

Competitividad económica y capacidad estatal

Antonio Romero Gómez

Cuando se realiza un diagnóstico objetivo de las experiencias que arrojan más de 15 años de reforma estructural para las economías y sociedades latinoamericanas y caribeñas, es obvio reconocer que a pesar de ciertos avances en cuanto a estabilidad de precios, equilibrios macroeconómicos y «nuevas modalidades» de inserción internacional, nuestra región exhibe rezagos –muchos de ellos acentuados en este periodo– en términos de productividad, competitividad y equidad. Es más, en fecha reciente ha quedado demostrado que la vulnerabilidad de los sistemas económicos en la región es tan alta como antes, lo que ha conducido a varios especialistas e instituciones a reconocer que los «cambios» no han sido tantos ni tan exitosos como frecuentemente se presentan.

Para la necesaria transformación que requieren las estructuras productivas, sociales e institucionales de América Latina, es imprescindible replantear varias de las premisas que han estado en la base de las modificaciones de política y estrategia económicas que se han operado. En este sentido, el análisis de los más variados elementos que se incluyen en este libro de Klaus Esser revisten particular trascendencia para la imprescindible reconceptualización del desarrollo latinoamericano en las actuales condiciones.

El desarrollo en condiciones de globalización parece ser una aspiración en extremo compleja. Algunos especialistas llegan a plantear que este empeño es casi inalcanzable. Otros consideran que si bien hay ciertas restricciones o condicionantes a la tarea de emprender el desarrollo hoy día, la globalización genera oportunidades –y también contradicciones– que pudieran ser aprovechadas en el contexto de estrategias coherentes y flexibles que integren sistemáticamente los esfuerzos en cada sociedad para lograr insertarse en trayectorias ascendentes de aprendizaje y eficiencia. La experiencia reciente ha enseñado que el desarrollo no es solo crecimiento y estabilidad macroeconómicas, sino que debe incorporar como prerrequisito el logro de un modelo de reproducción que sea «incluyente». Esto permitiría una paulatina reducción de la pobreza, oportunidades para un mejor acceso a los servicios de educación, salud y cultura –claves en el avance de la

productividad y eficiencias económicas-, mejoramiento de la calidad de vida y sustentabilidad ambiental de los procesos productivos. Sin embargo, todos estos objetivos requieren de una consideración simultánea, con la incorporación de los más diversos agentes y actores sociales, lo que implica la creación y desarrollo de una sólida infraestructura institucional liderada por el Estado.

La capacidad del Estado para afrontar los nuevos retos es objeto de debate de la casi totalidad de foros y estudios que proliferan acerca de los procesos globalizadores. Análisis de experiencias exitosas en el plano económico y social, demuestran que el Estado-nación aún tiene una considerable libertad de acción. Comprender esto resulta básico, considerando los cambios sustanciales producidos en los últimos 20 años en cuanto a la ponderación y el papel de los Estados en los procesos económicos y sociales en América Latina y el Caribe.

En círculos académicos e intelectuales críticos de las políticas neoliberales, es común encontrar la opinión de que un mundo globalizado como el actual genera una erosión «radical» en el grado de maniobra de que disponen los Estados para la definición de sus prioridades de desarrollo. Pero tanto en la discusión teórica como por los ejemplos exitosos de desarrollo socioeconómico en los últimos años, queda claro que el Estado es un agente clave en la definición de las pautas de dinamismo económico en cualquier sociedad, y vital para la definición de estrategias de desarrollo. Diversos artículos de los recogidos en este libro de Esser validan este rol protagónico del Estado. La problemática de la competitividad y de la integración a la economía mundial tiene que ser considerada como parte de ese complejo y multifacético proceso de desarrollo. Al mismo tiempo, tiene que reconocerse la «dualidad intrínseca» que dicha inserción presupone para el desarrollo. Es evidente que en las condiciones actuales, las economías latinoamericanas requieren de una activa participación en los flujos internacionales (productivos, tecnológicos, comerciales, financieros, culturales, etc.) para avanzar no solo en términos materiales. Pero debe tenerse presente que no toda forma de integración a la realidad económica internacional es compatible con el logro del desarrollo.

Los intentos frustrados de los últimos años en Latinoamérica bajo la premisa de «lograr competitividad a toda costa» condujeron a la instrumentación de políticas que han profundizado la marginalización y la precariedad social. Así, en muchos casos se han reportado avances en la conquista de cuotas del mercado internacional, sobre la base de una reducción marcada de costos laborales y una

reprimarización de la matriz de especialización internacional de las economías de la región. Estos procesos perversos de competitividad espuria, en nada han mejorado las condiciones de vida de las mayorías, y en última instancia han hipotecado las potencialidades económicas, a largo plazo, del tejido social latinoamericano. Se desprende entonces que la «institucionalidad social» tiene una relación causal con la competitividad de las empresas en las actuales condiciones. Esto resulta casi irrelevante para las versiones neoliberales extremas, presentes en la región, que anteponen radicalmente la intervención del Estado, la gerencia pública y todo el entramado de entidades y reglas que median en el proceso social, al logro de la eficiencia y la competitividad.

Desde esta perspectiva, se resalta en *Competencia global...* que debe darse prioridad a la consideración de aspectos de la «mesoeconomía» como eslabones básicos en el logro del éxito competitivo. Esto resulta importante, pues es lugar común –no tanto desde la perspectiva ideológica como instrumental– encontrar usualmente enfoques que limitan la discusión a los aspectos globales o macroeconómicos, mientras que en otro extremo encontramos a quienes menosprecian «el entorno macro», para reducir toda discusión a aspectos puramente microeconómicos. La equilibrada ponderación de los diversos niveles que interactúan en el proceso de reproducción económica –tanto en su dimensión nacional como internacional– es congruente con el concepto de «competitividad sistémica» que identifica todo avance en la inserción internacional con ganancias reales en términos de productividad y eficiencias en el ámbito social, único expediente probado para aumentar sostenidamente el nivel de vida de los pueblos.

Como bien se señala en el libro, el logro de avances en el nivel de vida obliga a considerar aspectos de naturaleza no únicamente económica: el perfil de distribución de los ingresos que resulta sesgado en función de los flujos productivos, la estructura de propiedad y la eficiencia económica y social de la misma; la conformación de políticas tecnológicas en su dimensión más abarcadora; los procesos de reforma política y su impacto en el sistema legal y la estructura social; la dimensión ecológica de los procesos económicos; la participación de los países en esquemas o procesos supranacionales de coordinación, concertación y/o integración; etc. Todos estos elementos determinan –en última instancia– la «ventaja competitiva» de las naciones, y por ende su lugar dentro del sistema de economía mundial y de relaciones internacionales contemporáneo. Lo señalado anteriormente, sin lugar a dudas, constituye un cuestionamiento de las percepciones limitadas que frecuentemente han dominado las discusiones sobre la problemática del desarrollo latinoamericano y caribeño. Estas visiones estrechas

constituyen un obstáculo importante en el necesario proceso de creación intelectual para la elaboración de propuestas alternativas.

Indudablemente uno de los cambios que tipifican el nuevo contexto latinoamericano y caribeño en estos años, es el que ha ocurrido en términos de transferencias de activos públicos –vía privatizaciones– hacia el sector privado. Estos procesos han tenido importantes consecuencias para la eficiencia económica, los niveles de competitividad y la estructura de distribución de los ingresos en la región. Dos de los supuestos básicos que han sustentado los proyectos privatizadores pudieran y/o debieran ser re-analizados. En la teoría económica, el supuesto de que la estructura y la adjudicación de derechos de propiedad ejercen una influencia determinante sobre el comportamiento de los agentes económicos no es en modo alguno incontrovertible. Por otra parte, el supuesto de que las empresas privadas son más eficientes que las públicas depende de la premisa de funcionalidad del mercado. Sin lugar a dudas, la no consideración de los anteriores elementos explican en cierta medida las modalidades asumidas y los efectos netos que han resultado de los procesos privatizadores impulsados en América Latina y el Caribe. En definitiva, en el mundo contemporáneo se impone pensar más allá del Estado y el mercado, y reconocer que el pluralismo –necesario y deseable– de organización y control es condición *sine qua non* para traspasar la trampa dicotómica de «mercado versus Estado».

Obviamente, la revisión de varios aspectos vinculados a las políticas industriales son muy pertinentes en el contexto actual. Las diferencias que han marcado el desarrollo de «distritos industriales» en varios países industrializados, y los que se han forjado o intentado forjar deliberadamente en países en vías de desarrollo, arrojan luz sobre otros determinantes pocas veces considerados de los niveles de competitividad de Latinoamérica. Las condiciones iniciales de surgimiento de redes de pequeñas empresas son claves en el éxito competitivo, y la interacción y cooperación entre compañías, que no puede ser impuesta desde afuera mediante la creación de instituciones, es el elemento central que lo determina. En la mayoría de los casos, las instituciones creadas para este fin en América Latina y el Caribe presentan deficiencias que lastran estructuralmente los resultados económicos que de su accionar se esperan.

Por último, la liberalización comercial y financiera como parte de las reformas que se han implementado debe proceder de manera gradual, y siempre en correspondencia con los grados de madurez tecnológicos alcanzados por las

industrias nacionales. No solo se deben sostener tipos de cambio competitivos en el largo plazo, sino también retener la autonomía requerida para hacer ajustes ordenados en las paridades cuando la coyuntura externa así lo aconseje. La cuestión no es tanto diseñar un apropiado régimen cambiario, como manejar y regular los flujos de capital. Ningún régimen cambiario puede asegurar la estabilidad y autonomía necesarias para una inserción internacional exitosa, a menos que los flujos de capital desestabilizadores sean controlados. Por tanto, la liberalización de la cuenta de capital debe ser el resultado de un proceso de maduración de condiciones, entre las cuales deberá priorizarse la solidez de los sistemas financieros internos y una adecuada regulación y supervisión.

El complejo y muy actual tema de la ventaja competitiva y la integración regional en Latinoamérica y el Caribe tiene que enmarcarse dentro de toda esta reconsideración de los patrones de desarrollo y de inserción internacional. La herencia de más de 150 instituciones e instrumentos de cooperación e integración sigue existiendo, aunque la orientación global y de mercado pudiera estar devaluando su capacidad para impulsar la competitividad de las estructuras económicas regionales. Un necesario «regionalismo constructivo» basado en un creciente consenso entre actores públicos y privados, y canalizado a través de estrategias de negociación comunes con otros grupos regionales de comercio e integración, es una modalidad imprescindible para avanzar en términos económicos y sociales. Por otra parte, no tendría por qué ser ajeno a grupos regionales de países industrializados, sino al contrario. Esto último sería funcional al necesario proceso de construcción de alianzas estratégicas internacionales que permitiría aumentar la capacidad negociadora de América Latina en los foros multilaterales. En conclusión, se desprende del libro que cinco ideas centrales son pertinentes resaltar en la reconsideración necesaria del desarrollo económico y social, en las nuevas condiciones de la economía mundial globalizada:

– El Estado tiene una centralidad absoluta dentro del rediseño de la «institucionalidad» de nuestras sociedades –bajo las nuevas condiciones impuestas por la globalización–, lo que resulta determinante en cualquier estrategia para lograr avances en la productividad, eficiencia y competitividad de nuestras economías.

– En el diseño de las políticas de desarrollo, constituye un imperativo ponderar adecuadamente –en un equilibrio permanente– los diversos niveles que interactúan en la reproducción económica, y en este sentido el rescate de la olvidada esfera «meso» debe ser especialmente atendida.

– Las modalidades de política industrial, junto a los procesos de privatización y la incorporación de un nuevo modelo de conducción y gestión políticas, además de incidir decisivamente en los flujos productivos tienen trascendentes impactos en la estructura social y consiguientemente, en la competitividad y legitimidad política de los regímenes latinoamericanos.

– El logro de mayores niveles de competitividad tiene que ser entendido como proceso conducente a la permanente ubicación de la fuerza laboral latinoamericana y caribeña en trayectorias ascendentes de productividad y aprendizaje tecnológicos. A este objetivo deben subordinarse las medidas de liberalización comercial y financiera. Ello es condición para avances reales de competitividad y mejoras simultáneas en la calidad de vida.

– Dentro de las estrategias de inserción internacional, la conformación de espacios coherentes de integración regional constituye un expediente probado para el avance hacia un desarrollo económico, social y ecológicamente sostenibles y para mejorar la capacidad negociadora regional.

Estos cinco ejes temáticos deben ser tomados en cuenta en la imperiosa revisión crítica de varias facetas del actual orden económico y social en Latinoamérica. El impulso de una discusión necesaria y profunda, dejando de lado varios «mitos» que han frenado la iniciativa y la construcción teórica de modelos incluyentes y viables de desarrollo para la región, se constituye en el paso obligado para comenzar a atender las caras necesidades –siempre postergadas– de las mayorías.

Referencias

Klaus Esser: *Competencia global y libertad de acción nacional. Nuevo desafío para las empresas, el Estado y la sociedad*, Instituto Alemán de Desarrollo/Nueva Sociedad, Caracas, 1999, 290 páginas.

Antonio Romero Gómez: economista cubano; director del Centro de Investigaciones de Economía Internacional-CIEI, de la Universidad de La Habana.

Competitividad

Ese extraño deseo

Pablo L. Saravia Tasayco

En 1990 se publicó la edición inglesa del libro de Michael Porter sobre la competitividad de las naciones, cuyo principal mérito es haberse concentrado en el aspecto microeconómico de la competitividad. El mismo autor lo reconoce cuando señala:

Michael Porter: ***La ventaja competitiva de las naciones***, Javier Vergara, Buenos Aires, 1991.

A pesar de lo mucho que se ha avanzado en la comprensión del aspecto macroeconómico del desarrollo, se reconoce cada vez más que la reforma macroeconómica es un elemento necesario pero no suficiente. Tienen igual o mayor importancia los fundamentos microeconómicos del desarrollo basados en la naturaleza de las estrategias de la empresa y en las instituciones, recursos y políticas que constituyen el ambiente en el que compiten las compañías¹.

Otro aporte importante a la teoría económica es el introducir el enfoque de la ventaja competitiva y sentar las bases para superar principios muy conocidos en la teoría clásica del comercio internacional, como son la ventaja absoluta de Adam Smith, la ventaja comparativa de David Ricardo y la dotación de factores de Heckscher-Ohlin.

El pensamiento de Porter, que soporta la conceptualización de la ventaja competitiva, puede ser sintetizado de la siguiente manera: la prosperidad nacional se crea, no se hereda. No surge de los dones naturales de un país, de su mano de obra, de sus tipos de interés o del valor de su moneda. La competitividad de una nación depende de la capacidad de su industria para innovar y mejorar. Las empresas logran ventaja frente a los mejores competi-

PABLO L. SARAVIA TASAYCO: economista peruano; profesor-investigador y actual coordinador de la Maestría en Administración de la Facultad de Contaduría y Administración de la Universidad Autónoma del Estado de México.

dores del mundo a causa de las presiones y los retos. Se benefician de tener fuertes rivales nacionales, proveedores dinámicos radicados en el país y clientes nacionales exigentes. En un mundo en que la competencia es cada vez más internacional, las naciones resultan más importantes —y no menos. Como la base de la competencia se ha desplazado cada vez más hacia la creación y asimilación de conocimientos, ha aumentado la importancia del papel de la nación. La ventaja competitiva se crea y mantiene a través de un proceso muy localizado. Las diferencias de una nación en valores, cultura, estructuras económicas, instituciones e historia contribuyen todas ellas al éxito competitivo. Existen diferencias sorprendentes en los patrones de competitividad en cada país; ninguna nación puede ni podrá ser competitiva en todos los sectores, ni siquiera en la mayoría de ellos; en definitiva, las naciones triunfan en sectores determinados debido a que el entorno nacional es el más progresivo, dinámico y estimulante.

Este nuevo enfoque acerca de la competitividad, desde una perspectiva microeconómica, ha abierto el debate sobre el tema desde principios de los años 90. Al respecto, la Organización de Cooperación y Desarrollo Económico (OCDE), durante los primeros años de esa década, sistematizó los diversos enfoques de la época y lo denominó competitividad estructural. La definición pone énfasis en la innovación como factor central del desarrollo económico; una organización empresarial situada más allá de las concepciones tayloristas y capaz de activar las potencialidades de aprendizaje e innovación en todas las áreas operativas de una empresa; y por último, redes de colaboración orientadas a la innovación y apoyadas por diversas instituciones y por un contexto institucional capaz de fomentar la innovación².

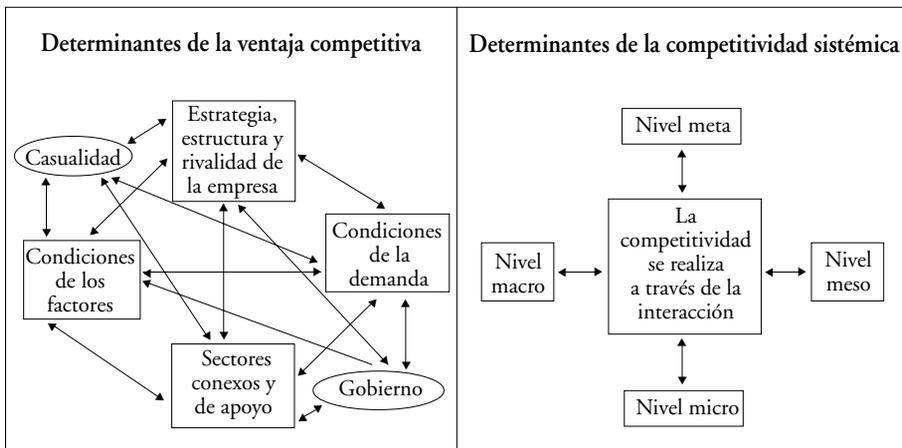
Klaus Esser introduce el concepto de competitividad sistémica a la mesa de discusión y señala que hay dos elementos que lo diferencian de las demás definiciones: el primero, es la distinción entre cuatro niveles analíticos (meta, macro, meso y micro), siendo en el nivel meta donde se examinan factores como la capacidad de una sociedad para la integración y la acción estratégica, y en el nivel meso donde se estudia la formación de un entorno capaz de fomentar, complementar y multiplicar los esfuerzos de las empresas; el segundo es la vinculación de elementos pertenecientes a la economía industrial, a la teoría de la innovación y a la sociología industrial con los argumentos esgrimidos en el reciente debate sobre gestión económica desarrollado en el plano de las ciencias políticas en torno de las redes políticas³. En este mismo contexto, la Cepal señala, en los años 90, que la transformación productiva con equidad ha de lograrse en el contexto de una mayor competitividad interna-

cional. Afirma que ésta debe sustentarse más en una incorporación deliberada y sistemática del progreso técnico al proceso productivo (con los consiguientes aumentos de productividad), y menos en la depreciación de los salarios reales. Se enfatiza el carácter sistémico de la competitividad⁴. En 1992 se ratifica la posición cepalina sobre el tema, y se dice que la transformación productiva se sustenta en una incorporación deliberada y sistemática del progreso técnico, conducente a elevar la competitividad internacional. Se trata de una competitividad auténtica que lleva a elevar el nivel de vida⁵. En 2000, aparte de reafirmarse en su esfuerzo decidido a mejorar la competitividad sistémica mediante el diseño de una política tecnológica, rescata del pensamiento de Porter el concepto de formación de complejos, agrupamientos o conglomerados productivos (*clusters*) como estrategia de desarrollo productivo⁶.

En definitiva, tenemos que en los años 90, a partir de lo escrito por Porter, se redefine la conceptualización de la competitividad desde una perspectiva microeconómica, dándole un lugar especial a las empresas. Son las empresas, no las naciones, las que compiten en los mercados internacionales, afirma el economista de la Escuela de Negocios de Harvard.

El concepto de competitividad está en boga. América Latina y el Caribe no han sido ajenos al debate y actualmente predominan en el escenario tanto el enfoque de la ventaja competitiva de Porter como el de la competitividad sistémica de Esser, y dentro de esta última la Cepal agrega la idea de la competencia auténtica y los *clusters*.

La diferencia entre la ventaja competitiva y la competitividad sistémica radica en los componentes de los determinantes de competitividad:



En ambos enfoques los determinantes interactúan. Es decir, el efecto esperado de uno de los condicionantes dependerá en gran parte de la forma como actúen los demás. Evidentemente, Porter le asigna un mayor peso a la acción de las empresas mientras que en el libro de Esser se destaca el papel de los niveles meta y meso, estrechamente vinculados a la actividad del Estado y los actores sociales. Mientras que las políticas en el nivel macro se van haciendo homogéneas a escala mundial, las localizaciones industriales difieren mucho de un país a otro. El «diseño» de esas localizaciones está determinado en primera línea por la constelación de instituciones existentes en el nivel meso. Es en ella donde se generan las ventajas competitivas institucionales y organizativas, los patrones específicos de organización y gestión y los perfiles nacionales que sustentan las ventajas competitivas y que son difícilmente imitables por los competidores⁷.

Existen varios modelos de competitividad y hasta se podría afirmar que existen ventajas competitivas relativas. Algunas firmas norteamericanas de producción masiva clásica continúan siendo competitivas dentro de sus segmentos: los jeans, por ejemplo, continúan siendo el modelo de referencia. En la industria automotriz ya es otro el modelo que triunfa, el japonés. En las máquinas-herramienta se impone el esquema alemán o suizo del obrero calificado. Y en la indumentaria masiva triunfa el modelo italiano de los distritos⁸.

Retomando la conceptualización de Porter, su posición no está exenta de críticas y discrepancias. Algunos economistas señalan que un país no es lo mismo que una empresa y que el comercio internacional donde se sitúa la competencia de las naciones no es similar a la competencia empresarial. Cuando la empresa no es competitiva pierde su posición de mercado y, en el peor de los casos, puede verse forzada a desaparecer. Esto no sucede con los países. Quizás uno de los más severos críticos sea Paul Krugman, quien explica que la especialización industrial alcanzada por ciertos países en los mercados internacionales se debe al efecto de autorrefuerzo del éxito obtenido en el pasado más que a la dotación de recursos y a las características nacionales existentes en cada caso.

Lejos del debate sobre la competitividad abierto por Porter, que seguirá evolucionando y no conocerá descanso en el corto plazo, por lo pronto nos interesa destacar y alertar, desde una óptica competitiva, lo que está sucediendo en América Latina y el Caribe. En un reciente informe (Cepal 2000), se dice que han entrado en escena nuevos actores nacionales y extranjeros, y que un nuevo conjunto de instituciones y hábitos de comportamiento ha ido modificando la estructura económica y el debate

sobre las políticas de desarrollo. En este marco, parte del aparato productivo preexistente no ha logrado sobrevivir: una fracción por claras desventajas competitivas, otra por deficiencias en el sistema institucional de apoyo a la reconversión productiva y una tercera por inestabilidades macroeconómicas vinculadas al sesgo procíclico de algunas políticas.

El informe enfatiza que la región tiene hoy más empresas de «clase mundial», muchas de ellas subsidiarias de transnacionales o asociadas a grupos económicos nacionales, pero también más desempleo y subempleo estructurales, desaparición de empresas y pérdida de capacidades tecnológicas e institucionales, todo lo cual ha afectado adversamente la productividad de otra parte importante del aparato productivo.

Notas

1. Michael Porter: «Prológo» en Michael Fairbanks y Stacey Lindsay: *Arando en el mar. Nutriendo las fuentes ocultas de crecimiento en el mundo en desarrollo*, McGraw-Hill Interamericana Editores, México, 1999.
2. V. Klaus Esser y otros: «Competitividad sistémica: nuevo desafío para las empresas y la política» en *Competencia global y libertad de acción nacional. Nuevo desafío para las empresas, el Estado y la sociedad*, Instituto Alemán de Desarrollo-Nueva Sociedad, Caracas, 1999.
3. *Ibíd.*
4. Cepal: *Transformación productiva con equidad*, Cepal, Santiago, 1990.
5. Cepal: *Equidad y transformación productiva: un enfoque integrado*, Cepal, Santiago, 1992.
6. V. Cepal: *Equidad, desarrollo y ciudadanía*, Cepal, Santiago, 1992.
7. Al respecto se puede consultar K. Esser y otros: *ob. cit.*
8. Benjamín Coriat: *Los desafíos de la competitividad*, Eudeba, Buenos Aires, 1998.

Análisis sobre el Estado y los intereses económicos

Laura Ariovich

El libro editado por Sylvia Maxfield y Ben Schneider ofrece un marco conceptual para estudiar la relación entre Estado y empresarios en países en desarrollo, y sus consecuencias para el crecimiento económico. Con la ayuda de este marco conceptual, los au-

tores intentan mostrar en una serie de estudios empíricos de qué modo el carácter de la relación entre Estado y empresarios afecta las chances de éxito de la política económica y los niveles de inversión y crecimiento. La colaboración entre Estado y empresarios puede disminuir el riesgo y la incertidumbre, crear confianza, resolver «fallas de mercado» —incluidas la escasez de capital, recursos humanos y tecnología— y canalizar la búsqueda de ganancias hacia proyectos económicos que contribuyan al bienestar general. Sin desconocer los límites que los dueños del capital doméstico y extranjero imponen sobre el diseño de la política económica y la distribución de los recursos, los autores dejan en claro que las preferencias de los empresarios no están predeterminadas, sino que pueden ser redefinidas en el curso de la negociación con el Estado. Como se trasluce en varios ensayos, los capitalistas buscan aumentar sus ganancias, pero la estrategia que se adopte para este fin depende del contexto político e institucional. Las elites en el gobierno pueden hacer mucho con res-

Sylvia Maxfield y Ben Ross Schneider (eds.):
Business and the State in Developing Countries,
Cornell University Press, Ithaca-Londres, 1997, 348 páginas.

LAURA ARIOVICH: socióloga argentina; doctoranda del programa de Sociología de Northwestern University, Evanston; sus áreas de especialización son sociología económica, métodos históricos y comparativos, y reformas de mercado en América Latina.

pecto a las condiciones, los medios y las consecuencias para el bienestar general de la estrategia adoptada por los dueños del capital.

Los autores buscan distinguirse tanto de la teoría de la elección racional como de los neoinstitucionalistas. Los representantes de la primera corriente encuentran en todo tipo de colaboración entre los empresarios y el Estado una oportunidad para la obtención de rentas improductivas a expensas del bienestar general¹. Los neoinstitucionalistas, por su parte, reconocen que la colaboración entre los capitalistas y el Estado puede acelerar el crecimiento económico, pero dado el carácter macro de sus análisis, suelen prestar poca atención a los mecanismos que producen ese resultado. Por lo tanto, los ensayos del libro intentan especificar las diferentes dimensiones de la colaboración entre Estado y empresarios, a fin de explicar sus efectos en la implementación de políticas y en el desempeño económico.

Los autores no ignoran que con frecuencia la colaboración entre Estado y empresarios crea oportunidades para la distribución de rentas y favores a expensas del bien general. Sin embargo, exploran en qué condiciones la cooperación entre las elites empresarias y gubernamentales puede resultar en un proyecto compartido de desarrollo económico. Los investigadores se apoyan en casos empíricos, examinados a través de un enfoque comparativo, para responder este interrogante.

En la visión de los investigadores, la mejor salvaguarda contra la «captura» del Estado por intereses particulares es una burocracia al estilo weberiano². Un reclutamiento selectivo basado en el mérito y recompensas profesionales a largo plazo sientan las bases del «espíritu de cuerpo» de la burocracia y del compromiso de los empleados públicos con la institución. En tales condiciones, los empresarios pueden establecer contactos fluidos con la burocracia estatal sin que el Estado pierda su autonomía con respecto a los intereses privados y quede incapacitado para proveer bienes colectivos. Evans señala a Japón, Korea y Taiwán, mientras que Fields se centra en estos dos últimos casos, para mostrar que el desarrollo económico es el producto de un Estado a la vez autónomo y conectado con las elites empresarias. En estos países, aunque en diferentes grados, el desarrollo industrial se basó en la combinación de un aparato burocrático coherente, dotado de prestigio, saber técnico y espíritu de cuerpo, y múltiples vínculos y canales de comunicación entre el Estado y los empresarios.

Sin embargo, los autores reconocen que los Estados fuertes con burocracias weberianas no son moneda corriente en el mundo en desarrollo.

Por ello, intentan investigar qué otros arreglos institucionales contribuyen a preservar la cooperación entre Estado y empresarios de las presiones particularistas y la corrupción. Schneider, en el capítulo sobre las reformas neoliberales en Brasil y México, sostiene que la presencia de organizaciones formales capaces de aglutinar los intereses de empresarios de distintos sectores constituye un paso importante en esa dirección. De acuerdo con el autor, el éxito del programa de estabilización en México durante 1987-1994 se basó en la concertación entre el Gobierno y las asociaciones de negocios³. A través del diálogo con una asociación cumbre representativa de empresas de diferentes sectores y distintas regiones, y con una organización que reúne a los mayores grupos económicos del país, el Gobierno consiguió crear un amplio consenso en favor del plan de estabilización económica. Además, la concertación involucró a las mismas firmas y asociaciones empresariales en las tareas de control y sanción, lo que redujo los incentivos para presiones particularistas y violaciones de los márgenes de precios acordados con el Gobierno. De este modo, la concertación generó credibilidad y confianza, y contribuyó a bajar la inflación de una tasa anual de 159% en 1987 a menos de 10% en 1993 (Schneider, pp. 202-205).

Doner y Ramsay, en un capítulo sobre redes clientelares en Tailandia, y Biddle y Milor, sobre distintos tipos de redes en Turquía, dan cuenta de otros mecanismos que permiten aprovechar los beneficios de la colaboración entre Estado y empresarios aun en el contexto de Estados débiles con escasa capacidad para resistir presiones particularistas. De acuerdo con Doner y Ramsay, las relaciones entre Estado y empresarios en Tailandia durante los años 50 y 60 consistían en el intercambio de favores entre «patrones» en el Gobierno y «clientes» en el mundo de los negocios. Sin embargo, el hecho de que ninguna agencia gubernamental monopolizara la distribución de incentivos, subsidios y permisos limitaba las consecuencias perversas del clientelismo para el crecimiento económico. Por lo tanto, el intercambio de favores entre patrones y clientes no impidió la existencia de mercados competitivos en áreas claves de la economía ni redujo los incentivos para aumentar la productividad y la eficiencia entre los hombres de negocios. Por su parte, Biddle y Milor, en su análisis de la industria textil en Turquía argumentan que, en la ausencia de un Estado fuerte con una burocracia weberiana, las asociaciones sectoriales pueden hacerse cargo de administrar la distribución de subsidios e incentivos estatales entre los empresarios. En la visión de los autores, la transparencia con respecto a los criterios para la asignación de subsidios e incentivos puede evitar que dichos subsidios se transformen en rentas improductivas a expensas del bienestar general. Sin embargo, como reconocen los mismos autores, se necesitan más investi-

gaciones para determinar en qué condiciones y hasta qué punto los mecanismos analizados —el «clientelismo competitivo», en Tailandia, y la transparencia en la autoorganización de los empresarios, en Turquía— permiten compensar las deficiencias del Estado en la coordinación económica.

Además de estudiar las condiciones y las consecuencias de la colaboración entre Estado y empresarios, el libro trata una serie de cuestiones que requieren un análisis más sistemático. Los autores se preguntan cómo el mercado interactúa con otras formas de coordinación económica, incluida la regulación estatal, las asociaciones y las redes. Los ensayos desarrollan los temas centrales de la literatura contemporánea en la corriente neoinstitucionalista y aportan ejemplos interesantes de cómo distintas formas de coordinación económica se complementan entre sí. Al mismo tiempo, los análisis empíricos contribuyen a entender la lógica específica, las ventajas y las fallas de distintos modos de coordinación económica⁴.

Por otra parte, los investigadores exploran la tensión entre las condiciones estructurales y el margen existente para el diseño de la política económica. Haggard, Maxfield y Schneider en uno de los capítulos introductorios, Evans, Silva y Shafer —en la primera parte—, y Thorp y Durand, además de Schneider —en la segunda parte—, prestan atención a este problema. Hay diferentes maneras de concebir aquella tensión, con diferentes consecuencias para el análisis y el diseño de políticas. Una manera de abordar este problema se remonta a la teoría de raigambre marxista sobre la «dependencia estructural del Estado con respecto al capital»⁵. De acuerdo con esta teoría, el rango de las políticas que los gobiernos pueden llevar adelante en una sociedad capitalista está estrechamente delimitado por el hecho de que los dueños del capital son quienes en última instancia deciden cómo utilizar los recursos materiales. Los capitalistas pueden restringir la inversión y dañar el bienestar general cada vez que sienten que sus intereses están amenazados (Przeworski/Wallerstein, p. 12). Esta teoría se tornó especialmente relevante en el marco de la creciente integración financiera internacional. La eliminación de las barreras a los flujos de capital aumentó la vulnerabilidad de los países frente al poder de «veto» de los inversores nacionales y extranjeros. Sin embargo, tal como destacan Haggard, Maxfield y Schneider, el contexto político e institucional puede mitigar los condicionamientos impuestos sobre los gobiernos por la movilidad del capital. En especial, los autores argumentan que las relaciones fluidas y estables entre las elites empresarias y gubernamentales pueden ensanchar el margen del poder político para moldear la economía.

Pero los autores subrayan que hay diferentes enfoques para estudiar el mundo de los negocios y su influencia sobre el Estado. Shafer y otros autores prestan atención al hecho de que los empresarios forman parte de diferentes *sectores* de la economía y están sujetos a determinadas ventajas y condicionamientos por el hecho de participar de esos sectores. Cuando se piensa en el mundo de los negocios en términos de sectores, un conjunto de características se tornan relevantes para analizar la respuesta de los empresarios frente a la política económica, entre ellas, las economías de escala, el tipo de tecnología empleada y el nivel de formación de la fuerza de trabajo. De acuerdo con Shafer, estas características afectan tanto la capacidad de los empresarios para la acción colectiva como la habilidad del Estado para resistir las presiones de quienes controlan el capital. Cuanto menores son las economías de escala, más simple la tecnología empleada y menor el nivel de formación de la fuerza de trabajo, menor es el capital necesario para entrar en un sector. A la vez, cuanto menores son las barreras que limitan la entrada, menor es la capacidad de los empresarios incluidos en el mismo para la acción colectiva, y mayor es la habilidad del Estado para contrarrestar las preferencias de los empresarios. Sin embargo, otros autores del libro, incluyendo Evans, y Thorp y Durand, rechazan este tipo de enfoque y proveen evidencia empírica en sentido contrario.

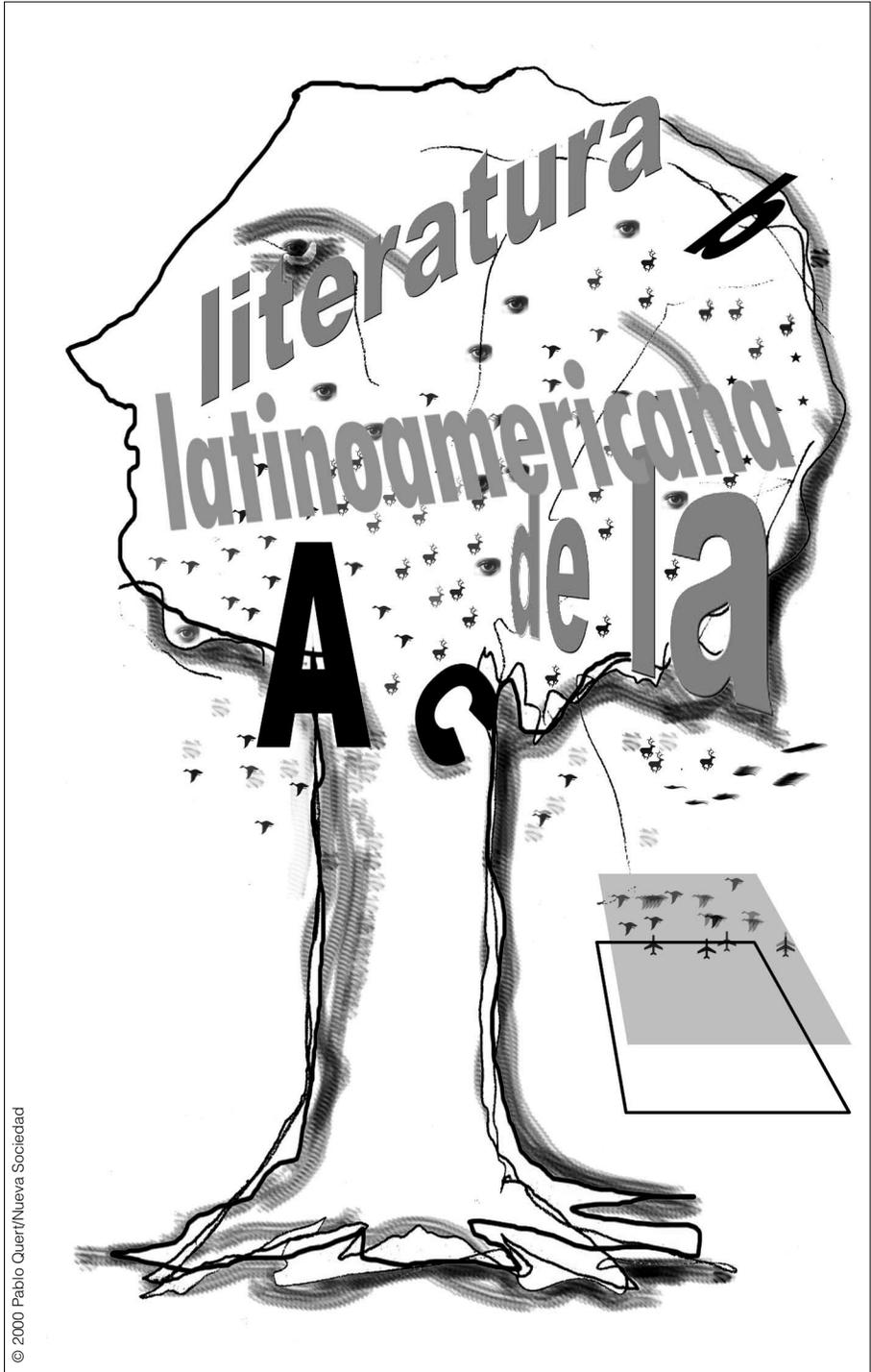
Las preguntas teóricas y los estudios de caso incluidos en *Business and the State in Developing Countries* se aventuran más allá de los confines de las «leyes generales» de la economía neoclásica. De ese modo, contribuyen a superar las premisas paralizantes de pensadores académicos, consultores y gobernantes que confían en la capacidad de las fuerzas del mercado para garantizar por sí solas el crecimiento económico y el bienestar social. Resta, para futuras investigaciones, la tarea de emprender un análisis comparativo más sistemático que permita unir con mayor solidez los eslabones de las cadenas causales propuestas a lo largo del libro. Los resultados presentados pueden enriquecerse con estudios comparativos que definan con mayor claridad el fenómeno a explicar y las razones para incluir o excluir casos del análisis, y que examinen de un modo más riguroso las condiciones comunes en los casos positivos y su ausencia en casos negativos teóricamente relevantes⁶. Una comparación analítica de este tipo ayudaría a elaborar las contradicciones y las tensiones descubiertas por los autores con respecto a la interacción entre distintas formas de coordinación económica y a la capacidad estatal para moldear la economía frente a los condicionamientos de tipo estructural.

Notas

1. Krueger emplea la expresión *rent seeking* para caracterizar aquellas actividades no directamente productivas orientadas a la obtención de ganancias a través de ventajas especiales otorgadas por el Estado. De acuerdo con Krueger, la intervención del Estado en la vida económica lleva a que los agentes económicos desvíen recursos de la actividad productiva en su esfuerzo por capturar beneficios asociados a la regulación estatal. *Rent seeking* incluye actividades tales como el *lobbying* para obtener tarifas aduaneras o cuotas para ciertos productos y el *lobbying* para obtener licencias de importación cuando la importación está restringida. V. tb. Bhagwati.
2. Me refiero al tipo ideal de burocracia delineado por Weber en *Economía y sociedad* (pp. 217-226).
3. La negociación con los líderes empresarios se produjo en el marco del Pacto de Solidaridad Económico, creado en diciembre de 1987. El Pacto, cuyo nombre exacto cambió varias veces, combinó medidas antiinflacionarias de inspiración ortodoxa, ajustes consensuados de precios y salarios, y un programa de reformas estructurales de corte neoliberal (Lustig, pp. 50-60).
4. Sobre este punto, consultar Hollingsworth/Boyer.
5. Como señalan Przeworski y Wallerstein, los neoclásicos comparten esta premisa, aunque, a diferencia de los marxistas y neomarxistas, adoptan una posición moralmente neutra al respecto (Przeworski/Wallerstein, p. 13).
6. Sobre distintas aplicaciones del método comparativo en las ciencias sociales, v. Skocpol/Somers; y Ragin.

Referencias

- Bhagwati, Jagdish: «Directly Improductive, Profit-Seeking (DUP) Activities» en *The Journal of Political Economy*, vol. 90 N° 5, 1982, pp. 988-1002.
- Hollingsworth, Rogers y Robert Boyer (eds.): *Contemporary Capitalism: the Embeddedness of Institutions*, Cambridge University Press, Cambridge, 1997.
- Krueger, Anne: «Government Failures in Development» en *The Journal of Economic Perspectives*, vol. 4 N° 3, 1990, pp. 9-23.
- Lustig, Nora: *Mexico. The Remaking of an Economy*, Brookings Institution Press, Washington, 1998.
- Przeworski, Adam y Michael Wallerstein: «Structural Dependence of the State on Capital» en *The American Political Science Review* vol. 82 N° 1, 1988, pp. 11-29.
- Ragin, Charles: *The Comparative Method. Moving Beyond Qualitative and Quantitative Strategies*, University of California Press, Berkeley / Los Angeles, California, 1987.
- Skocpol, Theda y Margaret Somers: «The Uses of Comparative History in Macrosocial Inquiry» en *Comparative Studies in Society and History* N° 22, 1980, pp. 174-197.
- Weber, Max: *Economy and Society*, University of California Press, Berkeley / Los Angeles, California, 1978.



Predicciones sobre la sociedad laboral

José Miguel Candia

El debate reconoce antecedentes tan lejanos como las máquinas de vapor, la aparición de los primeros telares o la instalación de las líneas de montaje. La discusión acerca del impacto que el progreso tecnológico tiene sobre la productividad y, en particular, sobre la ocupación, fue abordada casi en los inicios de la Revolución Industrial. Desde entonces los economistas y sociólogos se dividen entre «tecno-pesimistas» y «tecno-optimistas». Los primeros están convencidos de que el progreso tecnológico tiene la facultad de destruir más puestos de trabajo que los que crea; los segundos insisten en que las innovaciones en el terreno de la ciencia y la tecnología tienen el atributo de generar formas ocupacionales alternas. Estos nuevos puestos compensan la pérdida de los empleos convencionales que desaparecen con la incorporación de equipos sofisticados y con la adopción de esquemas flexibles de organización del trabajo.

André Gorz: *Miserias del presente. Riqueza de lo posible*, Paidós, Buenos Aires, 1998, 155 páginas.

Como muchas grandes controversias, ésta también permanece irresuelta. El problema que atormenta a dirigentes políticos y científicos sociales puede resumirse en esta interrogante: si el desarrollo de las fuerzas productivas se debate entre los efectos encontrados de una misma tendencia que presenta por un lado una faz creativa, que orienta el curso de la historia hacia el pleno dominio de la naturaleza y de la materia, pero que por el otro reduce las opciones de trabajo al sustituir el papel del hombre por tec-

Como muchas grandes controversias, ésta también permanece irresuelta. El problema que atormenta a dirigentes políticos y científicos sociales puede resumirse en esta interrogante: si el desarrollo de las fuerzas productivas se debate entre los efectos encontrados de una misma tendencia que presenta por un lado una faz creativa, que orienta el curso de la historia hacia el pleno dominio de la naturaleza y de la materia, pero que por el otro reduce las opciones de trabajo al sustituir el papel del hombre por tec-

JOSÉ MIGUEL CANDIA: sociólogo, egresado de la Universidad de Buenos Aires y de la Universidad Nacional Autónoma de México; colaborador en diversos periódicos y en varias revistas especializadas; investigador del Centro de Estudios Latinoamericanos (CELA) de la UNAM, México.

nologías complejas, ¿cuánto puede durar el tiempo de «compensación» para que aquellos que han sido desplazados o buscan un primer empleo puedan ocuparse? ¿Existe una alternativa real que permita encontrar en otro sector de la economía una plaza equivalente a la que se perdió o a la que ya no pueden ofrecer ni las empresas privadas ni el Estado?

En rigor, parece difícil persuadir a un desempleado de que el puesto de trabajo que perdió le será restituido, algún día, a través de sus hijos o nietos. De todos modos, hay un punto en el que coinciden optimistas y pesimistas: no existe compensación automática e inmediata entre pérdida y generación de opciones de trabajo. El mercado laboral —ese ámbito de compra-venta de la «mercancía que piensa», como lo definieron algunos autores— no opera como un autómatas. La compensación tiene necesidad de intervenciones externas que la propicien y estimulen. En este sentido, son relevantes aquellas que están específicamente orientadas a mejorar el funcionamiento del mercado de trabajo, como la difusión de información y la capacitación y recalificación de la mano de obra de acuerdo con los requisitos que exigen los nuevos paradigmas tecnológicos. No obstante, existe un reconocimiento casi unánime de que la sola agilización de los mecanismos de vinculación entre oferentes y demandantes de fuerza laboral resulta insuficiente para resolver los cuadros más severos de desocupación tecnológica.

En los países industrializados se han planeado otras dos grandes estrategias compensatorias. Una de ellas, más vinculada a los intereses sindicales, es la «redistribución» del trabajo disponible entre ocupados y desempleados reduciendo la duración de la jornada laboral. «Trabajar menos para trabajar todos», fue la consigna que levantaron las centrales obreras europeas a principios de los años 80. A mediados de 1999, la CGT francesa formalizó con las principales dirigencias patronales de su país el establecimiento de la semana laboral de 35 horas. Sin embargo, hasta el momento, no puede decirse que en aquellos países donde se ha intentado aplicarla haya tenido gran éxito.

Más recientemente se promovió otra propuesta estratégica mediante la cual se procuró redistribuir, no el trabajo disponible, sino los costos de producción y los flujos de la demanda. En lo que respecta a los costos se trata de reducir el peso de los impuestos que gravan, de manera particular, el factor trabajo para transferir la carga impositiva al uso de los recursos naturales y posibles daños ambientales.

En cuanto a la demanda, se busca desplazar las inversiones de los sectores en los cuales la producción se obtiene mediante el uso de una base

tecnológica compleja a aquellos en los que el aumento de la productividad se logra mediante el incremento de la fuerza laboral ocupada.

Con intensidad variable y con estrategias operativas cambiantes, según la experiencia nacional que se estudie, las políticas que se describen en los párrafos precedentes fueron aplicadas en distintos países y en casi todos los casos han sido insuficientes para atacar uno de los mayores desafíos que afrontan las economías modernas: el desempleo que castiga a vastas capas de la población en edad de trabajar.

André Gorz afronta el estudio de los temas ocupacionales desde la hipótesis –catastrofista según sus críticos– que sostiene el «fin de la sociedad del trabajo». En el texto que comentamos retoma algunas de las ideas expuestas en un anterior libro (*Adiós al proletariado*, El Viejo Topo, Barcelona, 1981), donde sostiene que la verdadera demanda histórica del movimiento obrero apunta a la abolición del trabajo. Para Gorz, el desarrollo científico-tecnológico es la palanca que posibilitará la generación y distribución masiva de los bienes y servicios que la humanidad requiere para su mantenimiento. El autor polemiza con los pensadores marxistas que afirman que la esencia de la naturaleza humana se define por la capacidad de promover actividades productivas. También discrepa con la idea de que el objetivo final del socialismo es suprimir las actividades laborales como «tareas enajenantes», pero conservando al trabajo como eje articulador de la vida social.

Gorz es más radical en su propuesta. Sugiere la abolición de todo tipo de actividad laboral como paso necesario para lograr la plena implantación del trabajo autónomo. Al desvincular la producción de las exigencias que impone el mercado, sólo las organizaciones autónomas y la cooperación voluntaria tienen sentido y el disfrute del tiempo libre marcará, entonces, el ingreso en el verdadero reino de la libertad. El sujeto social sobre cuyas espaldas descansa una misión histórica de esta magnitud es lo que Gorz define como «no clase»: se trata de personas cuya identidad no se construye a partir de las relaciones de producción sino por su voluntad manifiesta de liberarse de las ataduras del trabajo. La impugnación de la sociedad capitalista cobra verdadero sentido cuando esta «no clase» –heterogénea y alejada de los partidos marxistas tradicionales– emprende la lucha por la desaparición de la actividad laboral.

De esta manera, el autor «pone de cabeza» algunos de los principios teóricos desde los cuales la sociología del trabajo y las principales corrientes de la administración moderna abordan el estudio de las cuestiones ocupacionales. A contrapelo de afirmaciones muy difundidas y acep-

tadas, Gorz sostiene que la flexibilidad laboral y la inestabilidad en el empleo deben ser los puntales que posibiliten la formulación de programas que apunten a liberar a los hombres del yugo del trabajo. En el capítulo 4 —«Salir de la sociedad salarial»— reitera la idea central que anima todo el texto: las economías modernas, no importa su grado de desarrollo, son incapaces de generar opciones de trabajo para millones de desocupados que pueblan el planeta. En este sentido afirma:

A todas luces, el remedio para esta situación no es crear trabajo, sino repartir mejor todo el trabajo socialmente necesario y toda la riqueza socialmente producida. Lo que tendría como consecuencia que lo que el capitalismo ha confundido de manera artificial podría de nuevo ser disociado: el derecho a un ingreso suficiente y estable ya no tendría que depender de la ocupación permanente y estable de un empleo; la necesidad de actuar, de obrar, de ser apreciado por los otros ya no tendría que adoptar la forma de un trabajo encargado y pagado. Este ocuparía cada vez menos lugar en la vida de la sociedad y en la vida de cada uno. En el seno de esta podrían alternar y reemplazarse actividades múltiples, cuya remuneración y rentabilidad ya no serían la condición necesaria ni el fin. *Las relaciones sociales, los lazos de cooperación, el sentido de cada vida serían producidos, principalmente, por esas actividades que no valorizan el capital. El tiempo de trabajo dejaría de ser el tiempo social dominante* (p. 83).

Visto desde nuestra perspectiva regional, la propuesta de Gorz parece casi un escenario de hipótesis elaboradas desde la práctica académica o la formulación de un discurso puramente ideológico. No obstante, creemos que el análisis de este autor, y también con ciertas salvedades, los enfoques que se expresan en la obra de otros exponentes de la teoría del «fin del trabajo» —Jeremy Rifkin, Claus Offe, Viviane Forrester— debe ser entendido como una «aproximación al futuro». El propio Gorz, al anunciar la muerte de la sociedad salarial, adelanta otro de los rasgos que caracterizarán al capitalismo de las próximas décadas:

El desarrollo, en suma, no deberá difundirse fuera de los enclaves, las riquezas de éstos no deberán ser redistribuidas por los Estados-nación. El capitalismo debe poder producir su propia especialidad disociada de la nación: deberá poder amurallarse en «Estados ciudades» y en «villas privadas», como ya se encuentran en Estados Unidos, conducir sus guerras privadas contra las poblaciones convertidas en nómadas y guerreras tras la descomposición de la sociedad (p. 34).

Esta corriente de la sociología laboral ha aportado ciertos elementos predictivos, que resultan útiles para analizar el porvenir de la humanidad a partir de hipótesis de largo plazo. No obstante, pensamos que no logra conformar un marco teórico con la suficiente solidez conceptual, que lo haga válido para estudiar el presente de los mercados de trabajo en América Latina o diseñar políticas de combate al desempleo que resulten eficaces para los países de la región.

Economías visuales

Xavier Andrade

Como antropóloga posicionada por sus informantes en el lugar de la fotografía del pueblo de sus estudios, la autora descubre, durante su propio trabajo de campo en los años 80, que la disposición corporal de sus retratados ressemble, por lo menos en parte, las imágenes encontradas a principios de siglo en archivos poscoloniales. Al posar frente a su cámara, la inversión simbólica que despliegan los sujetos en términos de su vestimenta, gestualidad y disposición espacial, recuerdan a Deborah Poole que la representación fotográfica está conectada con el desarrollo histórico de discursos modernos sobre alteridad, y, más importante para su proyecto, que las representaciones visuales en general son centrales al desarrollo de teorías raciales sobre «el mundo andino». Su libro traza una genealogía de tales procesos, y el resultado es un vuelo para los interesados.

Deborah Poole: ***Vision, Race and Modernity: A Visual Economy of the Andean Image World***, Princeton University Press, Princeton, 1997, 263 páginas.

En su introducción, la autora avanza un enfoque alternativo al de «cultura» para entender el desarrollo de los discursos visuales europeos sobre los Andes en la etapa poscolonial (fines del siglo XVIII y principios del XIX), cuestión novedosa en sí misma para la región y que es tratada con mayor fineza histórica que lo ante-

XAVIER ANDRADE: profesor visitante en Flacso-Ecuador; se halla finalizando su investigación doctoral sobre masculinidad, pornografía y caricatura política en el Ecuador contemporáneo para la New School for Social Research de Nueva York, donde es candidato a doctor en Antropología; actualmente, entre 2000 y 2001, desarrolla proyectos de video documental en Tamil Nadu (India) sobre el carácter cultural de la mirada, la circulación de iconos cinematográficos locales y el consumo de imágenes occidentales.

riormente producido sobre el tema de representaciones y el hecho colonial. Contraria a la tendencia de imputar al periodo colonial los orígenes de todos los desafíos contemporáneos, Poole precisa que fue en la poscolonia cuando discursos y prácticas de representación modernos fueron configurándose. Con el afán de destacar las relaciones de desigualdad en las miradas entre Europa y los Andes, y la agencia de productores culturales locales en la contestación de teorías raciales resultantes de la representación visual de lo exótico, este libro toma como eje conceptual la «economía visual», concepto que permite entender tal relación no solo en términos de dependencia sino, sobre todo, de intercambio y circulación de ideas, imágenes, prácticas de representación y discursos.

Las imágenes seleccionadas para esta historia de «lo andino» son tratadas como materiales culturales, esto es como productos de procesos concretos de producción, circulación y consumo, procesos que trascienden localidades y abarcan flujos más amplios, regionales, nacionales y transnacionales. En su calidad de objeto, por lo tanto, la imagen es producto de tecnologías de representación desarrolladas en distintos momentos históricos en Europa pero siempre en diálogo con lo «no europeo». Tales tecnologías se apuntalaron con métodos científicos, como la filosofía descriptiva de Buffon, el método fisionómico de Humboldt, y las técnicas de estadística racial de D'Orbigny. Estos últimos contribuyeron a la configuración de un nuevo epistema de la visión sustentado en el carácter móvil del observador para clasificar la naturaleza y en resituar la mirada sobre el cuerpo como la base para catalogar tipos raciales, que, de otra manera, escapaban de los afanes clasificatorios/ordenadores de la época.

Poole enseña que la idea de «tipo racial» que emergiera a principios del XIX, se consolida una vez que una tecnología particular, la fotografía con su capacidad de serialización –esto es, de crear la ilusión de ver a los objetos de representación como si sus representaciones fueran materialmente equivalentes e intercambiables– revoluciona el campo de las teorías raciales.

La segunda mitad del libro está mayormente dedicada al impacto de la fotografía en la construcción de una imaginería que, crecientemente a fines del siglo XIX y principios del XX, empieza a ser manipulada por intelectuales andinos en su afán por representarse a sí mismos más allá de los estereotipos raciales eurocéntricos. En estas páginas es cuando *Vision, Race and Modernity* cobra renovado interés no solamente para quienes estudian cuestiones de visualidad y/o de raza sino también para historiadores de la fotografía, debido a la atención brindada por la autora

a las implicaciones sociológicas del uso de técnicas específicas tales como las cartas de visita y el retrato de estudio, y de la circulación de las imágenes así creadas.

Explorando archivos locales, franceses, y colecciones fotográficas particulares, incluyendo álbumes familiares, la autora introduce al lector en un campo que, por familiar, pareciera no ser muy problemático. La invitación de Poole para situar históricamente tales imágenes en los lenguajes de clase y de raza es, por el contrario, complejo en sus consecuencias teóricas y estéticas.

Poner el tema de la raza sobre el tapete es una de las contribuciones urgentes a la literatura de la región, junto a trabajos como los de Blanca Muratorio sobre el caso ecuatoriano (editora de *Imágenes e imagineros*, 1994), y de Peter Wade sobre Colombia (*Blackness and Race Mixture*, 1993). De los todavía escasos textos mayores producidos sobre el tema, para los interesados en la cuestión racial, este libro es fundamental: advierte sobre la necesidad de localizar el desarrollo de los conceptos sobre raza como parte de procesos modernos destinados a disciplinar el conocimiento científico y sus sujetos. Así, por un lado, el retrato fotográfico es una tecnología que forma subjetividades de acuerdo con una visión de la modernidad diseñada desde Europa, y, como tal, ha servido históricamente para brindar evidencia material de las diferencias raciales y de clase.

Estudiando el flujo de estas ideas, Poole demuestra que las teorías raciales y de la visualidad europea/moderna no pudieron desarrollarse sin tomar en cuenta su estrecha relación con lo «no europeo», al contrario de lo que autores centrales sobre el desarrollo de la visión, como Jonathan Crary y Martin Jay, parecieran sugerir. Simultáneamente, tales formas disciplinarias han sido negociadas por sujetos de las clases populares, intelectuales y artistas locales al reformular los principios de tales representaciones en términos de su disposición espacial, la inclusión de elementos culturales propios, y la recodificación de poses y gestos, poniéndolas, por lo menos a veces, al servicio de agendas políticas propias.

Para cerrar, mencionaré dos posibilidades críticas: la calidad de la imagen en tanto objeto y sus desafíos para búsquedas antropológicas, y el concepto de «lo andino» que emerge en este libro. Lo que distingue a la imagen de otras mercancías es su capacidad de expresar discursos latentes sobre el otro que negocian, y, muchas veces, traicionan el impulso clasificatorio, léase discriminatorio, imperial. Una economía visual de la imagen, por tanto, supone que ésta tiene no solo valor de uso y valor

de cambio, sino también lo que Poole, siguiendo principalmente a Griselda Pollock y Anne Laura Stoler, definiría como (valor) «sensual».

El vocabulario etnográfico para referirse a tal aspecto de la imagen continúa siendo limitado y problemático. La autora hace un esfuerzo por situar en imágenes concretas definiciones difusas que han predominado en el estudio de lo visual, donde «visión» ha significado simultáneamente desde regímenes escópicos hasta campos visuales, subculturas visuales, culturas visuales, experiencias oculares, modelos de representación y hasta formas de arte. Sin embargo, para ello se ve abocada a recurrir a categorías psicoanalíticas que han sido traducidas al lenguaje antropológico (y de teoría cultural contemporánea) sin mayor inventario: lo sensual es fantasía, imaginación, el dominio del sentimiento, deseos y simpatías humanas, emociones, placer y deseo, etc.

Para estudios posteriores, el situar el carácter sensual de la imagen en términos culturalmente apropiados sigue siendo un desafío. Por ejemplo, en el caso de mi estudio sobre pornografía y caricatura política en Ecuador a fines del siglo xx, categorías igualmente relevantes parecen ser las de odio, asco, horror, antipatía, obscenidad, banalidad, risa y el carácter en general grotesco de tales representaciones. Lo latente, imaginaciones y fantasías sobre la intimidad de los poderosos, es subvertido al convertirse en retratos públicos que, a su vez, son proyectados como saberes, y no meramente como deseos populares. El problema es el mismo: cómo situar tales conceptos dentro del dominio de lo sensual tal como es construido por sus productores culturales e, igualmente importante, cómo éstos son leídos por sus diferentes audiencias.

La atención a los flujos de las imágenes producidas en periodos históricos paralelos a los analizados por Poole en su parte final, también podría modificar nuestro entendimiento sobre tales procesos y sus lecturas, puesto que quizá revelarían una marcada influencia de las industrias culturales producidas y circuladas dentro de la propia región —el caso de los cómics en México viene a la mente, pero también el cine, desde los años 40 y 50 del siglo xx— que han colonizado exitosamente ciertas partes de Latinoamérica, ciertamente Ecuador, en silencio.

En suma, el proyecto de Poole fundamenta e invita a explorar lo que Michel-Rolph Trouillot ha definido como la «producción global del deseo» —con las salvedades anotadas sobre este último término en el *argot* teórico contemporáneo— que, desde mi perspectiva, supone pero no se limita a cuestiones de «consumo» de imágenes, sino, como Poole bien lo subraya, sobre el uso político de éstas. Este es un nivel importante no

por ser meramente conceptual sino porque habla de las formas concretas en las que la gente se apropia de tecnologías «globales», las selecciona, y en este caso piensa lo visual en el campo más amplio en el cual varias de ellas compiten.

En cuanto al concepto de «mundo andino», hay dos posibilidades: aceptar el legado histórico de la disciplina iniciado con Julian Steward y la aplicación del paradigma de «area studies», tradición que ha sido solo puntualmente cuestionada, o contestarlo (y hasta desecharlo del todo). Poole hace las dos cosas simultáneamente. Por un lado, cuestiona la tradición, al enseñar que «lo andino» ha sido una invención resultante del flujo de ideas, teorías y tecnologías entre Europa y los Andes desde hace cuando menos tres siglos, una invención que ha afectado también la manera como la gente local se apropia de tal noción identitaria para resolver conflictos locales, regionales y nacionales. Por otro, la reproduce: su selección de imagineros confirma el peruanocentrismo del paradigma dominante. En este sentido, cabe plantearse la necesidad de investigar de forma más descentralizada las historias alternativas que existen sobre la imagen del, así llamado «mundo andino», especialmente cuando este concepto históricamente ha estado lejos de ser aceptado como algo homogéneo, y ha sido —y es— muchas veces irrelevante para la tarea de imaginar comunidades.

De hecho, como en el caso de la producción de literatura y arte costumbrista en Ecuador de fines del siglo XIX y principios del XX lo atestiguan, filiaciones locales y proyectos nacionalistas han servido para apuntalar agendas que contradicen la centralidad simbólica de un pasado inca como referente de «los Andes», por ejemplo. Entre la construcción romántica de ese pasado y el mapeo visual de sus respuestas locales y regionales existe, por lo tanto, mucho terreno por investigarse. *Vision, Race and Modernity* es una elegante invitación (teóricamente estimulante para varios temas y disciplinas interesados en teoría cultural, libre de jerga, y con una selección de imágenes fascinantes) para adentrarse placenteramente en el mismo.

Los desafíos del nuevo orden

Carlos Mario Perea Restrepo

● Cómo pensar y enfrentar esta época de transformaciones dramáticas, de desorden y mayor desigualdad?; ¿cómo emprender una acción política que conduzca la actual crisis estructural hacia la instauración de un nuevo orden, este sí igualitario y democrático? Tales preguntas condensan el espíritu que anima la escritura del historiador Immanuel Wallerstein en este libro: su pertinencia y riqueza interpretativa lo convierten en texto de primera mano para la reflexión latinoamericana frente a una época plagada de incertidumbres y desafíos.

Immanuel Wallerstein:
Después del liberalismo,
Siglo XXI/Centro de
Investigaciones
Interdisciplinarias de la
UNAM, México,
3ª edición, 1999.

Una aseveración ordena el conjunto de ensayos. Según anuncia el título, *Después del liberalismo*, 1989 marca no el triunfo sino la muerte del liberalismo. En oposición a la sonada afirmación de que el fin de la Guerra Fría aniquila el socialismo y relanza el liberalismo, la caída del muro de Berlín, dice el autor, sella el ingreso de una era posliberal inaugurada años antes con la revolución mundial de 1968. Bajo la mirada penetrante de quien ha viajado con largueza por la humanidad de los últimos cinco siglos, el libro se desarrolla como una sociología histórica del liberalismo a lo largo de cuatro argumentaciones: las ideologías y su convergencia liberal; la lucha hegemónica y la crisis estructural; la confrontación entre Norte y Sur; y la autonomía de la modernidad de la liberación.

CARLOS MARIO PEREA RESTREPO: historiador colombiano; profesor del Instituto de Estudios Políticos y Relaciones Internacionales - Iepri, Universidad Nacional de Colombia, Bogotá.

1. *Tres ideologías y una visión del mundo.* La Revolución francesa legitimó dos ideas sobre las que descansaría la modernidad: el cambio político no solo es normal sino que es inevitable y la soberanía reside en la voluntad del pueblo. Las tres ideologías surgidas por aquel entonces, entendidas como proyectos políticos de largo aliento, se diferenciaron en la manera como cada uno postuló la realización de aquellas ideas seminales. La primera reacción a la Revolución, el conservatismo, pretendía evitar el cambio, o al menos retardarlo, asumiendo los órdenes tradicionales como el sujeto político; en oposición a tal tesis el liberalismo buscaba modificar la sociedad en términos racionales y equilibrados viendo en el individuo el corazón de la colectividad; con claridad desde 1830 pero mucho más desde 1848, el socialismo se oponía al liberalismo al creer en las transformaciones radicales bajo el motor histórico del pueblo en su conjunto. La modernidad es el culto al cambio y el progreso. La manera como se asume, terciando en la disputa entre la reforma y la revolución, se convirtió en centro del debate de los siglos XIX y XX.

No obstante las diferencias, asevera Wallerstein, las tres ideologías convergen con sus propios énfasis en la fe en el progreso por la vía del aumento de la productividad, nada distinto al evangelio liberal. Se trata entonces de una sola visión liberal con tres matices. Entre 1789 y 1848 el conservatismo se enfrenta a un liberalismo tras la búsqueda de su hegemonía cultural; entre 1848 y 1917 se construye la hegemonía del liberalismo mientras el socialismo busca armar su predominio; y de 1917 a 1989 viene la apoteosis liberal con la presencia del leninismo como contrapartida: el socialismo comparte las tesis de autodeterminación de los pueblos, el desarrollo económico como eje de la historia, la existencia de valores universales aplicables a los pueblos por igual, la validez del conocimiento científico como clave de la productividad y la creencia en la democracia bajo la dirección de expertos reformadores encargados de las decisiones. Las estrategias revolucionarias fracasaron porque todas estaban imbuidas del credo liberal, incluso el leninismo. El año de 1989 cierra dos siglos de dominio de la visión liberal del mundo.

2. *Crisis estructural y bifurcación.* A lo largo de los últimos cuatro siglos se han presenciado tres periodos de hegemonía, vale decir, coyunturas en que una potencia posee una posición geopolítica capaz de imponer sin desafíos una concatenación estable en la distribución de poder: las Provincias Unidas a mediados del XVII, Gran Bretaña en el XIX y Estados Unidos entre 1945 y 1968-1989. La Segunda Guerra Mundial concluye el enfrentamiento entre EEUU y Alemania por la hegemonía. El primero triunfa sobre un poderoso aparato productivo no destruido en la guerra y un vasto poderío militar. La Guerra Fría no se da sino en la

superficie, dos enemigos contruidos en visiones divergentes del bien social, pero en la práctica articulados desde la repartición de Yalta para hacer realidad la paz y la tranquilidad mundiales. Cada uno posee su coto de caza donde se garantiza el silencio de los opositores: la URSS fue una potencia subimperialista de EEUU que mantuvo bajo control una importante parte del globo, afianzando así la hegemonía mundial norteamericana.

Hasta comienzos de los años setenta, con todo, se prolonga el poderío norteamericano en convergencia con el comienzo de un nuevo ciclo recesivo mundial. Atrás quedaba un periodo de auge que había alentado grandes crecimientos de la economía y profundas esperanzas acerca del futuro. Como en ciclos anteriores, los monopolios hasta entonces dominantes pierden su poder viéndose desplazados por otros sectores de punta regados sobre nuevas áreas geográficas. Sus efectos se han dejado ver en la disminución de las tasas de beneficio, desempleo, informalización y especulación financiera. Japón y la Unión Europea se convierten en los emergentes centros competidores desatando la nueva contienda por la hegemonía.

Hacia comienzos del siglo XXI se inicia otro periodo de auge económico y lucha hegemónica. A lo largo de la década de los 90 se acelera la fase aguda de la crisis del mismo modo que aconteció en 1932-1939, 1893-1897, 1842-1849 y 1786-1792. Por lo pronto se vienen confirmando los procesos usuales, pero a diferencia de tiempos anteriores existe un manejo de factores que presagian cambios profundos. Se trata de un sistema bipolar con Japón y EEUU de un lado y la Unión Europea del otro, y no unipolar como durante el predominio de EEUU; el proceso de concentración será mayor y entre tres potencias, sin que se visualice cómo se socializará el auge hasta cubrir a los países pobres, mientras la expansión de 1945 a 1967 alcanzó al Tercer Mundo; la democracia enfrenta desafíos mayores, las migraciones masivas al Norte crean exclusión social y política comparable a la vivida en Francia e Inglaterra a comienzos del XIX, sin que sea posible crear el Estado de bienestar que apaciguó en ese entonces los ánimos; las capas medias privilegiadas enfrentan la pauperización cuando fueron ellas el principal apoyo político; las limitaciones ecológicas crean una barrera de contención a la producción capitalista y su acumulación incesante; la expansión geográfica en búsqueda de mano de obra barata ha llegado a su límite, acompañada de una avanzada desruralización que arroja masas urbanas concientes de sus derechos políticos; por último, el avance capitalista enfrenta una diferente estructura social en el Sur, lleno de países donde ha ganado audiencia el espíritu democrático y la caída del liberalismo.

La economía-mundo capitalista lleva cinco siglos en funcionamiento, pero se aproxima un momento de bifurcación donde se sabe de la profunda transformación que sobreviene sin que sea posible predecir su forma. Las realidades hablan de una tendencia a la progresiva disminución del control contrariando la tendencia en marcha desde hace cinco siglos: disminuye el papel ordenador del Estado dando pie a la privatización de la seguridad y el bienestar, tanto como cede la regulación del sistema interestatal impidiendo el rearme nuclear en un contexto donde ya no se explican los conflictos en términos ideológicos. Se avecina un nuevo orden sistémico.

3. *El Tercer Mundo*. Los sectores subalternos del centro fueron incorporados mediante el juego combinado de universalización del sufragio, Estado de bienestar e identidad nacional. Cuando se plantea el papel político del Tercer Mundo, una vez terminada la Primera Guerra Mundial, se edita el mismo paquete de integración liberal bajo los nombres de autodeterminación, desarrollo nacional e identidad con la democracia mundial. El primero se termina de cumplir con la independencia de los países africanos a comienzos de los años 60; pero el segundo, justo cuando debía aplicarse a escala universal, se ve impedido por su coincidencia con el bucle recesivo de la economía mundial. El leninismo coincidió en la fórmula: el antiimperialista y el avance socialista no eran sino una traducción de la autodeterminación y el desarrollo nacional. Las potencias al unísono ofrecían cerrar la brecha entre ricos y pobres.

El mundo camina hacia una mayor polarización entre el Norte y el Sur. Los países pobres detentan cada vez menos poder mientras presencian la caída de sus indicadores sociales. Entretanto han perdido sus movimientos de liberación nacional, esa fuerza desplegada entre 1945 y 1990. Ante la situación sus salidas parecen adquirir cuerpo en la estrategia Jomeini, a la manera de un rechazo radical de Occidente; en la opción de Hussein (¿y Milosevic?) emprendiendo guerras en el intento de modificar las relaciones de fuerza en el ámbito mundial; y en la resistencia individual por reubicación física mediante la migración, de tal modo que hacia 2025 los migrantes pueden crecer hasta conformar 30% o 50% de los habitantes del Norte como una población privada de derechos políticos.

4. *Nuevo orden y liberación*. La contradicción entre la modernidad de la liberación y la modernidad de la tecnología constituye la principal tensión cultural del capitalismo. La Revolución francesa resuelve el dilema a favor de la modernidad de la tecnología en tanto la ideología liberal contiene el conflicto simulando la identidad entre una y otra moderni-

dad. El triunfo técnico se prolonga hasta la revolución mundial de 1968, cuando se declara la diferencia esencial de la modernidad de la liberación y se señala lo lejos que está de ser alcanzada. La revuelta, prendida como una llamarada rápidamente apagada, mina sin embargo el consenso alrededor de EEUU. El resultado es la deslegitimación del reformismo liberal, la disolución de la estrategia de la toma del Estado como vía de la transformación social y la destrucción del mito del progreso. El año de 1989 confirma que ni la retórica más fundamental es garantía del cambio: el leninismo fue conservador pues su prédica sobre el inevitable triunfo del pueblo invitaba a la paciencia.

Ante la deriva la gente vuelve los ojos hacia los grupos, radicalizándolos como alternativa a la ciudadanía y la participación. ¿En quién confiar en un mundo en tránsito? Antes se apelaba al Estado, ahora a los grupos defensivos y temerosos. No obstante ellos hacen parte de una diáspora democratizadora, del ansia de igualdad y participación. Los 50 años venideros serán de grandes luchas políticas, «un periodo de importancia mayor que cualquier otro de los últimos 500 años», asevera el autor. A la vez será un periodo de grandes dificultades y desesperanzas. Existe vivo el sentimiento de actuar políticamente pese a la extendida conciencia del quiebre de la política clásica. ¿Qué hacer entonces? Combinar la lucha en lo cotidiano e inmediato con la lucha a largo plazo. La estrategia ya no pasa por la toma del Estado, aunque permanece visible la importancia de la intervención estatal en la tarea de mejorar la vida de las poblaciones. La propensión grupista debe evitar convertirse en simple organismo para la supervivencia transformándose en verdadero agente del cambio: la lucha por los derechos particulares ha de convertirse en conquista de la igualdad. Están en marcha monumentales modificaciones: es preciso actuar bajo la consigna de que en las épocas de gran caos es cuando la intervención humana es más definitiva.

La pregunta sigue siendo si surgirán movimientos de transformación dotados de estrategias alternativas. Se ha minado la creencia en que el cambio es inevitable tornando obsoletas las ideologías. Es pues la época de la «utópica», el momento de crear e imaginar un nuevo orden social, tarea de los próximos 50 años donde Latinoamérica tiene su lugar.

Fernando Mires

Teoría política del nuevo capitalismo o el discurso de la globalización

Nueva Sociedad, Caracas, 2000, 128 págs.
ISBN 980-317-169-0

«Por lo menos, sea permitido dudar si la globalización que nos está siendo presentada es la que de verdad existe, o si solo es una proyección intelectual colectiva de autores que habiendo perdido el espacio de realización de sus teorías, optan por creer en una globalidad que al ser tan global, termina por hacer innecesario el uso de las propias teorías. No deja de ser interesante destacar que la mayoría de los autores globalistas tiende a presentar la globalización como consecuencia del desarrollo capitalista a escala mundial. Particularmente entre los autores de inspiración marxista o post-marxista, la globalización aparece como la fase superior del imperialismo, que ha conducido al mundo, presuntamente, a una situación sin salida. Hay, en efecto, entre los globalistas, una suerte de sentimiento colectivo que recuerda arcaicas visiones milenaristas.»

Contenido: ¿Qué es la globalización?; La globalización de la política; Soberanía política y economía global; ¿Globalización o apocalipsis?; Sociología de la globalización; Entre el estatismo y el neoliberalismo; Redes, interferencias y sistemas; Un par de conclusiones; Nómadas de nuestro tiempo; Viejo capitalismo. Nuevo capitalismo; La cultura de la globalización; La construcción política del tiempo.

Carlos Mascareño (coord.)

Balance de la descentralización en Venezuela: logros, limitaciones y perspectivas

PNUD / Ildis / Nueva Sociedad, Caracas, 2000,
246 págs. ISBN 980-317-172-0

La descentralización del Estado venezolano representa uno de los cambios políticos más importantes de Venezuela en el siglo xx. Por vez

primera en la historia republicana se eligen gobernadores y alcaldes de manera universal, directa y secreta, con lo cual aparecen en escena nuevos liderazgos, horizontalizándose el poder político. Las entidades federales adquieren nuevas competencias exclusivas a la vez que negocian servicios concurrentes con el poder central. De igual manera, el ingreso territorial venezolano incrementó su proporción en el ingreso público nacional desde 17% en 1989, hasta 27% en 1999, lo que ha permitido que el ingreso per cápita en estados y municipios se mantuviera en niveles similares a los existentes en el comienzo de la década del noventa, a pesar de la abrupta caída del ingreso del sector público del país. En las recientes elecciones del 30 de julio del año 2000, las gobernaciones y alcaldías resultaron centro de intensa disputa por el poder en Venezuela. La tensión entre centralismo y federalismo, presente en toda la historia republicana, volvió a surgir con gran vitalidad. No es fácil predecir el futuro comportamiento de la descentralización. En todo caso, la tensión entre centralismo y provincia seguirá presente pues las reformas puestas en marcha en los años noventa han marcado un cambio en la cultura política y en las formas de administración del Estado y su relación con la sociedad venezolana.

Contenido: Federalismo y centralismo: una tensión constante en la República; El entorno de crisis que envolvió a la descentralización de los años 90; El arreglo institucional de la descentralización; Comportamiento real del proceso de descentralización a partir del arreglo institucional y de la incidencia del entorno; Aproximación al comportamiento fiscal de la descentralización; Cambios en las estructuras de gobierno y del recurso humano; Impacto de la descentralización en los servicios públicos: logros y limitaciones; Los programas sociales en estados y municipios; Sociedad civil y sector privado en la gestión descentralizada: una alianza difícil pero necesaria; El desarrollo institucional y la asistencia técnica: alcance y limitaciones; La descentralización en el marco de la nueva Constitución; Aprendizajes del proceso: a manera de conclusión.