

AMÉRICA DEL SUR Y LA INTEGRACIÓN AL MERCADO MUNDIAL EN LA ERA NEOLIBERAL. ENSAYO DESDE LA PERIFERIA¹

SOUTH AMERICA AND THE INTEGRATION TO THE WORLD MARKET IN THE AGE OF NEOLIBERALISM. AN ESSAY FROM THE PERIPHERY

Carlos Bianco

Docente-investigador de la Universidad Nacional de Quilmes (UNQ). Integrante de la Secretaría de Relaciones Internacionales de la Central de los Trabajadores Argentinos (CTA-T). Se desempeñó como Secretario de Relaciones Económicas Internacionales de la Cancillería argentina.

Correo: cbianco@unq.edu.ar

¹ El presente ensayo fue escrito a partir de la presentación realizada en las "II Jornadas de la Red Sur de Estudios en Política Latinoamericana" en el marco del panel "Un mundo en transición: condiciones económicas y geopolíticas globales sobre la economía y la política latinoamericana", organizadas por el Centro de Estudios en Ciudadanía, Estado y Asuntos Políticos (CEAP) de la Facultad de Ciencias Sociales de la Universidad de Buenos Aires y Economía Política para la Argentina (EPPA), Buenos Aires, 11 de diciembre de 2017.

RESUMEN

El capitalismo es una fuerza global, en donde las economías nacionales son partes integrantes de un todo constituido por el mercado mundial. Esta es la forma concreta bajo la cual se realiza el proceso de acumulación y valorización del capital a escala global. Desde finales de los años 60's, por razones regulatorias (liberalización, desregulación, apertura) y tecnológicas (la revolución de la microelectrónica) el capitalismo ha avanzado fuertemente en la integración del mercado mundial, dando lugar a las llamadas cadenas regionales y globales de valor. Actualmente, están dadas las condiciones para una integración completa del mercado mundial en el terreno de las finanzas, las inversiones y el comercio internacional, en tanto se trata de una necesidad del proceso de valorización del capital. Para los países de América del Sur, la disyuntiva es entre aceptar pasivamente la necesidad del capital, o establecer modelos de desarrollo acordes a las necesidades de sus pueblos. En este último caso, se requiere de un proceso de integración a escala subcontinental basado en la industrialización con salarios dignos, para lo cual resulta necesaria la administración del comercio a escala regional de modo de asegurar una adecuada escala de producción y procesos de aprendizaje tecnológico.

Palabras clave: Mercado mundial, Integración económica, Industrialización.

ABSTRACT

Capitalism is a global force, where national economies are components of a whole composed of the world market. This is the concrete form in which the process of capital accumulation is made at global level. Since late 60's, due to regulatory (liberalisation, openness, deregulation) and technological (the revolution of microelectronics) reasons, capitalism has deeply advanced in the integration of world market, giving rise to regional or global value chains. Nowadays, conditions are given to reach a complete integration of world market in the grounds of finance, investment and international trade, as a necessity of the accumulation process. In the case of South American countries, the dilemma is to passively accept the necessity of capital, or to set up development models in compliance with the needs of their people. In this case, an integration process at sub continental scale based on industrialisation with decent wages is required, for which it is also necessary the regulation of trade at regional level in order to assure an adequate scale of production and technological learning processes.

Key Words: World market, Economic integration, Industrialisation.

1. Aclaración preliminar: ¿un mundo en qué transición?

Suele decirse que el mundo se encuentra "en transición", en referencia a los cambios que han tenido lugar en la economía y la geopolítica mundial a partir del fracaso temporal del neoliberalismo como principal vector de la globalización política y económica, hecho que se expresó a las claras en las múltiples crisis económicas que se sucedieron desde finales del siglo XX (sudeste asiático, 1997; Brasil y Rusia, 1999; Argentina, Turquía y *puntocom*, 2001; *subprime*, 2008) y que tuvo como principal hito político-mediático el atentado a las "Torres Gemelas" de septiembre de 2001.

Pero, ¿de qué transición se trata? Claramente no se trata de una transición de un sistema social a otro -vgr. del capitalismo al socialismo- y ni siquiera de una transición progresiva dentro de la misma forma de organización social -vgr. el paso de un "capitalismo salvaje" a un otro "capitalismo con rostro humano". Lejos estamos de movernos en una dirección en donde el progreso y la mejora permanente de las condiciones de vida sean la esperanza de los oprimidos. Hoy en día todas las especulaciones respecto del futuro se parecen más a *Blade Runner* que a un futuro de paz, prosperidad y armonía en el mundo.

Por lo pronto, el nuevo escenario por ahora solo muestra la voluntad de algunas naciones "emergentes" de participar de la "mesa chica" en donde se toman las decisiones sobre las regulaciones del sistema capitalista, con el objetivo de repartir el poder más equitativamente y en correspondencia con su magnitud territorial y poblacional y con su tamaño económico incrementado. En la actualidad ninguno de los poderes emergentes cuestiona los fundamentos del modo de organización social capitalista ni pone en discusión ningún tipo de ideología global superadora, por lo que se trata de un "revisionismo moderado" (Stancanelli, 2012).

La transición de la que hoy somos testigos da cuenta del final de la hegemonía absoluta con que contaron los Estados Unidos luego de la caída del Muro de Berlín y del final de la Guerra Fría, que se expresó económicamente en el "Consenso de Washington" (Williamson, 1990), filosóficamente en el "fin de la historia" (Fukuyama, 1992) y geopolíticamente en el "choque de civilizaciones" (Huntington, 1996). La hegemonía neoliberal comandada por los Estados Unidos como principal potencia indisputada en materia económica, comercial, militar, tecnológica y cultural se vio fuertemente menguada a partir del cambio de milenio.

Actualmente, la centralidad que todavía ocupa Estados Unidos en la escena internacional permite pensar en una lógica compuesta "uni-multipolar" a la hora de definir la imagen del mundo actual: por un lado, es el país que sigue teniendo mayor peso a la hora de cuantificar la capacidad de sus recursos y de su potencia, además de poseer la moneda que hace las veces de dinero mundial y, por ende, de principal instrumento de poder a través de la llamada "diplomacia del dólar" (Vernengo, 2006); por el otro, el peso creciente de diversos países y regiones en distintos puntos del globo lo obliga a negociar y a recomponer estrategias en distintas zonas de influencia a escala regional, para mantener el control o tener injerencia sobre los distintos bloques regionales existentes.

La uni-multipolaridad, o tendencia hacia la multipolaridad, tiene quizás un correlato mucho más evidente en materia económica. El ascenso de nuevas potencias emergentes

—principalmente del llamado bloque BRICS— representa la transformación más importante de la economía mundial en las últimas décadas. El inédito crecimiento experimentado por un conjunto de economías, entre las que se destaca China (Girado, 2017), supone la aparición de un orden económico y comercial alternativo a la hegemonía de Estados Unidos y sus aliados.

Sin embargo, nadie se anima a interpretar el *réquiem* del neoliberalismo. En estos mismos días tiene lugar una disputa abierta a escala global entre las dos principales tendencias que se disputaron la hegemonía de las políticas económicas desde los comienzos del capitalismo como orden social imperante: una vez más, proteccionismo *versus* librecambismo. En el mismo día -el 8 de marzo de 2018- los diarios del mundo se hicieron eco de esta disputa con dos noticias que estremecieron las primeras planas. Por un lado, *librecambismo*: once países (Australia, Brunei, Chile, Indonesia, Japón, Malasia, México, Nueva Zelanda, Perú, Singapur y Vietnam) firman en la ciudad de Santiago de Chile el Tratado Integral y Progresista de Asociación Transpacífico (CPTPP o TPP11), un tratado de libre comercio de novísima generación. Por el otro, *proteccionismo*: el presidente de los Estados Unidos, Donald Trump, anuncia la imposición de aranceles a la importación de acero (25%) y de aluminio (10%) por fuera de la normativa de la Organización Mundial del Comercio (OMC), alegando la doctrina de la "seguridad nacional", y dando el puntapié inicial a una segura guerra comercial entre las principales potencias del mundo.

El autor de este ensayo sugiere guardar la partitura del *réquiem* neoliberal para cuando la transición sea desde la actual forma de organización social a una realmente nueva. La integración del mercado mundial es una "ley de hierro" del capitalismo desde sus inicios. Es un curso de agua que de vez en cuando encuentra algún obstáculo en su camino y demora su trayectoria, hasta el momento en que el embalse que se forma se ve sobrepasado y el líquido retoma su camino. El proteccionismo es el embalse que puede permitir a los países ganar tiempo y mejorar las condiciones para remontar el curso de agua de la integración del mercado mundial, asegurando mayor bienestar para sus pueblos. Esa es la importancia del embalse: permite dar riego a las fuerzas del desarrollo nacional.

2. El capital, una fuerza global

El capitalismo es una forma concreta histórica de un proceso más general, en donde los seres humanos desarrollan sus capacidades para actuar de manera consciente y voluntaria sobre la naturaleza, de modo de transformar sus condiciones materiales de vida a través del trabajo. En el capitalismo, el proceso de metabolismo social -producción y consumo de la sociedad en su conjunto- se realiza bajo la forma de trabajos ejercidos de manera libre, autónoma y recíprocamente independiente por parte de distintos recortes del capital total de la sociedad; es decir, por parte de empresas o unidades productivas (públicas o privadas) de mayor o menor tamaño alrededor del globo. El mecanismo encargado de asignar el trabajo social es el mercado, a través del sistema de precios.

Antes del capitalismo, no había existido sociedad alguna controlada por los mercados. En la misma dirección, la ganancia y el beneficio obtenidos a través de la explotación del trabajo (producción de mercancías) y el intercambio mercantil (circulación de

mercancías) jamás desempeñaron una parte demasiado importante en la economía humana. Aunque la institución “mercado” era bastante común desde finales de la Edad de Piedra, su papel era sólo incidental en la vida económica (Polanyi, 2001).

La especificidad del capitalismo reside en que el proceso de producción y reproducción de la vida humana se realiza a través de la regulación indirecta y autónoma del trabajo humano a través del intercambio de productos en el mercado, los cuales fueron producidos de manera privada por medio de capitales cuyo único objetivo es la maximización de su valor y su propia expansión (Iñigo Carrera, 2013). Es decir, el hombre se produce a sí mismo, pero como resultado indirecto del proceso de valorización del capital, verdadero sujeto del modo de producción capitalista.

De esta forma, al estar organizada como un proceso de acumulación de capital que no tiene límites, la reproducción de la sociedad por primera vez en la historia de la humanidad se desarrolla bajo la forma de un proceso universal, a escala global. El carácter absolutamente impersonal de las transacciones que se llevan a cabo en el mercado permite la interacción de fragmentos individuales del capital social geográficamente dispersos a lo ancho y a lo largo del mundo, al tiempo que el proceso de acumulación de capital mismo posee una naturaleza expansiva creciente y sin fronteras. El proceso de acumulación de capital dio comienzo, y se mantiene desde entonces, a partir de procesos nacionales independientes -aunque totalmente interdependientes entre sí- constituidos como unidades político-económicas en sí mismas (Grinberg, 2017).

El mercado mundial no se trata del contexto en cuyo marco se desenvuelven las economías nacionales y los capitales individuales, como tampoco la sumatoria de mercados nacionales que se entrelazan a través de flujos de mercancías, capitales, inversiones y mano de obra, sino al revés: las economías nacionales son partes integrantes de un todo constituido por el mercado mundial; esta es la forma concreta bajo la cual se realiza el proceso de acumulación a escala global (Grinberg, 2017). No se trata de un proceso lineal ni mucho menos; por el contrario, se caracteriza por la concatenación de flujos y reflujos y por el cambio en sus formas desde los orígenes mismos del capitalismo, aunque siempre bajo el mismo objetivo: la maximización de ganancias o la valorización del capital. En suma, la razón de ser del "capital" como sujeto global es su auto-valorización, para lo cual opera en función de la maximización de sus ganancias.

La ganancia capitalista no es otra cosa que la expresión monetaria del plusvalor; es decir, la diferencia entre el nuevo valor generado por el obrero durante el proceso de trabajo y el valor de su fuerza de trabajo, entendido como la suma de bienes que permiten su reproducción. Por ende, para entender el proceso de valorización del capital y la competencia capitalista es necesario entender las distintas formas de apropiación de plusvalor por parte de los capitalistas individuales y de los capitales en su conjunto (Marx, 2012).

En primer lugar, los capitalistas buscan apropiarse del plusvalor de una manera "absoluta". Para ello, echan mano de la extensión y la intensificación lo máximo posible de la jornada laboral de sus obreros, así como de la reducción al máximo de sus salarios reales, de modo de mejorar sus costos de producción y estar en mejores condiciones de

competir ante otros capitalistas. Sin embargo, esas formas de competencia se encuentran sujetas a límites físicos, que tienen que ver con las posibilidades de reproducción de la clase obrera: no se puede extender la jornada de trabajo indefinidamente; no se puede intensificar el ejercicio del trabajo concreto más allá de cierto umbral que ponga en juego la propia resistencia física del trabajador; tampoco se puede reducir a cero el salario de los trabajadores.

En segundo lugar, los capitalistas buscarán valorizar su capital y salir airoso de la competencia ante otros capitalistas a través del cambio técnico. La introducción de métodos de producción más eficientes permite incrementar su plusvalía de manera "extraordinaria", vendiendo su mercancía por debajo del valor al que lo hacen sus competidores (el valor social), pero por encima del valor correspondiente a su nuevo y reducido tiempo de producción (su valor individual). No obstante, el proceso mismo de concurrencia capitalista lleva a que los nuevos métodos de producción, tarde o temprano, se difundan y generalicen, de modo que desaparecerá la diferencia entre el valor individual de las mercancías y su valor social (Vence Deza, 1995).

Si estaban protegidos por el secreto industrial, en algún momento los competidores podrán copiar los métodos más eficientes; si estaban protegidos por patentes, en algún momento vencerán o podrán ser adquiridas por otros capitalistas. De esta manera, al difundirse las nuevas técnicas de producción al resto de los capitalistas, el efecto general que se produce es el abaratamiento generalizado de los productos y, en consecuencia, de los medios de vida de los trabajadores en su conjunto por una mayor eficiencia productiva en su proceso de elaboración. Como resultado, la totalidad de los capitalistas se ven beneficiados por la reducción generalizada de los salarios reales, lo que les permite apropiarse de una mayor plusvalía de manera "relativa".

Este proceso continuo y necesario de mejora de los procesos productivos a partir del perfeccionamiento de la maquinaria y una mejor organización del proceso productivo redundan, en última instancia, en la concentración y centralización del capital como consecuencia de la propia competencia capitalista; en paralelo a este fenómeno, se desarrolla la forma cooperativa del proceso de trabajo, la aplicación tecnológica de los descubrimientos científicos, la explotación colectiva y planificada de la tierra, la transformación de los medios de trabajo individuales en medios de trabajo colectivos, la economía de medios de producción a partir de su uso combinado y el entrelazamiento de todas las naciones en la red del mercado mundial, dándole su carácter internacional al modo de producción capitalista (Marx, 2012).

En su búsqueda desenfrenada de ganancias -y de valorización- alrededor del mundo, el capital se enfrenta permanentemente a dos tipos de escollos; por un lado, los límites físicos a la extracción de plusvalía de manera "absoluta"; por el otro, las dificultades económicas (el alto costo de las actividades científicas y tecnológicas) para la obtención de plusvalía "extraordinaria" de manera individual y "relativa" de manera colectiva.

Justamente, en el marco del proceso de reproducción ampliada, el problema del capital es el alto y creciente costo que implica el desarrollo científico-tecnológico necesario para crear nuevos productos o hacer más eficientes los procesos productivos de modo de multiplicar las ganancias. Ante esta situación, el capital busca a nivel global una serie de "atajos" para poder maximizar sus ganancias. Por un lado, busca establecerse en países

de alta fertilidad de la tierra (el campo o la mina) de modo de abaratar los costos de producción de los alimentos y las materias primas. Por el otro, también busca establecerse en países de mano de obra barata y disciplinada, de modo de reducir los costos de producción.

3. El neoliberalismo, etapa superior de la integración del mercado mundial

A partir de los años 70's las instituciones de Bretton Woods comenzaron a mostrar visibles signos de agotamiento que impedían mantener el ritmo de crecimiento y una relativamente buena distribución del ingreso. La crisis capitalista de los años 70's redujo visiblemente las posibilidades de inversiones productivas rentables en los países centrales. Sumado a esto, los *shocks* petroleros del '73 y del '79 pusieron en manos de los países exportadores de petróleo una liquidez inusitada que fue reciclada hacia los bancos de inversión de los Estados Unidos. El abaratamiento del crédito, a su vez, permitió a los países periféricos no exportadores de petróleo contar con una fuente de financiamiento novedosa y de bajo costo para hacer frente a sus típicos problemas de restricción externa. De este modo, durante los 70's la periferia tomó abundante deuda basada en el reciclaje de los "petrodólares" acumulados en el sistema financiero internacional, lo que vendrá luego a generar severas restricciones en un contexto financiero más complejo.

La crisis condujo a una andanada de críticas a la injerencia estatal en la economía, provenientes del conservadurismo político y del recientemente creado neoliberalismo económico. En términos generales, sostenían que la intervención del Estado en todos los órdenes de la economía llevaban a la distorsión del sistema de precios y a una asignación ineficiente de los recursos, al desempleo y a la inflación. Hacia mediados de la década, en un contexto de crisis de acumulación, estancamiento e inflación, las opciones políticas que se abrían en los países del centro eran dos: la profundización de los controles (a los movimientos de capital, al comercio, a los precios y a los salarios) que proponían las social-democracias; o la libertad absoluta del mercado que resurgía como novedad de la mano del neoliberalismo (Harvey, 2007).

En la periferia, tanto por izquierda como por derecha, se diagnosticaba el fracaso del proyecto de "desarrollo nacional", basado en la potenciación de las fuerzas productivas sobre la base de la industrialización sustitutiva de importaciones (ISI) y en la alianza de clases entre la burguesía nacional -muchas veces inexistente, escuálida o directamente apátrida- y las masas populares. Las salidas que se vislumbraban también eran dos: por un lado, el paso al socialismo a partir de la remoción de las estructuras agrarias tradicionales y la profundización del proceso industrializador en manos de la clase trabajadora; por el otro, la reconfiguración del aparato productivo en un contexto de creciente apertura económica internacional, sobre la base de la especialización productiva en sectores que ya gozaban de ventajas comparativas.

La victoria claramente fue para la segunda de las opciones tanto en el centro como en la periferia, lo que se estableció como la respuesta oficial del modo de producción capitalista a la crisis del Estado de Bienestar y al "régimen de acumulación fordista" (Boyer, 2007). En términos teóricos, el "neoliberalismo" se trata de la profundización de los principales rasgos del liberalismo económico instaurado por Adam Smith en 1776 y continuado por sus sucesores de la escuela de economía política clásica y por los autores

"neoclásicos". En términos generales, el liberalismo económico -y luego el neoliberalismo- sostienen que la mejor forma de promover el bienestar consiste en no restringir el libre desarrollo de las capacidades empresariales. De esta manera, si los individuos actúan libremente motivados por su egoísmo y buscando su propio beneficio, se logrará el mayor bienestar posible dentro de la sociedad en su conjunto.

Si bien los primeros experimentos de construcción de un "Estado neoliberal" se pusieron en práctica en América Latina -puntualmente en Chile y en Argentina a partir de las dictaduras cívico-militares de los 70's- una vez instaurado en los países centrales, desde fines de los 80's, su praxis e ideología se irán contagiando también a la periferia, a partir de la difusión del llamado "Consenso de Washington". Se trata de una serie de diez orientaciones para la política en distintas áreas para los cuales "Washington puede lograr un grado razonable de consenso en cuanto a su desarrollo" (Williamson, 1990). Las medidas concretas recomendadas fueron i) la reducción del déficit presupuestario; ii) el recorte del gasto público; iii) la reforma tributaria con un claro sesgo regresivo; iv) el establecimiento de tasas de interés reales positivas y de mercado; v) la búsqueda de un tipo de cambio "competitivo y estable"; vi) la apertura comercial indiscriminada; vii) la eliminación de toda restricción al ingreso y egreso de la inversión extranjera; viii) la privatización de las empresas estatales; ix) la desregulación del conjunto de las actividades económicas; y x) el fortalecimiento de los derechos de propiedad privada e intelectual. Paulatinamente, estas sugerencias se fueron convirtiendo en una suerte de guía para los gobernantes de la fase neoliberal de los países latinoamericanos y de otras regiones del mundo. Así, el Consenso de Washington se convirtió en un verdadero manual de neoliberalismo.

La reestructuración que se dio en los países desarrollados a fines de los años 70's y comienzos de los 80's, si bien tuvo un carácter específico nacional, permitió observar por primera vez y de manera sistematizada e interdependiente los principales rasgos de las políticas neoliberales para un amplio conjunto de países. Asimismo, desde principios de los 80's varios países en desarrollo, en particular de América Latina, comenzaron a dejar de lado sus estrategias de tipo ISI para pasar a poner en práctica nuevos "modelos de desarrollo" basados en la disponibilidad de recursos naturales y/o mano de obra de bajo costo, el auxilio de la inversión extranjera directa (IED) y la elaboración de productos para la exportación. Pero la instauración definitiva del neoliberalismo como paradigma dominante tuvo lugar luego de la caída del Muro de Berlín y, apenas un par de años después, de la desintegración de la U.R.S.S. y el conjunto del bloque soviético. Fue la época de la hegemonía absoluta del neoliberalismo a nivel mundial, avanzando con sus políticas de reformas estructurales a lo largo y a lo ancho del globo. Se instauraba así, a escala planetaria, el neoliberalismo como proyecto de restablecimiento de las condiciones para la acumulación de capital y de restauración (o creación, como en los casos de Rusia y China) de las *elites* económicas.

Como resultado de los ajustes y la implementación de las políticas neoliberales se observó un escenario recesivo durante los años 80's, que se mantuvo hasta mediados de los 90's, caracterizado por la debilidad de las inversiones productivas y el crecimiento económico, altas tasas de desempleo, procesos inflacionarios y estancamiento de los salarios reales. Sin embargo, ya desde mediados de los 80's la tendencia declinante de la tasa de ganancia se fue recomponiendo paulatinamente en los países centrales, como consecuencia de una caída relativa de los salarios reales *vis-à-vis* el incremento de la

productividad. Desde mediados de los 90's la mejoría relativa se extendió a nivel global, con un escenario económico mundial que se caracterizó por la mejora en los niveles de empleo, la reanudación del crecimiento económico y la mejora en las tasas de ganancia capitalistas (Duménil y Lévy, 2002).

Esta recuperación económica se asentó sobre tres pilares. En primer lugar, por el aumento de las fuerzas productivas del trabajo que se produjo gracias a la aparición, incorporación y difusión de las innovaciones tecnológicas asociadas a las nuevas tecnologías de la información y la comunicación o "TICs" (redes, computadoras, internet, correo electrónico, telefonía celular, etcétera). En segundo lugar, como resultado de una nueva "revolución en la gerencia" basada en el cambio organizacional y en las prácticas vinculadas al posfordismo. En tercer lugar, por la aparición de nuevas instituciones financieras -inversores institucionales, como *pooles* de inversión y administradoras de fondos de pensión- que permitieron un despegue espectacular de la actividad bursátil y un crecimiento hipertrófico de la burbuja especulativa. Este conjunto de rasgos característicos del período dieron carne a lo que se dio en llamar la "nueva economía" o "nuevo capitalismo".

Este fenómeno se extendió durante los años 90's a escala global en un creciente contexto de apertura y desregulación de los mercados, reducción de las tasas de interés internacionales, creciente endeudamiento externo y fuerte apreciación de las monedas nacionales en la periferia. Esta realidad terminará conduciendo a múltiples crisis económicas en los países en desarrollo que se expresaron bajo la forma de crisis financieras, tales como la "crisis del tequila" en México en 1994, la crisis financiera asiática de 1997, la "crisis del rublo" y el *default* ruso de 1998, la fuerte devaluación del real en Brasil en 1999, la crisis turca de 2001 o la salida del "régimen de convertibilidad" y el posterior *default* de la deuda argentina en 2001-2002.

Más allá de la sucesión de diferentes crisis monetarias y financieras en los países periféricos, el nuevo escenario caracterizado por la disminución del desempleo en Estados Unidos y en Europa y por la vuelta al crecimiento económico, difundió el convencimiento de que la crisis estructural de los veinte años previos había sido superada. Puntualmente, en los Estados Unidos luego de la recesión de 1991 se produjo un proceso de recuperación de la acumulación y el crecimiento que cobró fuerza en la segunda mitad de los 90's, en lo que se conoció por entonces como el "largo boom" estadounidense, motorizado por la fuerte inversión corporativa en equipos y *software*. Durante estos años se profundizó uno de los mecanismos típicos de exacción de riquezas desde la periferia hacia el centro mundial en el marco del proceso de "acumulación por desposesión" (Harvey, 2005). Se trataron de los ataques especulativos llevados a cabo por los "fondos de cobertura" (*hedge-funds*) y otras grandes instituciones representantes del capital financiero.

Dichas instituciones permiten crear primero burbujas financieras a través de la expansión del crédito, para de repente "secar" las plazas y forzar a las empresas locales a la bancarrota, de modo de poder ser recompradas a precios de bagatela por los grandes capitales transnacionales con sede en los países centrales, que disponen de fondos excedentes en búsqueda de oportunidades de inversiones financieras o productivas rentables. Justamente fue lo que sucedió en el sudeste asiático hacia finales de los años 90's, en lo que se constituyó como una de las principales transferencias de activos desde

propietarios locales hacia propietarios extranjeros que tuviera lugar en la segunda mitad del siglo XX. La crisis asiática condujo hacia un reforzamiento del dólar a través del llamado "vuelo hacia la calidad" (*flight to quality*), resultando en un nuevo *boom* en el precio de los activos estadounidenses, que terminará a su vez estallando por los aires en el marco de la llamada crisis de las *dotcom*.

La crisis de la economía estadounidense que tuvo lugar hacia 2001, no obstante, fue consecuencia del acelerado proceso de inversión productiva y generación de sobrecapacidades durante la década de los 90's. La revolución tecnológica vinculada a las TICs produjo un fuerte proceso de competencia capitalista entre las principales corporaciones estadounidenses vinculadas al sector, que inclusive una vez que comenzaron a descender tanto la tasa como la masa de ganancias a partir de 1997, mantuvieron en alto la inversión en equipos y *software*, hasta el momento en que estalló la crisis de sobreproducción, con la consiguiente devaluación de los activos de las corporaciones. La expansión del crédito y de las finanzas funcionaron, a su vez, como "aceleradores de la crisis", al inflar los valores de las empresas tecnológicas.

De todos modos, la recesión del año 2001 fue relativamente suave, en gran parte por la llegada de grandes masas de capital-dinero a los Estados Unidos provenientes de los países del sudeste asiático y de otros países superavitarios, así también como resultado de las políticas de estímulo llevadas adelante por la *Fed*, que contribuyeron a mantener la potencia de la demanda agregada. Sin embargo, desde comienzos de los 2000 se hacían presentes todos los elementos para que se dispere un *boom* de crédito inmobiliario en los Estados Unidos, que acabaría con la crisis de 2008: una reducción de la tasa de interés por parte de la *Fed*, enormes sumas de liquidez monetaria motorizadas por el exceso mundial de ahorro y la aparición de nuevos instrumentos de inversión y mecanismos de "titularización" de hipotecas, que luego serán determinantes en la llamada crisis de las *subprime* (Astarita, 2012).

Luego de la crisis de las hipotecas, la atención de los capitales en búsqueda de una mayor rentabilidad se dirigió al mercado de las *commodities* mineras y agrícolas y los metales preciosos. Estos mercados de activos reales mostraban un gran rendimiento desde antes de la crisis debido al fuerte aumento de sus cotizaciones en el mercado mundial, como consecuencia de los aumentos de la demanda de grandes países emergentes en proceso de expansión, como China e India. El resultado fue la generación de una nueva burbuja especulativa, pero en este caso en el precio de las *commodities* a escala mundial, que no tardaría en explotar y contagiarse con la crisis a la periferia.

A diferencia de las múltiples crisis que tuvieron lugar tras el final de los "años dorados" del capitalismo (crisis económicas en Estados Unidos y Gran Bretaña al comienzo de los años 80's; crisis de la deuda latinoamericana; "lunes negro" de 1987; recesión de 1991; crisis de las *puntocom* en 2001), que estuvieron de cierta forma "localizadas" geográfica o sectorialmente, la particularidad de esta última crisis fue su expansión a nivel global y su amplitud hacia todos los sectores productivos y clases sociales (Varoufakis, 2013). Las consecuencias de la crisis con epicentro en los Estados Unidos no demoraron en contagiarse al resto del mundo, transformándose en una crisis "nómada". El contagio comenzó por Europa, a través de dos grandes canales: el comercial y el financiero.

En cuanto al canal comercial o de la "economía real", la merma de la demanda estadounidense en 2009 condujo a una brusca reducción de las exportaciones europeas, generando fuertes impactos en los niveles de producción y multiplicando los sobrestocks. Dentro del canal financiero se registraron dos comportamientos distintos. Por un lado, gran parte de los créditos incobrables de las hipotecas *subprime* formaban parte de los activos de los bancos europeos, por lo que la masiva depreciación en los Estados Unidos generó también fuertes pérdidas en Europa. Por otro lado, el mercado crediticio de hipotecas europeo, que venía creciendo sostenidamente, entró rápidamente en bancarrota, reproduciendo muchas de las características de lo que había ocurrido en los Estados Unidos.

Si bien la periferia europea -con los PIGS (Portugal, Irlanda, Grecia y España) a la cabeza- fue la primera en recibir los coletazos, rápidamente la crisis se hizo extensiva al conjunto de Europa por el canal financiero, ya que eran los bancos de las principales potencias europeas -en particular, de Alemania- quienes poseían gran parte de los títulos de deuda de las economías con mayor nivel de exposición y endeudamiento. De modo de morigerar el contagio se creó hacia 2010 el Mecanismo Europeo de Estabilidad, monitoreado por la llamada "*Troika*" -constituida por el Banco Central Europeo, el Fondo Monetario Internacional y la Comisión Europea-, destinado a otorgar asistencia financiera a los miembros de la Unión Europea que se encontraban en problemas; es decir, aquellos países que no podían financiarse mediante la emisión de deuda en el mercado.

A través de este mecanismo se llevaron adelante múltiples planes de rescate a las economías mayormente endeudadas, tales como Grecia y España, con el objetivo de capitalizar a los bancos con dificultades financieras. En los casos más graves, se llegaron a obtener reducciones de la deuda con la banca privada (Grecia) y se optó por la nacionalización de los bancos en situación de quebranto (España). A cambio de esta "ayuda" se solicitó a los países la implementación de brutales políticas de ajuste, marcadas por despidos en el sector público, reducciones del salario mínimo, aumentos en la edad jubilatoria, recortes en los seguros de desempleo, reducción de las indemnizaciones por despidos, implementación de medidas de flexibilización laboral, recortes a la protección social, la salud y la educación e incrementos de los impuestos al consumo, todo ello bajo el mote de políticas de "consolidación fiscal".

A la hora de los resultados, se observa el visible fracaso de las políticas neoliberales de ajuste, consolidación fiscal y reformas estructurales implementadas como supuesto recetario para recuperar el crecimiento y el empleo. Los paquetes de ajuste fiscal puestos en práctica como contrapartida al rescate financiero no hicieron más que agudizar los problemas, reduciendo la capacidad de crecimiento de las economías más comprometidas del Viejo Continente y, por consiguiente, las posibilidades futuras de repago de sus deudas. Precisamente, no fue la deuda de los países periféricos de la Unión Europea la que desencadenó la crisis; por el contrario, fue la crisis económica la que detonó y potenció los problemas de la deuda soberana. No sólo se incrementó el nivel de endeudamiento por la nacionalización de la deuda privada y por la recurrencia de los paquetes de "rescate" recibidos, sino que también se redujo su capacidad de pago como consecuencia de las medidas de ajuste implementadas.

El contagio a la periferia del mundo se produjo fundamentalmente por el canal comercial, a partir de una visible reducción de las corrientes comerciales mundiales y de la caída de los precios de las principales *commodities* mineras, agrícolas, industriales y combustibles. Por el lado del canal financiero, también se observaron impactos negativos en la economía real y un efecto contagio para la periferia, debido a la fuerte ralentización de las corrientes de inversiones productivas desde el centro hacia la periferia. En síntesis, tras la crisis *subprime*, el mundo no volvió a mostrar el dinamismo de antaño, con una marcada desaceleración a partir de 2012, pasando de crecer de cerca de un ocho por ciento en los años previos a la crisis, a solamente un cinco por ciento en promedio durante los últimos años. El comercio mundial se desplomó a partir de 2012, mostrando una leve recuperación recién en 2017.

En suma, las políticas de liberalización, desregulación y apertura típicas del neoliberalismo generaron una profundización del entrelazamiento económico -comercio, inversiones, finanzas- a nivel global, que llevó a que los distintos cimbronazos económicos que se sucedieron en los últimos cuarenta años en los distintos países del mundo, más temprano que tarde, muestren sus réplicas a escala global. Hoy, en el marco del neoliberalismo, el mercado se encuentra más integrado que nunca a escala planetaria. Ello no sólo encuentra sus causas en las menores regulaciones globales, sino fundamentalmente en el avance del cambio tecnológico de las últimas seis décadas.

4. Cambio técnico e integración del mercado mundial

Así como a nivel macroeconómico los años 70's hicieron crujir el régimen de acumulación fordista, en términos microeconómicos sucedió algo similar con el paradigma de producción fordista. A partir de los desarrollos particulares en la reorganización del proceso de producción que tuvieron lugar en la reindustrialización del Japón de posguerra, surgió un nuevo paradigma, crecientemente adoptado por distintos sectores productivos a lo largo y a lo ancho del planeta, con tremendos efectos sobre la productividad del trabajo y la competencia internacional, conocido como "posfordismo" o "toyotismo".

Esta nueva forma de producción se basa, fundamentalmente, en dos principios: i) la producción en el momento preciso (o *just-in-time*) y ii) la auto-activación del obrero en el proceso de trabajo, con el objetivo de producir series cortas de gran variedad de productos diferenciados mediante herramientas multipropósito, una organización flexible de la producción y un uso más racional de las materias primas, insumos y componentes (Coriat, 1992). De la misma forma en que el neoliberalismo fue el encargado de ajustar al Estado de Bienestar, el toyotismo hizo lo propio con los métodos de producción fordistas, incluyendo un mayor grado de explotación para un trabajador más flexibilizado y polivalente.

Al igual que el taylorismo y el fordismo, el toyotismo fue capaz de disminuir el poder de los trabajadores sobre la producción, aumentar la intensidad del trabajo y, por ende, la productividad; a diferencia de aquellos -que destruían los conocimientos complejos y los descomponían en movimientos elementales- el posfordismo condujo a la ampliación de las tareas y la desespecialización (o pluri-especialización) de los trabajadores, de modo de transformarlos en polivalentes y multifuncionales. Las modernas técnicas de

producción fueron la respuesta necesaria en el ámbito industrial a un mundo más abierto a las corrientes del comercio y las inversiones, bajo el reinado de la competitividad internacional.

Si bien el toyotismo se trata básicamente en un cambio de carácter "organizacional" -es decir, que en principio no requiere de la aparición de ninguna tecnología cualitativamente nueva para poder ser puesto en práctica, sino solamente la reorganización del proceso de trabajo a partir de las mismas herramientas y medios de producción- lo cierto es que la aparición de la microelectrónica fue clave para la profundización de su aplicación y su difusión a escala internacional. Esta nueva disciplina, al dotar a las maquinarias y herramientas de mayor flexibilidad y multifuncionalidad a partir de la incorporación del microprocesador, por un lado permitió una mayor automatización y autonomía (autonomatización) del proceso productivo; por el otro, fue la responsable de la profundización del histórico proceso de rutinización y empobrecimiento de los trabajadores con menor grado de subjetividad y conocimiento productivo, por un lado, y de la jerarquización y enriquecimiento de aquellos otros trabajadores más calificados, por el otro.

A nivel macroeconómico, la microelectrónica y sus tecnologías derivadas en el ámbito del manejo de la información y las telecomunicaciones también han sido claves para la mayor integración de los mercados mundiales. Particularmente, las modernas TICs resultaron fundamentales para la fragmentación a escala planetaria de los procesos productivos y su posterior integración a través del comercio internacional, ya que hicieron posible el intercambio de información a bajísimo costo y en tiempo real entre puntos tremendamente distantes dentro del planeta tierra.

Además de la mayor integración física e informacional del mercado mundial, el cambio técnico basado en la microelectrónica ha permitido la profundización de los procesos de mecanización y automatización del trabajo, debido al desarrollo e interacción de tres áreas: i) las tecnologías de la información y el *software*, con una capacidad de procesamiento de la información que crece exponencialmente y que se ha convertido en el insumo clave de nuestra época; ii) la robótica y los sensores, cuyo tamaño y costos se reducen al ritmo del crecimiento de sus aplicaciones; y iii) la interconexión, que da lugar al surgimiento de sistemas ciber-físicos -redes de computadoras equipadas con sensores que pueden comunicarse entre sí a través de internet- que sirven de base para la llamada "industria 4.0", caracterizada por instalaciones y máquinas que controlarán en gran parte y de manera autónoma la producción, el almacenamiento, la logística y el comercio (FES, 2017).

Esta llamada "cuarta revolución industrial" está recién en sus albores y se caracteriza por la fusión y confluencia de las TICs con un grupo de nuevas tecnologías con alto potencial de crecimiento y un fuerte carácter disruptivo en términos económicos y sociales, tales como i) internet y su impacto en el procesamiento de la información y en las telecomunicaciones; ii) la automatización del trabajo de tipo cognitivo; iii) las aplicaciones de internet a distintos artefactos, conocida como "internet de las cosas"; iv) la robótica avanzada; v) los vehículos autónomos; vi) la biotecnología y los genomas de próxima generación; vii) las nuevas posibilidades de almacenamiento de energía; viii) los nuevos materiales avanzados; ix) la exploración avanzada y las nuevas formas de

extracción de petróleo y gas; y xii) los distintos tipos de energías renovables (Schwab, 2016; Manyika et al, 2013).

Los robots y la inteligencia artificial (automatización inteligente) son sólo un eslabón más dentro de esta tendencia hacia la automatización de la producción en el largo plazo. El primer robot fue producido en 1954 y a partir de los años 60's fueron paulatinamente introducidos en las fábricas para la ejecución de aquellas tareas más rutinarias y que requerían de mayor esfuerzo físico. La introducción de los microprocesadores a la producción y el crecimiento del poder de cómputo durante los años 70's revolucionaron la producción industrial, con robots que crecientemente avanzaron en la realización de tareas manuales no rutinarias y cognitivas.

A partir de allí la robótica se ha ido perfeccionando constantemente, incorporando nuevas funcionalidades y capacidades a partir las mejoras tecnológicas en varios segmentos (sensores láser, infrarrojos y ultrasónicos; tecnologías de imágenes; algoritmos más complejos; mayor capacidad de cómputo). Hoy en día se está desarrollando una nueva generación de robots con mayores grados de movilidad, complejidad, diversidad, conectividad y, sobre todo, con la capacidad del auto-aprendizaje (Nübler, 2017). Las tecnologías han comenzado gradualmente a llevar a cabo tareas cognitivas que hasta hoy sólo podían ser realizadas por los seres humanos, a través de la aplicación de soluciones de inteligencia artificial.

En los últimos 20 años la utilización de robots para la producción en Estados Unidos y en Europa se multiplicó entre cuatro y cinco veces, y se concentró en torno a los sectores de industrias eléctricas, electrónicas, plásticos, metales y maquinarias, junto a una creciente tendencia a la automatización de servicios tales como distribución de productos, logística y comercio minorista, entre otros (Pagés y Ripani, 2017). Esta marcada tendencia hacia la robotización, a su vez, se profundizó en los últimos cinco años, con tasas de crecimiento de las ventas de robots por encima del 17% a nivel global (Jun, 2017).

El efecto de estos cambios a nivel internacional a partir de las crecientes oportunidades de robotización y automatización de la producción industrial ha sido la aparición de un proceso concomitante de *outsourcing* e *insourcing* de la producción. Por un lado, desde hace años se viene produciendo la deslocalización de la producción hacia aquellos países y regiones de abundancia de mano de obra disciplinada para el empleo industrial, de modo de aprovechar su baratura relativa (*outsourcing*). Por el otro, algunos procesos productivos susceptibles de automatización y robotización se encuentran relocalizándose en los países desarrollados, ya que en estos casos puntuales es la alta productividad y la cercanía a las fuentes de consumo las que otorgan una ventaja competitiva (*insourcing*).

En suma, más allá de las tensiones entre la deslocalización o relocalización de las actividades productivas a escala mundial, lo cierto es que el cambio técnico basado en la microelectrónica y sus posteriores aplicaciones no sólo ha incrementado la productividad de largo plazo en los últimos cincuenta años, sino que también ha tenido un papel protagónico en la determinación de las corrientes del comercio internacional y de los flujos de inversiones extranjeras de carácter productivo, así como en el comportamiento microeconómico de los agentes productivos transnacionalizados.

5. El avance de las cadenas regionales y globales de valor

Desde los años 70's, por razones tecnológicas y regulatorias, el capitalismo mundial protagoniza un proceso acelerado y dialéctico de "desintegración productiva" -fragmentación de los procesos productivos y relocalización de la producción a escala global- e "integración comercial" -con profundización de los flujos comerciales y de IED. En la actualidad son las grandes corporaciones transnacionales las que organizan la producción y el comercio a escala global mediante la operación de la manera más eficiente posible de sus redes de empresas relacionadas (filiales, subsidiarias y empresas aliadas estratégica o tácticamente) mediante una lógica regional y/o global, de modo de poder explotar especificidades de mercado y aprovechar las economías de escala y de aglomeración dadas por la difusión a escala internacional del paradigma de producción posfordista. El desarrollo de la microelectrónica -y junto con ella las TICs- amplió las posibilidades para las empresas transnacionales (ETs) de desplegar sus actividades y recursos a escala mundial.

Esta descentralización espacial de los procesos productivos fue posible debido a la creciente internacionalización del capital a través de la expansión de los flujos de IED, primero dentro de la triada formada por los principales países desarrollados (Estados Unidos, Europa y Japón), aunque luego el fenómeno de internacionalización creciente de la producción, las finanzas y el comercio fue abarcando partes crecientes del globo e incluyendo a los países periféricos, a partir del aprovechamiento del menor costo de la fuerza de trabajo o de sus recursos naturales y materias primas. De ese modo, desde la década de los 80's un número creciente de países en desarrollo tendió a abandonar sus modelos de desarrollo mercado-internistas para pasar a adoptar estrategias de especialización productiva orientadas a la exportación, buscando convertirse en áreas de recursos naturales de bajo costo y amplia disponibilidad y/o bajos salarios para la producción extraterritorial, a través de la localización de IED con origen en los países desarrollados (Oman, 1994). Como resultado, las ETs pasaron a operar bajo estrategias integradas para la producción y la comercialización a escala mundial a partir de la creación de una división internacional del trabajo interna a la corporación.

Sin embargo, ya desde los primeros años de la globalización aparecieron elementos que permitieron moderar la expansión del fenómeno de deslocalización productiva a escala global. Dado que de acuerdo con las prácticas posfordistas la proximidad con proveedores y clientes también es un factor clave para hacer posible la producción de tipo *just in time* y para conocer en tiempo y forma los cambios en la demanda, lo que terminó por suceder es la constitución de redes de producción en cada uno de los principales mercados mundiales (Europa, América del Norte y Asia-Pacífico), en vez de efectuarse un montaje global en el extranjero con proveedores esparcidos por todo el planeta y proveyendo a los mercados mundiales desde una sola fuente centralizadora de la producción.

Se trata de dos tipos de globalización distintos: una anclada en la descentralización de la producción en busca de menores costos y la centralización de la distribución; otra más basada en el regionalismo o la "regionalización" a través de la constitución de redes de producción en los principales mercados, de modo de aprovechar las ventajas y sinergias de la proximidad física. De esa forma, la tendencia que imperó fue la creación de redes de montaje regionales, pero no estrictamente globales (Miotti y Quenan, 1994). En este

marco, la protección de los mercados internos comenzó a ser vista como un freno al movimiento global del capital, por lo que a partir de los años 80's se profundizaron los procesos de apertura comercial a escala mundial, tanto a nivel multilateral -primero en el marco del Acuerdo General de Aranceles y Comercio (GATT, por sus siglas en inglés) y luego a partir de su sucesora, la OMC- como a nivel regional y bilateral, a partir de la proliferación de tratados de libre comercio (TLCs).

El resultado de este proceso es la aparición de las llamadas cadenas globales de valor (CGVs) (Gereffi, 2001). Sin embargo, más que puramente “globales”, y tal como se ha visto, dichas cadenas de valor nacieron y, en gran parte, se mantienen vinculadas fundamentalmente al ámbito “regional” de la producción y el comercio. En rigor, el mundo actual se configura a través de una serie de cadenas regionales de valor (CRVs), crecientemente interconectadas (Baldwin, 2013). Dicha configuración condujo a una nueva división internacional/regional del trabajo que se puede caracterizar a partir de distintos elementos.

En primer lugar, un conjunto de “fábricas regionales”, en donde un país o grupo de países fuertemente industrializado/s funciona/n como “centro” de un grupo de países de la “periferia” regional. Esta división regional del trabajo implica que en el centro se localizan los eslabones de la CRV más sofisticados, que requieren de empleo calificado y de alto contenido de conocimiento (I+D, diseño, marketing, publicidad, distribución, partes y componentes más críticos de la cadena de valor, etcétera); mientras tanto, en la periferia se localizan los eslabones de la CRV menos sofisticados, que requieren de empleo de baja calificación y de bajo contenido de conocimiento (ensamblaje, partes poco críticas de la cadena de valor, etcétera).

En particular, se puede distinguir una tríada de “fábricas regionales”: i) “Fábrica América del Norte”, con Estados Unidos y, en menor medida, Canadá como centro; con México y América Central como periferia; ii) “Fábrica Europa”, con Alemania y, en menor medida, Francia, Reino Unido, Holanda, Bélgica, Suiza, Austria, Italia y los países nórdicos como centro; con los PIGS como periferia proveedora de servicios, y con Turquía, África del Norte y Europa del Este como periferia industrial; iii) “Fábrica Asia del Sud y Sudeste Asiático”, con Japón y, en menor medida, Corea del Sur y los Tigres Asiáticos como centro; con los países de la península de Indochina, Sri Lanka, Bangla Desh y otros países de la Asociación de Naciones del Sudeste Asiático (ASEAN) como periferia.

En segundo lugar, China e India se presentan como casos aparte. En tanto países-continente, con la mayor población mundial y una creciente heterogeneidad interna, intentan constituirse en “fábricas” integradas domésticamente, desarrollando de manera creciente capacidades científicas, tecnológicas y productivas, de modo de complementar su tradicional ventaja absoluta vinculada a la escala de su mercado y a la baratura de su fuerza de trabajo. En el marco de este proceso acelerado de industrialización y desarrollo tecnológico, China intenta participar en la disputa por la hegemonía mundial con los Estados Unidos a través de un creciente gasto en defensa, la profundización de sus actividades científico-tecnológicas y un interés creciente en participar en los organismos multilaterales de crédito, comercio y defensa.

Por último, el avance de una globalización montada en las CRVs requiere que el resto de las regiones y países del mundo se perfilen como proveedores de materias primas, alimentos y energía. Fundamentalmente, se trata de los países de América del Sur y África (alimentos, minerales y combustibles fósiles), y Medio Oriente, Rusia y otros países de la ex Comunidad de Estados Independientes (combustibles fósiles). No obstante lo dicho, la caracterización de las CRVs no implica que no haya entrelazamientos entre las distintas "zonas fabriles" del mundo. Esquemáticamente, se observa una mayor vinculación de ETs intra-tríada, con crecientes lazos inter-tríada y hacia dichas regiones primarizadas.

La participación de los agentes de cada país en una determinada CRV o CGV no es azarosa ni mucho menos, sino que se encuentra determinada, entre otros factores, por las distintas capacidades tecnológicas con que cuentan los países o regiones, por la disponibilidad en cantidad y calidad de los recursos naturales y por los diversos niveles de calificación, costo relativo y grado de disciplinamiento de su fuerza de trabajo. A su vez, los modos de participación en la CRV o CGV no son neutros, sino más bien definitorios: por un lado, permitirán la aparición de diversos derrames o *spillovers* de conocimientos tecnológicos, posibilitando diferentes formas de *upgrading* o mejora industrial; por el otro, llevarán a que el reparto del valor total del producto será apropiado de distinta formas por unos agentes y por otros. Algunos tomarán mayor parte del valor que agregaron (plusvalor); otros, una menor porción de lo que generaron (minusvalor).

6. América del Sur ante la necesidad del capital y la liberación de sus pueblos

En la actualidad, las condiciones técnicas y el proceso ampliado de acumulación de capital requieren -al tiempo que posibilitan- la integración definitiva del mercado mundial. La necesidad del capital mundial, representada en los intereses y demandas de las grandes corporaciones transnacionales, es la de profundizar el proceso de desintegración productiva e integración comercial, de modo de maximizar los beneficios asociados a la especialización en ventajas absolutas a nivel global y la complementación productiva y comercial.

Para ello, el capital –representado mejor que nadie por las ETs- reclama en los foros internacionales a través de las propias burocracias de los organismos internacionales, y muchas veces también a través de las posiciones de los países desarrollados y de sus aliados estratégicos del mundo en desarrollo, sus “tres libertades” y sus “dos seguridades”, a saber:

- i. Libertad de comercio de bienes y servicios a través de la caída de aranceles y barreras no arancelarias, de modo de que insumos, partes, piezas, componentes y bienes finales puedan circular fluidamente alrededor del mundo.
- ii. Libertad de inversiones extranjeras, de modo que no se establezca ninguna regulación ni condicionamiento a las empresas extranjeras con el objeto de hacer factible la deslocalización de los distintos eslabones de producción alrededor del mundo.
- iii. Libertad de finanzas, que asegure que tanto el flujo inversor como el giro de ganancias se realice sin conmoción a escala global, de modo de poder repatriar libremente sus capitales y sus ganancias.

iv. Seguridad de sus activos tangibles o inversiones físicas (maquinarias, equipos, herramientas, edificios, etcétera), con objeto de que no se produzcan expropiaciones sobre sus activos fijos.

v. Seguridad de sus activos intangibles (derechos de autor, tecnologías, marcas, moldes, etcétera) a partir del fortalecimiento de los sistemas de propiedad intelectual, de modo de impedir procesos de copia e "ingeniería reversa".

Desde la posguerra en adelante, se produjeron avances en todas estas materias. En relación con la libre circulación de bienes y servicios, se avanzó muy fuertemente en diversos ámbitos: i) a nivel multilateral a través de las distintas rondas de negociación que se sucedieron a partir de la creación en 1948 del GATT y luego en el marco más general de la OMC creada en 1995, con la consiguiente inclusión del Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios (GATS, por sus siglas en inglés); a nivel regional por la vía de diversos esquemas regionales de integración económica de mayor o menor profundidad, pero que en todos los casos implicaron cierto grado de liberalización comercial en materia de bienes y, en algunos casos, también de servicios, en particular aquellos firmados a partir de los años 90's bajo la filosofía del llamado "regionalismo abierto"; iii) en el ámbito bilateral a través de la firma de múltiples TLCs y la apertura unilateral que llevaron adelante muchos países durante finales de los años 80's y a lo largo de los 90's, en un contexto de aplicación de programas amplios de liberalización comercial y desregulación de sus economías domésticas bajo el signo del neoliberalismo.

En relación con la libertad de inversiones extranjeras y la propiedad de los activos tangibles, los avances también fueron sustantivos y se ejecutaron a través de diferentes instrumentos: i) en el ámbito multilateral, dentro de la OMC a través del Acuerdo sobre las Medidas en materia de Inversiones relacionadas con el Comercio (Acuerdo TRIMs, por sus siglas en inglés); ii) en el ámbito regional a través de los TLCs "profundos", los cuales más allá de la consabida liberalización comercial, incluyen capítulos y cláusulas en materia de inversiones; iii) en el ámbito bilateral, a través de la firma de Tratados Bilaterales de Promoción y Protección de las Inversiones Recíprocas (TBIs), en la mayoría de los casos a partir de la firma de acuerdos con un formato estándar recomendado por la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE); iv) de manera unilateral, los avances se dieron a partir de la relajación de las regulaciones existentes en las leyes nacionales de inversión extranjera directa, con el objeto de que los países resulten crecientemente atractivos al capital foráneo, dando en muchos ocasiones lugar a las llamadas "guerras de incentivos".

En materia de finanzas, la liberalización ha resultado amplísima en los últimos 50 años. Comienza con la inclusión de una cláusula de libertad de los movimientos de capitales relacionados con operaciones de cuenta corriente en el estatuto original del Fondo Monetario Internacional (FMI; Art. VII, Sección 2ª); continúa con el establecimiento del Código de Liberalización de los Movimientos de Capital de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE); se acentúa con el cambio de rol del FMI desde institución encargada de garantizar la estabilidad del sistema monetario internacional hacia representante de los acreedores privados internacionales desde fines de los años 80's, junto con sus recomendaciones sobre la liberalización de la cuenta capital y financiera.

Los avances en materia de propiedad de los activos intangibles tuvieron lugar también en diferentes escenarios: i) en el ámbito multilateral, tanto a través de las normas y disciplinas de la Organización Mundial de la Propiedad Intelectual (OMPI) de las Naciones Unidas como mediante el Acuerdo sobre los Aspectos de los Derechos de Propiedad Intelectual relacionados con el Comercio (Acuerdo TRIPS, por sus siglas en inglés) de la OMC; ii) en el ámbito regional también a través de los TLCs "profundos", que instalan disciplinas en materia de propiedad intelectual a nivel bilateral que exceden lo acordado por los países a nivel multilateral, por lo que se los considera como acuerdos "OMC *plus*"; iii) en el marco nacional, a través de las leyes de patentes y de propiedad intelectual, que en su mayoría respetan los logros alcanzados en los distintos acuerdos de la OMPI y en el Acuerdo TRIPS de la OMC.

Como resultado de la negociación e implementación de todas estas iniciativas a nivel multilateral, regional, bilateral y unilateral, se observaron en los últimos 60 años constantes y paulatinos avances en materia de liberalización del comercio internacional de bienes y servicios, desregulación de las inversiones extranjeras y de las finanzas mundiales, y de protección de los activos tangibles e intangibles de las empresas a nivel global. Si bien es cierto que el ritmo de avance e implementación ha sido distinto entre las distintas disciplinas negociadas, se puede concluir en que los resultados han sido sustantivos en todos los casos.

A fin de avanzar en la integración definitiva del mercado mundial, el "escenario óptimo" para el capital mundial consiste en el logro de avances sustantivos dentro de la OMC en términos de i) una mayor liberalización comercial en productos manufactureros y en alimentos y materias primas, ii) en los llamados "temas de Singapur" (comercio e inversiones; comercio y política de competencia; transparencia de la contratación pública; y facilitación del comercio) y iii) en las nuevas disciplinas comerciales, tales como el comercio electrónico, la propiedad intelectual o la protección ambiental. El objetivo último de esta lógica es vincular crecientemente a las tres fábricas regionales, de modo de moverse paulatinamente hacia una "fábrica global" absolutamente integrada.

Lamentablemente para el capital mundial -y para las corporaciones globales que lo representan- el mayor poder económico, político y, por ende, de negociación y veto con que contaron en los últimos años los países emergentes, encabezados por los BRICS (Brasil, Rusia, India, China y Sudáfrica) y otros países de tamaño e industrialización intermedia, así como la reciente llegada de Donald Trump a la Casa Blanca con su discurso y su praxis proteccionista / imperialista, han imposibilitado que se pueda avanzar en el mencionado "escenario óptimo". Ello se expresa en el visible fracaso de la llamada "Ronda Doha del Desarrollo" de la OMC y en la falta de resultados concretos en la reciente XI Cumbre que tuvo lugar en Buenos Aires.

Ante el bloqueo del sistema multilateral de comercio, como "segundo mejor", el capital mundial y la mayoría de los países centrales apostaron a la realización de acuerdos plurilaterales de comercio, regionales y bilaterales en materia de liberalización comercial y de inversiones y de aseguramiento de la propiedad de los activos tangibles e intangibles de las grandes ETs alrededor del mundo. En este marco se destacaron oportunamente el *Trans-Pacific Partnership* (TPP) -redefinido a partir del retiro de Estados Unidos en el recientemente firmado TPP11-, el *Transatlantic Trade and*

Investment Partnership (TTIP) -cuya negociación se encuentra estancada en la actualidad-, el Acuerdo de Asociación Birregional entre el Mercosur y la Unión Europea -en la fase final de la negociación- y otros TLCs del tipo "OMC *plus*".

No obstante, a partir de la crisis "nómada" con epicentro en los Estados Unidos, se ha producido una profunda desconfianza en la liberalización y desregulación de los mercados como camino hacia el desarrollo, con un reverdecir de las prácticas proteccionistas de modo de proteger el empleo y la producción nacional. Asimismo, la acentuación de las disputas geopolíticas entre las principales potencias del mundo (Estados Unidos, Rusia, China) han conducido a la cuasi-parálisis de los distintos foros internacionales, tanto económicos como políticos.

Dentro de este marco general, el capital global necesita que los países de América del Sur participen del sistema haciendo uso de sus principales ventajas competitivas, sean éstas la inusitada fertilidad, clima y condiciones agroecológicas de sus tierras para la producción de alimentos y materias primas o la alta productividad de las minas y los yacimientos de combustibles fósiles. Como resultado, podríamos arriesgar que existen dos "modelos de desarrollo" posibles para la región: por un lado, la producción de alimentos y materias primas para la exportación, sin distribución de la renta de la tierra; por el otro, la industrialización, con distribución de la renta de la tierra hacia la industria y los trabajadores y fortalecimiento del mercado interno. Como se ha dicho, estos dos "modelos de desarrollo" posibles no flotan sobre el aire, sino que son parte de una forma determinada de relaciones de producción que es el capitalismo, un sistema que funciona a escala global y del cual América del Sur forma parte como componente periférico.

En consecuencia, los países de América del Sur tienen dos opciones de política: proteccionismo (liberación) o libre comercio (dependencia). Los gobiernos nacionales y populares, que buscan la liberación nacional y el desarrollo de sus pueblos, no tienen otra opción más que poner en marcha distinto tipo de medidas de carácter proteccionista y distributivo para asegurar la industrialización y un mejor reparto del producto del trabajo de la nación. Las medidas proteccionistas permiten el desarrollo de nuevos sectores de producción, asegurando mercados para los productores locales y empleo para los trabajadores. Sin embargo, dada la estrechez relativa del mercado nacional, se requiere de la ampliación de las escalas de producción para lograr una mayor competitividad de nuestras industrias. Es por ello que la integración regional es tan necesaria como la administración del comercio.

En términos históricos, en los países de América Latina durante los primeros años o "etapa fácil" del proceso de ISI (aproximadamente entre los años 30's y finales de los 50's del pasado siglo), alcanzaban los mercados internos y el conocimiento productivo existente a nivel local como para hacer posible la producción de manufacturas de consumo no durable (alimentos procesados, textiles, alimentos, calzado, juguetes, manufacturas eléctricas y metálicas básicas, etcétera). Sin embargo, a medida que se fue avanzando en la industrialización y se llegó a la necesidad de saltar a la "etapa difícil" -caracterizada por la producción de bienes de capital, insumos difundidos y bienes de consumo durable- de modo de soslayar definitivamente la restricción externa al desarrollo, aparecieron dos escollos: i) la necesidad de una mayor escala de producción que haga económicamente viable la fabricación de productos con una escala mínima de

eficiencia, y ii) la necesidad de adquirir un mayor nivel de conocimientos productivos y, por consiguiente, de un desarrollo científico-tecnológico autónomo (no dependiente).

En lo que a la integración regional respecta, de modo de mejorar la escala de producción a partir de los años 60's se avanzó en diversos procesos de integración regional. El repaso histórico de este proceso muestra dos lógicas distintas de integración regional. Por un lado, lo que podemos llamar procesos de "integración para la liberación", entendida como la construcción de espacios de acumulación ampliados necesarios para la industrialización y la transformación de América Latina -o al menos América del Sur- en un verdadero "Estado continental industrial" que pueda competir con las grandes naciones y bloques del mundo, tales como Estados Unidos, la Unión Europea, China, India o Rusia (Methol Ferré, 2009). Esta lógica de integración -aunque con matices- fue la vigente entre los años 60's y 70's, y es la que animó la creación de la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio (ALALC) y el Mercado Común Centroamericano (MCCA), ambos en 1960; la Asociación de Libre Comercio del Caribe (CARIFTA) en 1965, reemplazada en 1973 por la Comunidad del Caribe (CARICOM); y la Comunidad Andina de Naciones (CAN) en 1969.

Por otro lado, y más contemporáneamente, tuvieron lugar ciertos procesos de "integración para la dependencia" o, como los denominó la CEPAL más suavemente a principios de los años 90's, esquemas de "regionalismo abierto" (CEPAL, 1994). Este tipo de integración -que en algunos casos implicó la creación de nuevos acuerdos y en otros la transformación de los ya existentes- tuvo como objetivos tanto potenciar a los países de la región en tanto plataformas de exportación de productos que hacen uso de las ventajas "estáticas" existentes (recursos naturales y mano de obra de bajo costo) como servir de "anclaje institucional" de las reformas liberalizadoras del Consenso de Washington aplicadas en la región a partir de los años 90's.

En esta segunda lógica se inscribió claramente el Mercosur. Si bien a partir del 2003, en el marco del "Consenso de Buenos Aires" logrado por Lula y Néstor Kirchner se avanzó en el fortalecimiento del Mercosur en múltiples aspectos políticos, sociales y civiles, en términos económicos no se pudo salir de la lógica de "regionalismo abierto". Esto fue imposible porque, más allá de los consensos políticos de los líderes de los países integrantes del acuerdo, los modelos de desarrollo productivo que empujaba cada gobierno eran absolutamente incompatibles los unos con los otros y, por consiguiente, no existió una "matriz de intereses comunes" para avanzar en una integración de otro calibre, que priorice "lo productivo" sobre "lo comercial".

El desarrollo de la América del Sur requiere indefectiblemente de un proceso avanzado de industrialización, basado en el cambio técnico autónomo y acelerado y con la cooperación de los países de la región, necesarios no sólo para incrementar la escala de producción, sino también para ser capaces de impulsar un proyecto regional soberano e independiente respecto de las potencias mundiales. Si se quiere avanzar en un verdadero proyecto de "integración para la liberación" a escala sub-continental, es condición de partida la generación de un amplio consenso político a favor de un modelo productivo basado en la industrialización y la mejora de los salarios en todos los países de la región.

Sin estas coincidencias programáticas básicas, será imposible construir un proyecto regional que profundice la integración como elemento necesario de la industrialización. Para ello, se debe dejar de lado el "regionalismo abierto" y transformar a la región en una fortaleza proteccionista que asegure el mercado interno ampliado a los productores locales, de modo de fomentar la industrialización, la generación de empleo y la mejora de las condiciones de vida de nuestros pueblos. No hay posibilidades reales de desarrollo para los países de América del Sur sin la cooperación regional y sin un proyecto de integración regional que respete las banderas de la soberanía política, la independencia económica y la justicia social.

Referencias bibliográficas

- Astarita, R. (2012), "Sobre los orígenes de la crisis financiera", mimeo, Buenos Aires.
- Baldwin, R. (2013), "Global supply chains: Why they emerged, why they matter, and where they are going", en Elms, D. K., & Low, P. (Eds.): *Global Value Chains in a Changing World*, Geneva, World Trade Organization.
- Boyer, R. (2007), *Crisis y regímenes de crecimiento: una introducción a la teoría de la regulación*, CEIL-PIETTE / CONICET, Miño y Dávila Editores, Buenos Aires.
- CEPAL (1994), *El regionalismo abierto en América Latina y el Caribe: la integración económica al servicio de la transformación productiva con equidad*, Serie Libros de la CEPAL, N° 39.
- Coriat, B. (1992), *Pensar al revés. Trabajo y organización en la empresa japonesa*, Siglo XXI Editores, Madrid.
- Duménil, G. y Lévy, D. (2002), "Salida de crisis, amenaza de crisis y nuevo capitalismo", CEPREMAP-ENS, París, febrero.
- FES (2017), "Digitalización y el futuro del trabajo", Friedrich Ebert Stiftung, Serie Análisis N° 20, julio.
- Fukuyama, F. (1992), *El fin de la historia y el último hombre*, Editorial Planeta, Barcelona.
- Gereffi, G. (2001), "Las cadenas productivas como marco analítico para la globalización", *Problemas del Desarrollo*, vol. 32, N° 125, México, IIEC-UNAM, abril-junio.
- Girado, G. (2017), *¿Cómo hicieron los chinos? Algunas de las causas del gran desarrollo del gigante asiático*, Astrea, Buenos Aires.
- Grinberg, N. (2017), "Why New Institutional Economics Fails? Institutions and Long Term Capitalist Development", mimeo.
- Harvey, D. (2005), "El 'nuevo' Imperialismo: acumulación por desposesión", *Socialist Register*, enero.

- Harvey, D. (2007), *Breve historia del neoliberalismo*, AKAL, Madrid.
- Huntington, S. (1996), *El choque de civilizaciones y la reconfiguración del orden mundial*, Paidós.
- Iñigo Carrera, J. (2013), *El capital: razón histórica, sujeto revolucionario y conciencia*, Buenos Aires, Imago Mundi.
- Jun, T. (2017), "Made in China 2025", *Revista Integración y Comercio*, # 42, Año 21, agosto.
- Kautsky, K. (1914), "Ultra-imperialism", *Die Neue Zeit*, septiembre.
- Manyika, J.; Chui, M.; Bughin, J. et al (2013), *Disruptive Technologies: Advances that will transform life, business and the global economy*, McKinsey Global Institute, mayo.
- Marx, K. (2012), *El capital*, Tomo I / Vol. 3, Buenos Aires, Siglo XXI Editores Argentina.
- Methol Ferré, A. (2009), *Los Estados Continentales y el Mercosur*, Ediciones Arturo Jauretche, Buenos Aires.
- Miotti, L. y Quenan, C. (1994), "Globalización, regionalización y competitividad tecno-industrial", en Moneta, C. y Quenán, C. (Eds.): *Las reglas del juego: América Latina. Globalización y regionalismo*, Corregidor.
- Nübler, I. (2017), "Transformación productiva. Oportunidades para países de ingresos medios", *Revista Integración y Comercio*, # 42, Año 21, agosto.
- Oman, C. (1994), "Globalización: la nueva competencia", en Moneta, C. y Quenán, C. (Eds.): *Las reglas del juego: América Latina. Globalización y regionalismo*, Corregidor.
- Pagés, C. y Ripani, L. (2017), "El empleo en la cuarta revolución industrial", *Revista Integración y Comercio*, # 42, Año 21, agosto.
- Polanyi, K. (2001), *La gran transformación: los orígenes políticos y económicos de nuestro tiempo*, Fondo de Cultura Económica, Buenos Aires.
- Schwab, K. (2016), *The Fourth Industrial Revolution*, Switzerland, World Economic Forum.
- Stancanelli, P. (2012), "Un mundo en transición", *Le Monde Diplomatique*, Edición Nro. Especial, mayo de 2012.
- Varoufakis, Y. (2013), *The Global Minotaur. America, Europe and the Future of the Global Economy*, Zed Books, Londres-Nueva York.
- Vence Deza, X. (1995), *Economía de la innovación y del cambio tecnológico*, Siglo Veintiuno Editores, México-Madrid.

Vernengo, M. (2006), "Technology, Finance, and Dependency: Latin American Radical Political Economy in Restrospect", *Review of Radical Political Economics*, 38:551.

Williamson, J. (1990), "What Washington means by policy reform", en Williamson, John: *Latin American adjustment: how much has happened?*, Institute for International Economics, Washington DC.