsidios a los consumidores para inducirlos a anticipar la renovación de sus vehículos (The Economist, 1997a, pp. 69 y 70).

América Latina y la industria automotriz

Podemos distinguir históricamente en la región, 3 etapas:

1. **Ensamblaje:** comienza un poco después del auge inicial de dicha actividad en los Estados Unidos y a principios de siglo y concluye en los años cincuenta. Las empresas ensamblaban vehículos automotores mediante el sistema de montaje CKD (Completely-knoched-down) que utilizaba material íntegramente desmontado importado de las naciones desarrolladas. Los vehículos ensamblados mantienen escasas distancias con los de los países industrializados. Se diferenciaban, sin embargo, respecto a la complejidad de las transformaciones en los sectores manufactureros, así como el nivel de integración o encadenamiento productivo alcanzado con las fracciones productivas de la industria local. Las regionales latinoamericanas, al quedarse operando como simples actividades de ensamblaje, conformaban enclaves, cuyo impacto en diferentes ramas económicas locales relacionadas a la industria automotriz, resultaban ínfimas. Por el contrario, en las naciones desarrolladas, se convirtieron en polos de dinamismo para la producción interna de insumos, componentes y autopartes.
2. **Autopartes.** Como parte del proceso que intentó fomentar el modelo de sustitución de importaciones desarrollista, se buscó promover el desarrollo local de la industria automotriz –además de otras actividades manufactureras- a través de la imposición de elevados aranceles nominales a la importación, de cuotas máximas y requisitos de permisos previos.²⁵⁹ Como se afirma en el informe de la CEPAL, ‘un elemento distintivo de esta etapa fue el uso de la instalación de plantas para la manufactura de vehículos con alto contenido local (que alcanzó caso 90% en los casos de Argentina y Brasil y 60% en el caso de México). El objetivo de estas actividades era satisfacer las necesidades del mercado interno, por lo que su equipo y productividad estaban muy distantes de los patrones y pautas internacionales. Así, la región comenzó a tener una

²⁵⁹ En varios países de la región, la importación de piezas claves –como por ejemplo motores y tren motor- fue prohibida a fin de obligar a las empresas terminales a instalar localmente plantas para su fabricación. Esta estrategia se apoyó en políticas industriales para influir directamente en el proceso de fabricación de vehículos con el fin de reforzar sus encadenamientos con el resto del aparato productivo. Es decir, se buscaba crear una industria nacional de autopartes. Así, se impusieron límites inferiores al grado de integración nacional, se aplicó una política de autorización previa de programas de inversión y fabricación, y se establecieron listas de productos de manufactura nacional obligatoria e incluso límites máximos al número de líneas y modelos, además de controles sobre los precios de venta al consumidor.

industria automotriz significativa en términos de producción y empleo, pero cada vez menos competitiva internacionalmente y con enormes limitaciones para generar divisas²⁶⁰. A comienzos de los años ochenta, el sector automotor era relevante para el sistema productivo de Argentina, Brasil y México: ‘Desde el punto de vista de la producción de vehículos para pasajeros, la economía brasileña era la más importante, duplicando la de México y más que cuadruplicando la de Argentina. Sin embargo, el comercio exterior de vehículos terminados no tuvo gran importancia. El porcentaje de la producción que se exportaba se acercaba a 20% en Brasil (en un contexto de caída importante del volumen de producción) y en los otros dos casos era casi nulo. En el resto de la década, el impacto negativo de la crisis de la deuda, produjo un prolongado deterioro de la industria automotriz en América Latina’.²⁶¹

Década del 70: “Producir un vehículo implicó, en los hechos, un plan de nacionalización cuyas consecuencias obligadas fueron tanto altos grados de integración vertical de la planta productora, como esfuerzos significativos de desarrollo de proveedores locales. Posteriormente, sucesivas modificaciones al marco normativo en 1961, 1965 y 1967 impulsaron nuevos incrementos en el grado de integración nacional requeridos. Esa tendencia a generar un entramado local de contratistas es observable en la marcada concentración de pequeñas y medianas industrias autopartistas fundadas en la década del 60. Este proceso fue acompañado de un intenso aprendizaje basado en la experiencia práctica, así como por el desarrollo de habilidades relacionadas con la ingeniería adaptativa y la innovación marginal en procesos de producción.

3. Reestructuración selectiva de la planta productiva. Como consecuencia del reajuste en la matriz internacional de la industria automotriz, se transformó la planta productiva de armado de vehículos en la región, ‘que al estar diseñada para satisfacer los mercados internos pudo competir exitosamente incluso en los mercados externos. La maquinaria y equipo se modernizaron rápidamente colocando a algunas plantas de vehículos y motores entre las más avanzadas del mundo. En unos pocos países la

²⁶⁰ Ibidem

²⁶¹ Ibidem

industria automotriz se mantuvo y creció (Argentina, Brasil y México), mientras que en otros se redujo o directamente desapareció (Chile, Colombia, Perú y Venezuela)²⁶². El cambio estructural en el ámbito mundial provoca una reconfiguración del espacio y de los tiempos de producción, con el fin último de maximizar la internacionalización del capital a un grado mucho mayor del conocido en las décadas pasadas. Así, la búsqueda de nuevos espacios de realización para las grandes corporaciones, en una época de estancamiento de la producción mundial, reconfiguró la estructura productiva mundial bajo la lógica de la “gran corporación”. La estructura productiva integrada a nivel mundial, que se facilita por las innovaciones tecnológicas que se incorporan al modo de producción actual, genera y propicia las condiciones para que el gran capital promueva una nueva regionalización de la producción. Las “armadoras” y los “clusters” de los noventa se asemejan más al sistema de ensamblaje que caracterizamos como la primera etapa desarrollada por la rama automotriz en América Latina. La diferencia que encontramos con la década del cincuenta se encuentra en que la multinacional ha aumentado y concentrado su poder a nivel mundial, muchas veces más rápido que cada uno de los países que integran la región. Así, los encadenamientos productivos que pueden surgir al interno de cada país periférico son casi nulos, debido a la distancia entre el desarrollo tecnológico del norte y el atraso de la periferia, que se agudiza y polariza con la desregulación comercial y financiera, que permite la *destrucción de la producción local ante la imposibilidad de competir o asimilar rápidamente los “procesos de aprendizaje” de la nueva tecnología de punta en el ramo*. El otro aspecto nodal que es la contracara de la década del cincuenta se halla sin lugar a dudas en la relación capital-trabajo que se establece. Si en los cincuenta se consolidan los más fuertes sindicatos –sobre todo en la periferia, y específicamente en la época de los gobiernos de Perón y Vargas-, esto también es posible por la necesidad de la industria de mano de obra dispuesta a incorporarse al mercado de trabajo. Por el contrario, en los noventa, el modelo de “automatización flexible”, exige menos personal, demanda mayor productividad y más conocimiento. En este caso, para la periferia la única respuesta será la subcontratación, reduciéndole a la filial extranjera los costos que hubiese demandado

²⁶² Ibidem.

el traspaso de know-how a la región. Así, las características de la rama automotriz en la década del sesenta y setenta, que generaron varios encadenamientos productivos al interno de los sistemas económicos nacionales, se destruye totalmente para la década del noventa. La siderurgia, los energéticos, los accesorios, los motores, sufren un proceso de traspaso paulatino de la ex-paraestatal o empresa privada local, hacia la transnacional extranjera que ha absorbido casi todos los intersticios de los encadenamientos productivos de la rama automotriz. (Ver caso Dana).

La industria de Autopartes en el Mercosur. El caso DANA.²⁶³

Brasil se perfila como uno de los mercados potenciales más importantes para la industria automotriz y se estima que para el año 2000 existirán unas 17 plantas de montajes de vehículos (14 empresas y 20 marcas) y cohabitarán más empresas transnacionales diferentes que en ningún otro país del mundo. Para la industria de Autopartes (en su gran mayoría en manos de empresas locales), la apertura comercial vinculada a la incorporación de prácticas de aprovisionamiento global por parte de las ensambladoras instaladas en Brasil llevó a las empresas a enfrentar graves dificultades para mantener la actualización tecnológica y la calidad de sus productos al producirse una abrupta caída de los márgenes de ganancia²⁶⁴. Este panorama ofreció grandes oportunidades a las compañías internacionales de autopartes, que podían acceder a este atractivo mercado mediante la adquisición de empresas locales.

Fue el caso de la empresa estadounidense DANA –cuarto productor mundial de autopartes, tras las también estadounidenses Delphi Automotive Systems y Visteon Automotive Systems y la alemana Robert Bosch-, que a través de “una pujante estrategia de adquisiciones ha establecido una red de 27 filiales en los países del Mercosur, 17 de ellas en Brasil, 8 en Argentina y 2 en Uruguay”. Desde 1994, DANA ha comprado 8 empresas de Autopartes en el ámbito del Mercosur, las últimas de las cuales fueron Nakata S.A. (fabricante de suspensiones y amortiguadores) y Echlin Inc. (Autopartes para el mercado de repuestos) en 1998.

Todo este proceso se ha dado como resultado de las grandes transformaciones que ha sufrido la industria automotriz en los últimos años. La tendencia apunta a que las empresas de autopartes entreguen sistemas completos a las ensambladoras, lo que las obliga a participar más activamente en las etapas de diseño e ingeniería de los nuevos vehículos. En este contexto, DANA ha suscripto un acuerdo con Chrysler Corp. para proveerla del chasis completo de la camioneta Dakota que fabrica en su planta de Paraná, Brasil.

Gracias a las fuertes inversiones realizadas en América Latina, la región ha pasado a ser clave para esta empresa estadounidense. En los últimos años, DANA ha triplicado sus ventas, pasando de 350 millones de dólares en 1990 a unos 1000 millones en 1997 (665 millones en Brasil). En la actualidad, luego de esta activa estrategia de adquisiciones para posicionarse en el Mercosur, DANA está intentando consolidar sus operaciones concentrándose en la fabricación de piezas para motores y transmisiones. Incluso ha liquidado algunas de sus operaciones menos importantes, como las empresas que producían engranajes, cilindros hidráulicos y piezas para camiones.

²⁶³ La Inversión Extranjera Directa en América Latina y el Caribe. Informe 1998. CEPAL.

²⁶⁴ Ruy de Quadros Carvalho y Roberto Bernardes, “Cambiando con la economía: la dinámica de empresas líderes en Brasil”, Grandes empresas y grupos industriales latinoamericanos. Expansión y desafíos en la era de la apertura y la globalización, Wilson Peres (coord.), México D.F., Siglo XXI editores, 1998.

Entre las transformaciones sufridas por el sector automotor en el Mercosur, se destacan:

- Ante la introducción de nuevos conceptos de manufactura en la rama automotriz, se promovió una *reestructuración muy importante en la cadena de proveedores* por planta. Las filiales automotrices prefieren realizar un proceso de selección de proveedores locales, que coloca a autopartistas instalados en Brasil en función de estrictas comparaciones de “costos de aprovisionamiento”.
- Por otra parte, las propias terminales importan “proveedores”, instalando firmas vinculadas patrimonialmente o fomentando *la radicación de autopartistas que son “los proveedores internacionales de la corporación”*, por lo tanto, las terminales promueven la asociación con autopartistas locales, a través de joint ventures o licencias y contratos de asistencia técnica.

“Este conjunto de tendencias y factores ha impulsado cambios importantes en la estructura de la oferta de las autopartes producidas localmente. A excepción de las plantas de motorización y transmisión asociadas a las terminales (instaladas con tecnologías *state of the art* a fines de los años ochenta o en la presente década), los segmentos más competitivos de la industria autopartista local se concentran en las etapas de tapicería interior, revestimientos y grandes paneles plásticos y, en menor medida, en los llamados componentes estandarizados. Estos elementos se ven favorecidos por una suerte de protección natural, dada por una baja relación precio unitario/costo de transporte. En cambio, y como un reflejo del desplazamiento del lugar estratégico que supo ocupar la industria metalmecánica en el proceso de industrialización argentino, tiende a reducirse de manera significativa la oferta local de los segmentos de mecanización y estampado.

Como ya vimos anotando en diferentes puntos de este trabajo, el grado de internacionalización de la economía del Mercosur en su totalidad es muy elevado, también en lo que a la fase de la producción corresponde, que para el caso automotriz brasileño, por ejemplo, se encuentra en un 95% en manos de la corporación transnacional extranjera.

Las transnacionales que operan en Brasil acaparan el 40% del total de las exportaciones brasileñas, aunque el interés sustantivo de dichas corporaciones reside en el mercado interno brasileño²⁶⁵.

Debemos anotar además el alto nivel de heterogeneidad observado entre las diferentes ramas de la industria. Las exportaciones, se concentran preferentemente en las ramas que utilizan con mayor intensidad recursos naturales, por ejemplo: la siderurgia, los minerales metálicos y el papel y la celulosa.

De la división regional del trabajo que se efectiviza con la conformación del Mercado Común del Sur, las industrias ligadas a la fabricación de material de transporte (vehículos de pasajeros, tractores, autopartes), también encuentran como destino natural la exportación de sus mercancías.

La industria automotriz brasileña

Como secuela de la crisis ya comentada más arriba en la rama automotriz a nivel mundial, y como mencionábamos en la primera sección de este apartado, las terminales fueron fuertemente golpeadas, en especial, en la década del ochenta. La respuesta que encontraron las empresas fue la de la fusión de las actividades nacionales de empresas que antes habían resultado fervientes competidoras, el caso más importante fue la creación de Autolatina, que fusionó las filiales de Volkswagen y Ford y que funcionó hasta la conformación del Mercosur.

En la década del noventa, la situación que se observaba para la rama en la década anterior se transforma radicalmente, un indicador de esta situación lo presentan los datos referentes a la producción brasileña de vehículos que, entre 1990 y 1997 se duplicó, pasando de 914500 a 2067000 unidades, y encontrando la mayor parte de su producción su realización en el mercado interno brasileño.

²⁶⁵ Según datos de la CEPAL. "En el caso de las manufacturas, la propensión media a exportar de las empresas transnacionales disminuyó de 11.3% a 10% entre 1995 y 1996". Véase, La Inversión Extranjera en América Latina y el Caribe, Informe 1998. Op. Cit.

Así también, en el caso del sector automotriz argentino es posible afirmar, que hacia 1994 el panel “sobreviviente” de la industria autopartista tenía también probablemente una función de producción agregada significativamente más eficiente, y probablemente más capital-intensiva en términos relativos, que la característica de las décadas anteriores.

Tras la mayor propensión exportadora de la industria automotriz argentina está una fuerte oleada de inversión de las principales empresas terminales de origen extranjero. Entre 1991 y 1995 se anunciaron inversiones por un valor de aproximadamente 2200 millones de dólares para modernizar la antigua planta de Ford e instalar y poner en marcha nuevas instalaciones General Motors, Volkswagen y Fiat. Dichas inversiones se realizaron con posterioridad a 1995, General Motors comenzó sus operaciones en 1998 y Fiat en 1997. Así, por primera vez, como resultado de este proceso de modernización y acumulación de capital fijo, la industria automotriz tuvo un perfil más competitivo.²⁶⁶

Entre 1990 y 1997, la productividad de la industria mejoró notablemente -5.7 a 17.8 autos por empleado-, la producción de toda clase de vehículos se cuadruplicó y el sector se mostró capaz de sobrevivir a los efectos de la crisis financiera mexicana. Estos resultados fueron posibles gracias a la nueva capacidad exportadora de la industria automotriz argentina lo que se incrementó de 1100 a 208200 unidades en este periodo.

²⁶⁶ CEPAL. La Inversión Extranjera en América Latina y el Caribe. Informe 1998.

La política hacia el subsector automotor en Brasil

El primer lineamiento de la política industrial brasileña para el subsector automotor, se propuso inducir el crecimiento de la industria a través de la demanda interna y puso en marcha el programa del "Auto Popular"²⁶⁷. Durante la década del noventa, el énfasis sobre la política automotriz desplazó su interés en este primer lineamiento, concentrándose en aminorar el déficit comercial que acompañó al repunte de la actividad automotriz, en este sentido, las disposiciones adoptadas en el marco del Mercosur se constituyeron en un elemento central de este segundo eje de la política industrial brasileña.

Durante la primera etapa, de especialización en el "Auto Popular", las empresas beneficiadas por esta especialización –Volkswagen, Fiat, Ford y General Motors–, introdujeron nuevos modelos de vehículos compactos fabricados en Brasil. Las ventas en el mercado interno de Volkswagen se centraron en el nuevo Gol, las de Fiat en el Uno y después en el Palio, las de Ford en sus modelos Fiesta y Ka, y las de General Motors en el Corsa. En 1997, estos tres modelos –Gol, Palio y Corsa–, tuvieron ventas anuales superiores a las 150000 unidades.²⁶⁸

'Paralelamente, a la orientación "hacia adentro" de la industria automotriz brasileña basada en el auto popular, el segundo eje de su política sectorial intentó insertarla de manera más estrecha con las cadenas internacionales de producción y comercio' (Ferro, 1995).

Es en este contexto, donde se firman los protocolos con Argentina que sirven de base para la constitución del Mercosur, pero previamente analizaremos la política industrial hacia el subsector llevada a cabo por el país vecino.

²⁶⁷ El programa del "Auto Popular" consistió en una transferencia de ingresos públicos para subsidiar la compra privada de autos nuevos de tamaño reducido. Entre 1990 y 1993 se redujo a la mitad el impuesto a la compra de vehículos nuevos de cilindrada inferior a 1000cc (34.5% a 17%). Dicho recorte y los efectos de la concertación social lograda en la Cámara Sectorial repercutieron inmediatamente en una reducción de los precios al consumidor, lo que dio un impulso a las ventas de dichos vehículos en el mercado interno. Entre 1993 y 1997, se cuadruplicaron las ventas internas, pasando de 200000 a 882000 unidades, a pesar de que en 1995 el impuesto subió a 23%. Así, la participación de los automóviles pequeños en el mercado interno de los vehículos producidos en Brasil creció de 28% a 64% entre 1993 y 1997 (ANFAVEA, 1997). El auto popular se convirtió en especialidad del subsector automotor brasileño. No obstante, a pesar que la industria de vehículos para pasajeros registró un importante crecimiento, no cambió –de manera significativa– su orientación hacia los mercados externos. (CEPAL, La Inversión Extranjera en América Latina y el Caribe, Informe 1998).

²⁶⁸ CEPAL, Informe 1998. Op. Cit.

La política hacia el subsector automotor en Argentina²⁶⁹

La industria recibió el impulso de una política sectorial diseñada para promover una mayor integración con Brasil: El Régimen de la Industria Automotriz de 1991. (Bolsa de Comercio de Córdoba, 1996; FIEL, 1997; Maceira, 1995).

En 1991, se suscribió el Acuerdo para la Reconversión de la Industria Automotriz, que constituyó un importante estímulo para el sector. En esencia, la nueva política nacional puso en vigor una serie de incentivos comerciales y medidas de política industrial orientadas a promover una mayor inversión de las empresas terminales para modernizar y ampliar la capacidad de producción y de exportación de vehículos²⁷⁰. Para la mayoría de las plantas de vehículos existentes en ese entonces en Argentina, las nuevas exigencias obligaban a ejecutar proyectos de inversión para modernizar el equipo productivo y así mejorar su competitividad internacional. De este modo, el comercio exterior se convirtió en un factor importante en la industria automotriz argentina.

En 1997, las exportaciones representaron casi la mitad (46.7%) de la producción total. No obstante estas ventas externas estaban dirigidas casi exclusivamente al Mercosur, y muy particularmente al mercado brasileño (85.5% en 1996). La industria automotriz argentina aumentaba la participación en las importaciones automotrices del Mercosur (de 8.9% a 12.9% entre 1994 y 1995) y *las exportaciones de Argentina al Mercosur se especializaban cada vez más en vehículos (de 6 a 18.2% de las exportaciones totales entre 1990 y 1995)*

El establecimiento de controles de precios a la venta de vehículos nuevos en el mercado interno constituyó un incentivo adicional al mencionado acuerdo, ya que buscaba estimular la demanda interna. En 1991, a comienzos de la aplicación del Plan de Convertibilidad, estos controles significaron un recorte de 33% en los precios de los vehículos, lo que estimuló a las empresas terminales a realizar mayores esfuerzos para producir en Argentina. Un tiempo después comenzó la exportación, como respuesta más bien a incentivos del Régimen Automotor²⁷¹ y no tanto a la baja de precios. A las empresas radicadas en el país que exportaran se les permitía importar un volumen

²⁶⁹ CEPAL, Informe 1998. Op. Cit.

²⁷⁰ El acuerdo estableció incentivos fiscales para las empresas terminales que se habían comprometido efectivamente a llevar adelante proyectos de inversión para reestructurar la planta automotriz del país. Entre estas disposiciones destacaba el arancel de 2% a las importaciones de vehículos que realizaran los productores nacionales —cuando para el resto era 10 veces mayor (20%). De hecho, la importación por estos últimos estaba sujeta a restricciones cuantitativas (10% de las ventas internas) y a permisos limitados, otorgados mediante subasta. La cuota mínima al contenido nacional en la producción de vehículos se redujo de 80% a 60% y se estableció —a nivel de empresa— la obligación de mantener un balance al menos compensado entre importaciones y exportaciones.

²⁷¹ En cuanto a la fase de implementación Régimen automotriz argentino, ya otros autores han destacado que “ las consideraciones de política industrial están ausentes... porque no existe masa crítica de recursos financieros y humanos ni instrumentos legales, ni una historia de intervención pública exitosa en ese sentido”. El tema es probablemente más complejo aún, porque cuando se otoga una cuasi reserva de mercado el problema se asemeja más bien a la regulación de un monopolio legal. Sin embargo, en este caso aparentemente no se ha asumido que una regulación efectiva insume necesariamente recursos fiscales y requiere además la voluntad de ejercer la potestad gubernamental en el monitoreo del regulado.

equivalente de vehículos con un arancel preferencial. Por lo tanto, la exportación era el requisito necesario para producir e importar en condiciones preferenciales en la Argentina.²⁷²

La compensación forzosa del comercio bilateral de productos de la industria automotriz concertados en el Protocolo 21, y luego incorporados al Acuerdo de Complementación Económica Nro. 14, estimularon a las empresas terminales argentinas a exportar a Brasil. En 1996, gracias a estos acuerdos bilaterales, se vendieron unas 103000 unidades a Brasil, lo que constituyó casi el 50% del total de las importaciones anuales de automóviles que realiza este país. Tomando en cuenta la magnitud de la participación de Argentina en el mercado brasileño -5000 a 35000 unidades entre 1989 a 1994-, el volumen exportado es impresionante.

El éxito exportador de la industria automotriz fue acompañado de un crecimiento aún mayor de las importaciones en el mercado interno. En 1997 éstas llegaron a 4900 millones de dólares, evidenciándose un déficit comercial creciente, que pasó de 100 millones a 2100 millones de dólares entre 1990 y 1997.

²⁷² Si bien el análisis de este tema excede los alcances del presente estudio, en ocasiones esta *para-organización* y sus objetivos implícitos e informales, tienen objetivos contradictorios y devienen en resultados paradójales de la regulación. Por ejemplo, el entonces Ministro de Economía declaró en 1993, durante un Seminario organizado por el Banco Mundial sobre la problemática de los entes de regulación en Argentina, que "no quería que (los entes) le trajeran problemas durante por lo menos los dos (primeros) años (de las privatizaciones)". Esta afirmación contiene por lo menos dos implícitos: inciso a, que el regulador no es independiente del poder político, tal como aconsejan la teoría y la experiencia práctica internacional; y b, que su rol no es, en principio, el de monitorear el cumplimiento de la regulación.

Los acuerdos en el subsector automotor entre Argentina y Brasil

El origen del Mercado Común del Sur

En 1988, el Protocolo sobre la Industria Automotriz (Protocolo 21) del Programa de Integración y Cooperación entre Argentina y Brasil especificó un esquema preciso para la desgravación arancelaria en el comercio binacional de vehículos automotores, basado en cuotas recíprocas sobre el total de vehículos para compensar los desequilibrios en el flujo de divisas.

En 1990 se incorporó el Protocolo 21 en el Acuerdo de Complementación Económica Nro. 14 firmado entre ambos países. En 1994, fue sustituido por el Mercosur.

*Nuevamente se observa el rol determinante que sobre el patrón de intercambio exterior de la rama ejerce la relación de comercio administrado: la absorción de automóviles por parte de Brasil compensa los déficit acumulados desde 1992 en el rubro y se basa en acuerdos bilaterales, más que en señales de mercado que indicarían genuina competitividad extrazona.*²⁷³

Con arreglo a las disposiciones especiales para el sector automotor del Mercosur el 1ero. de Enero del 2000 se estipulaba la creación de un mercado común, en el cual el comercio de vehículos terminados entre los países signatarios estará exento de aranceles, siempre que se cumplan las normas de origen que establecen la presencia de al menos 60% de contenido subregional. De lo contrario se les aplicará un arancel común, vigente para todo el comercio de productos automotores originados fuera de la subregión. Finalmente, conviene subrayar la importancia de las disposiciones especiales para la industria automotriz, ya que se impuso el requisito de mantener un balance comercial equilibrado – al interior de la subregión-, y eliminar todo subsidio gubernamental que distorsione los patrones de comercio e inversión.²⁷⁴

²⁷³ Ruy de Quadros Carvalho y Roberto Bernardes, "Cambiando con la economía: la dinámica de empresas líderes en Brasil", Grandes empresas y grupos industriales latinoamericanos. Expansión y desafíos en la era de la apertura y la globalización, Wilson Peres (coord.), México D.F., Siglo XXI editores, 1998. Véase también: CEPAL, Informe 1998. Op. Cit

²⁷⁴ Ibidem.

Conclusiones

La industria automotriz latinoamericana ya se había instalado en la región aún antes del período de sustitución de importaciones. Lo nuevo en el período examinado, reside en que los flujos de IED no están relacionados con la instalación de nuevas plantas, compra de equipo o maquinaria.

La reestructuración del sector automotor es la mejor demostración a nuestro juicio de lo que significa la regionalización abierta en América Latina: es la reacción de las empresas automotrices estadounidenses y europeas, que han invertido en latinoamérica con el único objetivo de mejorar su competitividad en los mercados externos y/o mantener su participación en los mercados internos de alto potencial de crecimiento y donde la apertura comercial ha sido más fuertemente instrumentada.

Los gobiernos de la región han permitido al gran capital el cierre de un ciclo de acumulación, implementando reformas radicales que han eliminado las barreras proteccionistas tradicionales al comercio internacional –que la Triada no ha eliminado. Han abandonado las políticas industriales selectivas, eliminando las restricciones a la iniciativa privada- sobre todo la extranjera-, quien ha pasado a ser la depositaria de la clásica política de subsidios a este sector de la producción: La única excepción en los subsidios ha sido, sin embargo, el complejo automotor, que se protege y recibe compensaciones extras en el contexto de los esquemas de integración.

La regionalización abierta, crea barreras proteccionistas comunes promoviendo el comercio intrabloque, siendo los beneficios exclusivos para las automotrices transnacionales o sus subsidiarias.

El TLC y el Mercosur han incorporado medidas especiales sobre la industria automotriz, que han contemplado disposiciones legales incluso aplicables en los periodos en que los bloques aún estaban conformándose.

Dichas *medidas transitorias* combinadas con la protección arancelarias y las normas de origen regional, otorgaron un trato preferencial a la producción de las compañías automotrices ya establecidas. De paso, definieron el programa de desgravación y graduaron o limitaron la eliminación de incentivos y requisitos sobre el contenido nacional, la generación de divisas y exportaciones.

La IED ha transformado y reestructurado la capacidad de producción de vehículos, colocando a estas empresas en mejor posición competitiva en los mercados externos y ante las importaciones de vehículos en el propio mercado regional. La contracara de dicho proceso ha sido la forma de insertarse en las redes regionales y subregionales operada por las multinacionales que han segmentado la producción interna y no han mejorado la capacidad productiva regional.

En cuanto a una de las tendencias principales, presentes en el Mercosur, debemos decir que si el acuerdo está asentado sobre la base de la articulación con la producción intrafirma de las filiales automotrices, los inconvenientes que se han manifestado cuando Brasil restringió las importaciones en épocas de dificultades en su balanza de pagos (1995), desviando la IED a través de incentivos, así como cuando reapareció el desacuerdo sobre el nivel de protección externa o las normas de origen para la industria automotriz del Mercosur (1998). Este tipo de controversias debieran advertirnos acerca de las potencialidades del subbloque para poder operar en forma coordinada, de hecho, las rivalidades entre Argentina y Brasil tienen como telón de fondo la competencia regresiva de ambas naciones por obtener un lugar preferencial ante las multinacionales. Ambos países carecen de una visión homogénea respecto de la industria automotriz dentro de este acuerdo regional: Brasil ha puesto énfasis en su política volcada hacia el mercado nacional, especialmente en el caso que ya mencionamos de los automóviles compactos; mientras que Argentina, ha apostado a la consolidación de una expansión hacia el mercado subregional.

A partir de 1993 la industria en su conjunto se ha convertido en la principal rama exportadora dentro de las Manufacturas de Origen Industrial: su participación creció del 13.5% en 1991 al 19% en 1994, y alcanzó un 23.7% en 1996. Por su parte, las terminales con contraparte en el Brasil han pasado a ubicarse en la primera decena de puestos en el ranking global de grandes exportadores, hecho inédito con anterioridad a 1992.²⁷⁵

En otras palabras, la tendencia marcaría que las exportaciones argentinas con destino al Mercosur –pero también hacia un reducido conjunto de países fuera de la región pero dentro de las redes intracorporativas de especialización- se concentrarían en motores,

²⁷⁵ la firma Scania constituye una excepción, por cuanto la planta Tucumán fue diseñada en los años setenta con específica orientación exportadora y, por ende, figuró consistentemente entre los principales exportadores de MOI desde hace más de tres lustros.

ejes y diferenciales, cajas de cambio y crecientemente automóviles (preponderantemente "entry level") y utilitarios terminados de un puñado de modelos actualizados y fabricados en series largas. Este flujo quedaría compensado mediante importaciones de vehículos terminados de modelos de "gama alta", "kits" para armar y abastecer el mercado regional (sobre todo en los próximos años y hasta la entrada en vigencia del Régimen Automotriz Común del Mercosur), vehículos de transporte de altas cilindradas y una gran variedad de autopiezas e insumos.

Sin embargo, estos comentarios sobre las perspectivas del comercio exterior sectorial se centran fundamentalmente en la lógica del "mix" de "producción/subcontratación regional/importación" escogido por las terminales, y por tanto el escenario permanece incompleto. En efecto, desde la vigencia del Régimen automotriz otro agente económico que previamente era un mero "tomador de datos" en el sector se ha convertido en agente activo: los particulares pueden ahora adquirir unidades importadas por sí o a través de terceros²⁷⁶, eventualmente complicando el balance sectorial "por fuera" de los acuerdos entre los industriales y los reguladores.

La experiencia de FIAT en Argentina y Brasil es un claro ejemplo de la reestructuración de la industria automotriz en estos países. Fiat posee un sistema internacional de producción bastante limitado, en el cual Brasil figura como su principal inversión fuera de Europa occidental. La estrategia fundamental de Fiat frente al desafío asiático fue defender su participación en el mercado brasileño, para lo cual realizó inversiones a fin de especializarse en dos modelos de auto popular. Una vez consolidada su posición en el segmento principal del mercado interno brasileño, Fiat contempló las oportunidades ofrecidas por el Mercosur. A principio de los ochenta, Fiat se había retirado de Argentina, funcionando desde entonces con arreglo a un acuerdo de licencia suscrito con la empresa nacional, Sevel. Su posterior retorno a Argentina se explica básicamente en términos de especialización promovida por el comercio compensado. Así, la experiencia de la empresa italiana capta las dos visiones del Mercosur encarnadas por Argentina y Brasil.

²⁷⁶ Entre 1993 y 1996 la proporción importada por distribuidores y particulares declinó del 67% al 17% del total de vehículos importados. (Todesca, 1997; Secretaría de Industria 1997). Si bien se ha verificado recientemente cierta saturación de la demanda —que ha dejado de sobrepasar los cupos licitados— lo que aquí se sostiene es que el coeficiente de "propensión media a importar vehículos" de los particulares ha dejado definitivamente de ser igual a cero.

“En particular, se estaría finalmente verificando, por un lado, la convergencia hacia la fabricación y/o ensamblado de modelos actualizados, formando parte de una lógica tecnológica de escala global. Por otro lado, se observa un alto grado de inserción de las filiales implantadas dentro de un país y en un esquema productivo de escala económica predominantemente regional. Estas dos tendencias, tal y como se argumenta más adelante, no son un resultado virtuoso del régimen automotriz argentino –o por caso, de ningún otro- sino que *proviene fundamentalmente de decisiones estratégicas de las terminales y cambios en el escenario internacional registrados hace más de una década*. En otras palabras, los regímenes regionales no han generado cambios en las tendencias estratégicas corporativas de largo plazo, sino que han constituido más bien señales para el “timing²⁷⁷” de corto plazo en la localización de las inversiones.

²⁷⁷ Momento de registro

Parte 3

Los Grupos Económicos Locales, qué sitio dentro del Mercado Común del Sur

¿Quiénes impulsan la integración?

“Que los principales grupos económicos en América Latina se hayan expresado abiertamente a favor de acuerdos de libre comercio no es casual, recordemos que los sectores que dirigen su producción a la exportación han sido precisamente los más beneficiados a nivel regional por la reconversión de la estrategia.”

Eduardo Galeano

Existen nuevas reglas del juego al interior de la “competencia” capitalista. Sin dudas, parte de estos cambios –que surgen a partir de la crisis que describimos en el segundo capítulo-, impulsan:

- Una/s forma/s nueva/s de acumulación del capital, que al fin le permita al sistema superar la crisis y permita general un nuevo “ciclo largo”. El Mercosur busca articularse e insertarse dentro de esta nueva fase expansiva.
- Un tipo diferente de fuerzas productivas materiales. En el Mercosur, como zona dependiente y periférica el nivel de desarrollo de las fuerzas productivas no se destaca por ser el más dinámico de la región. El “salto” tecnológico de la década del noventa ha sido producto de la aplicación de las nuevas tecnologías, en determinadas ramas – la automotriz, sobre todo- impactan en la estructura productiva y en el nivel de competitividad al interior de la subregión. Los grupos económicos locales (GEL), no producen un recambio tecnológico que “reestructura” las relaciones de producción, pero se adaptan a los nuevos cánones que pauta la internacionalización a través de la integración productiva. En todo caso, diversifica la producción y se asocia con el capital transnacional, en búsqueda de mayor rentabilidad.

- Un régimen de dominación social, o “*modo de regulación social*” nuevo, que permita construir también ciclos de hegemonía política de más largo aliento, sobre todo, para las “inestables” zonas periféricas.
- Una nueva división internacional del trabajo, que conlleva una consiguiente división y recomposición hegemónica del mundo –geográfica, espacial, política y económica, que da origen a los procesos de regionalización en el ámbito mundial. La conformación del Mercosur, implica por lo tanto en lo que respecta a este punto, al intento de consolidar una nueva división regional del trabajo al interior del Mercosur. En este sentido, se observa un proceso donde el polo de desarrollo industrial se concentra en Brasil, así como una marcada tendencia hacia los servicios y la agroindustria en el caso argentino. (Paraguay y Uruguay, siguen siendo proveedores de productos primarios, la información lamentablemente es escasa en el caso de estos dos países, sobre todo para el caso de Paraguay).

La integración ha sido impulsada entonces con singular entusiasmo a nivel local por parte de los grandes grupos beneficiados con el otorgamiento de las empresas privatizadas y que por supuesto han dirigido su producción a la exportación, encontrando en el nuevo modelo la mejor forma de incrementar su posición estratégica y su poder.

De esta manera por ejemplo, el repaso de los nuevos grupos emergentes argentinos nos muestra que entre los grandes grupos beneficiados por el proceso de reestructuración de la economía argentina, se encuentran Pérez Companc, Soldati, Astra, Bidas/Bulgheroni, Macri, Arcor, Garovaglio y Zorraquín, Madanes/Fate, Bemberg y Clarin/Magneto, además, por supuesto de los dos Grupos de mayor poder: Bunge y Born y Techint/Rocca. Por lo que respecta a Brasil, los grandes grupos económicos durante la década de los ochenta y lo que va de los noventa son C.R. Almeida, Hering, Andrade Gutiérrez, Mendes Junior y Odebrecht, Itaú, Camargo Correa, Gerdau, Vicunha, Safra, Feffer, Bamerindus, Varig, Sul América, Mesbla y Gregori/Crefisul, a los que habría que añadir grupos como Votorantim –el mayor grupo económico de Brasil – Bradesco, Brasmotor, Real y Unibanco.”²⁷⁸

¿Cuál ha sido la estrategia seguida por los Grupos Económicos Locales en el Mercosur?

²⁷⁸ Carlos Otto Vázquez S. “Globalización e Integración: El caso de América Latina”, inédito.

¿Cuál es la clave que ha permitido a un selecto puñado de Grupos locales sobrevivir al nuevo patrón de acumulación y a la crisis permanente que azota la región desde los setenta?

¿Tiene relación su éxito con la conformación del Mercado Común del Sur?

¿Qué papel juegan en el proceso de internacionalización regional?

La economía regional, como parte de un proceso que se constituye dentro de un sistema capitalista periférico, se observa solamente realizando un estudio de cada país.

El concepto de Gran Capital, se vinculará estrechamente con el país donde se realice el mismo. ‘Si entendemos por Gran Capital dentro de un país aquel que, por el nivel de acumulación alcanzado y por la concomitante posición dominante en los mercados, está en condiciones de ejercer la hegemonía económica nacional’, entonces esa categoría adquiere dimensiones correlacionadas con el tamaño del país respectivo.

‘En el caso del Mercosur se integran países de muy diferente tamaño geográfico, demográfico y económico –entre otras diferencias. El eje del proceso integracionista lo constituyen los dos países grandes –Argentina y Brasil-, pero Brasil por sí solo representa el 71.7% de la extensión territorial, el 79% de la población y el 76.9% del Producto Bruto Regional. Paraguay y Uruguay, en conjunto, apenas representan el 4.9%, el 3.9% y el 2.1% respectivamente’, caracterizándose por una relación de dependencia agudizada con los países más grandes’.²⁷⁹

La lógica indica por lo pronto que a medida que se consolide una unidad económica común, ‘lo que son los “grandes capitales” en los países pequeños de la nueva unidad, se transformarán en medianos o aún chicos, en el marco de la regionalización.

Los parámetros para definir las fronteras entre unas y otras categorías de capital se desplazan en un contexto de ampliación del espacio de reproducción del capital.

Los grupos económicos locales quedaron insertos en un escenario competitivo mucho más complejo, que modificó las reglas del juego entre los grupos y al interior de ellos

²⁷⁹ Así, en un análisis regional, la sumatoria de las partes no es igual al todo. En el estudio del ciclo del capital, algunas variables pueden ser sumadas y la cifra arrojará un indicador, que tendrá que decirnos más acerca de la distancia que guardan de las economías desarrolladas, que acerca de su espacio inmediato de realización.

Por ejemplo, si sacásemos un índice que reflejara el PRB del Mercosur, en realidad el indicador sería ineficaz en varios sentidos, ya que el indicador, no nos estaría informando acerca de las asimetrías guardadas entre los países miembros; ni la Inversión, ni la Producción, podrían encontrar en este tipo de indicador ningún reflejo de la situación real de la “Economía regional”.

mismos, modificando su estructura, organización y estrategias, a fin de garantizar su supervivencia en el sistema.

Como se observa en el Cuadro 3 , “la situación es muy diversa dado el grado de superconcentración, hiperdiversificación y fusión de los Grupos Económicos Locales (GEL), que destacan en el Mercosur. Podemos observar como la conglomeración combina liderazgo sectorial con articulaciones directas con bancos u otros agentes financieros, lo que potencia las ventajas de acceso a mercados de capitales que generalmente se vincula a la gran escala de operaciones.²⁸⁰ Sin embargo, la articulación financiera-industrial puede presentar otras modalidades de acceso más abierto a esos mercados (...)”²⁸¹. Las demás tendencias serán desarrolladas dentro del marco conceptual que presentamos seguidamente.

²⁸⁰ En este sentido , es útil recordar los trabajos clásicos de Leff (1976, 1978 y 1979) en los que se argumentaba que los grupos económicos latinoamericanos eran una respuesta al insuficiente desarrollo de los mercados de capitales en la región.

²⁸¹ Peres, Wilson y Garrido, Celso. Las Grandes Empresas y Grupos Industriales Latinoamericanos en los años noventa. Introducción, CEPAL y Siglo XXI. Op. Cit.

Cuadro 37

Los mayores grupos económicos integrantes del Mercosur, 1997

| <i>(millones de dólares)</i> | | | |
|------------------------------|--|---|-------------------------|
| País/Grupo | Principales Actividades | Principales empresas (incluye participaciones minoritarias)* | Ventas en 1996** |
| Argentina | | | |
| Astra | Electricidad, petróleo, gas | Distribuidora del Norte (Edenor) | 827.5 |
| | | Metrogás S.A. | 687.4 |
| | | Astra CAPSA | 233.3 |
| Bunge y Born | Alimentos y Química | Molinos Río de la Plata | 1215.4 |
| | | Cerval | 1729.5 |
| | | Santista Alimentos Brasil | 1515.8 |
| Macri | Automotriz, construcción, telefonía celular | SEVEL (automotriz) | 1169.1 |
| | | Sideo Americana (construcción) | 415.7 |
| | | Movicom (telefonía celular) | 320.0 |
| Perez Companc | Electricidad, petróleo, petroquímica y telecomunicaciones | Telecom Argentina | 1930.3 |
| | | Edesur (electricidad) | 856.2 |
| | | Petroquímica Argentina S. A. (PASA) | 355.4 |
| Soldati | Servicios, petróleo, comercio | Agua Argentinas (servicios) | 377.2 |
| | | Edenor (electricidad) | 827.5 |
| Techint | Telecomunicaciones, electricidad, construcción | Techint (construcción) | 876.3 |
| | | | |
| Brasil | | | |
| Antarctica | Bebidas y cerveza | Antarctica RJ | 293.3 |
| Bamerindus | Banca, papel y celulosa, agroindustria | Banca Bamerindus*** | 6730.3 |
| Bradesco | Banca, electrónica, textil, acero | Banco Bradesco | 11417.1 |
| | | Brasmotor (electrodomésticos) | n.d. |
| | | Cia. Siderúrgica Nacional (CSN) | 2169.7 |
| | | Alpargatas (textil y calzado)*** | 1029.0 |
| | | Sharp (electrónica) | 652.2 |
| Camargo Correa | Construcción, aluminio, textiles | Camargo Correa | 1060.4 |
| | | Alcoa Aluminio | 389.7 |
| | | Alpargatas SP | |
| Garantía | Banca, bebidas, comercio | Banco Garantía | 4.4 |
| | | Brahma (cerveza) | 1541.1 |
| | | Lojas Americanas (comercio) | 1912.8 |
| Gerdau | Siderúrgica | Cosigua (siderúrgica)*** | 724.5 |
| | | Siderúrgica Rio-grandense | 403.7 |
| | | Comercial Gerdau | 352.2 |
| Ipiranga | Petróleo, construcción, forestal | Cia. Brasileira de Petróleo | 3603.5 |
| | | Ipiranga | n.d. |
| | | Florestal Ipiranga | |
| Itaúsa | Banca, química, electrónica | Banco Itaú | 7641.0 |
| | | Duratex | 318.2 |
| | | Itaú Philco | 929.9 |
| Obedrecht | Construcción, seguros, petroquímica | Constructora Norberto | 679.7 |
| | | Obedrecht | 420.0 |
| | | Cia. Petroquímica de Camacari | |
| Pao de Açúcar | Petróleo, comercio, agroindustria | Cia. Brasileira de Distribuicao | 2913.6 |
| | | Pao de Açúcar S. A. (comercio) | 2913.6 |
| Vicunha | Textil, siderúrgica, minería | Vicunha S.A. | n.d. |
| | | Cia. Siderúrgica Nacional (CSN) | 2169.7 |
| | | Cia. Vale do Rio Doce (CVRD) | 2721.0 |
| Votorantim | Cemento, aluminio, papel y celulosa, metalúrgica, química. | Cia. Brasileira de Aluminio | 451.3 |
| | | KSR Comercio e Industria do Papel | 233.9 |
| | | Cia. Votorantim Celulose e Papel | 277.2 |
| | | Cimento Portland Itaú | 198.5 |

En mucha de la literatura que investiga la temática relacionada con los procesos de transnacionalización de la última década aparece el estudio de la empresa -grupo económico, o multinacional- desde diversas perspectivas analíticas, entre ellas mencionaremos:

1. Análisis por rama.

Dentro de esta segunda variante, El análisis de las ramas “de punta” y los Grupos Económicos presentes en las mismas permiten a su vez, la visualización del nivel de desarrollo, así como del grado de internacionalización del Grupo.

2. Estructura empresarial.

Otros análisis priorizan el análisis de la “organización empresarial” sondeando a partir de ella su estructura e indicando la “funcionalidad” que cada grupo tendría dentro del proceso de acumulación.²⁸²

3. Mecanismos de control.

La “forma de control” regente al interior del Grupo Económico, quedaría indicada por la “arquitectura del control”, encontrándose íntimamente relacionada con el grado de complejidad adquirido por las estructuras grupales.²⁸³

4. Estrategias.

Por otra parte, se investiga la “estrategia” adoptada por el Grupo. Dentro de éstas se pueden reconocer: la especialización, la verticalización, horizontalización, diversificación y conglomeración.²⁸⁴

5. Origen.

Por último, debemos mencionar los trabajos que priorizan el estudio del “origen” del Grupo Económico.²⁸⁵

En principio, reconoceremos algunos de los rasgos descriptos, intentando introducirnos en la estructura de los Grupos Económicos Locales del Mercosur. Esta “fotografía” del

²⁸² Stolovich, Luis. Op. Cit.

²⁸³ Ibidem.

²⁸⁴ Ibidem.

²⁸⁵ Ibidem.

Grupo Económico, sin embargo, no nos permite apreciar el proceso de internacionalización por el que atraviesa el grupo.

1. Análisis por rama.

Consideramos que el análisis por ramas industriales, es el que mejor grafica el lugar y la forma en que se relaciona el Grupo Económico Local con el Gran Capital. Para llegar a tal fin, debemos observar su desarrollo y analizar las causas o indagar en las motivaciones que hicieron posible su supervivencia dentro del nuevo patrón de acumulación neoliberal. Para realizar esta tarea, habiendo analizado ya las “ramas más dinámicas” del sector industrial manufacturero –Subsector automotor, telecomunicaciones, servicios-, observamos la presencia creciente del capital extranjero en los “nichos” más dinámicos del desarrollo capitalista del Mercosur.

Sin embargo, no podemos dejar de observar que los Grupos Económicos Locales se encuentran asociados, aunque sea “formalmente”, en la mayoría de las transacciones operadas para la década del noventa en la región. Analizar la recomposición de los Grupos Económicos Locales “beneficiados” del proceso de regionalización abierta del Mercosur, será la tarea del presente apartado.

2. Estructura empresarial.

El Grupo Económico, como categoría tiene un desarrollo desigual en los países de la región del Mercosur. En Uruguay, donde esta categoría está más subdesarrollada, al menos 2/3 de los 40 mayores Grupos seleccionados pueden ser considerados Proto-Grupos “en transición”, encontrándose en una situación intermedia entre Gran Empresa y Grupo Económico. Los Grupos con estructuras empresariales y de control más complejas se encuentran en Brasil y entre la cúpula de Grupos Argentinos. La arquitectura del control está vinculada al grado de complejidad adquirido por las estructuras grupales. Mientras en los Grupos de Brasil predomina el denominado accionariado piramidal –combinándose distintas formas-, en Uruguay predominan las participaciones directas de los propietarios, sin mediaciones y en Argentina, se combinan estas últimas con la forma piramidal del holding.

3. Mecanismos de control.

En todos los casos predominan modos de control –sobre las empresas integrantes del tipo único accionista o accionista mayoritario, siendo los otros modos secundarios. Este

predominio, que da a los Grupos y empresas características “cerradas”, se relaciona con los modos de financiamiento, en los que el recurso a la Bolsa ha tendido a ser secundario. Sin embargo, las situaciones son bastante diferentes en los países de la región. Mientras en Uruguay apenas el 10% de los Grupos Mayores tiene empresas cotizantes en Bolsa – y el mercado de capitales es prácticamente inexistente-, en Brasil el 62% de los mayores Grupos tiene acciones en el mercado, ya sea de su empresa matriz o holding, ya sea de una de las principales empresas para la acumulación grupal. En este país el mercado de capitales tuvo un desarrollo superior, por el número de empresas cotizantes y por los niveles de capitalización. Argentina se encuentra en una situación intermedia con el 53% de los mayores Grupos con algún grado de participación en la Bolsa y una reciente expansión del mercado de capitales. Pero aún en los los países mayores, con importantes niveles de actividad bursátil, existen fuertes restricciones para la evolución del mercado de capitales. Se trata de mercados concentrados, donde la mayor parte de las transacciones se realiza en un pequeño número de acciones –predominantemente estatales en Brasil y de tradicionales cotizantes o empresas recientemente privatizadas en Argentina-, lo que deja poco espacio para los movimientos con las acciones de los Grupos y empresas privadas. Ciertos comportamientos especulativos –como en Argentina- o la exagerada recurrencia a acciones preferenciales que no dejan ningún poder a los accionistas minoritarios –como ocurre en Brasil-, desalientan un mayor desarrollo del mercado y consolidan una estructura empresarial y grupal fuertemente “cerrada”.

4. *Estrategias.*

Los intensos procesos de centralización del capital en los dos países mayores de la región dieron origen a la absorción de ciertos Grupos por otros Grupos y/o a su integración subordinada, a partir de la conquista del control de la empresa matriz u holding principal. Este tipo de fenómenos no se ha producido en Uruguay, donde las estructuras grupales son más simples y menos desarrolladas.²⁸⁶

5. *Origen.*

Entre la cúpula de Grupos Económicos de Argentina destaca –diferenciándose de los restantes países de la región-, un cierto número de Grupos originados por inmigrantes,

²⁸⁶ Véase: Stolovich, Luis. Op. Cit.

como en la mayoría de los casos en toda la región, pero incompletamente “nacionalizados”, con fuertes articulaciones internacionales y, por tanto, con características ambiguas en cuanto a su nacionalidad. Argentina es, por la radicación de sus inversiones y/o de sus propietarios, así como por su influencia socio-políticas, el lugar sede o la base principal de estos grupos. Prácticamente, no existen Grupos de este tipo ni en Brasil ni en Uruguay, aunque haya en estos países Grupos con algún tipo de relación financiera internacional.²⁸⁷

1. Análisis por rama.

Para el caso de Brasil, encontramos que para los mayores grupos privados nacionales brasileños adquieren una primasía fundamental los GEL de ‘base financiera y de las grandes empresas de construcción pesada en el conjunto de los mayores grupos en términos de patrimonio neto. Esos dos conjuntos tienen intereses y participación crecientes en las industrias manufactureras y de minería. Así, por ejemplo entre los bancos, el ITAUSA (segundo mayor patrimonio neto para 1995) tiene inversiones significativas en las industrias electrónica, química, de material de construcción y de inmuebles. Bradesco (tercer mayor patrimonio neto en 1995) tiene intereses en siderurgia, autopartes y minería. Entre las grandes constructoras (para esos años y hasta 1997)²⁸⁸, Andrade Gutierrez está en minería, química y petroquímica, y en telecomunicaciones vía su subsidiaria AG Telecom, aunque 80% de sus ganancias tengan origen en la construcción. La Camargo Correa (cuarto mayor grupo en 1995) tiene participación en las industrias de minerales no metálicos, metalurgia, textil, cueros y electrónica, además de carne y agropecuaria. La Odebrecht (quinto mayor grupo privado nacional) tiene participación importante y creciente en petroquímica, además de química, informática y telecomunicaciones.²⁸⁹

En sectores caracterizados por estructuras oligopólicas a nivel mundial, los GEL tienden a ser absorbidos por las transnacionales por su tamaño relativo. “De todos modos, como se observa tras el análisis de la información sobre los 30 GEL brasileños más importantes según ventas para 1997 –cuya facturación representa en conjunto el 15%

²⁸⁷ Ibidem.

²⁸⁸ Andrade Gutierrez quiebra en 1998, (Revista América Economía)

del PIB de Brasil-, continúa siendo cierto que la base económica de los grupos más importantes son las actividades de comercio, Banca, servicios, construcción, sectores industriales tradicionales –alimentos, bebidas, textiles- y actividades vinculadas a recursos naturales –celulosa/papel, minería, siderurgia, aluminio, petroquímica (en algunos de estos casos, ayudados por el proceso de privatización).

Para finalizar, hay consenso en que, pese a que su participación relativa continuó creciendo en relación con el tamaño de la economía brasileña durante esta década (Bonelli, 1998), la dimensión de los GEL más importantes es aún insuficiente –comparada con los conglomerados de otros países en desarrollo como Corea, por ejemplo- para competir a escala global –salvo excepciones como Petrobrás o la CVRD-, siendo éste uno de los puntos débiles en relación con la competitividad de la economía brasileña (Coutinho, 1996). Esto explica, además, porqué las estrategias ofensivas de una buena parte de los grupos actualmente se basan, según lo señalado por Fleury (1997), *en la intención de integrarse a redes globales lideradas por empresas transnacionales*²⁸⁹.

En Argentina, 30 GEL, con 75 empresas, concentran ventas que equivalen al 9% del PIB argentino. Su facturación total es de 32.110 millones de dólares, lo que equivale al 22.3% de ventas del total de las 1000 empresas rankeadas para el país en el año 1997. Dentro de estos GEL, 18 de ellos, concentran el 85% de las ventas del total de los GEL y el 18.2 de las facturación de las 1000 firmas, según el ranking de la Revista Mercado. Las exportaciones de este GEL equivalen a 4781 millones de dólares en 1997 –cerca del 20% de las exportaciones argentinas- y su especialización productiva está asociada principalmente a las actividades siderúrgicas, petroleras y alimenticias. Otras áreas de concentración son: energía, construcción, obras de ingeniería y comunicaciones, y transporte, casos estos últimos donde es evidente el reemplazo del Estado por parte de

²⁸⁹ Estrategia de los Grupos Económicos Brasileños, en: Peres, Wilson y Garrido, Celso. Las Grandes Empresas y Grupos Industriales Latinoamericanos en los años noventa. Introducción, CEPAL y Siglo XXI, Op. Cit.

²⁹⁰ López, Andrés. El caso brasileño, en: Las multinacionales Latinoamericanas: sus estrategias en un mundo globalizado. Op. Cit.

los GEL. En otras actividades la presencia de los GEL es escasa, particularmente en aquellos sectores intensivos en tecnología.”²⁹¹

Para el caso argentino, centrando el análisis a nivel sectorial, las estimaciones de las actividades de los GEL principales indica además que su “fuerte presencia en la generación y transmisión de energía y en las primeras etapas de la refinación se relaciona con los procesos de privatización, a los que los principales GEL accedieron en condiciones preferentes”²⁹².

2. *Estructura empresarial.*

Si pasamos, como unidad de análisis, de la Empresa al Grupo Económico, las diferencias de tamaño se mantienen o se acentúan.

Los Grupos Económicos de los países mayores de la región cuentan con un número de empresas bastante superior al de países menores, como Uruguay y alcanzan niveles de acumulación de capital y de facturación sensiblemente mayores.

Entre 149 Grupos seleccionados de la región, se observó que los mismos controlan un total próximo a las 4200 empresas, con un promedio de 28 empresas por Grupo. Mientras un Grupo promedio en Uruguay cuenta con 8 empresas, en Argentina y Brasil posee 32 y 37 respectivamente. Por ejemplo, los 18 mayores Grupos Brasileños, con una facturación superior a 1600 millones de dólares tenían en promedio 47.8 empresas por grupo; los 21 siguientes, con ventas entre 800-1600 millones, tenían en promedio 39.4 empresas; los 20 siguientes, con ventas entre 320-800 millones tenían 30.4 empresas. La misma secuencia se repite en los tres países.²⁹³

²⁹¹ Kosacoff, Bernardo. El caso Argentino, en: Las multinacionales latinoamericanas: sus estrategias en un mundo globalizado. Op. Cit.

²⁹² Bisang, Roberto. Los conglomerados económicos en Argentina. En: Grandes empresas y grupos industriales latinoamericanos. CEPAL y Siglo XXI. Op. Cit.

²⁹³ Los promedios por país ocultan realidades muy diferentes por ejemplo, en Argentina hay grupos como el Bunge & Born con cerca de un centenar de empresas en el país y más de 140 en el exterior, y otros que no superan la decena en total. A su vez, no todas las empresas que componen un Grupo tienen la misma significación para el mismo –desde el punto de vista de su tamaño y de su control–: algunas son empresas grandes, en relación a la magnitud del país, y otras son de talla mediana o pequeña; algunas son controladas por el Grupo y en otras éstos tienen participaciones menores sin control. No bien pasamos de las comparaciones en valores absolutos a las comparaciones relativas, las estructuras grupales de los diversos países no difieren tanto. Empresas grandes controladas por el Grupo, en promedio, hay entre 1.7 en Uruguay y 3.3 en Argentina. Las diferencian en el número total surgen de la cantidad de empresas de menor tamaño que posee cada Grupo; ahí es donde baja el promedio de los Grupos Uruguayos. Una vez más, los promedios por país ocultan realidades muy diversas. Así mientras el Grupo Itaú de Brasil controla 9 empresas “grandes”, el Perdigao sólo cuenta con una. Y si bien Perdigao –del sector cárnico– factura más de 500 millones de dólares por año y el Grupo Oyenard de Uruguay –del mismo sector de actividad– casi 10

La profundización del proceso de centralización del capital ya no adopta sólo la forma de incorporación de empresas, sino también la de Grupos Económicos.

‘Esta incorporación de Grupos se ha experimentado contemporáneamente en los países mayores de la región del Mercosur, no así en Uruguay.

Los Grupos Económicos adquiridos pueden tener al menos 3 destinos en la estructura grupal que los incorpora:

- “disolverse” al interior de esa estructura, redistribuyéndose las empresas componentes en los distintos sub-agrupamientos- jerárquicos, funcionales, sectoriales- existentes;
- transformarse en Sub-Grupos
- El Sub-Grupo implica que el conjunto de empresas articuladas incorporadas mantiene su estructura y coherencia interna anterior, bajo el mando centralizado de su antiguo holding o matriz, sólo que ésta está ahora controlado por los propietarios del Grupo adquirente. En la práctica pasa a funcionar como un “departamento” o “sector” subordinado del Grupo adquirente. Es el caso, por ejemplo, del ex Grupo Atlántica-Boavista, que pasó a funcionar como Bradesco Seguros, un sub-grupo de Bradesco. O de Brahma en el Grupo Garantía.
- Inter-Grupos: La denominación de Inter-Grupos hace referencia al hecho de que este tipo de unidad es el espacio de confluencia de varios Grupos y/o intereses diversos que establecen acuerdos estratégicos, cada uno de los cuales mantiene su autonomía y su propia estructura grupal. Un caso es el Grupo Sao Paulo Alpargatas. Perteneció, hasta 1982 al Grupo Alpargatas de Argentina, cuando fue transferido a intereses brasileños. El conjunto comprendía 11 empresas en 1984, 12 en 1988 y 13 en 1991, no teniendo variaciones significativas al cabo de la década ni en su composición ni en su estructura. En 1984 compartían el control sobre la empresa matriz los Grupos

veces menos, ambos Grupos son estrictamente comparables: ambos tienen una única empresa de gran magnitud en relación a sus respectivos parámetros nacionales, además de ser líderes en sus propios mercados. Cualitativamente se asemejan, aunque las dimensiones absolutas los distancien. Sin embargo, cuando ponemos frente a frente a los Grupos o empresas en actividades semejantes, si esas actividades tienen importantes escalas mínimas de producción o economías de escalas significativas –como ocurre en algunas industrias como la siderúrgica, la petroquímica, etc.-, entonces habrá parámetros comparativos de carácter internacional, independientes de las dimensiones económicas nacionales. Aunque un Grupo o una empresa sea “grande” para las dimensiones de su mercado interior, quizás sea “chico” en relación a esos parámetros internacionales y, probablemente, esté produciendo ineficientemente, o poco competitivamente, por razones de escala’. Stolovich, Luis en : El Poder Económico en el Mercosur. Op. Cit.

Brasmotor (20%), Camargo Correa (13.4%) y miles de accionistas dispersos. En 1988 los mencionados Grupos poseían cada uno el 21% del capital, y se habían incorporado el Grupo Sul América Seguros (6.5%) y S. Mellao (6%). Posteriormente se incorporó al control el Grupo Bradesco con el 17.81%. Entre Bradesco, Brasmotor y Camargo Correa controlaban en 1991 el 71.8% de la empresa matriz de ese Inter-Grupo'.²⁹⁴

En Argentina y Brasil existen Mega Grupos, o sea Grupos Económicos cuyo nivel de acumulación –medido por el patrimonio- y/o cuyo nivel de actividad –medido por las ventas- excede de los 1000 millones de dólares. Son Mega Grupos (MG) para una perspectiva regional o nacional pero no para una comparación internacional, ya que cualquiera de ellos es pequeño en relación a las estructuras mundiales de las empresas transnacionales del Primer Mundo. En Brasil hay 7 MG según su patrimonio – se trata de Votorantim, Itaú, Bradesco, C.R. Almeida, Andrade Gutiérrez, Camargo Correa y Bamerindus. Y 31 según su nivel de ventas. En Argentina hay 4 de acuerdo a su patrimonio –Techint/Rocca, Pérez Companc, Bunge&Born y Massuh- y 3 según sus ventas.

Para el caso de Argentina, “un primer conjunto de conglomerados está conformado por un reducido núcleo, cuyos integrantes superan largamente los mil millones de dólares de facturación anual, emplean más de 5000 personas y operan con varias decenas de firmas coordinadas por un esquema organizacional tipo holding que, en la casi totalidad de los casos, tiene filiales en el exterior. Ejemplo de este conjunto son YPF, Bunge&Born –una centenaria empresa con fuerte presencia internacional en el comercio de granos que factura más de 12000 millones de dólares-, Techint –un conglomerado de más de 60 firmas con fuertes intereses en siderurgia, ingeniería y servicios y una clara proyección en Europa y Estados Unidos-, Pérez Companc –orientado a energía y petroquímica, entre otras actividades-, SOCMA (Sociedad Macri) –con intereses en automotriz, construcción y alimentos-, SCP (Sociedad Comercial del Plata) –energía, construcciones y servicios-, Arte Gráfico Argentino –impresiones y servicios-, COFAL (Compagnie Financière pour l’Amérique Latine) –

²⁹⁴ Stolovich, Luis. “El poder económico en el Mercosur”, op. cit.

automotriz- y ARCOR –complejo alimentario integrado- aparecen como los conglomerados de mayor relevancia y proyección internacional.

Un segundo conjunto de conglomerados incluye unidades que facturan entre 500 y 1000 millones de dólares, están conformados por una decena de empresas y emplean entre dos y cinco mil personas. Sus perfiles productivos, inserción internacional y base técnica y productiva son altamente variables. Un conjunto de ellos Sancor, Mastellone –lácteos-, Oleaginosa Moreno y Urquía –aceites y comestibles- están vinculados con la dotación de recursos naturales mostrando una clara orientación hacia, y dependencia de, los mercados internacionales. Otros, en cambio, están asociados con el desarrollo de las industrias básicas o la metalmecánica y su sustentación recae con mayor énfasis en ventajas comparativas generadas. Acindar –aceros-, CIPAL (Compañía Inversora para América Latina) –complejo integrado de aluminio-, IMPSA (Industrias Metalúrgicas Pescarmona) –metalmecánica de precisión y obras de ingeniería- son los casos más relevantes. Además en este universo califican grupos textiles y alimentarios en reconversión –como Alpargatas y QUINSA (Quilmes Industrial, S.A.). Este último es un subholding del Grupo Bemberg, uno de los más antiguos y otrora poderosos de Argentina. El holding central tiene sede en Luxemburgo y es controlado por los descendientes de la familia Bemberg (85%) y Heineken (15%)”²⁹⁵.

3. *Mecanismos de control.*

Entre los 66 mayores grupos económicos de Brasil, el modo de control más utilizado por el 53% de ellos, para ligar al conjunto de empresas que integran, es el de único accionista, 30 de esos grupos controlan el 50% o más de su patrimonio empresarial de ese modo. El control mayoritario es el más frecuentemente empleado por otro 36.4%, habiendo 20 grupos que controlan de este modo al menos el 50% de su patrimonio. El modo de control compartido no es el más relevante en ninguno de los grupos, ocupando el segundo o tercer lugar en importancia en el caso de 14 grupos. En Argentina al igual que en Brasil, los modos de control único o mayoritario predominan netamente: son el primer modo para casi el 86% de los grupos

²⁹⁵ Bisang, Roberto. *La estructura y dinámica de los conglomerados económicos en Argentina*. En: *Grandes empresas y Grupos Industriales en los 90*. CEPAL y Siglo XXI. 1998.

seleccionados. Treinta de los grupos controlan de esa forma más del 75% de sus respectivos patrimonios. Los otros modos de control son relevantes sólo en unos pocos casos. En el caso del grupo Perez Companc predomina el control minoritario ya que la mayor empresa –petrolera Pérez Companc–, con un patrimonio de 853 millones de dólares en 1991, era controlada con el 18.97% del paquete accionario. Aún cuando este grupo tiene otras participaciones minoritarias, el mayor número de sus empresas es controlado con participaciones mayoritarias.²⁹⁶ Sólo en tres casos tienden a ser predominantes las situaciones sin control efectivo sobre una parte sustancial del patrimonio empresarial ligado al grupo. Uno es el caso del grupo Roberts que por medio Industrias Reconquista tenía una participación del orden del 17.5% en el mayor grupo textil argentino: Alpargatas. Otro caso es el del grupo Bagley que tenía participaciones minoritarias en grandes empresas pertenecientes a otros grupos como: Aluar, Papel Prensa, San Martín del Tabacal y Saint. En Uruguay se dan proporciones similares a las de los dos países vecinos. Las formas de control no mayoritarias tienen primera relevancia sólo en el 10% de los casos. Predomina el control compartido en el caso del grupo Soler, dado que las empresas que posee en el complejo automotor –y que representan una alta proporción del patrimonio grupal– son compartidas con los Güelfi. Los grupos Ferres –con participaciones en Azucarlito, Azucitrus y otras empresas– y Calcagno –minoría mayor de Fanapel–, se caracterizan por el control minoritario en la mayor parte del patrimonio empresarial que controlan. Las participaciones de Soloducho en Polimeros Uruguayos y Cedetex –con patrimonios sumados mayores a los del “Espacio propio” del grupo– y la alianza de Otegui con Chargeurs en sus empresas laneras, determinan que en una proporción importante no tengan control –salvo de tipo gerencial– sobre las empresas vinculadas.

4. Estrategias.

Dentro de las “estrategias básicas” que plantean este tipo de estudio se encuentran:

La especialización

La verticalización o integración vertical

La desverticalización

La horizontalización

²⁹⁶ Mercados Financieros. Marzo de 1992.

La diversificación, ha sido una de las estrategias dominantes de los GEL del Mercosur –véase, análisis por ramas en el presente apartado, los casos de Brasil y Argentina. Los procesos de privatizaciones del patrimonio público y su asociación con el capital transnacional, en forma de consorcios, holdings, fusiones y adquisiciones. Esta ha sido la característica dominante que permite explicarnos la supervivencia de los GEL, tras la crisis de la deuda externa en los ochenta, la reestructuración productiva y alta competitividad internacional a la que se vieron expuestos tras la apertura comercial y financiera de la región.

*La conglomeración*²⁹⁷

Conclusión

De las conclusiones extraídas a partir del análisis de la lógica de la internacionalización del capital para la década del noventa en el Mercosur, extraemos en síntesis las siguientes proposiciones:

Que el nivel de dependencia externa ha aumentado superlativamente en la región.

Que la internacionalización ha aumentado, y con ella el grado de concentración del capital y de polarización social, otorgándole al sistema capitalista actual rasgos del imperialismo clásico

Que la multinacional –entendida como el modo de operar del capital y medida del grado de internacionalización de la economía regional- nos ha ilustrado, con su comportamiento sobre todo en la primera fase del ciclo, así como en el caso del sector automotriz, acerca del aumento de la transnacionalización de la economía del Mercado común del Sur a partir del proceso de regionalización abierta.

Podemos observar un salto cualitativo respecto a la extranjerización de las economías del Mercosur, se observa un marcado proceso de apropiación del patrimonio público que indicaría un nuevo avance de una lógica imperialista que necesita apropiarse de nuevos espacios para realizar su producción, ya que el PIB a nivel mundial se encuentra estancado a comienzos de la década del noventa. Afirmamos que el proceso de regionalización abierta es estratégico en este sentido y se configura más como una

²⁹⁷ Esta clasificación fue tomada de: Stolovich, Luis. "El poder económico en el Mercosur". op. cit.

necesidad de nuevo espacio geográfico para posibilitar la reproducción ampliada del capital. Lo nuevo radicaría en la forma en cómo se expresa el imperialismo en la década de 1990.

Por consiguiente, consideramos que dada la situación geográfica ocupada por América Latina, debe tomarse en cuenta la transnacionalización de las multinacionales –en especial los consorcios de Estados Unidos-, al momento de analizar el proceso de regionalización abierta subcontinental.

Por otra parte, si nos quedáramos con las conclusiones que obtenemos a partir de este análisis si bien éstas no serían erróneas, sí resultarían insuficientes. Queremos recalcar que el fenómeno se visualiza desde esta perspectiva como un proceso unilateralmente propiciado por el hegemon dominante –haciendo énfasis sólo en la relación centro periferia-, lo cual conduce lógicamente a conclusiones semejantes al diagnóstico que realizara la rama de la teoría de la dependencia que encabezara el actual Presidente de Brasil, F. H. Cardoso. Las proposiciones a las que arriban dichos análisis, dejan “maniatadas” a las democracias periféricas, que no pueden hacer otra cosa que subordinarse a la lógica del capital.

Si en parte esto es cierto, es doblemente seguro que lo es porque las fracciones hegemónicas del capital dominante en la periferia –y específicamente en el Mercosur-, han salido ampliamente beneficiadas, al actuar como socias y copartícipes –conjuntamente con gobiernos, organismos internacionales y multinacionales- en la conformación de una reestructuración del capital a nivel regional que permitió su “reeslabonamiento” en la cadena que los une al gran capital.

Por ello, nos resultó imprescindible investigar quiénes han sido los “ganadores” del proceso de conformación del Mercado Común del Sur y cuál fue su dinámica y el proyecto llevado a cabo por este reducido y a su vez, tan poderoso grupo dominante al interior del Mercosur.

La sobreexplotación del trabajo, la polarización y desigualdad social son la base y punta de lanza del modelo de acumulación que lleva a cabo el capitalismo realmente existente y toma tintes dramáticos a la hora de evaluar su progresivo aumento en América Latina y consecuentemente también en el Mercosur.

Pensamos que gran parte del pensamiento crítico latinoamericano, marxista, periférico, neoestructuralista, etc. se ha esforzado en los últimos 25 años por demostrar la catástrofe a la que nos conducía el modelo neoliberal. Debemos ser autocríticos, si el capitalismo tuvo necesidad en el ciclo fordista de redistribuir el ingreso, y esto se tradujo en una leve mejoría para “algunos sectores” que tuvieron la posibilidad de entrar en un proceso de movilidad y ascenso social bastante pronunciado, no quiere decir que el capitalismo *per se* halla promovido la igualdad y la justicia redistributiva en ningún momento histórico, sobre todo, si a los países latinoamericanos hacemos referencia.

Por consiguiente, los informes sobre pobreza extrema, la “clasificación de pobres”, la construcción de un edificio intelectual que permita gestar los mecanismos de control que garanticen la gobernabilidad de la minoría, son tareas que el propio capital, en especial el de los países desarrollados se han encargado de realizar. Hoy día los informes de la OCDE, ONU, UNCTAD, UNICEF, etc, son los que señalan los “focos rojos” del sistema capitalista. Esto no es contradictorio con la política neoliberal, y con la política de desmantelamiento de la seguridad social y atención a la extrema pobreza llevada a cabo en los últimos 20 años.

Por todo esto, nos resultó indispensable comprender y aprehender la “contracara” del proceso en cuestión. No es una situación que sólo pueda explicarse por la Gran Conspiración de la *Big Corporation*, que por lo demás en la periferia es una situación que conocemos de memoria y al pie de la letra desde hace más de un siglo. -Existen profundos lazos de continuidad entre los procesos de colonización e imperialismo.

La “contracara” del proceso resulta de comprender que sin los *socios locales*, sin las transferencias de recursos públicos operada por gobiernos electos democráticamente, pero que han gobernado despóticamente –recordemos que las reformas “constitucionales” y los numerosos decretos presidenciales, son entre otros los que posibilitaron las privatizaciones, etc.-, han sido los constructores locales de una visión hegemónica que logró ser dominante por lo menos, desde fines de la década del ochenta, hasta, por lo menos, el levantamiento zapatista de 1994.

Conclusiones Generales

Arribamos al final de nuestro análisis acerca de la dimensión económica, sin la cual estimábamos poco probable inferir o deducir las reglas del juego que a nivel internacional, se estiman como líneas probables para la inserción de la subregión en el Nuevo Orden Mundial

Al comenzar el *Capítulo IV*, este ángulo de análisis concluyó a nivel teórico con la aproximación que realiza Peter A. Taylor, que basándose en la teoría de I. Wallerstein combina los ciclos Kondratieff con los ciclos políticos y hegemónicos mundiales de Modelsky. En la tabla 2 que presentamos en dicho capítulo, el autor deja el debate abierto acerca si una nueva fase del capitalismo se habría iniciado, e indica las características del “Orden Mundial realmente existente”.

En referencia a este punto podemos concluir que históricamente, la inversión extranjera evolucionó por tres grandes ciclos históricos para los países miembros del Mercosur, “que denominamos *de hegemonía británica, de hegemonía norteamericana y de hegemonía en transición hacia la consolidación de dos posibles modelos, la alternativa de un ciclo hegemónico triádico y la continuidad y reforzamiento con otros mecanismos de la refundación de un nuevo ciclo económico norteamericano.*

Las coordenadas y escenarios a nivel mundial ya fueron tratados en este trabajo, nos dedicamos ahora a pensar hasta qué punto el Mercosur tiene posibilidades de realizarse como una subregión política, y en qué condiciones lo haría.

Sustentamos que la inserción no era sólo económica, que el sistema capitalista había podido “refundarse” tras la caída del Muro de Berlín, constituyéndose en la única alternativa viable y utilizando la “globalización”, como el discurso hegemónico que ha sostenido al proyecto político neoliberal, sobre todo en la última década, donde la agudización de la crisis económica política y social parecía insostenible.

Los “nuevos vientos de cambio” que circulan a partir de los noventa, implican *de facto* el gobierno mundial compartido de la Tríada con organismos financieros internacionales, Grupos de Poder Mundial –G7, por ejemplo-, que cuentan con el poder militar de los Estados Unidos como garante del Orden Mundial vigente.

Este lugar ocupado por Estados Unidos le ha permitido, por una parte, repartir las cargas, y por otra, reconcentrarse puertas adentro después del peligro que en los ochenta representaron tanto Japón como la UE.

Creemos que Estados Unidos pudo sobreponerse a la situación de “hegemonía en relativo declive” para retomar el lugar de líder indiscutible en la escena internacional.

Pensamos que la conformación de los Subbloques periféricos ha tenido relevancia dentro de la estrategia norteamericana y comprendemos de ese modo su reposicionamiento a nivel mundial.

El traspatio monroísta ya no es un “posible” lugar para la expansión territorial y la dominación hegemónica –política y militar- de Estados Unidos. América Latina ha incrementado su dependencia para con Estados Unidos a partir de la Crisis del 73 de forma ininterrumpida, siendo estos lazos construidos con nuevos mecanismos que implican la constitución formal de una zona de influencia norteamericana a nivel político, y de indiscutido dominio económico y militar.

La conformación del Mercosur, representó para muchas y muchos autores, un potencial contrahegemónico, que podía liderar las posibilidades de la periferia cada vez más relegada y aislada en el Nuevo Orden Mundial de la Tríada Excluyente.

¿Es esta situación real? ¿Se ha planteado el Mercado Común del Sur como una estrategia contrahegemónica ejemplo para la región latinoamericana?

En principio, vale la pena recordar que los procesos de regionalización de los subbloques son auspiciados por el Consenso de Washington de 1994, como parte de la Iniciativa para las Américas propuesta por Estados Unidos.

La potencia hegemónica plantea la consolidación del bloque que le resulta inminente “anexar” económicamente, el Tratado de Libre Comercio de América del Norte. Y deja las puertas abiertas del ALCA.

Si Chile, o Brasil y Argentina, pretendieron “negociar” la respuesta fue contundente, EU no negocia. En consecuencia, se confirma en este trabajo la tesis de R. M. Marini, respecto del rol Subimperialista que adquiere Brasil, en contraposición a la hipótesis de una plausible contrahegemonía emergente desde el Mercosur.

Siendo los GEL y su asociación con las transnacionales, subsidiados por el sector estatal, los actores principales que gestan el Mercado Común del Sur y atendiendo las

conclusiones parciales a las que fuimos arribando en este trabajo, podemos sostener que las potencialidades de la subregión estarán ligadas a la articulación gestada entre la dimensión política de los estados periféricos con la potencia hegemónica y su capacidad para reformular las premisas neoliberales imperantes en el presente proyecto de regionalización abierta.

En un contexto de desvinculación total de la sociedad civil con los actores principales del proceso de regionalización, este “proyecto contrahegemónico” sólo podrá constituirse a partir de la participación democrática de los ciudadanos partícipes, sin los cuales, el estado periférico, no puede realizar otra función que la de “mediatizar” las relaciones entre los GEL y la Tríada Excluyente.

La inserción del Mercosur dependerá menos de la ingeniería política que de la participación ciudadana democrática y la lógica del capital dominante, de la resultante de este proceso continuo, podrá constituirse, quizás –solo en estas condiciones- una dinámica contrahegemónica, para el Mercosur, América Latina y la periferia en general.

Referencias Bibliográficas

- Almeyda, R. "Reflexiones sobre la integración latinoamericana"
- Amin, Samir "El futuro de la polarización global" en El Capitalismo en la Era de la Globalización, Barcelona, Paidós, 1999.
- Anouar Abdul Malek, "La dialéctica social. La restructuración de la teoría social y de la filosofía política", México, Siglo XXI, 1975, 404 págs, en especial 11 - 56.
- Aron, Raymond *La república imperial*, Madrid, Alianza Editorial, 1976, 389 págs.
- Beckerman, Marta. *La integración en el Cono Sur y sus ventajas económicas potenciales para la economía brasileña* en "El trimestre Económico", Nro. 242, 1994, México.
- Beinstein Jorge "La larga crisis de la Economía global", Buenos Aires, Corregidor, 2000.
- Beinstein, Jorge *Escenarios de la crisis global*. Los caminos de la decadencia. 6 de abril de 2000.
- Rebelión Noticia. <http://www.eurosur.org/rebelion/economia-htm>
- Bergesen Albert y Roberto Fernández, *¿Quién posee las 500 empresas lderes?*. En Globalización: crítica a un paradigma. Coordinado por: John Saxe-Fernández., UNAM,-Iiec-DGAPA-Plaza y Janés editores, 1999, México.
- Bonefeld, Werner: *Las políticas de la globalización: Ideología y Crítica*. En, <http://www.dardorocha.com.ar/biblio/docs/politicaseglobalizacion.html>
- Boyer Robert "La globalización: Mitos y realidades" en Gutiérrez Garza, 1997, p. 21.
- Brenner, Robert "Turbulencias en la Economía Mundial", Santiago, LOM ediciones, 1999;
- Caputo, Orlando varios títulos.
- Ceceaña, Ana Esther. *Internacionalización del capital, tecnología y ejército industrial de reserva en el capitalismo contemporáneo*.
- Crandall, Robert W.: Relative Labor Cost. "The Newly Industrializing Countries and Competition in the U. S. Automobile Market" Plática dada en el Automotive News World Congress, 28 de Julio de 1986, pág. 3.
- Chesnais, Francois en *Mundialización*, en Viento Sur: http://www.nodo50.org/viento_sur/articulos/munializacion.html
- Chesnais, *La mondialisation du capital*, Syros, Paris. p.208
- Chomsky, Noam *La clave de bóveda del sistema americano*, La Guerra Económica Mundial, Barcelona, Fontanella, 1976.
- Chomsky, Noam: *El miedo a la democracia*, Barcelona, Crítica, 1992. Introducción, págs. 11 - 19.
- Dabat, Alejandro *El mundo y las Naciones*, UNAM-CRIM ediciones, 1993, México.
- Demas, William. *¿Qué es la comunidad del Caribe?*, en West Indian Nationhood and Caribbean Integration. David Y. Mitchell, Publishing House, Barbados, W. Y., 1974, p.28-37-
- Dieterich, Heinz (coord.). *Globalización, exclusión y democracia en América Latina*, México, Joaquín Mortiz, 1997.
- Dos Santos, Theotonio. *Imperialismo y Dependencia*, Ediciones Era, 1986, México. Pág. 19.
- Dussel, Enrique. Sobre el concepto de "ética" y de "ciencia crítica". En Herramienta, Nro.12, Otoño de 2000. Buenos Aires.
- Estay Reino, Jaime. *La Formación de Bloques y los avatares del multilateralismo*, en http://redem.buap.mx/Sem_Estay.htm
- Fukuyama, Francis. *El fin de la historia y el último hombre*. Barcelona. Planeta, ed. 1992.
- García Lorenzo, Tania. *Impacto en el proceso de formación de la Asociación de Estados del Caribe*. Cuadernos de Nuestra América. Vol. XII. Nro. 24. Julio - diciembre 1995. CEA, La Habana, Cuba, p.46.
- Giddens, Anthony. "Reflexiones de Anthony Giddens sobre mundialización. Extractos de su discurso de apertura en la Conferencia de UNRISD sobre Mundialización y Ciudadanía", en UNRISD Informa Núm. 15, otoño - invierno de 199, disponible en <http://www.unrisd.org/csp/index/publ/news/15csp/giddens.htm>
- González Casanova, Pablo. "Los indios de México hacia el nuevo milenio" en La Jornada, miércoles 9 de septiembre de 1998, México, pp. 1 y 12.

- González Casanova, Pablo: "El colonialismo Global y la democracia" en Samir Amin y Pablo González Casanova (Coords) *La nueva organización capitalista mundial vista desde el Sur*. Tomo II. El Estado y la política en el Sur del mundo., Barcelona, Anthropos, CEIICH, 1996, págs. 11 - 144.
- González, Roberto. *Europa y la Multipolaridad...*, en Cuadernos de Nuestra América, Vol. XII. Nro. 23. Enero - Junio, 1995, CEA, La Habana, Cuba.
- Gorostiaga, Xavier "América Latina frente a los desafíos globales", en Estado, nuevo orden económico y democracia en América Latina (XVIII Congreso de la Asociación Latinoamericana de Sociología, La Habana, Mayo 1991), Editorial Nueva Sociedad, Caracas, 1992, pp. 60-61.
- Guerra Borges, Alfredo. *La integración de América Latina y el Caribe*, IIEc, UNAM, México, 1991.
- Hinkelammert, Franz. *El mapa del emperador*. Determinismo, caos, sujeto, San Joé, DEI, 1996.
- Hirsch, Joachim: *Globalización, capital y Estado*. UAM, 1996, México.
- Hirst y Thompson, en su libro 'Globalization in Question'
- Holloway, John. *El capital se mueve*. En "La internacionalización del capital y sus fronteras tecnológicas". Ana Esther Ceceña coordinadora, México, Ed. El Caballito, 1995, p. 227.
- Ianni, Octavio. *Teorías de la Globalización*. Siglo XXI editores, CEIICH, UNAM, México, 1996. P. 65.
- Korten, David C. *When Corporations Rule The World*, Kumarian Press, Inc. y Berrett-Koehler Publishers, Inc. 1995, E.U., pág. 240. Korten, David, Editorial Cuatro Vientos, Santiago de Chile, 1998.
- Kozlarek Oliver "Simulación, realidad y desafío de la globalidad" en Revista Mexicana de Ciencias Políticas y Sociales, núm. 167, enero - marzo de 1997, pp. 35 - 50.
- Krugman, Paul: *El internacionalismo moderno*. La economía internacional y las mentiras de la competitividad. 1997, Crítica, España.-
- Lander, Edgardo "El acuerdo multilateral de inversiones. El capital diseña una constitución universal". En, Estudios Latinoamericanos, Nueva Época, Año 6, Nro. 11, Enero-Junio de 1999. Pág. 77-104.
- MacEwan, Arthur "Globalización y estancamiento" en *El mundo actual: situación y alternativas*, Pablo González Casanova y John Saxe-Fernández (Coords), México, 1996, Siglo XXI, págs. 59 - 73.
- Marshall, A. *Principios de Economía*, Ariel, Barcelona, 1959.
- Mattick. Vs. obras.
- MORIN, EDGAR. "EL DESAFÍO DE LA GLOBALIDAD" EN CUADERNOS AMERICANOS, NUEVA ÉPOCA, NÚM. 43, ENERO - FEBRERO DE 1994, PÁGS. 115 - 122.
- Nick, Henry, "The new industrial spaces: local logic of a new production era" en International Journal of Urban and Regional Research (IJURR), Blackwell Publisher, London, vol. XVI, núm. 47, 1992.
- Ohmae, Kenichi "The rise of the region state", citado en María Cristina Rosas, México ante los procesos de regionalización económica en el mundo, México, IIEc - UNAM, 1996, pág. 19.
- Oman, Charles: "Globalización: la nueva competencia" en *Las reglas del juego. América Latina, globalización y regionalismo*. Argentina, Corregidor, 1994, pág. 22.
- Pat Roy Mooney, "The Parts of Life. Agricultural Biodiversity, Indigenous Knowledge. and the Role of the Third System", en Development Dialogue, Uppsala, número especial, núms. 1-2. 1996, p. 152.
- Petras, James y Howard Brill , "The tyranny of globalism", en Petras, et. al., *Latin America: Bankers, Generals, and the Struggle for Social Justice*, Rowman and Littlefield, 1986, págs. 3 - 20, y el desarrollo que del mismo hace John Saxe Fernández "La globalización: Aspectos geoeconómicos y geopolíticos" en Heinz Dieterich (Coord.), *Globalización, Exclusión y Democracia en América Latina*, México, Joaquín Mortiz, 1997, págs. 53 - 73, y la preocupación expresada por Luis Javier Garrido en su "Introducción" al libro de Noam Chomsky y Heinz Dieterich, *La Sociedad Global*, México, Joaquín Mortiz, 1995, págs. 7 - 14.
- Porter, M.: *Canada At The Crossroads. The Reality of a New Competitive Environment*, Bussiness Council on National Issues, Ottawa, 1993.