

LA GLOBALIZACIÓN COMO MARCO PARA LA ARGENTINA EN EL MERCOSUR

*Alejandro M. Fridman**

El término globalización puede ser (es) visualizado y definido de más de una manera, como un conjunto de tendencias, como una ideología, como una combinación de ambas, etcétera. Lo que no puede ni debe hacerse es analizarlo como un fenómeno objetivo, natural, que deviene fatalmente y al cual sólo cabe adaptarse pasivamente.¹

En el presente artículo se analizarán visiones de distintos autores que abordan este fenómeno, a la vez novedoso y muy diseutado, intentando comparar los distintos puntos de vista para relacionarlos y observar no sólo qué pueden tener en común (y por lo tanto sus diferencias), sino qué implicaciones tienen estas similitudes y disparidades tanto para el académico como para el lego (recordemos que el término globalización es muy utilizado en los medios de comunicación). Finalmente intentaremos descubrir cómo queda ubicada la Argentina en el contexto de la nueva realidad internacional.

El análisis de Chesnais² no ignora la dimensión ideológica del término.

* Universidad Nacional de La Matanza, Universidad de Buenos Aires.

¹ Actualmente la globalización suele utilizarse por los elencos gubernamentales de distintos países para justificar medidas impopulares.

² F.Chesnais, *A mundialização do capital*, San Pablo, Xamá, 1996.

enmarcado en el discurso neoliberal hegemónico desde principios de la presente década, dirigido particularmente a las grandes empresas multinacionales, a cuyas estrategias deberán adaptarse o cooperar los otros agentes económicos, principalmente los Estados nacionales. En este sentido la globalización apunta a que **“las empresas tengan absoluta libertad de movimientos y que todos los campos de la vida social, sin excepción, sean sometidos a la valorización del capital privado”** (p.25).

Petrella,³ por su parte, coincide con una conceptualización que enfatiza “la multiplicidad de vínculos e interconexiones entre los Estados y las sociedades [...], acontecimientos, decisiones y actividades en cualquier lugar (que) tienen repercusiones significativas en muy alejados rincones del mundo [...] (y) es muy desigual en cuanto a su alcance e irregular en cuanto a sus consecuencias” (Petrella, p.53), para luego construir una definición más económica al referirse a la globalización como una serie de procesos, liderados por redes de empresas que operan en todo el planeta, que apuntan al diseño y comercialización de bienes y servicios en mercados mundiales a la vez diversificados, personalizados y casi universales (véase p.60). Si bien la visión de este autor es (moderadamente) crítica, esta definición es más bien descriptiva.

Boyer⁴ descrea de una serie de definiciones del fenómeno de la globalización señalando que “... no dan un análisis satisfactorio de las tendencias al inicio de los años 80”. En ellas se habla de la globalización como la convergencia de los mercados mundiales (“vender lo mismo de la misma manera”), como forma de gestión totalmente integrada a escala mundial de las firmas multinacionales (lo que implicaría la integración de la investigación y desarrollo, reclutamiento de personal y financiamiento de inversiones a nivel mundial), y como proceso por el cual las empresas más internacionalizadas sustituirán, en función de sus propios intereses, a los Estados nacionales en la definición de las “reglas de juego” de la política y economía del mundo (véase pp.69 y 70).

Después de rebatir cada una de las definiciones presentadas, el autor señala que la llamada globalización no es un hecho nuevo⁵ ni un régimen definitivamente establecido sino “un conjunto de prácticas y una argumentación para reorganizar las economías de los países industriales en provecho de las empresas más internacionalizadas” (p.91). De este modo este punto de vista pareciera coincidir con el énfasis ideológico que Chesnais le da al tema.

³ Riccardo Petrella, *Los límites a la competitividad. Cómo se debe gestionar la aldea global*. Universidad Nacional de Quilmes - Sudamericana, 1996.

⁴ R.Boyer, “La globalization: mythes et réalités”, en *Actes du Gerpisa*, N°18, 1996.

⁵ En este sentido el autor llega a comparar la coyuntura de los 80 y los 90 con la situación de principios de siglo en lo que respecta al comercio, inversiones directas y grado de extraversion de las economías industrializadas (véase p.92).

Esta postura tiene alguna similitud con la de algunos economistas argentinos como Mario Rapoport⁶ y Aldo Ferrer.⁷ El primero sostiene que “[...] aun con sus rasgos distintivos, la actual globalización económica y financiera no sería una novedad histórica y formaría parte de un proceso, o de una cierta etapa de ese proceso, muy característico en el desarrollo del capitalismo”. En este sentido, el autor señala refiriéndose a un artículo de Paul Krugman, ciertas características que asemejan este fin de siglo a 1920 (monedas convertibles, estabilidad monetaria, libertad de comercio, globalización financiera).

Ferrer, por su parte, se refiere a la globalización en términos de la constitución de un orden mundial en el período que va entre los siglos XVI y XVIII, mencionando una serie de características (avances tecnológicos en la navegación, las migraciones, la explotación de la mano de obra indígena en el Nuevo Mundo, el tráfico de esclavos, etcétera) como constitutivas “[...] de un sistema vinculante de todos los actores económicos y sociales” (Ferrer, p.79). En este sentido, el autor hace referencia al enorme poder de las grandes corporaciones transnacionales, al sistema financiero concentrado y a la mayor capacidad de acción de los Estados nacionales de los países líderes, coincidiendo, en general, con los autores que estamos analizando (Ferrer, p.83).

Vale la pena citar la referencia que el autor hace en cuanto al efecto de la globalización en América latina: “la globalización de los mercados y las plazas financieras introducen severas limitaciones al rango de autonomía de las políticas fiscal, monetaria y de pagos internacionales. En el caso de varios países de América latina prevalecen, además, las restricciones impuestas por la carga de la deuda externa” (Ferrer, p.87). A modo de ejemplo pueden citarse los montos aproximados de deuda externa de los países latinoamericanos económicamente más importantes: México por encima de los 160 billones⁸ de dólares, Brasil apenas por debajo de esa cifra, Argentina alrededor de los 100 billones de dólares y Venezuela casi 40 billones de la misma denominación.⁹ Las limitaciones están claras y no son menores pese a la esperanza del autor en el logro de un “desarrollo sostenible” en los países del área.

Más allá de las caracterizaciones y definiciones de la globalización que nos ayudan a comprender el término en toda su complejidad, en el caso de Chesnais no queda demasiado claro el cambio de la palabra globalización

⁶ Mario Rapoport, “Los ciclos y la globalización”, *Clarín*, “Suplemento Económico”, 11/5/97.

⁷ VV.AA., *El impacto de la globalización. La encrucijada económica del siglo XXI*, Ediciones Letra Buena, 1995.

⁸ Un billón son mil millones.

⁹ Datos de la revista británica *The Economist*, tomados del Banco Mundial para finales del año 1995.

por mundialización. Según este autor, mientras la primera presenta cierta ambigüedad, la segunda “permite introducir, con mucho más fuerza [...], la idea de que, si la economía se mundializó, sería importante construir [...] instituciones políticas mundiales capaces de dominar su movimiento” (p.24). Insistimos: su visión, desarrollada a lo largo del texto, es impecable, pero pareciera que se le da justamente una excesiva fuerza argumentativa a lo que en última instancia no es otra cosa que un cambio terminológico.¹⁰ Según nuestro punto de vista, la posición de Chesnais se sostiene perfectamente sin esa apelación.

Los años 90: coincidencias en el diagnóstico

Cuando se habla de la presente década los autores coinciden en varios puntos:

- El rol fundamental de la inversión externa directa, que cobra mayor importancia incluso que el comercio internacional y que viene concentrándose gradual y crecientemente en los países de la tríada (Estados Unidos-Japón-Europa occidental), como se ve claramente en el cuadro 1.

- La importancia también creciente de las empresas multinacionales como actores que imponen sus propias reglas en el escenario internacional (aunque este punto es relativizado por Boyer, como se vio más arriba).

- Las empresas trasladan parte del proceso de producción en función de ventajas tales como materia prima disponible, fuerza de trabajo barata en zonas de gran desprotección social por parte del Estado, etcétera. Este proceso es remarcado por Chesnais en varias oportunidades pero es puesto en duda por Boyer, quien señala que “la exportación a partir de una base nacional continúa siendo el primer vector de internacionalización antes que la producción a partir de filiales establecidas en el extranjero. [...] Entre las firmas manufactureras (americanas) sólo Ford emplea más del 50 por ciento de sus salarios en el extranjero [...] sólo están realmente globalizadas las multinacionales de pequeñas economías abiertas porque para ellas es una necesidad impuesta por la división del trabajo a escala internacional” (Boyer, p.75).

- La existencia de alianzas entre algunas de estas empresas que, aun siendo competidoras reales o potenciales, buscan bajar sus costos en temas tales como investigación y desarrollo, conocimientos de los posibles mercados, contactos con miembros de los elencos gubernamentales (en el caso de firmas locales o de residencia previa en los países en cuestión), etcétera. Estas alianzas terminan representando porcentajes superiores al 80 por ciento de distintos sectores (véase cuadro 2).

- La hegemonía de la opción neoliberal que constituida casi como “única

¹⁰ Más aun, Touraine utiliza la misma palabra: mundialización, sin relacionarla con lo expuesto por Chesnais (Véase *Clarín*, 5/8/97, p.19).

alternativa de política de Estado”, que se impone a través de políticas de desregulación, apertura, privatización y liberalización de las economías (en especial en los países no pertenecientes a la tríada mencionada).

- El peso del capital financiero globalizado y altamente concentrado con gran capacidad de defender sus rendimientos parasitarios (Chesnais, p.30). Este capital estuvo considerablemente más regulado (por las economías nacionales) en las décadas pasadas, mientras que en los 90 tiene gran libertad de movimiento.

- La inexistencia, y necesidad, de instituciones mundiales que limiten, aunque sea parcialmente, los movimientos del capital concentrado.

- El rol crucial que juegan las nuevas tecnologías comunicacionales, en particular la telemática (unión de las telecomunicaciones con la informática), en el nuevo escenario global.

- La idea de desarrollo en términos de extensión de un determinado modo de producción y consumo a los países del Tercer Mundo ha quedado completamente de lado dada su total inadecuación en virtud de limitaciones de todo tipo, comenzando por las ecológicas.

- La marginación de zonas enteras del planeta por no ser atractivas en términos de recursos o mercados (casi todo el continente africano y vastas áreas de Asia y América latina).

- En este contexto, los países que se hallan en situación más desventajosa (la inmensa mayoría, como ya se dijo) compiten entre sí para aparecer como “atractivos” para la inversión extranjera (véase Chesnais, p.51). De este modo se ven obligados “[...] a rivalizar entre sí para atraer el máximo de inversiones directas de América del Norte, Europa occidental o Japón. (se han) amplificado las consecuencias negativas del fracaso y (...) exagerado los efectos positivos que a largo plazo produce el éxito” (Petrella, p.80). Así es como se produce una suerte de círculo vicioso que refuerza la asimetría entre los países que exportan capital y los que necesitan importarlo desesperadamente; al ser tan difícil la competencia, los capitales se hacen cada vez más exigentes, demandando todo tipo de prebendas (tasas de interés por encima de las internacionales, libertad amplia de remesas, exenciones de impuestos, subsidios, reducción en los costos de los transportes, etcétera), que terminan condicionando fuertemente a los Estados nacionales.

- Concretamente, esta competencia por los flujos de capital remanentes (Inversión Externa Directa que no se establece en los países de la tríada) se concentra en unos pocos. Tan sólo diez de ellos atraen a casi el 80 por ciento de la IED, con una clara hegemonía de China, como se puede observar claramente en el cuadro 3.¹¹

¹¹ Cabe acotar que, siendo los datos de 1993, no se registran las complicaciones, en términos de fuga de capitales en algunos países latinoamericanos (en especial Argentina y México) con posterioridad al efecto tequila.

- Cierta hegemonía cultural americana que se refleja en los consumos de todo tipo en todo el mundo y que parte de la imposición del idioma inglés como lengua universal. Un reflejo de esto es el predominio que dicho idioma ejerce en Internet (95 por ciento).

- Los Estados nacionales perdieron peso específico en la determinación de las “reglas de juego” internacionales frente a las grandes empresas. Esto no significa que no jueguen un rol importante. De hecho establecen alianzas con éstas porque “... el éxito de las empresas nacionales en la escena mundial es una premisa para el logro y preservación de la autonomía tecnológica del país” (Petrella, p.112). Esta alianza se refleja en sectores tales como investigación y desarrollo, integración entre tecnologías y sectores e incluso con políticas de la protección dentro de las propias fronteras.

- No obstante, está claro que sólo unos pocos Estados nacionales están en condiciones de ofrecer algo a las empresas (e incluso de regularlas internamente hasta cierto punto). En este sentido y, más allá de la voluntad y peso político de cada Estado, en lo que respecta a investigación y desarrollo, por ejemplo, en 1988 el 48,4 por ciento de los montos a tal fin se invirtieron solo en Estados Unidos, los países de la entonces CEE (hoy Unión Europea) un 27,7 por ciento y Japón 17,9 por ciento (Chesnaï, p.141).

La Argentina en el marco de la globalización.

Elites, industria y desarrollo

La visión de Notcheff¹² señala, desde un marco teórico shumpeteriano, que las elites dirigentes argentinas son las responsables del hecho de que el país no se desarrollara, debido a que siempre prefirieron las “opciones blandas”, que implicaban ajustes pasivos a los datos externos, que “opciones duras”, que caracterizan a los países (y gobiernos) de mayor desarrollo que influyen y construyen en parte su entorno con sectores empresarios preocupados por obtener beneficios innovando y aceptando, en esta línea, el riesgo empresario (el cambio es endógeno). Así, mientras que en el primer caso los monopolios se constituyen de modo permanente, en el segundo son transitorios, ya que “otros empresarios tratan de competir con los innovadores, y van erosionando los monopolios...” (Notcheff, p.33).

En el marco de este análisis se señala que el tipo de alternativa por la que optaron los sectores dirigentes en la Argentina fue de flujo circular (opuesto al de desarrollo innovador) con expansiones tipo “burbuja” y cambio adaptativo tecnológicamente tardío. El diagnóstico señala además que hubo una notable insuficiencia de monopolios transitorios basados en innovacio-

¹² H. Notcheff, “Los senderos perdidos del desarrollo. Elite económica y restricciones al desarrollo en la Argentina”, en D. Aspiazú y H. Notcheff, *El desarrollo ausente. Restricciones al desarrollo y elite económica en la Argentina. Ensayos de Economía Argentina*, Tesis Grupo Editorial Norma, Buenos Aires, 1995.

nes, ya que "la elite económica habría obtenido rentas basadas en la explotación simple de recursos naturales o bien cuasi rentas sustentadas fundamentalmente en ventajas monopólicas basadas en barreras al ingreso, creadas y mantenidas por las políticas gubernamentales y no por la innovación [...] (Notcheff, p.38).

Pero sin duda la hipótesis más importante del autor es la tercera: la causa (culpa) de la ausencia de "senderos sostenidos de desarrollo" en la república fue el comportamiento de la elite económica que en cada período de la historia nacional optó como se dijo por "opciones blandas" (en) "**este caso, las opciones menos convenientes o más perjudiciales para bienestar del resto de la sociedad** (Notcheff, p.40).

En cada momento de la historia argentina hubo una serie de burbujas que permitieron un cierto crecimiento de la economía. En los inicios del Estado, en la etapa agroexportadora, el impulso fue dado por las ventajas comparativas que ofrecía la venta de productos primarios al mundo desarrollado, respondiendo así a una coyuntura originada en el exterior sin innovaciones de peso.

En este período las pocas ramas industriales que surgieron entonces eran las funcionales al modelo vigente (o sea de reacción a impulsos del exterior), principalmente las de elaboración de algunos productos primarios, como ya se dijo. De este modo, las llamadas "industrias naturales" suscitaban la presencia de inversión extranjera apoyada en el control de los recursos económicos y tecnológicos y en el control político de la demanda externa.¹³ Esta podría ser considerada la primera burbuja de la historia económica argentina del presente siglo (aunque sus orígenes pueden rastrearse ya desde fines de la centuria pasada, era el papel de "granero del mundo" asignado al país por la división internacional del trabajo). Como no podía ser de otra manera, esta coyuntura se agotó por la interrupción de ese impulso exógeno.

Esta situación de crisis y, posteriormente, el estallido de la Segunda Guerra Mundial dio lugar a otra opción blanda: la industrialización sustitutiva de importaciones. Por entonces (fines de la década de 1930), Estados Unidos se erigía como potencia hegemónica, los métodos fordistas de producción que, al incorporar la cadena de montaje como principal innovación (organizacional y tecnológica), permiten un incremento sustancial en la productividad (por vía de un aumento en la intensidad del trabajo) dieron como resultado una caída de los precios de los bienes que se fabricaban en grandes cantidades y de modo estandarizado (producción en masa) con la consecuente ampliación del mercado interno. Además las economías desarrolladas cerraban sus mercados (que eran aquellos con los que nuestro

¹³ Ejemplo claro de esta situación lo constituye la industria frigorífica, principalmente dominada por los capitales británicos, situación que se profundizaría con la firma del tratado Roca-Runciman en los años 30.

país comerciaba mayormente) y las inversiones cada vez más se hacían en los propios mercados de esos países.

En lo que respecta a la Argentina, a tono con el resto del mundo (o más bien al ritmo de los países más poderosos), el Estado intervino activamente en la economía a través de diversos instrumentos de regulación, llevando a cabo políticas activas de fomento del sector industrial, el cual gozó de diversos tipos de incentivos: promociones varias, subsidios, altos aranceles de importación a productos competitivos del exterior, etcétera.

En líneas generales se puede decir que la imposibilidad de importar bienes industriales debido a la Segunda Guerra Mundial, más las políticas proteccionistas, principalmente aplicadas por el peronismo del 45 al 54, dieron un fuerte impulso al proceso de industrialización (es de notar que nuevamente el "impulso industrializador" viene de fuera). En este período se destacaron por su desempeño sectores tales como industria alimentaria, textiles, maquinaria y metalúrgica (liviana), principalmente.¹⁴

Existió además una importante incorporación de tecnología de punta importada de los países desarrollados con fuerte adaptación a las condiciones locales y en este sentido, con limitaciones tales como problemas de escala, una producción altamente integrada, debido a la escasez de proveedores especializados más restricciones macroeconómicas de diverso tipo, en particular en lo referente a cuestiones financieras (véase Kosacoff, p.270).

Aun así este proceso comenzó a ser liderado, a partir de los 50, por las transnacionales automotrices siempre respondiendo a datos externos. En este sentido Nochteff dice que "[...] la industrialización era un instrumento **transitorio** para mantener la demanda doméstica, el empleo, el equilibrio del balance de pagos y la estabilidad social durante la caída de los precios y la demanda externa de la carne y los granos" (Notcheff, p.49). En otras palabras lo que se está señalando es que no hubo una intención de desarrollar o industrializar el país por parte de una clase dirigente con un proyecto que evaluaba el presente y el futuro con lucidez sino una élite que **intencionadamente opta por la alternativa del subdesarrollo (en la que, como se vio, sólo hay adaptación, no innovación) anteponiendo sus intereses a los de la comunidad nacional en la que vive**. Este punto de vista sobrevolará todo el análisis histórico-sociológico que desarrolla el autor en su artículo.¹⁵

¹⁴ Véase B.Kosacoff, "Argentine Industry: What's Next After Import Substitution", en *Groth, trade and integration in Latinamerica*, Karlsson and Malaki (ed.), 48 congress of americanists, Institute of Latin American Studies, Universidad de Estocolmo, Suecia, 1994, p.269.

¹⁵ El marco teórico schumpeteriano brinda algunas herramientas de análisis interesantes pero deja afuera el hecho fundamental de pensar al capitalismo como un sistema que, como tal, tiene su propia lógica de funcionamiento más allá del rol de las elites más o menos lúcidas (a las que de todos modos no negamos su importancia), cuyo comportamiento será siempre y en cualquier geografía, anteponer sus intereses a cualquier otra consideración y

De todos modos, aunque hubo situaciones diferentes según el sector, es indudable que con el fin del modelo sustitutivo el papel que le cupo a la industria en la economía fue notablemente inferior.

Como podemos ver en el cuadro 4, el peso porcentual del sector manufacturero venía aumentando ininterrumpidamente (aunque a ritmo irregular, compárese el crecimiento registrado en las décadas 1940-49 a 1950-59, menos de uno por ciento, con el período 1950-59 a 1960-69, que es cuando se registra un incremento en la participación del sector de más de tres puntos porcentuales) desde principios de siglo hasta fines de los 60, momento a partir del cual comienza a declinar. En la década 1980-1990 la industria constituía el 23,6 por ciento del PBI, un guarismo levemente inferior al de los años 1940-1949. Se había retrocedido nada menos que cuarenta años.

La industria argentina, al no estar expuesta, al estar fuertemente protegida, no hizo un aprendizaje tecnológico y finalmente sólo pudo funcionar para el mercado interno en los años que siguieron. Con la dictadura de 1976 el disciplinamiento político y social dio lugar a una apertura de las barreras comerciales que unidas al retraso del tipo de cambio dañaron seriamente a casi todas las ramas que habían liderado la etapa de sustitución de importaciones. Así, las características del período 1975-1990 eran en primer lugar de estancamiento en las actividades manufactureras, falta de creación de nuevos puestos de trabajo en el sector con un consecuente problema serio de desempleo estructural que se agudizaría a partir del plan de convertibilidad de 1991 y, por último, un nivel de inversiones por debajo de la amortización del capital (véase Kossacoff, p.275).

Durante esta etapa, la "opción blanda" para las elites dominantes será, básicamente, las ganancias financieras y productos primarios o de escaso valor agregado (un perfil productivo que no se ha modificado sustancialmente).

Así como durante los años de la sustitución de importaciones estas elites habían estado más limitadas por una coyuntura política más favorable a los sectores populares, a partir de 1976, tras una grave derrota de éstos, recobraron la iniciativa política y el poder con un nivel de discrecionalidad que sólo reconoce antecedentes en los inicios del presente siglo.

La década de los 90 no trae demasiadas novedades. Las rentas financieras siguen siendo claves en el desenvolvimiento de la economía argentina.¹⁶ La actual burbuja presentaría como novedad la compra de activos¹⁷

buscar la forma más fácil y menos riesgosa de obtener cada vez mayores ganancias no por perversidad sino, repetimos, porque esa es la lógica en la que se inscribe el modo de producción capitalista.

¹⁶ Recuérdese el salvataje financiero a los bancos privados que protagonizó el Estado por vía del Banco Central durante 1995 (efecto tequila) en el marco de un discurso oficial fuertemente contrario a toda intervención estatal en la economía.

¹⁷ Los casos testigo para la Argentina fueron Aerolíneas Argentinas y ENTEL.

que liquida "a precio vil" el Estado en retirada y que los grupos aprovechan, ya que las exigencias de inversión son más que modestas y las condiciones para su adquisición especialmente ventajosas.¹⁸ A esto se le suma la inexistencia o gran laxitud para el control del cumplimiento de las condiciones de los pliegos de privatización (y la consecuente ausencia de sanciones para los que no las cumplen).

En este sentido la Argentina se transforma en una "economía emergente" debido al contexto mencionado y a la baja sustancial de la inflación que había actuado en la década previa como disciplinador social, logrando que los propios sectores más postergados aceptaran y hasta demandaran medidas duras para combatirla, que hubieran sido imposibles de sostener en otro momento histórico por ser impopulares. En todo caso lo cierto es que estas inversiones trajeron escasas mejoras a los ámbitos productivos nacionales: tanto la investigación y desarrollo como la transferencia tecnológica fue nula o escasa y se siguió estando por debajo de los estándares de calidad internacionales más allá de algunas mejoras aisladas.¹⁹

Sin embargo el hecho más importante de la década para el país se produjo con la constitución del Mercosur, que más allá de idas y venidas²⁰ demostró cierta voluntad política de integración con los vecinos por parte de las elites dirigentes locales. Por ejemplo, en el caso de la asociación (parcial) de Chile los logros son ya considerables: el acuerdo incluye pautas claras para avanzar en lo que hace a cuestiones de integración física lo que permite al Mercosur, y en particular a la Argentina, lograr una salida al Pacífico y a Chile una salida al Atlántico con las favorables consecuencias en lo que se refiere a mejoras infraestructurales (puentes, pasos, caminos, y comunicaciones en general) y a nuevas posibilidades comerciales. La integración física es de especial importancia para la Argentina y Chile en orden a desactivar potenciales diferendos por cuestiones de límites, vinculándose este punto con la importancia política explicada más arriba.²¹ De este modo

¹⁸ Por ejemplo se aceptaron los títulos de la deuda externa como parte de pago (capitalización) cuando durante los 80 se hablaba, no sólo en Argentina sino en toda América latina, de una solución política al pago de la deuda externa.

¹⁹ Véase D.Chudnovsky, *et al.*, *Los límites de la apertura. Liberalización, reestructuración productiva y medio ambiente*, Buenos Aires, Cenit Alianza, pp.144, 145, 148, 153, 155.

²⁰ La industria del automóvil con su particular capacidad de presión en Brasil y Argentina determinó gran parte de las controversias que se suscitaron en el interior del bloque. En líneas generales éste fue uno de los pocos sectores en los cuales se reguló el comercio. En el resto de las ramas el intercambio fue caótico, no hubo (hay) ningún tipo de acción orientadora por parte de los Estados (en particular el argentino), dejándose esta función a los agentes privados y desaprovechando los beneficios potenciales de la aplicación de políticas públicas (véase Chudnovsky, Porta y López, p.218).

²¹ De todos modos cabe aclarar que la gran mayoría de las discusiones por cuestiones de frontera entre Argentina y Chile han sido resueltas quedando pendiente solamente la diferencia de criterios con respecto a la zona de hielos continentales.

se contribuye al afianzamiento de la situación de paz en la región en un marco para la cooperación.

De todos modos los principales resultados se lograron casi exclusivamente a nivel comercial: el comercio entre los países del bloque se triplicó, entre 1991 y 1994 las exportaciones de Argentina al Mercosur (en especial a Brasil) crecieron un 140 por ciento y sólo un 10 por ciento al resto del mundo, "[...] Argentina es el miembro que más partes del mercado regional ha ganado desde que comenzó el programa de liberalización comercial" (véase Chudnovsky, López y Porta, pp.188 y 189).

En general, en lo que respecta a las importaciones, no hay diferencias cualitativas importantes entre el comercio del país con el resto del mundo y el que se da con el bloque regional. En cambio sí las hay cuando se trata de las ventas al exterior.

El Mercosur es un mercado que le compra a la Argentina una mayor proporción de productos de origen industrial²² (y por lo tanto de mayor valor agregado) que el resto del mundo, al cual se exportan, principalmente, materias primas y manufacturas de origen agropecuario.

El análisis de las tendencias que se registraron en cuanto a los destinos de nuestras exportaciones industriales (MOI) puede darnos un primer panorama de la evolución del Mercosur. Lo primero que resalta en el cuadro 5 es la participación creciente del Brasil como mercado de destino, sobre todo a partir de 1993, año en que se erige en nuestro comprador más importante, tendencia que se reforzaría en los años subsiguientes llegando a reunir, en el primer semestre de 1996, más del 40 por ciento de las exportaciones de MOI argentinas (como se observa en el cuadro, apenas seis años antes su peso porcentual era de sólo un 16 por ciento).²³

En cuanto a Paraguay y Uruguay, a pesar de ser economías pequeñas, también incrementaron su participación porcentual en las exportaciones de MOI argentinas, pero de modo irregular (probablemente por los desajustes causados por el efecto tequila) y en todo caso mucho más modestamente.

Por otro lado, tanto la Unión Europea como el Nafta perdieron importancia como destino de las MOI. En distintos momentos, 1990 y 1994, respectivamente, habían representado alrededor del 20 por ciento, pero para los primeros meses de 1996 no llegaban a la mitad de esa cifra.

En síntesis, el cuadro analizado pareciera dar como resultado un importante incremento en el peso porcentual de Brasil, tendencia firme y que se produciría a costa de otros destinos tradicionales, como los bloques de los países desarrollados de Europa occidental y Estados Unidos. En este senti-

²² Cabe destacar que gran parte de ese comercio es intraindustrial y ya existía antes de la formación del bloque regional.

²³ Cabe acotar que las compras de manufacturas de origen agropecuario brasileñas son mucho menos importantes aunque también aumentaron con la consolidación del Mercosur (de 5 por ciento en 1992 al 13-12 por ciento en 1995-96).

do cabe destacar que más del 50 por ciento de las manufacturas industriales que exporta la Argentina tiene como mercado de destino a los países socios del Mercosur (si le sumáramos Chile reuniríamos casi el 60 por ciento).

En contraste con esta inserción positiva se mencionan "[...] 'viejos vicios' [...] tales como la excesiva concentración en pocos rubros o en mercados de comportamiento inestable [...]. De este modo, persisten también una fuerte dependencia de factores exógenos y condiciones de incertidumbre que desalientan la instalación de nuevas capacidades productivas que incrementen genuinamente la oferta exportable" (véase Chudnovsky, López y Porta, pp.190 y 215). Es de notar que en esta última observación los autores parecen coincidir con Notcheff en la permanente opción de adaptabilidad que ha tomado la elite dirigente del país (en lugar de intentar construir los propios escenarios).

El fenómeno del Mercosur generó además una serie de efectos:

- Desvío de comercio (sustitución de importaciones desde terceros países por la oferta a mayores costos de los miembros de la unión aduanera) que se hizo sentir en general en aquellas manufacturas que tenían un comercio intraindustrial importante.²⁴ Sobre el tema de los costos del desvío de comercio aclaremos que, al menos para el caso del Mercosur, hay quienes sostienen que no serían tan relevantes ya que éste es calificado de "bloque natural"... "Dado que el comercio internacional está también influido por los costos de transporte y de comunicación -determinantes geográficos del comercio- habría una fuerte tendencia a que los países comercien intensamente con sus vecinos más cercanos. De esta forma, los costos por desvío de comercio que producirían las preferencias intrazona [...] son mucho menores de los que surgen de un análisis donde 'la geografía no importa'. [...] las ganancias de liberar el comercio intrarregional son mayores y menores los costos de reducción en el comercio interregional".²⁵ Resumiendo, una vez reducidas las barreras al comercio, la proximidad geográfica comienza a cobrar importancia y el intercambio con los países vecinos se incrementa "naturalmente" y no como resultado de políticas comerciales que desvían el comercio.

- En el caso de la Argentina una fuerte dependencia del socio más poderoso que al pretender imponer sus intereses deja al país en un estado de vulnerabilidad que se ha resumido en el término "Brasil dependencia". Esta situación es una fuente de tensiones permanentes pero a la vez es un desa-

²⁴ Véase J.Lucangeli, "La presencia del comercio intraindustrial en el intercambio entre la Argentina y Brasil", en *Boletín Informativo Techint* N°275, julio-setiembre, 1993, p.46.

²⁵ M.Garriga y P.Sanguinetti, "¿Es el Mercosur un bloque natural? Efectos de la política comercial y la geografía sobre el intercambio regional", en *Estudios*, abril-junio, 1995, p.63.

fío inevitable para cualquier proceso de integración regional (recuérdense los conflictos, presentes y pasados del antecedente más exitoso: la Unión Europea).

- La existencia del Mercosur contribuyó de un modo más que importante a la estabilidad institucional de la región, que se vio amenazada en uno de sus países miembros en 1996 (Paraguay), lo que puede considerarse como un antecedente importante para el futuro.

- La sustancial importancia relativa del Mercosur con relación al resto de América latina y su potencialidad futura se ponen de manifiesto a través tanto de su extensión territorial como de la cantidad y calidad de sus recursos humanos. El espacio territorial del Mercosur abarca casi 120 millones de kilómetros cuadrados (el 60 por ciento de la superficie total de América latina, lo que equivale al territorio de la Unión Europea multiplicado por cinco) y cuenta con 200 millones de habitantes, sólo 30 por ciento menos que los pertenecientes al mercado de los Estados Unidos. En este sentido si comparamos al bloque regional con otros bloques compuestos por mercados emergentes como los llamados tigres asiáticos y Europa de Este, observamos que el Mercosur ofrece un mercado doméstico más grande: un 10/20 por ciento mayor que el de los primeros y un 250 por ciento mayor que los segundos, medidos por PBI. Sin embargo, en lo que respecta a exportaciones e importaciones del Mercosur en 1994, el movimiento es notoriamente inferior (cinco veces menor) al de los asiáticos, aunque también casi el doble del que se registra en el este de Europa (véanse cuadros 6 y 7).

Conclusiones

El concepto de globalización no es unívoco, tiene no sólo distintas interpretaciones sino, además, distintos usos en función de intereses bien concretos. De este modo se pueden detectar enfoques más ideológicos, otros donde se enfatiza lo económico y en muchos casos se apunta a cuestiones de oportunidades de comercio o finanzas internacionales para las grandes corporaciones (como es obvio esta enumeración no agota la complejidad, ni mucho menos, los numerosos empleos que, como se vio, se ha hecho del término).

A pesar de esta diversidad existen algunas coincidencias: la internacionalización de la política y la economía por vía de las nuevas tecnologías comunicacionales, el peso cada vez mayor de las grandes empresas multinacionales en términos de su capacidad de moldear el escenario mundial según sus intereses, la pérdida de peso consecuente de los Estados nacionales (en particular de aquellos que administran las naciones más pobres), la absoluta libertad de movimiento de los capitales para obtener la mayor rentabilidad (situación ésta que no es inédita, pues ya había ocurrido algo

similar en los años 20, pero que significa un cambio importante en el marco de una coyuntura internacional con altos niveles de regulación que se daba desde el fin de la Segunda Guerra Mundial), el predominio del neoliberalismo tras la desintegración de la Unión Soviética (proceso que se inicia en 1989 y termina en 1991).

Esta situación divide a los países periféricos en dos clases: aquellos que aspiran a atraer capitales para financiar su "despegue" y reducir la brecha con los países industrializados, y los que no pueden hacerlo por no ser considerados "interesantes" (rentables) por parte de quienes manejan dichos capitales. De este modo quedan fuera del mercado mundial vastas áreas del Tercer Mundo.

En el primer grupo destacan, China, varios países latinoamericanos (Chile, Brasil, Argentina entre otros) y los países de Europa oriental recién "re-ingresados" al capitalismo tras la caída del Muro (Hungría, Polonia, República Checa). En el segundo, como se dijo, principalmente los países más pobres de África (Sudán, Ruanda, Eritrea, Etiopía, entre otros) y de Asia (Iraq, Paquistán, Afganistán, etcétera).

El contexto de globalización en el que se inserta la Argentina y su ubicación en el primer grupo no garantizan un futuro promisorio; dentro de este grupo los capitales prefieren países como China y Brasil (por sus gigantes mercados y recursos) o incluso Chile que, a pesar de ser una economía pequeña, aparece como más confiable. Por eso la decisión de conformar el Mercosur aparece como sensata para tratar de atenuar los efectos negativos de las nuevas tendencias mundiales, ya que implica el acceso al mercado de la primera potencia regional y la asociación (aunque más no sea en unión aduanera) con el país mejor evaluado por los inversores internacionales.

Sin embargo restan algunas dudas con respecto al papel que jugaría la Argentina desde el punto de vista económico en el marco del bloque regional (a pesar de la importancia de las exportaciones industriales ya mencionadas), la fuerte dependencia de la coyuntura política y económica del Brasil e, incluso, el mismo futuro del bloque regional frente a las tensiones internas y externas (en particular los intentos de división de los miembros del Mercosur por parte de los Estados Unidos). Además nada garantiza que las élites dirigentes no prefieran una inserción "blanda" en los términos de Notcheff y opten por ceder, por ejemplo, todo el liderazgo en materia industrial y tecnológica, al socio mayor. Queda claro que no sería la primera vez que la Argentina se repliega en este campo.

Por último cabe una reflexión sobre la dirigencia argentina. Como se vio en el apartado precedente, ciertos análisis la culpan de buena parte de los males de la historia reciente, sin embargo, se debe tener en cuenta que no existe dirigente que no tenga algo que ver con los sectores de donde emana su representación. **Las élites dirigentes no salen del vacío sino que ejercen una representación y cuentan con un aval de los sectores en nom-**

bre de los cuales ejercen su autoridad. Por lo tanto, culparlos de todas las desgracias pasadas es un ejercicio histórico por lo menos incompleto. Por supuesto no se pretende con esto eximirlos de culpa y cargo sino intentar desplazar el eje a las culpas colectivas (que por supuesto tampoco están igualmente distribuidas) en relación con el poder económico, político y/o social.

BIBLIOGRAFIA

- Boyer, R. "La globalization: mithes et realites", en *Actes du Gerpisa*, N° 18, 1996.
- Chesnais F., *A mundialização do capital*, São Paulo, Xamá, 1996
- Chudnovsky, D. et. al. *Los límites de la apertura. Liberalización, reestructuración productiva y medio ambiente*, Buenos Aires, Cenit Alianza.
- Garriga M. y Sanguinetti P. "¿Es el Mercosur un bloque natural? Efectos de la política comercial y la geografía sobre el intercambio regional" en *Estudios*, abril-junio de 1995, p.63.
- Kossacoff, B., "Argentine Industry: What's Next After Import Substitution", en *Growth, trade and integration in Latinamerica*, Karlsson and Malaki (ed.), 48 congress of americanists, Institute of Latin American Studies, Stockholm University, Sweden, 1994.
- Lucangeli J., "La presencia del comercio intráindustrial en el intercambio entre la Argentina y Brasil", en *Boletín Informativo Techint*, N°275, julio-setiembre de 1993, p.46.
- Nochteff, H., "Los senderos perdidos del desarrollo. Elite económica y restricciones al desarrollo en la Argentina", en D.Aspiazu y H.Nöchteff, *El desarrollo ausente. Restricciones al desarrollo y elite económica en la Argentina. Ensayos de Economía Argentina*, Tesis Grupo Editorial Norma, Buenos Aires, Argentina, 1995.
- Petrella, R., *Los límites a la competitividad. Cómo se debe gestionar la aldea global*, Universidad Nacional de Quilmes-Sudamericana, 1996.
- Rapoport, M., "Los ciclos y la globalización", *Clarín*, "Suplemento Económico", 11/5/97.
- VV.AA., *El impacto de la globalización. La encrucijada económica del siglo XXI*, Ediciones Letra Buena, 1995.

Cuadro 1
Países receptores de inversiones extranjeras directas (en %)

Año	Países industrializados	Países en desarrollo	Valor total en billones de dólares
1967	69,4	30,6	105,5
1973	73,9	26,1	208,1
1980	78,0	22,0	504,5
1989	80,8	19,2	1402,9

Fuente: Departamento de Comercio de los Estados Unidos, Servicio de Análisis Económico (citado por F. Chesnais, *op. cit.*, p.65).

Cuadro 2
Alianzas tecnológicas estratégicas por sectores y grupos de países (1980-1989)

Sectores tecnológicos	Número de alianzas	% de las economías desarrolladas	% de la triada
Biotecnología	846	99,1	94,1
Informática	199	98,0	96,0
Microelectrónica	387	95,9	95,1
Software	346	99,1	96,2
Telecomunicaciones	368	97,5	92,1
Aviación	228	96,9	94,3
Química	410	87,6	80,0
Ind. Alimentaria	42	90,5	76,2
Electr. Pesada	141	96,5	92,2
Automatización ind.	281	96,1	95,0

Fuente: Chris Freeman y John Hagedoorn, *Globalization of technology*, Informe para el Programa FAST, Comisión de las Comunidades Europeas, junio de 1992, p.41.

Cuadro 3

Diez mayores países en desarrollo receptores de inversión externa directa en millones de dólares (año 1993).

Países receptores	Flujos
Países en desarrollo (A) 73.351	
Diez mayores países en desarrollo receptores (B)	58.009
Porcentaje (B/A)	79
China	27.515
Singapur	6.829
Argentina	6.305
Malasia	5.206
México	4.901
Indonesia	2.004
Tailandia	1.715
Hong Kong	1.667
Colombia	950
Taiwán	917

Fuente: UNCTAD, división de compañías transnacionales e inversión, OCDE (citado por F.Chesnais, p.66)

Cuadro 4

Sector manufacturero como porcentaje del producto bruto

Período	participación porcentual
1900-1909	15,35
1910-1919	16,54
1920-1929	18,65
1930-1939	21,06
1940-1949	24,22
1950-1959	24,80
1960-1969	28,18
1970-1979	27,23
1980-1990	23,60

Fuente: BCRA, citado en B. Kosacoff, "Argentine Industry: What's Next After Import-Substitution", en *Growth, trade and integration in latinamerica*, Karlsson and Malaki (eds.), 48th congress of americanists. Institute de of Latin American Studies, Universidad de Estocolmo, Suecia, 1994, p.267.

Cuadro 5
Argentina: exportaciones de manufacturas de origen industrial.
Participación por regiones 1990-1996 (en porcentajes)

	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996*
Brasil	16	18	21	30	30	38	41
Parag-Urug	7	9	11	13	13	10	10
Chile	8	9	9	8	6	7	8
NAFTA	16	15	16	17	21	12	9
U.Europea	19	13	14	10	10	10	9
Resto	34	36	28	22	19	22	23

* Primeros 5 meses

Fuente: *Boletín Informativo Techint*, N°287.

Cuadro 6
Crecimiento anual de los países de la región (en porcentaje)

	1991	1992	1993	1994	Tasa Media Anual de Crecimiento 1991-1994	1995 (a)	Tasa Media Anual de Crecimiento 1991-1995
Argentina	8,9	8,7	6,0	7,4	7,7	-4,4	5,32
Brasil	0,2	-0,8	4,1	5,7	2,2	4,1	2,66
Chile	7,3	11,0	6,3	4,2	7,1	8,5	7,46
Paraguay	2,5	1,8	4,1	3,5	2,8	4,0	3,18
Uruguay	3,2	7,9	2,5	5,1	4,7	1,0	3,94
Promedio de la región (b)	4,42	5,72	4,60	5,18	4,9	2,64	4,51

(a) Estimado

(b) Promedio Aritmético Simple.

Fuente: Eco-Axis S.A. sobre la base del Informe BID 1995, para los años 1991-1994, 1995 a partir de datos del Banco Central de los países. Citado en B.Nofal, "Acuerdo Chile-Mercosur: Una fuerza de estabilidad y progreso en la región", *Mercosur Journal*, N°3, junio, 1996, p.14.

Cuadro 7

Datos comparativos: Mercosur-Tigres asiáticos-Europa del este

Concepto	Tigres Asiáticos	Europa Oriental	Mercosur
Territorio (km)	136.912	834.000	12.880.749
Población	73.470.000	90.200.000	204.700.000
PBI	689.008	180.513	886.148
Exportaciones totales	376.000	31.823	62.004
Importaciones totales	385.100	35.796	59.419

Fuente: "Mercosur: evolución, oportunidades y desafíos", en *Mercosur Journal*, N°1, Vol. I, diciembre de 1995, p.4.

100