

RESEÑAS

Margarita Estrada y Pascal Labazée (coords.), *Producciones locales y globalización en los países emergentes: México, India y Brasil*, México, Centro de Investigaciones Superiores en Antropología Social (CIESAS)/ Institut de Recherche pour le Développement (IRD), 2004 (ISBN 968-496-546-X), 443 pp.

El prolongado periodo de ajuste de la economía internacional, que modificó lo que fueran los parámetros del proceso de desarrollo endógeno (identificado en América Latina como el modelo de la industrialización por sustitución de importaciones), estuvo repleto de turbulencias que se prolongaron durante 20 años, desde 1982.

El detonante de las turbulencias y del inicio de la crisis del modelo de desarrollo endógeno fue el aumento de los precios del petróleo en 1973. Una década más tarde, con motivo de la baja de dichos precios desde fines de 1981 y como resultado directo de lo que había sido un arriesgado endeudamiento de los países latinoamericanos, en particular de México, derivado del procesamiento financiero de los ingresos de los productores de petróleo, esa disminución afectó la capacidad de pago de la deuda externa contraída al amparo de las atractivas tasas de interés con las que los bancos habían colocado esos ingresos.

Lo anterior provocó lo que vendría a ser la crisis de la deuda de 1982. Ésta obligó a varios países de la región a emprender la apertura comercial (rebaja de aranceles), la negociación de una serie de tratados de libre comercio desde principios de la década de 1990 para generar ingresos en moneda dura y poder hacer frente a los pagos de la deuda externa,¹ y a apoyar el desarrollo de una industria maquiladora que produjera ingresos en divi-

¹ Uno de los primeros de dichos tratados fue el que firmaron México y Chile en 1991. Más tarde, en noviembre de 1993, se aprobó el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) entre Estados Unidos, México y Canadá. Posteriormente, varios países de América Latina, entre ellos Chile y Perú, celebraron muchos tratados de libre comercio, de los que sobresalen aquellos con Estados Unidos, Canadá y la Unión Europea. Recientemente, a fines de 2004, Chile signó un tratado con Corea del Sur y tiene en proceso otro con Japón.

sas a través del establecimiento de zonas libres de impuestos a la importación y exportación, como es el caso de la frontera norte de México.

También dio lugar a una ola de privatizaciones de las empresas estatales en países tan disímiles como Rusia, los del este de Europa, Chile, Argentina, México y muchos otros.² Asimismo, provocó la implementación de profundos procesos de reestructuración organizacional y la desregulación laboral.

Por lo tanto, durante la década de los noventa, en países como Brasil, México o India, las empresas debieron adaptarse a las nuevas condiciones imperantes en la economía internacional. Tuvieron que modificar sus formas de organizar la producción, desregular los procedimientos de administración de la fuerza de trabajo y redefinir su ubicación en los mercados mundiales. Y, como si eso hubiera sido poco, debieron también enfrentar las recaídas que tuvieron lugar en los años 1995, 1999 y 2000, inducidas por la crisis mexicana, la crisis asiática y la recesión estadounidense, respectivamente, que volvieron a cimbrar las estructuras de la economía internacional.

Con la consolidación de la estrategia de China de involucrarse cada vez más en la economía internacional (ligada a su entrada en la Organización Mundial de Comercio —OMC), es posible pensar que la intensidad de las turbulencias ha disminuido y que entramos en un periodo de modesta expansión de la economía internacional, gracias a la impresionante demanda de ese país de materias primas (petróleo, cobre) y alimentos (trigo, arroz, soya), así como de productos manufacturados e instalaciones llave en mano.

Todo ello ocurrió dentro de lo que ha sido bautizado como la globalización. Es en ese proceso, que puede tener diversos sentidos, los cuales son considerados en la introducción de este libro, donde se sitúa el análisis propuesto por los textos del mismo. Así, según Margarita Estrada y Pascal Labazée, la globalización a veces “remite a la convergencia de los mercados internacionales que las empresas multinacionales tienden a imponer; a veces a la mundialización de la cadena de valorización mediante una nueva distribución espacial de las funciones de ingeniería y desarrollo, producción, financiamiento, contratación; a veces al ajuste de los espacios nacionales a las exigencias de las grandes empresas que, en la actualidad, tienden a imponer las reglas del juego más que los propios Estados; a veces

² Sobre el proceso de privatizaciones en México, veáse Dag MacLeod, *Downsizing the State. Privatization and the Limits of Neoliberal Reform in Mexico*, The Pennsylvania State University Press, University Park, 2004. También, Melissa H. Birch y Jerry Haar (eds.), *The Impact of Privatization in the Americas*, Miami, North-South Center, 2000.

a la globalización de las normas del comercio mundial a través de acuerdos internacionales” (p. 10).

Dentro de este contexto, reseñado rápidamente, se inscriben los contenidos del libro, y en forma muy original. En vez de investigar los impactos macroeconómicos de la globalización, los autores de los textos buscan caracterizar las estrategias que utilizaron las empresas y las regiones para adaptarse al nuevo modelo económico, en México, Brasil e India.³

A partir de investigaciones originales, llevadas a cabo por antropólogos, economistas y sociólogos, los textos reflexionan sobre la articulación de experiencias locales y dinámicas globales, intermediadas por las redes regionales en cada uno de los países mencionados. La focalización en estudios de caso fue una decisión acertada, pues en cada uno de ellos las turbulencias mencionadas fueron a veces procesadas en forma similar y en otras en forma específica. Esto permite que la dimensión comparativa se haga evidente en cada uno de los textos, que se benefician del conocimiento que unos autores tienen de las contribuciones de los otros y de un acabado estudio de las situaciones que presentan.

Sobresale aquí la utilización del concepto de aglomeración (“cluster”), que se puede asimilar a la idea de las economías que se derivan de la concentración de empresas en un determinado espacio territorial. Dicho concepto alude al hecho de que hoy en día la competitividad de los países periféricos ya no responde sólo a las ventajas derivadas del bajo costo de la mano de obra, sino también y sobre todo al establecimiento de alianzas estratégicas entre empresas, centros de investigación aplicada y laboratorios que eviten la importación de ciencia y tecnología y que se localicen en lugares en donde puedan optimizar su proximidad en la rentabilidad de cada una de ellas. Esas alianzas pueden también beneficiarse del análisis que los científicos sociales pueden hacer de las estructuras de poder, de las cadenas de valor, de los nichos de mercado y de las idiosincrasias nacionales, regionales y locales,⁴ como ocurre en varios de los estudios de caso presentados en este libro.

No sería adecuado resumir en esta reseña trabajos que deberían estudiarse a fondo para conocer los resultados de las investigaciones en las que se basan. Creo que es más pertinente destacar algunas cuestiones que se derivan de una lectura transversal de estos textos.

³ En 2002, México, Brasil e India tenían una población de 104, 176 y 1 100 millones de personas respectivamente. El producto interno bruto era, en ese mismo orden y en miles de millones de dólares, de 575, 588 y 470, mientras que el ingreso per cápita era, en dólares, de 4.910, 4.792 y 470, respectivamente.

⁴ Véase la entrevista al doctor Clemente Ruiz Durán en *La Jornada*, suplemento *Investigación y Desarrollo*, del mes de febrero de 2005.

Una primera cuestión permite contrastar las estrategias que siguieron la India por un lado y México y Brasil por el otro para hacer frente a las modificaciones del entorno económico inducidas por la transnacionalización de los mercados. En efecto, la tendencia al debilitamiento del Estado como actor económico y el ocaso del nacionalismo como ideología del desarrollo no fue tan intensa en la India como en los países latinoamericanos, a pesar de que, como lo veremos en un momento, en éstos tampoco ha perdido pertinencia. No obstante, en los tres estudios de caso indios aparece claramente una fuerte presencia de los agentes estatales en la definición de las estrategias para enfrentar los desafíos de la globalización, lo cual no se observa en América Latina.

En este sentido, el estudio de caso del polo petrolero de Macaé (Brasil) realizado por Yves A. Fauré muestra que allí se reproducen las condiciones de la economía de enclave propias de la etapa del desarrollo exportador (1890-1930), lo cual indica que las decisiones relativas a la implantación del capital extranjero en ese sector y en ese país continúan siendo tomadas por empresas extranjeras o por monopolios nacionales como es el caso de Petrobras. La evidencia presentada en dicho estudio indica que el desarrollo local o regional no es una cuestión que forme parte de esa forma de transnacionalización, ni en la etapa del desarrollo hacia fuera ni en la actualidad.

En particular, los estudios acerca de la industria automotriz y de la industria farmacéutica muestran que, en la India, el Estado no abdicó su responsabilidad política en la toma de decisiones económicas. Al respecto, Meenu Tewari, autora de este estudio de caso, afirma lo siguiente: "los reformadores indios fueron mucho más lentos y estratégicos en la instrumentación del desmantelamiento de aranceles, a diferencia de lo observado en muchos otros países" (p. 331). Entonces, puede pensarse que la tecnocracia india se adhiere todavía a los parámetros ideológicos nacionalistas que dieron lugar a la independencia respecto del imperio británico. Además, en la coyuntura actual manifiesta una postura política original, lejana de la obsecuencia de los tecnócratas latinoamericanos con respecto a las decisiones del Consenso de Washington y de las empresas multinacionales. Para comprender la permanencia de esa adhesión a principios nacionalistas, podrían explorarse los orígenes sociales y las ideologías de dicha tecnocracia, en cada ámbito, y así poner a prueba esta hipótesis.

Una segunda cuestión que merece mencionarse tiene que ver con los procesos de toma de decisiones en cada uno de los casos estudiados. Existen dos instancias que las investigaciones destacan: por un lado, cómo los propios actores empresariales enfrentan los nuevos desafíos (y en dónde la construcción de las aglomeraciones ["clusters"] es central), y por otro lado, cómo estos actores son o no apoyados en esas estrategias por lo que

queda del que fuera el “poder central” o el Estado nacional. La idiosincrasia de cada país e incluso de cada región dentro de éstos tiene aquí un papel explicativo, junto con la estructura institucional y las particularidades políticas de las regiones donde se han desarrollado las experiencias analizadas. Si se toman en cuenta estos factores, los procesos de toma de decisiones asumen una complejidad que, a pesar de estar descrita en estos trabajos, merecería mayor atención.

En efecto, si bien la lectura de los estudios de caso nos permite aprehender casi todos los elementos de esa complejidad, se echa de menos un énfasis mayor en lo propiamente político, es decir, en los aspectos vinculados a los gobiernos que estuvieron a cargo de las decisiones que tomaron los actores en los ámbitos local y regional.⁵ También se echa de menos alguna referencia al papel que desempeñaron las políticas de los organismos multilaterales de crédito como el Banco Mundial, el Banco Interamericano de Desarrollo e incluso el Fondo Monetario Internacional en el desenvolvimiento de estos procesos y en función de las cuales estos gobiernos tomaron sus decisiones después de 1990. Habría sido interesante comparar la posición del gobierno de la India a partir de 1991 con las posiciones de Brasil, México y otros países como Argentina y Chile durante la misma década, y a la vez contrastar las decisiones que se tomaron en estos dos últimos.

En tercer lugar, no es sólo por las relaciones hacia arriba y hacia abajo por lo que el contraste entre India, Brasil y México se hace digno de mención. Aparece también en cuanto a aspectos muy concretos acerca de la forma en que se resuelven las tensiones en cada caso. Lo que en la India fue una estrategia concertada de actores nacionales, regionales, sectoriales (como las empresas multinacionales del sector automotriz) y locales, en Brasil y México aparecieron como decisiones tomadas por los actores sectoriales e impuestas a los actores nacionales y especialmente al Estado. Esta inversión del proceso de decisión terminó por anular la capacidad de intervención estatal sobre la dirección de los procesos de adaptación a las presiones de la globalización.

Por ejemplo, si observamos el contexto del proceso que tuvo lugar alrededor del puerto de Chennai, capital del estado de Tamil Nadu (India), cuando la industria automotriz debió cambiar sus estrategias para enfrentar la apertura comercial, aparece el contraste con los casos de México y Brasil tanto en las características que asumieron los impactos como en la forma en que se procesaron los desafíos.

⁵ Un buen ejemplo del papel central del Estado nacional en estos asuntos fue la negociación del TLCAN en el que la voz cantante la llevó el gobierno mexicano y la participación empresarial se redujo a lo que en esa época se llamó “el cuarto de al lado”. Lo mismo ocurrió con la participación del sector obrero y con la de otros sectores de la sociedad mexicana.

Sobresale el hallazgo de que “varios segmentos de la industria, incluyendo algunas empresas pequeñas, se han desempeñado muy bien en esta fase de reestructuración, y ahora, después de seis u ocho años del inicio de la desregulación en la industria automotriz de India, la industria proveedora existente de propiedad nacional parece que no sólo ha sobrevivido, sino que ha crecido y está inmersa en un amplio proceso de mejoramiento no sólo en Tamil Nadu sino en la nación” (p. 337).

Esto ha ocurrido en un contexto en el cual “el gobierno indio ha mantenido tasas arancelarias hasta de 105% en la importación de componentes clave y en los automóviles que compran los segmentos más populares del mercado interno. En el último presupuesto de la unión del año 2003, los impuestos de 105% todavía se aplicaban a todas las importaciones de automóviles usados, debido a las normas de protección ambiental” (p. 343).

En México, no faltan ejemplos que apuntan hacia decisiones con sentidos opuestos a las que se tomaron en la India. Por ejemplo, en el caso de la industria electrónica en Guadalajara o en el de las pequeñas y medianas empresas en el estado de Aguascalientes, el peso de las decisiones políticas fue claramente muy inferior al de los empresarios que fueron quienes verdaderamente asumieron la responsabilidad de la adaptación a las nuevas condiciones del mercado y a los imperativos de reestructurar los procesos productivos. La posición gubernamental adoptó como propias las prioridades de las empresas sin defender intereses específicos que pudieran haberla comprometido con alguna versión del interés nacional o con el mantenimiento de condiciones de vida aceptables para los trabajadores de esos sectores. Además, en ambos casos, la debilidad sindical vigente en esas entidades federativas fue una de las razones por las cuales empresas transnacionales como Xerox o Nissan se ubicaron en ellas. Esta situación se reproduce en forma exacerbada en la industria maquiladora mexicana. Y, en lo que se refiere a la industria automotriz, su carácter de plataforma exportadora ha inducido un fenómeno paradójico: hoy, más de 60% de los automóviles que se venden en México son fabricados fuera del país, a la vez que gran parte de los que se fabrican en el país son exportados. Todo ello ha tenido y tiene repercusiones muy negativas para el proceso de desarrollo nacional.

Esta ilustración permite comprender la utilidad de los estudios de caso referidos a la India presentados en este libro. En efecto, éstos demuestran que la globalización no ejerce determinaciones absolutas en los contextos que deben lidiar con ella. Hay márgenes de maniobra, posibilidades y alternativas, sobre todo cuando la articulación de las empresas y los estados permite definir las en forma dinámica y tomando en cuenta las restricciones que indudablemente existen. Si los tecnócratas en Brasil y

México tuvieran a la vista las experiencias indias, quizás pudieran matizar sus decisiones en lo que se refiere al futuro. No obstante, debemos aclarar que este contraste no es absoluto. En efecto, en otros estudios de caso, como son los de la industria textil, la confección y la fabricación de calzado en los tres países considerados, aparecen situaciones más semejantes, que tal vez tengan que ver con la evolución de esos sectores en el proceso de globalización. Así, lo que ocurre en León (Guanajuato), Ahmedabad (Gujarat) y Palar (Tamil Nadu) o en Blumenau y Nova Friburgo en Brasil tiende a demostrar las dificultades de esas industrias a la hora de enfrentar la apertura comercial.

En estos lugares, la importancia de las aglomeraciones ("clusters") como formas de organización de la producción adquiere toda su dimensión. Los casos demuestran enfáticamente que sólo a través de su consolidación pudieron esas industrias enfrentar los desafíos del cambio de modelo. No obstante, y para complicar aún más las cosas, en India, las microempresas de esos sectores, fuera del desafío global, enfrentaron y enfrentan "el medio cultural en donde las relaciones económicas entre actores locales siguen estando ampliamente determinadas por los principios jerárquicos que segmentan a la sociedad" (*i.e.*, sistema de castas, p. 320). Algo similar ocurre en el estudio de caso realizado en la industria de León, Guanajuato, en donde también el peso de la devoción católica por parte de los artesanos zapateros refuerza los lazos comunitarios y bloquea tanto la proletarianización como el desarrollo de una industria capitalista plena alrededor de ese producto. En todo caso, quizás fuera pertinente señalar que esos "bloqueos culturales", desde el punto de vista de los sujetos, no son de ninguna manera disfuncionales para sus propósitos que no necesariamente coinciden con los del desarrollo capitalista.

El resultado del balance de los estudios de caso, insertos en cada uno de los países analizados, es entonces mixto. Si bien los casos indios pueden ser útiles para ilustrar la posibilidad de la existencia de márgenes de maniobra más amplios de lo que hasta ahora ha manifestado la tecnocracia en Brasil y México, no se puede afirmar que eso sería posible en todos los sectores. Podemos concluir que existe una imperiosa necesidad de contar con estudios que profundicen en el análisis de esos márgenes de maniobra, por regiones y por sectores económicos.

El valor de este libro reside precisamente en haber demostrado empíricamente que el mundo global no es sólo de determinaciones sino que también en él países como Brasil, India y México pueden jugar, a veces para ganar.

FRANCISCO ZAPATA