

## Notas de Discusión

### **Anatomía de la Globalización y la Integración Económica. \***

Rafael Agacino\*\* Marzo 1997

*A Néstor Cerpa, dirigente obrero y revolucionario peruano.....*

#### **I. Introducción: Dos preguntas sobre el concepto de globalización**

Para describir y explicar la naturaleza de la integración existen muchas opciones teóricas y metodológicas. Aunque todas ellas subyacen al tratamiento “práctico de los problemas prácticos”, en el campo de la ciencia económica en muy pocas ocasiones se explicitan, quedando por esta razón, excluida o inhibida su discusión. Esto ocurre cuando una teoría, o mejor dicho, un cuerpo de teorías y finalmente, una cierta concepción de la realidad, se ha transformado en “sentido común”. Este sentido es ejercido y reproducido con ahínco sea por los propios productores formales del conocimiento, los economistas en la academia, sea por el público directa o indirectamente vinculado a éste: los economistas en el ámbito de los negocios, los empresarios, los gobernantes y otros intelectuales e investigadores.

Algo de esto ha ocurrido actualmente con el vocablo globalización. En la teoría económica convencional, en una primera vuelta, éste se asoció a la apertura de los mercados, a la competitividad, a la promoción de exportaciones y de la inversión extranjera, etc., y en una segunda, amplió su contenido para, desde la cátedra y el poder, impugnar gran parte de la institucionalidad “dura” y urgir por reformas radicales en los campos de la legislación laboral, tributaria, bancaria y financiera, de los servicios sociales básicos provistos por los estados, etc. En la práctica, todo partió por los “tratamientos de *shock*”, siguió con las “reformas estructurales” tipo I y las de nuevo cuño o tipo II, y terminó instalando a la opinión pública en la encrucijada de la “globalización”. Esta encrucijada se ha resumido en la sentencia modernización o retraso.

A partir de este momento, la globalización ha asumido un doble sentido. Cuando trata de acelerar el ritmo de la apertura sin límite, ésta aparece como la causa

---

\* Ponencia presentada en el seminario sobre *Integración* organizado por el *Instituto Internacional de Integración del Convenio Andrés Bello*, realizado los días 31 de marzo al 4 de abril de 1997 en La Paz, Bolivia. Se agradece a los organizadores por la oportunidad brindada para debatir sobre el tema desde una perspectiva latinoamericana y los comentarios de Jorge Vergara, Aníbal Quijano, Hugo Zemelman, Eduardo Ruiz, Hermes Benitez y José A. Déniz. Esta ponencia fue publicada en el libro “*Nuevos rumbos para la Integración ante el desafío de la globalización*”, Instituto Internacional de Integración, Convenio Andrés Bello, 1997, La Paz, Bolivia.

\*\* Economista, Investigador del Programa de Economía del Trabajo, PET. Santiago, Chile.

exógena que justifica y exige la celeridad y profundización de las reformas; no “modernizarse” equivale a la muerte, al retraso, a quedarse a atrás en esta loca carrera de un tren que con o sin nosotros igualmente viaja al futuro. Cuando se trata de enfrentar los efectos devastadores para muchos sectores sociales, el poder de la ciencia (económica, por lo menos) y de las comunicaciones, la antepone como un velo que la iconografía ideológica dominante se ha encargado de constituir como un valor deseable: “ser global”, “ser moderno”. Aquí, tales consecuencias, dependiendo de la fuerza con que afloran en la opinión pública, serán ocultadas o ignoradas, transformadas en costos necesarios justificables por ese valor, o presentadas como críticas exageradas de sectores que simplemente defienden intereses corporativos.

Fuere como fuere, el concepto de integración ha sido subsumido por el de globalización. Este hecho se explica por la concurrencia de dos fuerzas. Por una parte, dado que todo discurso siempre contiene fragmentos de realidad, hechos externos que trata de interpretar, ocultar o transfigurar, la *primera fuerza* que ha posibilitado su subsunción ha sido precisamente la de los hechos, la presencia y naturaleza de transformaciones recientes en el funcionamiento de las economías nacionales y mundial. Pero también la realidad de la globalización es una *coyuntura histórica*; un momento de reforzamiento de interdependencias y dependencias entre países, que contiene contradicciones y tendencias potenciales cuyo desenlace depende del poder relativo de los actores que la viven. Y como este es un plano de pugnas, un momento en que tales actores buscan imponer el curso de los acontecimientos para realizar sus opciones potenciales, entonces aparece la *segunda fuerza*: el discurso en cuanto medio argumental capaz crear legitimidad. Precisamente es en este último plano, cuando el vocablo “globalización” prueba su capacidad, para desplegarse en los dos sentidos antes descritos.

Respecto de lo primero, el punto clave es captar cuales son las particularidades de este proceso de profundización de relaciones respecto de los anteriores; cual es su *anatomía*; qué es lo distintivo de la globalización que ha planteado problemas cuya complejidad parece superar aquellos incluidos en el viejo concepto de integración. La interrogante es: dada la fuerza de los hechos ¿efectivamente no queda más que subsumir el concepto de integración en el de globalización?. Y en cuanto a lo segundo, sabemos que los que van ganando al ocuparse de esta coyuntura, al interpretarla veraz o falazmente, adelantan el desenlace construyendo un discurso que casi sin contrapeso se muestra como el único posible, el más razonable y aquél que encarna los intereses de todos: el *espíritu* del “ser moderno”. La pregunta pertinente aquí es ¿A que constelación de fuerzas responde el discurso de la globalización y cómo se diferencia éste de aquellas que fundaron y encarnaron el de la integración?

Puestas así las cosas, el desafío es doble: por una parte, realizar un escrutinio crítico de los hechos a la par que se reconstruye críticamente la relación entre integración y globalización, y por otra, si es pertinente, reformular los contenidos precisos en que es admisible la subsunción del primer concepto por el segundo. En lo que sigue, nos ocupamos del primer aspecto de este desafío; y aunque no es costumbre, aclaramos de partida que nuestra motivación es contribuir a la construcción de un contradiscurso que, anclado en las potencialidades presentes en

la coyuntura de la globalización, gravite en la puesta en escena de un desenlace distinto al previsto - y ya en curso - por los sectores sociales hoy hegemónicos.

## II. ¿Quién es quién en el proceso de globalización?. El tamaño de la Economía Mundial y las Corporaciones Transnacionales.

En la actualidad cuando se habla de globalización y economía mundial, inmediatamente se piensa en países como Japón, EE.UU, Alemania y Francia. Por ello, para partir no es ocioso revisar brevemente algunas cifras relativas a cada país y a los tres bloques o “entornos” que los rodean. Esto nos servirá para poner de relieve la magnitud de esta economía mundo, comparar los tamaños relativos de los bloques que la componen y perfilar el peso de cada nación al interior de esos entornos.

Si consideraremos cuatro indicadores: la Población, el Producto Nacional Bruto, PNB, el Comercio Global (suma de exportaciones e importaciones) y el PNB *per cápita*, es posible tener una idea del tamaño *de esta parte* de la economía mundial y de los bloques que la conforman.<sup>1</sup>

Las cifras agregadas agrupadas por bloque se muestran en el Cuadro N°1. Se trata de 1.941 millones de personas distribuidas casi simétricamente entre los tres “entornos” cuyas participaciones individuales en el PNB total (20.940,1 miles de millones de dólares), en cuanto bloques, mantienen casi la misma estructura de la población. Las diferencias más notorias se presentan en el PNB *per cápita*, pero centralmente, en los tamaños relativos de comercio. En este último caso, los datos muestran que el entorno EE.UU. absorbe más de la mitad del comercio global (52,3%).

Cuadro N°1 : Algunos Indicadores de Parte de la Economía Mundial por Bloques, Año 1993.

	Entorno Japón	Entorno UE 15	Entorno EE.UU.	Total
Población (millones de personas y %)	509 (26,2%)	704 (36,3%)	728 (37,5%)	1.941 (100%)
PNB (millones de dólares y %)	4.776.456 (22,8%)	7.862.272 (37,5%)	8.301.384 (39,7%)	20.940.112 (100%)
PNB <i>per cápita</i> (dólares)	9.384	11.168	11.403	
Comercio (millones de				6.087.000

<sup>1</sup> Los datos aquí consignados son tomados de Jordi Vilaseca i Requena (1995). En el *Entorno Japón* se agrupan Brunei, Hong Kong, Indonesia, Japón, Corea del Sur, Malasia, Filipinas, Singapur y Tailandia; en el *Entorno Unión Europea*, UE-15 como la denominan los autores, se agrupan Australia, Bélgica, Dinamarca, Finlandia, Francia, Alemania, Grecia, Irlanda, Italia, Luxemburgo, Portugal, España, Suecia, Reino Unido más Bulgaria, República Checa, Hungría, Polonia, Rumania, Eslovenia, Argelia, Egipto, Libia, Marruecos, Túnez y Turquía, y en el *Entorno EE.UU.*, Antigua y Barbuda, Argentina, Barbados, Belice, Bolivia, Brasil, Canadá, Chile, Colombia, Costa Rica, Dominica, República Dominicana, Ecuador, El Salvador, Granada ; Guatemala, Guyana, Honduras, Jamaica, México, Nicaragua, Panamá, Paraguay, Perú, Puerto Rico, San Kitts y Nevis, Santa Lucía, San Vicente Miquelón, Surinám, Trinidad y Tobago, Estados Unidos, Uruguay y Venezuela.

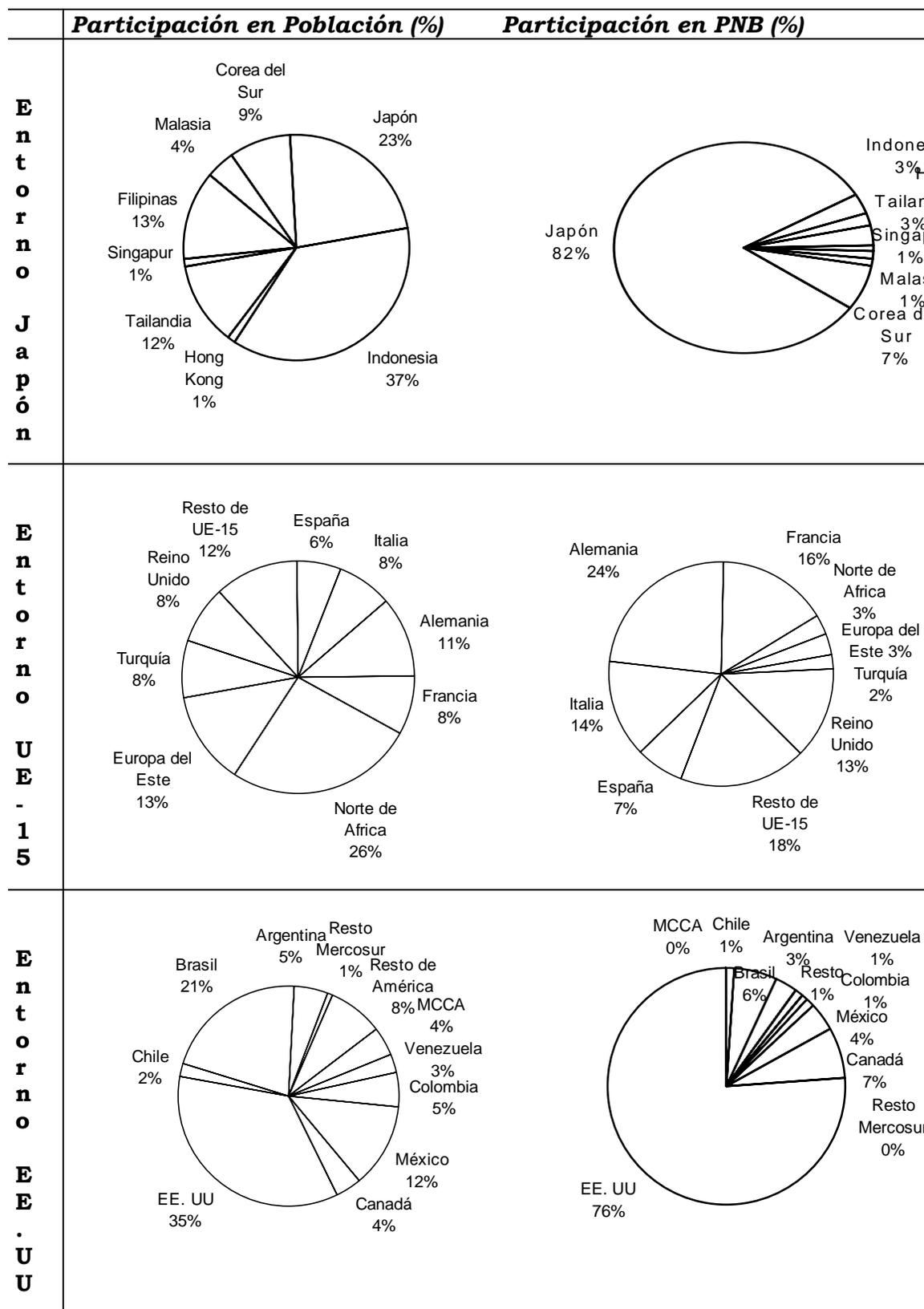
dólares	1.322.000	1.580.000	3.185.000	(100%)
y %)	(21,7%)	(26,0%)	(52,3%)	

Fuente : World Tables, Banco Mundial, 1994. Tomado de Vilaseca i Requena (1995); las cifras utilizadas por nosotros han sido levemente corregidas.

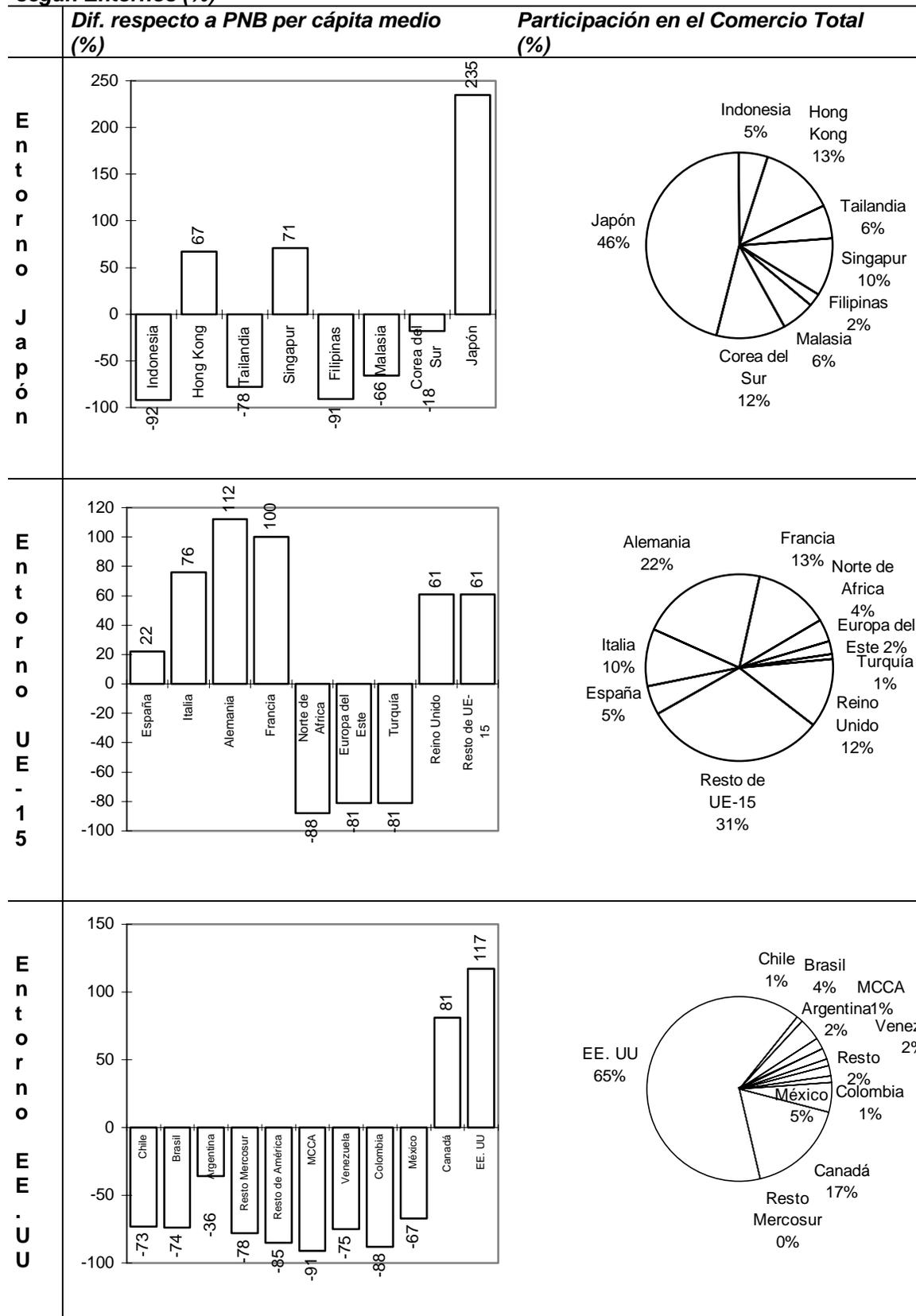
Si los datos anteriores los desagregamos según los principales países de cada entorno, podemos percibir la heterogeneidad u homogeneidad en su interior. En los Diagramas N°1.a y N°1.b siguientes se muestra el peso relativo en Población, PNB y Comercio de los principales en países por bloque, agregándose además, un cuadro que mide la desviación porcentual del producto *per cápita* de cada nación respecto del promedio del entorno en el cual se supone incluida.

Una mirada rápida a los diagramas citados, revela de inmediato las diferencias entre *centro y periferia*. Lo primero que resalta es encontrarnos con un bloque relativamente más homogéneo, constituido principal aunque no únicamente por países centrales y otro claramente heterogéneo en el cual un país es dominante en todos los indicadores. En el primer caso se encuentra el bloque UE-15; en éste los indicadores de Población, PNB y Comercio, son similares al menos para un número mayor de países - los de la antigua comunidad - cuyos pesos relativos son mucho más cercanos que los observados en los otros bloques. En cambio, en el entorno EE.UU, *ninguno* de los tres indicadores señala a algún país distinto de Estados Unidos - incluido Brasil con su tamaño demográfico y Canadá con su tamaño productivo - con un peso siquiera cercano a éste.

**Diagrama N°1.a: Estructura de Población y PNB según Entornos (%)**



**Diagrama N°1.b: Dispersión de PNB per cápita medio y Estructura de Comercio según Entornos (%)**



El país del norte cuenta con el 35% de la población, genera el 76% del PNB del bloque y controla el 65 % del comercio global de las Américas.

Por otra parte, la heterogeneidad se hace mucho más evidente si comparamos las relaciones de producto *per cápita* de cada país respecto al promedio del bloque respectivo. Como se observa en los diagramas, en el entorno UE-15 sólo Turquía y los países de Norte de Africa y de Europa del Este están bajo el promedio mientras todo el resto supera ese límite. Por el contrario, en el bloque de las Américas, fuera de Estados Unidos, sólo Canadá supera el promedio quedando todo el resto de los países por bajo el producto medio *per cápita*. Incluso en el entorno Japón, los diferenciales aunque similares, de todas formas son menos severos.

Así, lo que muestran las cifras más desagregadas aunque sea aproximadamente, es que *la conformación de los bloques incluye simultáneamente países típicamente centrales y un conjunto de naciones que conforman su entorno y que corresponden a la periferia de tales centros*. En nuestro caso, no cabe duda que a excepción de Canadá y aún cuando su situación es discutible, el resto de los países constituyen el núcleo periférico por excelencia de EE.UU.

Pero incluyamos ahora a los actores fundamentales de este proceso: las grandes corporaciones transnacionales. Recientemente la revista *Business Week* publicó el *ranking* de las 1.000 empresas *top* del año 1996<sup>2</sup>; de éste hemos seleccionado las primeras 200 firmas según su valor accionario, agrupándolas en los mismos entornos antes señalados.

Como se muestra en el Cuadro N°2, su estratificación por entorno y por tamaño (patrimonio bursátil medido en dólares corrientes), muestra claramente el significativo predominio de las corporaciones con asiento en EE.UU. De las 200 mayores empresas seleccionadas, un 45,5% (91) pertenecen al entorno EE.UU cuyo valor patrimonial suma en conjunto 3.077.600 millones de dólares (49,8% del total) y todas ellas registran sus casas matrices en Estados Unidos de Norteamérica.

Para relevar el significado de lo anterior, téngase en cuenta a lo menos tres hechos. Primero, *no es el entorno EE.UU el que registra el 45,5% de las mayores corporaciones sino EE.UU como país*; ésta situación contrasta notablemente con los otros entornos: en UE-15 y Japón existe una *distribución con mayor dispersión nacional* de las corporaciones. Segundo, el valor total de mercado de las transnacionales estadounidenses *duplica* el valor total observado por las corporaciones de cada uno de los otros dos entornos, lo cual expresa de otra manera, un mayor nivel de *centralización nacional* del patrimonio bursátil total mundial. Y tercero, como se deduce de la estratificación por tamaño, el mayor nivel de *concentración y centralización individual del capital* corresponde a corporaciones con asiento en EE.UU.

---

<sup>2</sup> “El reinado de las grandes corporaciones” reporte sobre el *ranking Business Week Global 2000* de la revista *Business Week*, *Estrategia*, 22/06/96, págs 58 y ss.

El primer hecho se refleja en que dentro del bloque no se registra *ninguna* empresa con patrimonio bursátil mayor a los 14 mil millones dólares que pertenezca a algún país americano distinto a EE.UU. El segundo y tercero, por su parte, se manifiestan en que de las 18 corporaciones con patrimonios superiores a 60 mil millones de dólares, 10 corresponden transnacionales con asiento en EE.UU incluyendo entre ellas a los gigantes *General Electric* (m. mill. US\$ 137,34), *Coca-Cola* (m. mill. US\$ 155,7), *Exxon* (m. mill. US\$ 105,27), *AT&T* (m. mill. US\$ 99,72), *Philip Morris* (m. mill. US\$82,09) y *Merck* (m. mill. US\$ 78,62)<sup>3</sup>. Sobre esto último, baste notar que la mayor transnacional a nivel mundial es *General Electric* con un patrimonio bursátil de 137,34 mil millones dólares: *una sola empresa cuyo valor de mercado equivale a casi 1/12 del PGB total de América Latina en 1995, a poco más de 1/6 del brasileño, a casi la mitad del mexicano, al doble chileno y a 20 veces el PGB anual boliviano de ese mismo año.*

Cuadro N°2: Clasificación de las 200 principales Corporaciones a nivel mundial por rango de Patrimonio Bursátil. Año 1996 (número y miles de millones de dólares)

	má s de 12 0	ent re 0 y 10 0	ent re 0 y 80	ent re y 60	ent re y 40	ent re y 14	Total Corp ora- cione s	Total Patrim onio Bursát il	% del To tal
Entorno EE.UU									
EE.UU	1	2	2	5	15	66	91	3.076,6	49,8
Otros	0	0	0	0	0	0	0	0,0	0,0
Subtotal	1	2	2	5	15	66	91	3.076,6	49,8
Entorno UE-15									
Alemania	0	0	0	0	0	10	10	239,4	3,9
Gran Bretaña	0	0	0	0	3	14	17	441,6	7,1
Francia	0	0	0	0	0	5	5	97,5	1,6
Italia	0	0	0	0	0	6	6	122,0	2,0
Otros	1	0	0	1	1	16	19	605,7	9,8
Subtotal	1	0	0	1	4	51	57	1.506,3	24,4
Entorno Japón									

<sup>3</sup> Op. Cit. Las corporaciones *Royal Dutch/Shell Group* de Holanda/Gran Bretaña y las japonesas *Nippon Telegraph & Telephone* y *Bank of Tokio-Mitsubishi*, ocupan de acuerdo a sus patrimonios bursátiles, los lugares segundo (m. mill. US\$ 128,9), tercero (m. mill. US\$115,7) y quinto (m. mill. US\$ 110,29) respectivamente.

Japón	0	2	1	3	2	38	46	23,5
Hong Kong	0	0	0	0	0	5	5	1,7
Otros	0	0	0	0	1	0	1	0,7
Subtotal	0	2	1	3	3	43	52	25,9
Total	2	4	3	9	22	160	200	10,0

Nota: En el Entorno UE-15 hemos incluidos las corporaciones con asiento en Holanda.  
Fuente : Elaborado a partir del ranking *Business Week Global 1000* del año 1996 publicado por la revista *Business Week* y reproducido parcialmente por *Estrategia del 22/06/97*.

Las cifras anteriores muestran de un modo más directo cómo se constituyen las relaciones de fuerza en la economía mundial. Si bien, desde nuestra ubicación, América Latina, podemos observar la hegemonía de EE.UU sobre su entorno directamente a través de sus corporaciones transnacionales, también, constatamos su poder relativo en relación a los otros dos bloques. La configuración de *esta parte* de la economía mundial - es decir, excluyendo zonas como Africa Central y del Sur, India, China, Rusia y otras - sin duda contiene contradicciones. Tanto al interior de cada entorno como entre los propios bloques, dichas contradicciones se deducen a partir de los mayores o menores grados de asimetrías entre países, pero principalmente, entre sus principales actores: las grandes corporaciones.

Así, la globalización en cifras y mirada desde aquí no puede si no aparecernos como una *integración de facto*, como una gran coyuntura histórica que revoluciona nuestra existencia económica, social y política sea por incorporación “voluntaria” o absorción forzosa a una dinámica que impulsada por las grandes firmas transnacionales, indudablemente nos es ajena<sup>4</sup>.

### III. Un Marco Interpretativo: El proceso de valorización del Capital y los Patrones de Acumulación.

El paso siguiente es mostrar como opera la *integración de facto* a que nos referimos antes. Tanto al inicio como en el breve reporte de las cifras anteriores, dejamos entrever dos aspectos que son constitutivos de nuestro enfoque. Se trata, por un lado, de aquellas dimensiones más estructurales referidas a las relaciones

<sup>4</sup> Utilizamos el término *integración de facto* para relevar un proceso cuya fuerza real y espontánea supera a los propios acuerdos intergubernamentales; éstos finalmente, en muchos casos, no son sino momentos de formalización a nivel bilateral o multilateral que sancionan en derecho lo ya existente. Interesante es constatar que la CEPAL reconoce, aunque de manera menos directa, este fenómeno al afirmar que la estrategia de regionalismo abierto que propone corresponde “(a la) interdependencia nacida de acuerdos de carácter preferencial y *aquella impulsada básicamente por las señales de mercado* resultantes de la liberación comercial en general”, énfasis nuestro. Véase CEPAL (1994), pág. 12 y ss.

económicas que permiten definir la forma de funcionamiento de una economía; y por otro, del reconocimiento de sectores sociales que encarnan, reproducen o pugnan por cambiar tales relaciones básicas. A un cierto nivel de abstracción y sintéticamente tratados, éstos aspectos dan origen al concepto de *proceso de valorización del capital*, mientras a grado un de abstracción menor - que complejiza dicho concepto al precisarlo en función de ciertas peculiaridades históricas - aparecen relaciones *más específicas* entre actores cuya acción es determinante en el funcionamiento de ese proceso. Aquí, el concepto pertinente es el de *patrón de acumulación*. En este nivel, como se verá, la consideración de estos dos aspectos estará presente en todo nuestro análisis<sup>5</sup>.

### 1. El proceso de valorización del capital y sus fases. Aspectos Generales.

Nuestro punto de partida es el *proceso de valorización del capital*. En general, en éste proceso es posible distinguir tres fases. La primera, corresponde a la *fase del capital - dinero*, es decir la presencia del capital como masa de dinero dispuesto a iniciar la actividad productiva; la segunda, la del *capital - productivo*, la cual corresponde al momento de organización y ejecución del proceso de producción y de trabajo, y la tercera, la del *capital - mercancía*, en la que se busca la realización del excedente generado para nuevamente (por la vía del consumo productivo) reiniciar el proceso. Lo importante es que cada fase asume características especiales en cada época y tales singularidades permiten caracterizar un cierto patrón de acumulación. Aun cuando la acumulación al nivel más abstracto opera con una lógica idéntica, a un nivel más concreto lo hace bajo formas distintas.

La primera fase, la del capital - dinero, involucra una decisión central: iniciar el proceso de acumulación, *pero iniciarla en un sentido definido*. Cuando tal decisión involucra a un capital individual, el objetivo se revela de inmediato: aumentar la tasa de ganancia; cuando tal decisión involucra al capital en general, es decir, al conjunto de capitales individuales en competencia, los objetivos individuales, sin embargo, no prefiguran un objetivo colectivo; *es más, los resultados globales aparecen como mezcla espontánea de acciones individuales que inaugura un área de problemas tanto para los capitales individuales, como para el propio proceso general de valorización*. Por otra parte, dado que ésta fase incluye también decisiones respecto a las *fuentes* de financiamiento, los problemas de intermediación o desintermediación financiera, constituyen un núcleo de cuestiones centrales que deben considerarse.

La segunda fase, la del capital productivo, reúne un conjunto de decisiones relativas a la organización de la producción y a los procesos de trabajo; *es la fase en que el capital busca valorizarse directa o indirectamente* a través de la explotación de la fuerza de trabajo y/o por medio de ésta. Decimos *directamente* en el sentido usual en que un capital individual contrata y administra una masa de fuerza de

---

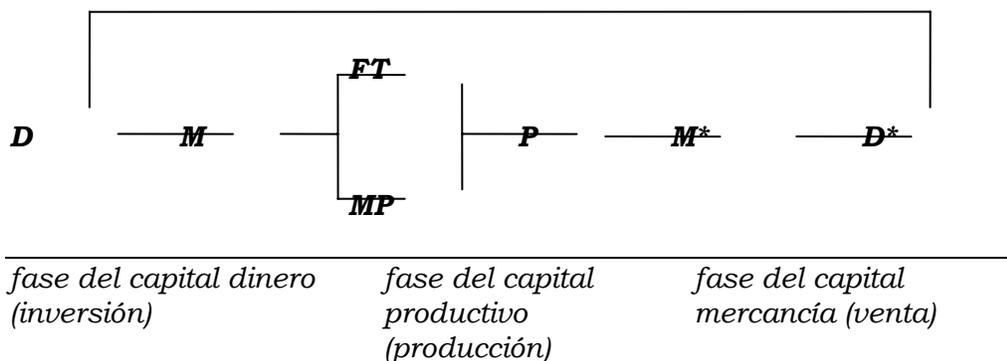
<sup>5</sup> Sobre el concepto *patrón de acumulación* pueden consultarse el tratamiento riguroso que hace Valenzuela (1990; págs. 55-65); aquí el concepto presenta un sentido menos exhaustivo y levemente distinto; nos referimos con éste a *la modalidad específica, histórica, en que se efectúa el proceso de valorización del capital*. Sobre el proceso de valorización y sus fases, véase Marx (1987; págs. 29-117). Debe notarse que nuestro concepto de "fase" tiene un alcance más restringido que el usado por Marx.

trabajo de la cual extrae excedente, pero también decimos *indirectamente*, para incluir las posibilidades de valorización aprovechando sobre ganancias, rentas, o por apropiación de valor generado por otros capitales individuales. No obstante, cualquiera sea el caso, desde el punto de vista de un capital individual *considerado en su momento productivo*, la fuerza de trabajo es condición estratégica de su valorización sea como fuente directa de valor o como medio adicional para realizar un valor potencial (caso de la renta) o bien para apropiarse de valor generado en otro circuito productivo dado. Como se verá mas adelante, esto es vital importancia en un marco de valorización internacionalizada del capital productivo, es decir, cuando la internacionalización de la producción aparece como forma *orgánica* de funcionamiento del proceso de valorización.

Finalmente la fase del capital mercancía, corresponde a decisiones cuyo objeto es la realización del excedente generado en la producción. Dado que ningún capital produce objetos o servicios para sí sino para el mercado, aquí la cuestión central es la venta, momento en el cual la transformación del valor contenido en las mercancías a la forma más líquida, la forma monetaria, permite continuar el proceso de valorización del mismo.

Utilizando la nomenclatura de Marx, podemos resumir lo anterior en el Diagrama N°2. Allí las variables  $D$ ,  $M$ ,  $FT$ ,  $MP$ ,  $P$ ,  $M^*$  y  $D^*$  denominan a las masas de capital dinero, de mercancías en cuanto insumos, de fuerza de trabajo, de medios de producción, de capital productivo, de mercancías generadas y finalmente de capital realizado en dinero, respectivamente. Todas ellas se asumen medidas en sus unidades naturales y para un período de tiempo dado.

*Diagrama N°2: Circuito de Valorización del Capital y sus Fases*



No está demás hacer notar que las flechas del diagrama, además de indicar la dirección en que opera el proceso de valorización, también señalan *las formas* que adquiere el capital durante dicho proceso. Por otra parte, si para simplificar suponemos que no existe consumo improductivo, entonces la valorización efectiva del capital requiere que las masas monetarias iniciales y finales, ambas medidas a precios constantes, satisfagan la condición  $D^* > D$ .

## 2. La valorización en un contexto de economía nacional: Algunas características de los patrones de acumulación del último medio siglo<sup>6</sup>.

Utilizando las definiciones anteriores, es posible estudiar los patrones de acumulación desde una perspectiva de *economía nacional*. En este caso se mantiene la idea de una economía mundial no completamente conformada, lo cual permite trabajar con los patrones nacionales como unidad de análisis. Sin embargo, como se verá en el próximo apartado, en un marco de interdependencia y dependencia *orgánica generalizada* no puede ya sostenerse la hipótesis que dichos patrones nacionales darían origen a una economía mundial cuya dinámica no se anteponga como dominante sobre los países que la componen<sup>7</sup>.

Con esa advertencia, nos ocupamos aquí brevemente de los dos patrones que han regido en la gran mayoría de las economías latinoamericanas en el último medio siglo, y que con diferencias, se han impuesto como patrón dominante en diferentes épocas. Ellos son el modelo de industrialización por sustitución de importaciones, ISI, y el que podríamos denominar, provisionalmente, patrón de acumulación neoliberal. Tenemos como centro éste último e interesa resaltar sus particularidades al contrastarlo en una perspectiva de largo plazo con el patrón previo.

Respecto de la primera fase, la del capital dinero, no está de más recordar que en la tradición *keynesiana* - o estructuralista en el caso latinoamericano -, se asumía como verdad indiscutible que el resultado espontáneo de decisiones de capitales individuales era contradictorio con los objetivos de crecimiento sostenido y de desarrollo económico - social<sup>8</sup>. Hoy por el contrario, en el reino neoliberal, un marco de libertad para los capitales individuales es la única vía que garantiza el logro de esos objetivos.

Estas concepciones se traducen en estrategias de política económica que marcan una primera diferencia entre ambos patrones. En el patrón de desarrollo previo, se asigna a una institución, el Estado, la potestad para coordinar y orientar el proceso de acumulación e incluso, aprobándose su intervención directa tanto en la esfera

---

<sup>6</sup> Esta sección se basa en Agacino (1994); allí puede encontrarse un análisis más detallado sobre los puntos que aquí se tratan

<sup>7</sup> Un análisis del primer tipo, es decir, de "economía nacional", puede encontrarse en Agacino (1994). De paso hacemos notar que entre el trabajo citado y el presente, iniciamos un cambio en nuestra perspectiva; éste se explica en buena parte por las fructíferas discusiones sostenidas con Orlando Caputo.

<sup>8</sup> En 1954 Prebisch afirmaba: ".....si nos atenemos a los hechos tal y como se presentan ahora, no se observan síntomas de que ese designio (la aceleración del crecimiento) pueda cumplirse en tiempos cercanos si el desarrollo económico se deja librado al curso espontáneo de las fuerzas de la economía. La aceleración del ritmo de crecimiento tiene que ser objeto de medidas deliberadas en las cuales confluyan decisiones nacionales y actos de cooperación internacional para sobrepujar el crecimiento resultante de esas fuerzas de espontánea actuación", citado por Rodríguez (1984; pág. 328). En otro lugar el mismo autor expresa: "América Latina tiene que acelerar su ritmo de desarrollo económico y redistribuir el ingreso en favor de las masas populares. El cumplimiento de este objetivo no podrá dilatarse indefinidamente; ni cabría esperar que el desarrollo económico se presentara primero y luego sobreviniera, como natural consecuencia, el desarrollo social. Ambos tienen que irse cumpliendo de modo acompasado. Para conseguirlo, hay que obrar racional y deliberadamente sobre las fuerzas del desarrollo, y éste no podrá ser el resultado del juego espontáneo de esas fuerzas, como ha sucedido con la evolución capitalista de los países avanzados". Prebisch (1971, pág. 12); las itálicas son nuestras.

productiva (la inversión pública) como en el control de los flujos de capital - dinero (mercados financieros regulados e intervención en la gestión de los créditos internacionales para el desarrollo). En el patrón actual, la sistemática desregulación de los mercados financieros y el retiro cada vez mayor del sector público del ámbito de la producción y la inversión productiva, marca un punto de inflexión notable.

La diferencia entre uno y otro caso es fundamental. En el patrón anterior, desde el punto de vista de la primera fase de la acumulación, el capitalismo tuvo un conductor, el Estado. Era éste, al amparo de arreglos institucionales que reflejaban las correlaciones de fuerza entre las clases y entre los segmentos de clases, el que orientaba la dirección del desarrollo. En el patrón neoliberal, sin embargo, la acción económica del Estado en este ámbito desaparece dando paso al mercado, es decir, a las decisiones de los capitales individuales cada uno con diversos grados de hegemonía. En nuestros días los esfuerzos por concentrar u orientar la inversión en actividades determinadas en función de una estrategia definida de desarrollo, prácticamente se han diluido; más bien se ha buscado asegurar un marco propicio para que los capitales privados individuales inviertan no importando dónde lo hagan ni en qué condiciones. En este sentido el tipo de estructura productiva, *el tipo de economía que se construye, en muchos de nuestros países queda a los azares de las decisiones del propio capital - particularmente del capital transnacional - y no es tema de discusión política*; se confía que la conducción de la acumulación por parte de éstos, en la búsqueda de su beneficio, dará como resultado el bienestar para el conjunto del país. Se proclama, pues, que tanto el desarrollo como el tipo de desarrollo, en tanto resultado espontáneo de la iniciativa privada sin trabas institucionales, es la estrategia que garantiza el futuro<sup>9</sup>.

Por otra parte, uno de los aspectos más relevantes del patrón de acumulación actual es la nueva forma en que se *organiza* el capital en la esfera productiva. En el nuevo orden, se combina la *centralización* del poder sobre variadas actividades productivas por medio de *conglomerados* con una *desconcentración* simultánea de la actividad productiva misma, *fragmentando los circuitos productivos y modificando notablemente los procesos de trabajo*<sup>10</sup>.

En las décadas anteriores a los setenta, la centralización del capital asumió la forma de integración vertical conjuntamente con la concentración de capital en

---

<sup>9</sup> Esta idea queda muy bien expresada en el documento programático que los *Chicago boys* prepararon y pusieron a disposición de la Dictadura Chilena en 1973, "El Ladrillo". Allí se lee: "El sistema de mercado implica mecanismos claros, automáticos e impersonales de premios y castigos, a la vez que proporciona incentivos suficientes que se avienen a una característica central del ser humano: su capacidad y voluntad de obtener para él y su familia un destino mejor. El rol de los incentivos económicos (que sólo son virtuosos en los mercados libres, R. A.) es clave tanto para generar una alta productividad en el trabajo, como para inducir a una elevada propensión al ahorro y la inversión que permiten acrecentar la disponibilidad de bienes futuros". Vv. aa. (1992; págs. 76-68).

<sup>10</sup> La emergencia de los conglomerados ya era discutida a fines de los años sesenta. En la polémica sobre el estancamiento brasileño, Serra y Tavares escribían: "... La finalidad del conglomerado no consiste en concentrar la producción, regular la absorción de tecnología y aumentar la eficiencia productiva mediante el aprovechamiento de economías de escala y de encadenamientos o complementariedad; su objetivo reside en captar el excedente de varias empresas o sectores y buscarle nuevas y diversificadas formas de aplicación que minimicen los riesgos y mantengan la acumulación rentable del capital. Se trata de expandir el mercado y de realizar una creciente masa de excedente, de una forma mucho más flexible que la superacumulación en moléculas productivas gigantes". Serra y Tavares (1974; pág. 236).

grandes complejos industriales asociados a un mismo "valor de uso". Incluso, desde el punto de vista del capital - productivo, en el propio sector público existió ésta misma tendencia.

Este tipo de centralización permite identificar segmentos muy definidos del capital con dinámicas propias en contraposición a otros segmentos: no es lo mismo el capital industrial que el capital bancario o incluso al interior de un mismo sector (la industria automotriz, la industria alimentaria, la industria de línea blanca, etc.) la distinción es relevante. La conformación de estas fracciones diferentes del capital va aparejada de una relación directa con el Estado: en un caso por la vía de la complementariedad (inversiones en infraestructura) o asociación explícita (proteccionismo) o en otro, por su independencia y conflicto por la vía de la irrupción de la actividad pública en los ámbitos de exclusividad privada (minería, banca).

Este tipo de centralización del capital privado y público, la concentración de las actividades productivas en grandes complejos industriales, buscaba aprovechar las economías de escala y/o ejercer un control más efectivo sobre el conjunto del circuito productivo. La industrialización en nuestros países, por ejemplo, a diferentes ritmos avanzó diluyendo las formas fragmentadas de producción integrándolas y absorbiéndolas en unidades productivas mayores. Esta tendencia a la concentración no sólo tuvo efectos estrictamente económicos, sino también sociales: aumentó las posibilidades de organización de nuevas franjas de trabajadores y posibilitó el fortalecimiento de la actividad sindical tradicional.

A contrapelo de estas tendencias, el nuevo patrón de acumulación se distingue por una nueva modalidad de organización del capital. Los nuevos "empresarios" dejan de adscribirse a cierto tipo de actividad productiva específica y más bien *asumen la acumulación del capital en cuanto valorización independientemente de su forma*<sup>11</sup>. Transitan desde el campo a la industria, combinan actividades bancarias con industriales, mineras y de servicios: centralizan el capital por la vía de la integración horizontal. Esta nueva modalidad de acción del capital, sin embargo, opera simultáneamente con una *desconcentración de los procesos productivos*: la subcontratación de unidades productivas autónomas pero organizadas en función de la lógica de acumulación de un capital hegemónico.

La desconcentración de los procesos productivos se expresa, en el caso de numerosas actividades, en una *fragmentación* de los circuitos de valorización. Así, es posible que la cadena que genera una mercancía final no este concentrada en un complejo industrial dado sino en un número diverso de unidades económicas (productivas o de servicios) que intervienen directamente en las diferentes etapas de la producción o indirectamente en la provisión de servicios auxiliares. Tales unidades especializadas no obstante autónomas, se organizan en torno a un capital hegemónico; es éste capital perteneciente a un conglomerado el que controla directa (vía subcontratación) o indirectamente (vía flujos de comercio) el proceso productivo pudiendo movilizarse de una actividad a otra *externalizando los costos de ajuste*. La

---

<sup>11</sup> Independientemente del "valor de uso" que producen. Montero (1990) introduce esta idea y caracteriza a los nuevos capitalistas como "empresarios de mercado". Véase igualmente el estudio de Abramo (1991; págs. 135-136).

acumulación en esta lógica de flexibilidad se traduce en que sean las unidades subcontratadas las obligadas a flexibilizar sus operaciones, sea regulando sus niveles de actividad (cantidad producida o masa de servicios prestados) o bien, flexibilizando precios, principalmente salariales, a objeto de mantener una tasa de beneficio estable. *La centralización del capital en conglomerados con desconcentración productiva se ha traducido finalmente, en la aceleración de la acumulación de los grandes capitales con un estancamiento permanente de la rentabilidad del segmento de capitales pequeños, y principalmente, con severos efectos sobre el movimiento obrero.*

Esta nueva estrategia de organización del capital, ha generado una estructura productiva extremadamente heterogénea: por una parte el gran capital (conglomerados), por otra, medianos y pequeños capitales, además de microactividades semi capitalistas. Igualmente esta heterogeneidad se deja sentir en las estructuras salariales, de ingresos y en los grados de dinamismo de cada fracción del capital; combina actividades pujantes y otras estancadas o virtualmente decadentes con todos los impactos sociales conocidos. Sin embargo, uno de los efectos más importantes de la nueva modalidad de organización del capital productivo, se ha dejado sentir sobre los trabajadores. En un caso, los *asalariados permanentes* se han visto debilitados *en cuanto sujetos* tanto por la tendencia a disminuir los tamaños de las plantas fijas cada vez menores en relación a los trabajadores temporales, como por la aplicación de nuevos sistemas de organización del trabajo y de salarios que los somete a un régimen mucho más intenso y competitivo<sup>12</sup>; y en otro, los *asalariados temporales* igualmente sometidos a condiciones más difíciles de organización por el propio carácter flexible y fragmentado - espacial y temporalmente - de sus ocupaciones.

Respecto de la tercera fase, la del capital - mercancía, uno de los puntos claves que permite distinguir un patrón de otro, es el destino de la producción social. En el patrón anterior el principal centro receptor de la producción social, sea como consumo familiar o consumo productivo, era el mercado interno. La demanda interna fue uno de los pilares del propio proceso de acumulación a excepción de las exportaciones altamente concentradas en materias primas de origen agrícola o minero; la expansión de los mercados internos era condición necesaria para la expansión del capital industrial. Dentro de ciertos límites y para ciertas fracciones del capital, el proceso de acumulación era incluso coherente con mejoras distributivas: la distribución progresiva del ingreso expandía la demanda garantizando con ello la continuidad del ciclo de valorización.

Distinto es el caso en el nuevo patrón: la evolución del comercio global (importaciones más exportaciones) indica que tanto el destino de la producción social doméstica como la satisfacción de la demanda interna, se asocian crecientemente a los mercados externos. Estos mercados, originalmente vistos como solución a la asfixia del modelo de sustitución de importaciones, durante las dos

---

<sup>12</sup> Tanto la implementación de regímenes de salarios flexibles como la polivalencia y otras técnicas de administración moderna de la producción, en las condiciones actuales, más que formas de "implicación" benigna de los trabajadores a la empresa en cuanto "comunidad de intereses", han tendido a fortalecer la competencia entre los propios operarios. Esto cómo es obvio, satisface doblemente al capital: disminuye los tiempos improductivos y debilita los lazos solidarios entre los trabajadores.

últimas décadas se transformaron en el principal espacio de realización del capital - mercancía; así lo reflejó la expansión de las exportaciones luego de la crisis de los ochenta. El cambio de destino de la producción reforzó la transformación de la estructura productiva iniciada con la apertura de mediados de los setenta u ochenta, dependiendo de los países, desplazando las inversiones desde actividades centradas en los mercados internos hacia actividades exportadoras, principalmente con base en recursos naturales o hacia sectores no transables de alta concentración monopólica (servicios) a los cuales los procesos de apertura no afecta.

Como puede observarse, el contrapunto anterior ha servido para perfilar por diferencia la anatomía del proceso de valorización del nuevo patrón en el marco de una economía nacional. Pero ¿qué sucede en un momento de globalización? ¿Cambia esa anatomía?. Una vía para elaborar respuestas plausibles, es utilizar el esquema anterior desplegando toda su potencialidad explicativa e interpretativa cambiando la perspectiva.

### *3. La valorización en un contexto de economía mundial y el carácter de la globalización.*

Se trata ahora, de imaginar un circuito mundial de valorización, un *patrón de acumulación mundial* cuya fuerza de constitución en marcha logra transformar a los patrones nacionales o a partes de éstos, en circuitos *integrados orgánicamente* de modo tal que es su dinámica la que determina - con diferentes grados de subordinación y autonomía - la de aquellos que le dan origen y conforman<sup>13</sup>.

Por cierto, nos referimos a una determinación en un marco de conformación contradictoria del circuito mundial, donde se combinan simultáneamente procesos de *incorporación "voluntaria"* con *absorción forzada* en una vorágine de una economía mundial emergente. Tomando en consideración que estamos en esta parte del mundo y no en otra, la *incorporación "voluntaria"* de ciertos capitales individuales a los circuitos de valorización internacional, no niega que otras fracciones de capital sean simplemente *absorbidas o incluso eliminadas*, ni tampoco cualquiera sea el caso, que la dinámica resultante es de todas formas determinada en lo estratégico por esa economía mundial que se conforma por fuerzas propias, endógenas, asociadas principalmente a un centro hegemónico.

Precisamente, las cifras mostradas en el apartado anterior más allá de llamar la atención sobre las asimetrías muchas veces olvidadas al momento de hablar de globalización, no agregan nada a lo ya sabido si no se considera que en la coyuntura actual, *la globalización no asume únicamente una forma de interdependencia y dependencia entre economías nacionales*. En realidad, si bien la globalización plantea el problema de las relaciones entre países, ésta no puede analizarse desde la perspectiva de una economía nacional, pues no se trata sólo de naciones que subordinan a otras, sino de una *nueva* dinámica de capitales cuya

---

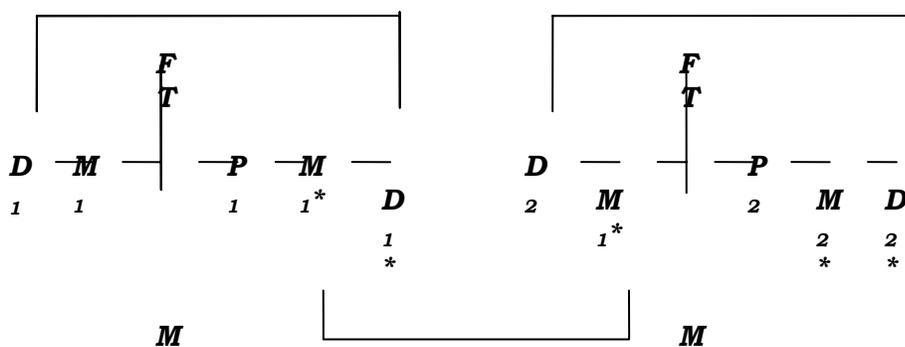
<sup>13</sup> Esta idea tiene una larga tradición en economía política. Tenemos como referencia, entre otros, dos investigadores que la han desarrollado independientemente: en Europa Cristián Palloix (1978, págs. 111 y ss. y Anexo I) y en América Latina, Orlando Caputo (1993). De Caputo, tomamos en cuenta las implicancias teóricas que se deducen al pensar la economía mundial como totalidad articulada cuya constitución, en el largo plazo, muestra momentos tanto de apertura y como de cierre; de Palloix, recogemos el análisis ya clásico del proceso de internacionalización del capital.

lógica se orienta más por incorporar o absorber circuitos o partes de circuitos de valorización nacionales que por la incorporación u absorción de países.

Estas afirmaciones pueden parecer muy poco novedosas. Pues, por citar un ejemplo, a los grandes conglomerados automotrices de EE.UU desde años les ha interesado más la incorporación o absorción de los circuitos productivos de la frontera norte de México que los de la frontera sur de ese mismo país. Sin embargo, no está de más recordar que *en un momento de debilidad estructural del estado y de otros actores*, las restricciones y exigencias a esos conglomerados son menores, o dicho de otro modo, que el capital opera más libremente seleccionando territorios y circuitos de valorización cada vez con menos referencia al conjunto del país. Basta para ello, la instauración de una institucionalidad que en la práctica diluya o al menos limite la soberanía nacional. Y ejemplos hay muchos en nuestros países.

Las exigencias institucionales, “la modernización del estado y de las gentes”, pueden deducirse directamente si tomamos en cuenta las formas actuales en que operan los procesos de valorización del capital; son de naturaleza y profundidad distintas a las que se plantearon en el patrón de acumulación previo. Consideremos las definiciones anteriores para esquematizar algunas de estas formas. A modo de ejemplo, en el Diagrama N°3 registramos lo que podríamos denominar un *acoplamiento típico* entre circuitos de valorización que se realiza entre dos economías nacionales. Allí, las relaciones entre ambas, asuman o no el carácter de dependencia, corresponden a procesos distintos pero dentro de un circuito más general de valorización del capital. Podríamos pensar en el caso clásico de nuestros países como productores de materias primas semi-elaboradas ( $M_{1^*}$ ) que tratadas posteriormente en otra economía nacional junto con otras mercancías, generan los productos finales ( $M_2^*$ ). Este esquema refleja muy bien el tipo de problemática que tradicionalmente se discutió en el ámbito de la integración económica en los años cuarenta y cincuenta: el deterioro de los términos de intercambio en el ámbito del *mercado mundial*, problema central desde el cual surge originalmente el análisis centro periferia como crítica a esta particular división internacional del trabajo<sup>14</sup>.

Diagrama N°3: Circuitos de Valorización Típicos por Acoplamientos de Patrones nacionales



<sup>14</sup> Véase por ejemplo a Prebisch (1971) y el extenso análisis de Gurrieri (1982) sobre el pensamiento del fundador de la CEPAL.

Sin embargo, en la actualidad los tipos de acoplamientos son bastantes más complejos. En el Diagrama N°4 presentamos un caso de vínculos no sólo restringidos al comercio sino a la producción misma. La lógica del esquema esta dada por un capital que se valoriza simultánea y *fragmentadamente* a través de tres de circuitos productivos que pueden *estar ubicados en territorios distintos*. Posteriormente, sus resultados ( $M_a^*$ ,  $M_b^*$  y  $M_c^*$ ) en cuanto mercancías intermedias, independientemente que transiten o no por el mercado mundial, son incorporadas como  $M_2$  a otro circuito completo de valorización a cargo de un capital  $D_2$  que opera de manera similar al proceso descrito en el diagrama anterior.

Debe notarse que el Diagrama N°4 no necesariamente supone un *mercado mundial formal* por el cual las mercancías intermedias ( $M_a^*$ ,  $M_b^*$  y  $M_c^*$ ) son intercambiadas entre los capitales  $D_1$  y  $D_2$ , pues perfectamente puede ocurrir tal y como lo revela la práctica de las transnacionales, procesos de intercambios *intrafirmas*; en ese caso  $D_1$  (o sus equivalentes  $D_a$ ,  $D_b$ ,  $D_c$ ) y  $D_2$  son fracciones de *un mismo capital central que opera territorialmente desconcentrado*.

Del mismo modo, podemos imaginar otra serie de circuitos. Por ejemplo, en las fases del capital - dinero para señalar los vínculos financieros que soslayan la intermediación bancaria, o incluso, dentro de la misma fase del capital productivo, mostrar la combinación de *fragmentación doble*: la internacional y al interior del propio país, una suerte de *subcontratación internacional simultánea a una subcontratación interna*.

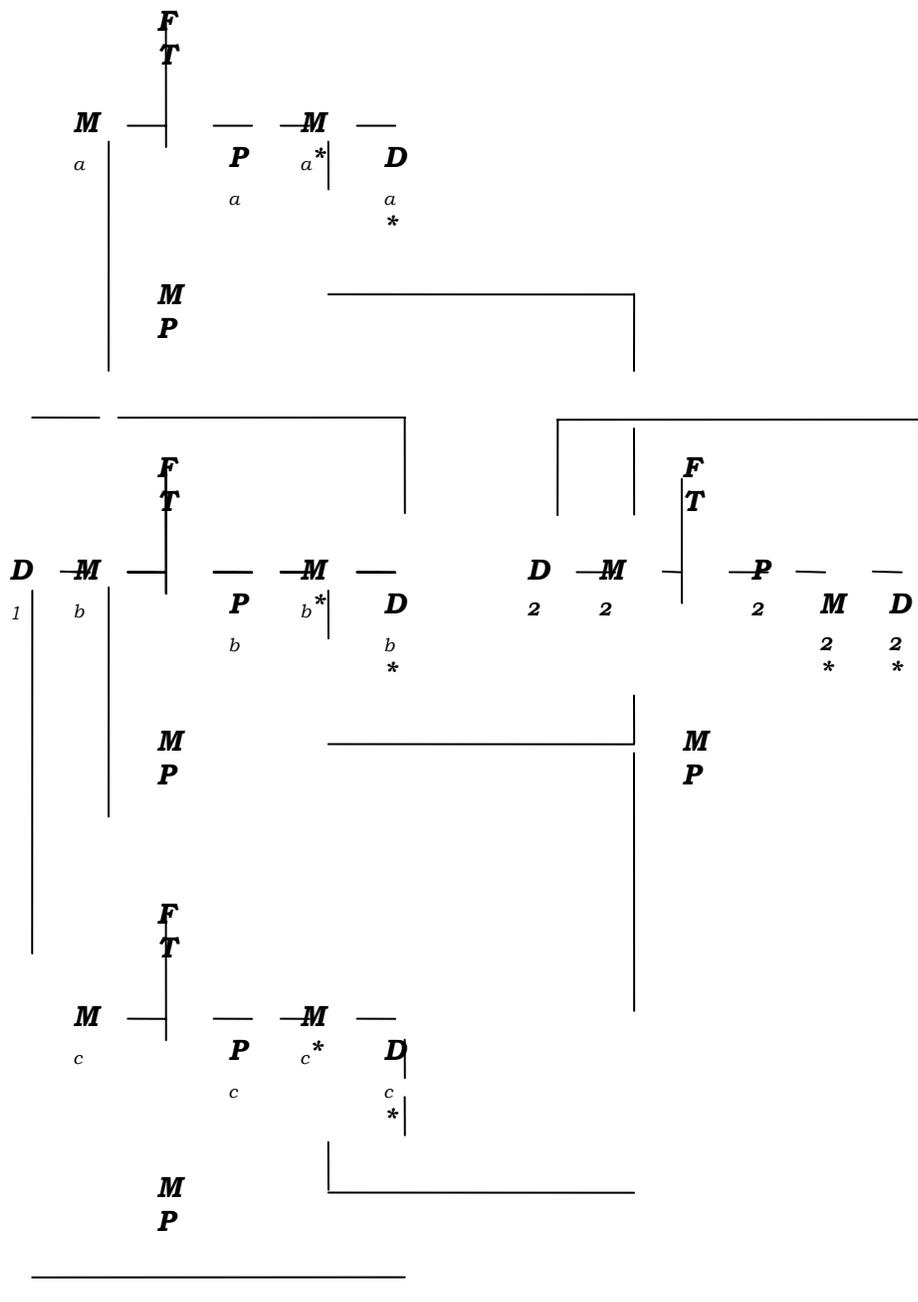
No obstante, lo que queremos resaltar con el ejemplo, es que ahora *no se trata de dos circuitos con base nacional acoplados vía comercio mundial, sino de un acoplamiento de sistemas productivos, es decir, de procesos productivos y de trabajo que operan internacionalizadamente al depender de un capital transnacionalizado*. Hoy no es extraño encontrarse con ejemplos de este tipo en la producción de calzado, de productos textiles, metalmecánicos, electrónicos, de la madera, automotrices, etc., donde los componentes de una mercancía tienen sus más diversos orígenes. Muchas industrias tienen actualmente este carácter fragmentado, sin embargo, sus vínculos no son resultado del puro azar del mercado mundial, sino *orgánicamente centralizados a partir de un capital hegemónico cuyo marco de operación no es sólo el mercado mundial sino la producción, y por tanto, la valorización a nivel mundial*.<sup>15</sup>

---

*Diagrama N°4: Ejemplo de circuitos de valorización Internacionalizados*

---

<sup>15</sup> Los ejemplos clásicos son las maquiladoras de la frontera norte de México. Véase, entre otros, a Carrillo *et al.* (1992); en éste caso los autores utilizan los términos “maquiladoras globalizadas” y “maquiladoras internalizadas” para reflejar los procesos de eslabonamientos productivos internacionalizados.



Tampoco se trata de pura complementariedad entre economías nacionales a partir de procesos de integración económica tradicionales, sino como tendencia fundamental, de una nueva estrategia de desconcentración de los circuitos de valorización sobre la base de la centralización acelerada del capital transnacional que supera, por la fuerza de los hechos, los procesos institucionales formales de integración. Este es quizá la característica principal del proceso de globalización en curso y que se traduce en exigencias de “modernización” que incluyen drásticos cambios en las relaciones económicas tradicionales y constitutivas de los estados nacionales.

Esta estrategia de *centralización* exige flexibilidad y es parte de ella la *fragmentación* del capital-productivo. En este sentido la reorganización de los procesos productivos, se emparenta directamente con las nuevas modalidades de la internacionalización. A nivel mundial ya no se trata sólo de la internacionalización del capital - dinero (flujos financieros internacionales) donde el problema era la regulación de la inversión extranjera; tampoco de la internacionalización del capital - mercancía (flujos de comercio real) donde lo central, como ya dijimos, era la inequidad del comercio, sino ahora de una fase más reciente: la internacionalización del capital - productivo mismo, *la desconcentración territorial de los procesos productivos, pero que como etapa superior subsume las formas anteriores de internacionalización*. Este último punto es vital para comprender no sólo los procesos de apertura real (comercio), sino también las “aperturas de la cuenta de capitales de las balanzas de pagos” y las reformas a los sistemas financieros muy fuertemente impulsadas tanto por los *think-tank* transnacionales como por organismos como el Banco Mundial y FMI.

En este sentido, la globalización o más bien la *integración de facto*, debe comprenderse como una etapa superior del proceso de internacionalización, en la cual la desregulación financiera, “acompaña” el proceso de internacionalización del capital productivo.

Como es evidente, esta situación inaugura una serie de nuevos problemas que se agregan a los tradicionales. O tal vez no se trate de nuevos problemas, sino los de siempre pero ahora replanteados en un nuevo contexto, el de la globalización. Como es el objeto de este artículo no es tratarlos, los dejamos enunciados: la extraversión del crecimiento y el desarrollo, la contradicción entre crecimiento y equidad, los límites de la lucha contra la pobreza en un contexto de mercados de trabajo flexibles, los efectos de desintegración interna que provoca la forma particular de inserción de nuestras economías a la dinámica de la globalización<sup>16</sup>, etc.

#### **IV. Comentarios finales: ¿Cuánto de Integración subsiste en la globalización?**

Como se verá el sólo título de este apartado adelanta una respuesta a las interrogantes que planteamos al inicio. Desde la perspectiva que hemos tratado la globalización, nuestra tesis afirma que la naturaleza del proceso por el que atraviesan las economías latinoamericanas es mejor descrito como una fase de la internacionalización del capital, y en ningún caso, descontando el discurso oficial que utiliza el vocablo, se corresponde con la vieja idea de integración económica.

Lo anterior significa que la globalización inaugura un marco muy diferente a lo imaginado hasta los años setenta u ochenta; en la actualidad la incorporación forzada o por simple absorción a la economía mundial *se caracteriza por desplazar el eje de vinculación desde los países a los circuitos de valorización del capital*.

---

<sup>16</sup> Un tratamiento detallado de éstos en el caso de la economía chilena, el modelo más avanzado y presentado al resto de la comunidad internacional como ejemplo de éxito, puede encontrarse en Agacino (1996a), Agacino (1996b) y Leiva y Agacino (1994). Para una visión más oficial, puede revisarse a Fuentes, J. A. (1994); allí se discuten los desafíos y los problemas involucrados en la estrategia de “regionalismo abierto” impulsada por CEPAL.

Si a los procesos de integración de mediados de siglo se les podía impugnar la proclamación de “integración de los pueblos” al reconocer la presencia de sectores dominantes en los propios Estados impulsores, hoy tal impugnación es demasiado condescendiente con la dinámica en curso. En diferentes grados, los Estados latinoamericanos influidos por el populismo o por el reformismo keynesiano, reflejaron en muchos países y durante cierto tiempo, un interés nacional de mayor amplitud al hoy existente. Esa situación, por cierto con diferencias, permitía un margen mayor de negociación entre un mayor número de sectores sociales organizados y emergentes sobre el desarrollo económico y el carácter de los vínculos con el resto del mundo.

En nuestros días la desconstitución de los sujetos sociales obreros y populares, por una parte, y de los propios intelectuales progresistas por otra, ha generado un ambiente social y político que permiten al capital operar prácticamente sin o con escasa oposición comparativamente a lo sucedido en los periodos anteriores. Más aún, mientras en el pasado *se levantó la idea de integración latinoamericana en estrecha relación con las demandas de independencia económica y cultural buscando profundizar la autonomía política y soberanía nacionales respecto de los países centrales*, hoy el proceso de globalización ignora por completo estas dimensiones, planteando la emergencia de la economía mundial como ajena a tales problemas. Así también tratan el asunto la mayoría de los gobiernos de la región.

Sin embargo la anatomía de la globalización, como hemos mostrado, genera una serie de contradicciones a las que se agregan las tradicionalmente importadas por nuestras economías por el sólo hecho de estar vinculadas a los circuitos de valorización mundial. *La paradoja es que la “integración” a los mercados mundiales, en muchos países, corre paralela a una suerte de “desintegración” social, sectorial y territorial.*

Pasados los efectos de los tratamientos de *shock* con el objetivo de la estabilización, las reformas estructurales para enfrentar la deuda externa y luego la reincorporación formal a los mercados mundiales reales y financieros, han empezado a mostrar un panorama cuyas expresiones no son muy alentadoras. Sólo considerando las más evidentes y severas podemos anotar: la permanencia de los niveles de pobreza y profundización de las desigualdades distributivas (*desintegración social*) que en parte se explica por las estrategias de flexibilización del mercado del trabajo que se traduce en precarización del empleo<sup>17</sup>; una dinámica de competencia que deja, en un caso, a sectores económicos completos impedidos de toda posibilidad de subsistir, y en otro, a muchos de los que logran adecuarse en condiciones de subordinación precaria a circuitos de valorización cuyos efectos difusores del crecimiento son reconocidamente escasos (*desintegración sectorial*) y por último, las asimetrías geográficas observadas al interior de los países - incluso al interior de espacios menores como regiones, provincias o departamentos

---

<sup>17</sup> Sobre la pobreza el último informe de CEPAL señala que en 1994, tomando como referencia a 19 países de la región, aún tenemos 209,3 millones de pobres de los cuales 98,3 viven en condiciones de indigencia. Estas cifras en términos absolutos, son mayores a las observadas en 1990 (197,2 millones y 91,9 millones de pobres e indigentes respectivamente) y en términos relativos, muy similares a las tasas de dicho año. En 1990, las tasas de pobreza e indigencia alcanzaron a 41% y 18% respectivamente, mientras en 1994, éstas ascendieron a 39% y 17%. CEPAL (1996).

- que se traducen en que grandes zonas queden marginadas de cualquier efecto benéfico del crecimiento (*desintegración territorial*).

A este cuadro se debe agregarse, además, los límites cada vez más evidentes que enfrentan las propias autoridades económicas de nuestros países para ejercer soberanía en los ámbitos de la política económica. Como es ya conocido, a mayor apertura de nuestras economías (pequeñas), las posibilidades de administrar variables como la tasa de interés, el tipo de cambio y la inflación, chocan con los movimientos de capitales cuyos tamaños relativos ponen en jaque la capacidad de operatoria de los propios bancos centrales. No se trata sólo que las fluctuaciones de precios de los productos de exportación, todos determinados por el mercado mundial, transmitan efectos desestabilizadores sobre nuestras economías; sino también, que la presencia de empresas transnacionales con su lógica de operación y tamaño relativo, hacen trastabillar *desde dentro* las opciones de política económica adoptadas por las autoridades nacionales. Incluso en nuestros días, muchos de los precios de los *commodities* exportables no fluctúan por efecto de la demanda mundial, sino por la sobre producción que las propias empresas productoras residentes en nuestros países generan a objeto de amortizar más rápidamente sus inversiones o simplemente aumentar sus volúmenes de ventas para extender sus fuentes de inversión<sup>18</sup>.

Como es evidente, el cambio de eje de la “integración” desde los países a los circuitos de valorización, se traduce también en un desplazamiento sistemático de los actores o sujetos de la internacionalización: desde los Estados a las empresas transnacionales. Este hecho no indica que los Estados sean superfluos, sino más bien que la constelación de fuerzas sociales impulsoras de la globalización cada vez requiere menos de éstos en cuanto contrapartes de los negocios. No negocian con éstos, más bien lo usan como anfitrión para impulsar o simplemente formalizar procesos de internacionalización ya definidos entre las contrapartes privadas. El poder de ésta nueva constelación de fuerzas es tan significativo y está tan legitimado que puede simultáneamente “luchar contra el Estado” y a la vez solicitarlo para garantizar un ambiente propicio para las inversiones; lucha contra éste cuando brega por las privatizaciones e impugna las regulaciones, lo solicita cuando convierte los ministerios de relaciones exteriores en oficinas de negocios, por citar aquellos ejemplos más típicos de las nuevas relaciones entre empresas privadas y el sector público.

Llegados a este punto y teniendo a la vista el carácter del proceso de internacionalización del capital entre zonas periféricas y centrales, podemos comprender con mayor precisión la magnitud y naturaleza de los problemas involucrados en el curso actual de los acontecimientos. Sin embargo, aunque la anatomía de la globalización afirme más dificultades que ventajas a la vieja idea de integración latinoamericana, de todos modos su espíritu, *el de la integración de los*

---

<sup>18</sup> Como ejemplo citamos el caso de la producción de cobre en Chile. En la actualidad, las grandes empresas privadas nacionales y transnacionales de cobre controlan por sobre el 54% de la producción cuprífera nacional, las que a su vez constituyen un segmento importante de la oferta mundial del metal. En este contexto, la disminución tendencial del precio del cobre observada durante el último año, se explicaría principalmente por una sobreproducción generada internamente desde Chile por éstas empresas. Así, se da la aparente paradoja que “Chile produce contra Chile”. Véase Caputo (1997).

*pueblos*, creemos no ha perdido su validez. Su rescate, como siempre, dependerá de la emergencia y constitución de una nueva constelación de fuerzas que lo encarne a partir del sinnúmero de viejos y nuevos problemas y contradicciones que la propia globalización va revelando a su paso. Tal vez ya sea hora de reeditar el debate sobre la Teoría de la Dependencia. Más aún cuando después de casi tres décadas, el epitafio “*La Dependencia ha Muerto. Viva la Dependencia*” con que el propio André Gunder Frank respondió al apresurado funeral declarado por sus contradictores, hoy a la luz de los hechos, se revela como algo más que una simple ironía de la historia.

*Santiago, marzo de 1997.*

### **Referencias Bibliográficas**

Abramo, L. (1991): *El Empresariado cómo Actor Social*, Propositiones N°20, SUR, Santiago.

Agacino, R. (1994): *Acumulación distribución y consensos en Chile* en Revista de Economía y Trabajo, Año II, N°4, julio - diciembre, PET, Santiago.

Agacino, R. (1995): *El Sector Industrial Chileno: Los Problemas del Crecimiento y la Distribución en un Contexto de Apertura*, Documento de Trabajo N°108, PET, noviembre, Santiago.

Agacino, R. (1996a): *Crecimiento y distribución funcional del ingreso en la industria chilena. Un análisis sectorial*, Informe de Investigación FONDECYT, mimeo, PET, abril, Santiago.

Agacino, R. (1996b): *Cinco ecuaciones ‘virtuosas’ del modelo económico chileno y orientaciones para una Nueva Política Económica* en Informe Anual 1995-1996, N°5, diciembre de 1996, PET, Santiago.

Caputo, O. (1993): *La economía mundial y procesos de globalización*, Documentos ARCIS N°9, Universidad ARCIS, noviembre, Santiago.

Caputo, O. (1997): *La sobreproducción de cobre creada por Chile. Su impacto en la economía nacional*, Documento de Discusión, ARCIS-CETES, noviembre, Santiago.

Carrillo, J., Hualde, A. y Ramírez, M. A. (1992): *Empresas maquiladoras y Tratado Trilateral de Libre Comercio*, Cuadernos N°4, El Colegio de la Frontera Norte, Tijuana, Baja California, México.

CEPAL (1994): *El Regionalismo Abierto en América Latina y el Caribe. La integración económica al servicio de la transformación productiva con equidad*, CEPAL, LC/G 1801, Santiago.

CEPAL (1997): *Panorama social de América Latina. Edición 1996*, CEPAL, febrero, Santiago.

- Estrategia (1996): *El reinado de las grandes corporaciones*, págs 58 y ss., 22 de junio, Santiago.
- Fuentes, J. A. (1994): *El Regionalismo Abierto y la integración económica* en Revista de la CEPAL, N°53, CEPAL, agosto, Santiago.
- Gurrieri, A. (1982): *La obra de Prebisch en la CEPAL*, Lecturas N°46, FCE, México.
- Leiva, F. y Agacino, R. (1994): *Mercado de trabajo flexible, pobreza y desintegración social en Chile 1990-1994*, Documentos OXFAM/ARCIS, noviembre, Santiago.
- Marx, K. (1987): *El Capital*, Tomo II, vol. 4. Siglo XXI, México.
- Montero, C. (1990): *Los Empresarios Chilenos como Sujetos de una Revolución Autoritaria: Aproximación Bibliográfica a la Formación de la Identidad Social*, Documentos del XXI Congreso de Sociología, mimeo.
- Palloix, C. (1978): *La internacionalización del capital*, H. Blume Ediciones, Madrid.
- Prebisch, R. (1971): *Hacia una dinámica del desarrollo Latinoamericano*, FCE, México D.F.
- Rodríguez, O. (1984): *La teoría del subdesarrollo de la CEPAL*, Siglo XXI, México.
- Serra, J. y Tavares, M. C. (1974): *Más allá del Estancamiento. Una Discusión sobre el Estilo de Desarrollo Reciente en Brasil* en Desarrollo Latinoamericano. Ensayos Críticos, Serra, J. (editor), Lecturas N°6, FCE, México.
- Valenzuela, J. C. (1990): *¿Qué es un patrón de acumulación?*, Facultad de Economía UNAM, México.
- Valenzuela, J. C. (1991): *Crítica del modelo neoliberal*, Facultad de Economía UNAM, México.
- Vial, J. (1995): *Políticas Económicas para la Superación de la Pobreza*, Colección Estudios CIEPLAN N°41, diciembre, CIEPLAN, Santiago.
- Vilaseca i Requena, J. (1995): *Integración Económica* en Economía Mundial, J. Martínez P., J. M. Vial V. (coordinadores), McGraw-Hill, 1995, Madrid, España.
- VV. AA. (1992): *El Ladrillo. Bases de la Política Económica del Gobierno Militar Chileno*, CEP, Santiago.



Información disponible en el sitio ARCHIVO CHILE, Web del Centro Estudios “Miguel Enríquez”, CEME:

<http://www.archivochile.com>

Si tienes documentación o información relacionada con este tema u otros del sitio, agradecemos la envíes para publicarla. (Documentos, testimonios, discursos, declaraciones, tesis, relatos caídos, información prensa, actividades de organizaciones sociales, fotos, afiches, grabaciones, etc.)

Envía a: [archivochileceme@yahoo.com](mailto:archivochileceme@yahoo.com)

**NOTA:** El portal del CEME es un archivo histórico, social y político básicamente de Chile. No persigue ningún fin de lucro. La versión electrónica de documentos se provee únicamente con fines de información y preferentemente educativo culturales. Cualquier reproducción destinada a otros fines deberá obtener los permisos que correspondan, porque los documentos incluidos en el portal son de propiedad intelectual de sus autores o editores. Los contenidos de cada fuente, son de responsabilidad de sus respectivos autores, a quienes agradecemos poder publicar su trabajo.

© CEME web productions 2003 -2006

