

Basave, Jorge. **Elementos a considerar para una agenda de investigación económica en América Latina.** *En publicación: Del Sur hacia el Norte: Economía política del orden económico internacional emergente.* Giron, Alicia; Correa, Eugenia. CLACSO, Consejo Latinoamericano de Ciencias Sociales, Buenos Aires. Octubre. 2007. ISBN 978-987-1183-78-4

Disponible en: http://bibliotecavirtual.clacso.org.ar/ar/libros/sursur/giron_correa/20Basave.pdf

Red de Bibliotecas Virtuales de Ciencias Sociales de América Latina y el Caribe de la Red CLACSO

<http://www.clacso.org.ar/biblioteca>

biblioteca@clacso.edu.ar

JORGE BASAVE*

ELEMENTOS A CONSIDERAR PARA UNA AGENDA DE INVESTIGACIÓN ECONÓMICA EN AMÉRICA LATINA

PRESENTACIÓN

Durante los últimos quince años, la mayor parte de las naciones latinoamericanas han experimentado un conjunto de transformaciones en sus *modelos* económicos¹ que representan un corte radical con las estrategias de desarrollo que habían aplicado durante los cincuenta años previos.

Dichas transformaciones se enmarcan en las que emprendieron la totalidad de los países desarrollados y un conjunto de países en desarrollo (denominados a partir de entonces *economías emergentes*), con más de una década de anticipación; es decir, hace más de veinticinco años.

Al conjunto de estos cambios y los efectos de su interacción entre las distintas naciones es a lo que nos referiremos como *transformaciones de la economía mundial* (que también suelen ser llamadas *proceso de globalización*).

* Doctor en Economía por la Universidad Nacional Autónoma de México (UNAM). Investigador en el Instituto de Investigaciones Económicas de dicha universidad. Miembro del Sistema Nacional de Investigadores del CONACYT desde 1995, actualmente con el nivel II.

1 Por modelos económicos entendemos aquí las políticas generales de crecimiento económico e inserción en la economía internacional que aplican el gobierno y los sectores público y privado de un país determinado.

En todos los casos, la orientación teórico-política de economía de mercado en la que se sustentó la instrumentación de los cambios fue la misma, pero, debido a diferencias socioeconómicas estructurales (en algunos casos abismales), históricas, culturales y políticas entre los países en los que se llevaron a cabo, los resultados han sido sumamente diversos.

Las tendencias hacia la transformación económica (y organizativa) de la economía mundial se originaron en el sector empresarial, como veremos más adelante. Sin embargo, los gobiernos de las principales potencias económicas asumieron el papel de promotores del cambio, y fundamentalmente de su propio sector empresarial transnacional, en la búsqueda de mantener o asumir el liderazgo de las nuevas formas de competencia que se avecinaban. Del mismo modo, las principales instituciones multilaterales (FMI, Banco Mundial) se convirtieron no sólo en destacadas promotoras sino en inductoras de los cambios.

Si tomamos en consideración el objetivo que explícitamente pretendían estas últimas, teniendo como meta el entramado de relaciones económicas a nivel mundial, los resultados también son notoriamente contradictorios.

Las contradicciones a las que me refiero se hacen patentes en el hecho de que, aun con un incremento de la actividad económica internacional (comercio e inversión extranjera directa –IED), esta no ha impactado favorablemente en la distribución del ingreso en los países en desarrollo que se han insertado de alguna manera en el proceso de transformaciones. Y no sólo la distribución empeora, sino que los índices de pobreza tienden a aumentar escandalosamente en países y regiones del planeta que parecen condenados a la exclusión.

Esto ha dado lugar a un rechazo bastante generalizado a la aplicación mecánica e indiscriminada de las concepciones teóricas que impulsaron las transformaciones. Existe consenso sobre el fracaso del intento de imposición de un *pensamiento único*.

Debido a lo anterior, ha surgido un conjunto de interpretaciones alternativas que están dando pie a la construcción de nuevas propuestas teóricas emergentes sobre el significado y la viabilidad del *desarrollo económico*. Si bien estas se encuentran todavía inacabadas, y en gran medida inconexas debido a las diferentes escuelas de pensamiento de las que provienen, representan la posibilidad de un camino propio para los países latinoamericanos y todas aquellas naciones en desarrollo de otras regiones del mundo.

La interpretación de las transformaciones y su devenir, para poder desprender de allí una estrategia de desarrollo latinoamericano, deben encararse por medio de un *análisis histórico concreto*, por dos razones primordiales:

- porque tales transformaciones representan la respuesta del capital al agotamiento estructural de las formas de reproducción que prevalecieron desde fines del siglo XIX a fines de los años sesenta del siglo XX. Dicha respuesta se da en un momento histórico particular (económico-político) del devenir del capitalismo y adopta formas específicas, acordes con esta etapa;
- porque, debido a su propia naturaleza, se abren espacios a la aplicación de políticas económicas para los países en desarrollo, como lo han demostrado los casos recientes, con resultados exitosos en el Este y el Sudeste Asiático y actualmente en China e India.

En suma, el objeto del presente trabajo será la vinculación de tres elementos: transformaciones de la economía mundial, fracaso del pensamiento único y nuevas teorizaciones sobre el desarrollo, para poder deducir de ello algunos de los elementos que debería contener actualmente una agenda de investigación económica para América Latina.

TRANSFORMACIONES EN LA ECONOMÍA MUNDIAL

Por razones de límites de espacio, me referiré aquí exclusivamente a las transformaciones que ha experimentado el sistema productivo. Como ya se indicó, estas responden al agotamiento de las formas de reproducción del capital que prevalecieron desde fines del siglo XIX hasta la década del sesenta del siglo XX, y actualmente ponen en debate dos cuestiones fundamentales para nuestra comprensión del sistema capitalista en su conjunto: ¿se está configurando una nueva organización de la producción internacional? y ¿esta da pie al inicio de un nuevo ciclo largo de crecimiento de la economía mundial?

Dichas preguntas no son de poca envergadura y se contraponen con la visión secular sobre la crisis terminal del capitalismo; por esta razón me permito plantearlas y exponerlas al debate respectivo, desde el inicio. Su respuesta resulta de vital importancia porque supone diferentes estrategias de desarrollo para regiones enteras del planeta, como Latinoamérica, de inserción de las economías nacionales en la economía internacional y de organización política de las fuerzas de izquierda y antineoliberales en general en el mundo.

Debo abordar, entonces, mi referencia al agotamiento estructural que derivó en una crisis generalizada, para luego detenerme en las respuestas económicas.

A fines de los años sesenta, en el mundo desarrollado se experimentó una caída en la tasa de ganancia que había mantenido elevados niveles desde la segunda posguerra. El primer país en experimentarla fue, notablemente, el que lideraba la producción a nivel internacional: Estados Unidos. Lo seguiría el conjunto de los países europeos.

Una de las consecuencias de tal caída fue la sustracción de enormes recursos del sistema productivo y su reorientación hacia el mercado de eurodivisas, que crecía a tasas elevadas desde su creación en la década anterior; ello permitió compensarla con ganancias de naturaleza financiera. A este flujo se agregaría el proveniente de los países petroleros durante los setenta, debido a la espectacular alza de los precios del crudo.

La consecuencia fue un notable incremento de la oferta de crédito internacional, que sería aprovechada por los países en desarrollo. Sin embargo, el uso exagerado e ineficiente de tales recursos y una incapacidad estructural para su sano aprovechamiento provocaron el endeudamiento brutal de la mayoría de estas economías, que derivaría en la crisis de deuda externa del mundo en desarrollo durante la década del ochenta.

Pero el punto esencial aquí, al que deberemos referirnos, es el agotamiento de la forma de *organización de la producción* vigente que minó severamente las capacidades de acumulación del capital, poniendo en riesgo su proceso de reproducción.

El sistema fordista de producción, exitoso desde principios del siglo XX, tuvo como fin la ampliación de las escalas de producción (lo que logró extraordinariamente), y se basa en las líneas de producción continuas con una administración centralizada. Entre otros rasgos distintivos, elevó considerablemente la productividad del trabajo, incidió en el aumento de los índices de desocupación y acentuó la estratificación de la mano de obra, prevaleciendo la no calificada, a cuyos intereses respondió el sindicalismo por medio de los convenios colectivos surgidos precisamente para actuar frente a la producción en línea.

La reconstrucción europea y japonesa de posguerra más el crecimiento de las economías (y, por lo tanto, de los mercados) en desarrollo a tasas de crecimiento incluso mayores que las de los países desarrollados durante los años cincuenta y sesenta fueron el espacio de reproducción del capital transnacional, con EE.UU. a la cabeza.

Se dio inicio a un ciclo de gran expansión de las empresas transnacionales por medio de su integración horizontal simple. Esto correspondió a la fundación de filiales con estructuras organizativas prácticamente iguales a las de la matriz (UNCTAD, 1993) y a un acentuado proceso de centralización de capital.

Pero dicha forma de producción incubó críticas rigideces de operación (Omán, 1994) debido a que los consorcios asumen todas las operaciones incluidas en la integración productiva, haciéndose cargo de los costos respectivos. Incluso, una de las formas de expansión empresarial típicas de este período fue la conformación de consorcios sumamente diversificados hacia esferas económicas en las que no eran expertos,

destinando allí enormes recursos que se restaban a la inversión en su esfera de negocios original².

Más tarde, este proceder se convirtió en un serio obstáculo a las innovaciones tecnológicas. A este respecto, por ejemplo, la elevación de la productividad por medio de la aplicación de robots en la línea de producción no se produjo a los niveles esperados. Tuvo limitadas aplicaciones exitosas, entre otras, en las actividades de soldadura y pintura de la producción automotriz.

En consecuencia, durante la segunda mitad de los sesenta, la caída de la productividad en EE.UU. y el resto de los países desarrollados se tornó crítica (Fisher, 1988).

La sobreintegración de los monopolios tendió a volver extremadamente difícil su administración y encontró un límite en el incremento de la tasa de ganancia corporativa consolidada. Ello, aunado a los límites propios en el crecimiento de las economías en desarrollo y la expansión de sus mercados, limitó los espacios de inversión del capital.

A su vez, los países en desarrollo que, tardía pero exitosamente, aplicaron un modelo de crecimiento basado en la sustitución de importaciones llevaron al límite el proteccionismo; debido a esto, tampoco contaron con los incentivos para innovar y competir, por lo que su atraso fue aún mayor, reflejándose en su productividad, como en el caso de México (Valenzuela, 1984), y paralelamente, como ya mencioné, en su endeudamiento externo.

La jerarquización exagerada en la conducción empresarial creó también una conducción empresarial sumamente rígida y limitó la expansión internacional (Porter, 1986).

De tal forma, las industrias que habían constituido el dínamo de la acumulación (automotriz, acero, química) fueron las primeras en resentir el agotamiento generalizado de esta forma de organización de la producción.

El capital parece ser el primero en detectar el nivel de profundidad de sus crisis y aprender de ellas: la respuesta provino principalmente de innovaciones tecnológicas de suma importancia, que algunos autores han definido como una nueva revolución industrial.

Esta consistió, fundamentalmente, en la evolución y el florecimiento de las industrias electrónica, informática y de telecomunicaciones. La primera se constituyó en la más dinámica del sistema (en

² De hecho, esta era una primera expresión de la búsqueda de esferas de inversión de *explotación intensiva* para compensar la tendencia a la declinación de la tasa de ganancia general corporativa. Es diferente la situación actual, en la que los consorcios tienden a desprenderse de aquellas actividades que no corresponden a su actividad central, donde tienen sus fortalezas para afrontar una creciente competencia internacional.

cuanto a inversión, rápido crecimiento y desarrollo tecnológico). Adicionalmente, se convirtió en la industria con mayor grado de interacción (proveedora de insumos) con muchas otras ramas industriales, llegando a ser un motor de la economía internacional (Castells, 1999).

La productividad de otros sectores económicos como los servicios y la banca se vio inmediatamente impactada por el gigantesco aumento de la capacidad de almacenamiento y procesamiento de información producto del avance electrónico en los sistemas de cómputo y su generalización por medio de las computadoras personales. El primer sector económico realmente globalizado fue el financiero y esto se debió a los avances mencionados.

Una segunda respuesta, complementaria, ha sido una nueva organización de la producción internacional. Esta ha consistido, en general, en la segmentación productiva en la cual la empresa que conduce el proceso (generadora de la cadena de valor) establece las condiciones generales de producción y los controles de la misma. Dicha segmentación se refiere a las diversas actividades que agregan valor al producto final y tiene implicaciones espaciales de enorme importancia que están modificando el mapa productivo mundial (Gereffi, 1996; Dabat, 2000).

Las empresas multinacionales que comandan el proceso han tendido a concentrarse en las actividades por medio de las cuales se controla y conduce (domina) la base tecnológica de la industria en cuestión y/o las actividades más lucrativas, subcontratando a las restantes.

Esto ha dado pie a un prolongado y profundo proceso de abandono de actividades que las empresas no consideran su principal fortaleza, su verdadera especialización, y en las que habían invertido durante varios años convirtiéndose en organizaciones complejas muy diversificadas, grandes elefantes costosos e improductivos.

En este proceso, la tendencia principal es a concentrar las capacidades de innovación tecnológica y el control de las industrias más dinámicas por parte de los capitales transnacionales de las principales potencias mundiales. Sin embargo, desde los años ochenta, se posicionaron poderosamente en la competencia mundial de industrias de punta varios países asiáticos que desplegaron estrategias exitosas de inserción global.

Otra cara del mismo proceso ha sido la participación en las cadenas de producción internacionales de empresas de distintos tamaños pertenecientes a países en desarrollo.

En general, la inserción se ha producido por medio de empresas del sector maquilador que, como en el caso de México, genera crecimiento económico, exportaciones y empleo, pero con bajísimos niveles de valor agregado. Sin embargo, los países asiáticos han demostrado que, con políticas públicas apropiadas, se logra *escalar* (*up-grade*)

la participación de las maquilas, ofreciendo cada vez más agregados productivos y diseños propios que llevan a consolidar la participación en las cadenas productivas internacionales e integrar nuevas industrias locales a la misma.

Adicionalmente, representa un proceso de aprendizaje que eleva el conocimiento en los diversos componentes del proceso productivo, en el trabajo calificado y la conducción empresarial, constituyendo un nuevo potencial productivo en el país de que se trate (Gereffi, 2002; Dabat et al., 2005).

Todo esto dio pie a que, desde finales de los ochenta, el ritmo de la IED mundial superara más de dos veces al de las exportaciones mundiales (Dabat, 2000: 26-28) y que en la estructura de IED mundial aparecieran un conjunto de países en desarrollo de manera destacada como receptores, e incluso como inversores (Basave, 2002: 438-442).

Resulta evidente que este proceso tiene elementos contradictorios muy acuciantes, como lo son la competencia feroz por la inserción que se logra por medio de bajos salarios y el desplazamiento súbito de industrias (especialmente maquiladoras) de países de la misma región a otra (Basave, 2002: 393-397) o, lo que es más dramático, el hecho de que aun expandiendo las importaciones de un producto puedan disminuir los salarios reales de esa industria local específica (Schmitz, 1998: 1-11).

LA INCAPACIDAD TEÓRICA PARA INTERPRETAR TRANSFORMACIONES Y EL FRACASO DE LA POLÍTICA NEOLIBERAL

Al igual que en el pasado, acompañando a las transformaciones, se han desarrollado posiciones antagónicas respecto de ellas. Por una parte están sus detractores, afirmando que se trata de una agudización de la política imperialista de las naciones desarrolladas y monopólicas de las empresas transnacionales que ha devenido en el proceso de globalización; y, por la otra, sus propagandistas, en la medida en que es de las multinacionales y sus gobiernos de donde han surgido los principales impulsos transformadores.

Esto último cobra singular relevancia porque los cambios se encuentran, además, enmarcados en la caída del bloque soviético a principios de los noventa, lo que envuelve tales posiciones en una aureola triunfante de la Guerra Fría. En consecuencia, ambas posiciones están inevitablemente cargadas de un contenido ideológico que, en ocasiones, tiende a sobreponerse al examen objetivo y científico.

Sin embargo, existe un hecho adicional que, dependiendo de cómo se lo analice, confunde o ayuda a interpretar los acontecimientos.

Contamos con nuevos actores económicos. Un conjunto de países del Sudeste Asiático, y posteriormente otros tantos del Este Asiático (que

en los años cincuenta crecían a tasas por debajo de los países latinoamericanos), evolucionaron exitosamente desde los años sesenta y setenta hasta alcanzar tasas de crecimiento muy por encima de estos últimos.

Ello ha dado pie a que los principales propagandistas del enfoque neoliberal postularan un recetario para el crecimiento para todos los países por igual y políticas de choque para aquellos en desarrollo, cuyo principal ingrediente es la sustitución total del Estado por parte del accionar del mercado. Ello está resumido en el llamado Consenso de Washington.

Debe reconocerse que el planteamiento incluye argumentos lógicos para evitar las permanentes debacles financieras, en especial de los países en desarrollo, que condujeron a continuas devaluaciones y procesos destructivos de sus economías y de la moral de sus ciudadanos, en particular de los más pobres, y a críticas contracciones de la inversión.

Paralelamente, se ha querido presentar a las economías emergentes asiáticas como el ejemplo del retiro del Estado para alcanzar metas exitosas. Nada más falso. Ha sido precisamente la participación de estados fuertes en estos países (salvo el caso de Hong Kong) en el diseño e impulso directo de políticas de fomento económico el factor determinante en los éxitos alcanzados.

Más aún, posteriormente se han destacado los casos de los países que siguieron al pie de la letra el recetario y fracasaron rotundamente, tal es el caso de Argentina en 2001.

Como consecuencia del devenir de la exclusión de países y regiones enteras del planeta del proceso de globalización, paralelamente a los casos exitosos y las evidencias de oportunidades de inserción, se han desarrollado una segunda y una tercera generación de interpretación del proceso de globalización y de los cambios económicos internacionales.

Una cuestión a destacar es que estas nuevas interpretaciones de los resultados y críticas devastadoras a las políticas neoliberales han provenido de individuos con altos cargos en instituciones que inicialmente las habían apoyado (Stiglitz, 1997).

NUEVAS LÍNEAS DE INTERPRETACIÓN TEÓRICA

La naturaleza del problema teórico que tenemos delante no es nueva. Se trata de dilucidar cuál es la dinámica de reproducción del capital y cuáles sus capacidades de acumulación por medio del análisis de sus formas de producción y distribución del valor generado.

Lo que sí es nuevo, como en todos los casos de transformaciones profundas del sistema capitalista, es que, por una parte, aparecen nuevos actores económicos que se integran al proceso y, por la otra, se establecen nuevas formas de relación de tipo económico y social entre todos los actores.

Dichas transformaciones nos interesan en dos sentidos. En primer lugar, porque es objeto de interés científico conocer si por medio de aquellas se está construyendo un nuevo sistema de organización de la producción a nivel mundial; y, en segundo lugar, por lo que ello podría representar en relación con la posibilidad de inicio de un nuevo ciclo de crecimiento de largo plazo de la economía mundial. La contraparte de esto último sería que estas nuevas condiciones para comenzar el crecimiento sean sólo aparentes y terminen abatidas por las contradicciones y/o las contradicciones propias del sistema de producción capitalista, ahora proyectadas globalmente.

En ambos casos, la interpretación que elaboremos tendrá impacto en el diseño de una propuesta viable de crecimiento económico, desarrollo social e inserción a la globalización por los países en desarrollo, en este caso los latinoamericanos. Una estrategia integral de desarrollo no es la misma en condiciones de dinamismo y crecimiento que en unas de abatimiento o fase declinante del ciclo. Y, por supuesto, resulta radicalmente diferente para quien se plantea la tesis de una fase de crisis *terminal* del capitalismo.

Claramente, no es el propósito del presente trabajo entrar en este debate. Sí lo es, en cambio, develar que el sistema de producción a nivel global se encuentra desde hace varios años experimentando cambios de consideración y ya han aparecido en el horizonte teórico reflexiones y nuevas interpretaciones sobre lo que está aconteciendo en materia de economía internacional.

En todo caso, nuestro papel como científicos sociales y actores comprometidos con el cambio social latinoamericano nos obliga a afrontar el reto de estas transformaciones.

En el siguiente apartado, considero indispensable referirme a tres aspectos que le otorgan especificidad histórica a los cambios actuales, bien sea porque constituyen las nuevas formas de producción a nivel mundial o porque se identifican con las políticas exitosas de inserción que han desplegado las llamadas economías emergentes en Asia³. Se trata de aspectos emblemáticos de lo nuevo⁴ y permiten comprender mejor lo que hemos postulado como necesidad de abordar el análisis histórico concreto del capitalismo (Rivera, 2005a).

3 Del mismo modo, podríamos referirnos a países en Europa como Irlanda, Finlandia y Noruega, que con políticas similares, desde hace varios años, crecen a tasas más elevadas que los tradicionales países desarrollados de la región.

4 No está de más insistir en que un análisis integral del devenir de la economía mundial requiere de otro gran número de aspectos cualitativos y variables que no están incluidos en el objetivo del presente trabajo.

LAS CADENAS DE PRODUCCIÓN INTERNACIONALES

Desde su configuración en la producción internacional, se han desarrollado diversas aproximaciones interpretativas para evaluar su impacto en la reproducción del capital a nivel mundial.

El mejor ejemplo de la gran significación económica de las nuevas cadenas productivas internacionales se encuentra precisamente en las de la industria electrónica.

A fines de los años ochenta, la estructuración de una cadena productiva integrada por Japón y el conjunto de países del Sudeste Asiático logró dominar el mercado internacional de la industria electrónica. Estos últimos, a los que se conoció como los tigres asiáticos, reorientaron sus economías, tradicionalmente cerradas hacia el mercado internacional desde los setenta (Katzenstein y Shiraishi, 1997: 47-82). Lo más importante del proceso fue la participación de nuevos actores económicos, representados en una multitud de pequeñas y medianas empresas orientadas a la exportación de forma directa o indirecta.

La gestión de este proceso dio lugar a la consolidación y el surgimiento de nuevos gigantes transnacionales, lo mismo en Japón que en Corea del Sur, Taiwán, Singapur y Hong Kong, pero paralelamente se realizó una derrama económica de gran importancia por la participación de los nuevos actores.

La continuación de este ejemplo está representada por un giro hacia el dominio del mercado en cuestión por parte de las empresas transnacionales norteamericanas desde principios de la década del noventa. Y ello fue posible debido a un acelerado proceso de subcontratación internacional gestionado por estas empresas, que derivó en la conformación de nuevas cadenas productivas en la industria electrónica en las que también participaron empresas asiáticas, principalmente chinas (Borras, 1997).

Dicho proceso implicó la apertura de las transnacionales norteamericanas a una mayor participación en la agregación de valor de la cadena por parte de los proveedores y subcontratistas asiáticos. Necesariamente esto se produjo por medio de transferencias tecnológicas, nuevos controles de calidad y capacitación de fuerza de trabajo en estos últimos; todo ello bajo el comando de las empresas norteamericanas. Sin embargo, las políticas chinas, por ejemplo, condicionaron el proceso a acuerdos de control del mercado interno para sus propias empresas y cuotas de exportación prefijadas que han redundado positivamente en la creación de redes empresariales internas propias.

En la época moderna, en los años ochenta, fue Michael Porter quien comenzó a darle importancia analítica al concepto de cadena de valor (Porter, 1986). Más adelante, otros autores –pero significativamente Gary Gereffi– destacarían la importancia de las cadenas pro-

ductivas internacionales y su repercusión en las industrias de países en desarrollo. La United Nations Conference on Trade Development (UNCTAD) comenzó igualmente a utilizar el concepto de producción internacional integrada para hacer referencia a las nuevas formas de producción internacional por medio de integración vertical compleja (UNCTAD, 1993: 111-198).

Uno de los aspectos más importantes en el análisis de los nuevos encadenamientos industriales es el que realiza Gereffi en base al estudio de las experiencias asiáticas exitosas. Destaca los procesos de *escalamiento productivo (upgrading)* que han llevado a cabo, pasando en varios casos de la producción maquiladora a empresas que realizan diseño de productos y de procesos productivos, participando cada vez más en la agregación del valor final e induciendo al país de origen de estas empresas a participar en *curvas de aprendizaje dinámicas* (Gereffi, 1999: 38-39; Schmitz y Knorriga, 2000: 173-174).

Resulta indispensable apuntar que el proceso anterior no conduce necesariamente al mejoramiento de salarios en los estratos de mano de obra no calificada, aunque sí incrementa el empleo. Sin embargo, lleva a la creación de infraestructuras productivas más competitivas y a procesos de aprendizaje tecnológico y organizativo positivos.

La producción en base a subcontratación debe movernos a analizar en qué tipo de cadenas puede agregar valor una industria nacional y el nivel de productividad de tal industria. Se trata, en buena medida, de un análisis de insumo-producto.

Para los países de mayor tamaño en América Latina, se cuenta con empresas que se han convertido ya en transnacionales (Basave, 2000; 2002). La estrategia para el encadenamiento de empresas de su propio país o de la región debe ser misión de los gobiernos latinoamericanos en conjunción con el sector privado, apoyados en su sector científico.

Un ejemplo de cómo es posible aprovechar el análisis de una cadena productiva para instrumentar políticas económicas específicas lo encontramos en el trabajo de Gereffi sobre las exportaciones de confección mexicana hacia EE.UU. (Gereffi, 2001). De allí se desprende que el principal cuello de botella para competir con las exportaciones chinas está en la calidad de la industria textil, que debería ser objeto de una política industrial para elevar nuestra competitividad. Es el enfoque teórico de cadenas de valor internacionales que se convierte en un apoyo a las políticas públicas.

Del mismo modo, los análisis de competitividad sistémica (Esser et al., 1996; Messner y Qualmann, 1999) que se han realizado para países latinoamericanos perfilan líneas de investigación de gran utilidad en tal sentido.

LAS INNOVACIONES TECNOLÓGICAS

Este nivel de análisis resulta más complejo, y comprende tanto a la transferencia tecnológica en los países receptores de inversión extranjera como a la creación de capacidades propias de innovación. Guarda una estrecha relación con el análisis del *aprendizaje* como una palanca de desarrollo económico.

El rescate de Schumpeter ha sido esencial para plantear el impacto de las innovaciones tecnológicas en las capacidades de crecimiento económico. Uno de los planteamientos fundamentales de este autor gira en torno a las combinaciones de innovaciones más rentables para las características de un país específico en una época determinada de su desarrollo.

Autores modernos (Freeman y Pérez, 1988; Pérez, 1992) retoman tanto a Schumpeter como a las referencias sobre la importancia de la tecnología en Marx para evaluar el impacto de la tecnología informática actual en el crecimiento económico internacional.

El aspecto más relevante de estos estudios es que ubican como el principal determinante del crecimiento económico en el momento actual a la acumulación tecnológica-cognoscitiva por encima de la acumulación de capital (Rivera, 2005b). Ello nos conduce a la selección de variables muy específicas para analizar el devenir del capitalismo contemporáneo.

Una de las líneas de pensamiento que se ha abocado al estudio del impacto de la tecnología (y las instituciones) en el éxito económico de Asia proviene de la corriente teórica *evolucionista* (Nelson y Winter, 1982). Esta mantiene una visión desde la empresa (microeconómica) que postula un proceso de selección empresarial (de carácter similar a la teoría darwinista) estrechamente ligada a la adopción de tecnologías disponibles. Postula, además, que dicho proceso tiene consecuencias sistémicas.

Esta teoría se ha aplicado al análisis de los países en desarrollo y existe un conjunto de autores evolucionistas (Rivera, 2005b) que aprovechan sus fundamentos para descalificar la pobreza del análisis teórico neoclásico ante los cambios en el sistema, específicamente los tecnológicos.

EL PESO DETERMINANTE DE LAS INSTITUCIONES

El rescate de la escuela institucionalista ha cobrado gran importancia. Principalmente, por sus consideraciones respecto a que tanto el Estado como las empresas y sindicatos, o bien el sistema de justicia o la cultura, son instituciones que moldean la actividad económica en un condicionamiento permanente.

Esta teoría, que nació en la primera mitad del siglo XX con los trabajos de Thorstein Veblen y John Commons, fue una poderosa re-

acción a la concepción neoclásica que minimiza en sus análisis a las relaciones de poder, la naturaleza humana y la influencia de las instituciones en el devenir económico (Hodgson, 1994: 58-64).

Ello cobra importancia por el papel que se está asignando de nueva cuenta al Estado y las instituciones para la consecución de estrategias de crecimiento y desarrollo económicos.

Actualmente, se conoce como la Nueva Escuela Institucional a una corriente teórica con fuerte influencia neoclásica (Williamson, 1994). Sin embargo, carece en general de una perspectiva social (Smelser y Swedberg, 1994: 17-18).

Han surgido, por su parte, otras derivaciones de la escuela institucionalista con una perspectiva crítica a la teoría neoclásica (Hodgson, 1994; Borrus, 1997; Whitley, 1996) y un grupo de investigación de la Universidad de California (Berkeley Roundtable on the International Economy, BRIE) que enfatiza el estudio de las redes empresariales internacionales.

En este sentido, cobra importancia el análisis de las instituciones en cada país para la evaluación de las capacidades competitivas y de adaptación a la globalización contemporánea.

Resulta también relevante el rescate del énfasis que pone en uno de sus trabajos recientes un autor que no forma parte de la escuela institucionalista, Immanuel Wallerstein, respecto a su concepción de que los procesos en los que se encuentra segmentada la cadena productiva tienen *confines socialmente definidos* y, por consiguiente, están sujetos a ser *redefinidos* socialmente (Hopkins y Wallerstein, 1994: 18).

La implicación práctica de esta reflexión teórica es de suma importancia, ya que deriva en la posibilidad de una acción social e *institucional* para influir sobre los actores (instituciones e individuos) económicos y sociales de un país determinado de acuerdo con sus especificidades.

CONCLUSIONES

Nos encontramos ante un gran reto intelectual en América Latina, que consiste en armonizar los análisis concretos de las transformaciones en curso de la economía internacional y de nuestras propias economías con la construcción de un nuevo corpus teórico metodológico que reivindique la naturaleza científica de la economía política y sea capaz de proporcionarnos las herramientas necesarias para la interpretación del *cambio económico*.

El propósito no es ni exclusivamente académico ni mucho menos neutro. Permite proponer estrategias de desarrollo propias y, por sobre todo, viables.

En los orígenes de la economía política, aparecen el cambio económico y sus causas como sujetos del análisis científico. La eco-

nomía neoclásica se abstrae del cambio tecnológico y esta posición le impide entender el derrotero actual, por lo que su refugio es manifiestamente ideológico.

En cambio, para la economía política el camino teórico está abierto para proponer políticas públicas y sociales adecuadas a las transformaciones en curso, siempre y cuando tengamos la capacidad para interpretarlas adecuadamente.

BIBLIOGRAFÍA

- Basave, Jorge 2000 “La inversión extranjera directa de las corporaciones empresariales mexicanas” en Basave, Jorge (coord.) *Empresas mexicanas ante la globalización* (México DF: IIEc/Miguel Ángel Porrúa).
- Basave, Jorge 2002 “Perspectivas teóricas de los análisis sobre cadenas de producción internacionales” en Campos, Leticia (coord.) *La realidad económica actual y las corrientes teóricas de su interpretación* (México DF: IIEc/Miguel Ángel Porrúa).
- Borrus, Michael 1997 *Left for dead: Asian production networks and the revival of US electronics* (Berkeley: University of California).
- Castells, Manuel 1999 *La era de la información* (México DF: Siglo XXI).
- Dabat, Alejandro 2000 “Empresa transnacional, globalización y países en desarrollo” en Basave, Jorge *Empresas mexicanas ante la globalización* (México DF: IIEc/Miguel Ángel Porrúa).
- Dabat, Alejandro; Ordóñez, Sergio y Rivera, Miguel A. 2005 “La reestructuración del cluster electrónico de Guadalajara (México) y el nuevo aprendizaje tecnológico” en *Problemas del Desarrollo* (México DF) Vol. 36, N° 143.
- Esser, Klaus et al. 1996 “Competitividad sistémica: nuevo desafío para las empresas y la política” en *Revista de la CEPAL* (Santiago de Chile: CEPAL) N° 59.
- Fisher, Stanley 1988 “Symposium on the slowdown in productivity growth” en *Journal of Economic Perspectives* (Londres) Vol. 2, N° 4.
- Freeman, Chris y Pérez, Carlota 1988 “Structural crises of adjustment: business cycles and investment behaviour” en Dosi et al. (coords.) *Technical change and economic theory* (Londres: Pinter).
- Gereffi, Gary 1996 “Global commodity chains: new forms of coordination and control among nations and firms in international industries” en *Competition and Change* (Amsterdam) Vol. 4.

- Gereffi, Gary 1999 "International trade and industrial upgrading in the apparel commodity chain" en *Journal of International Economics* (Amsterdam) N° 48.
- Gereffi, Gary 2001 "Las cadenas productivas como marco analítico para la globalización" en *Problemas del Desarrollo* (México DF) Vol. 31, N° 125.
- Gereffi, Gary 2002 "Globalización, cadenas productivas y pasaje de naciones a eslabonamientos superiores. El caso de la industria internacional del vestido" en Basave, Jorge et al. *Globalización y alternativas incluyentes para el siglo XXI* (México DF: IIEc/Miguel Ángel Porrúa).
- Hodgson, Geoffrey 1994 "The return of institutional economics" en Smelser, N. y Swedberg, R. *The handbook of economic sociology* (Princeton: Russel Sage Foundation).
- Hopkins, Terence y Wallerstein, Immanuel 1994 "Commodity chains: construct and research" en Gereffi, Gary y Korzeniewics, Miguel *Commodity chains and global capitalism* (Wesport: Praeger).
- Katzenstein, P. y Shiraiishi, T. 1997 *Network power: Japan and Asia* (Ithaca, NY: Cornell University Press).
- Messner, Dirk y Qualmann, Regine 1999 "Desarrollo social e inversiones productivas: conflictos y complementariedades". XXVI Seminario Internacional de la Asociación Internacional de Presupuesto Público, Panamá, mimeo.
- Metler, Peter 2002 "El cambio científico y tecnológico/la revolución productiva" en Campos, Leticia (coord.) *La realidad económica actual y las corrientes teóricas de su interpretación* (México DF: IIEc/ Miguel Ángel Porrúa).
- Nelson, R. y Winter, S. 1982 *An evolutionary theory of economic change* (Cambridge: Harvard University Press).
- Omán, Charles 1994 *Globalization and regionalization, the challenge for developing countries* (París: OCDE).
- Pérez, Carlota 1992 "Cambio técnico, reestructuración competitiva y reforma institucional en los países en desarrollo" en *El Trimestre Económico* (México DF) Vol. 59, N° 233.
- Porter, Michael 1986 *Competition in global industries* (Boston: Business School Press).
- Rivera, Miguel Ángel 2005a "Cambio histórico mundial, capitalismo informático y economía del conocimiento" en *Problemas del Desarrollo* (México DF) Vol. 36, N° 141.

- Rivera, Miguel Ángel 2005b “Nueva teoría del desarrollo, aprendizaje tecnológico y globalización”, México DF, mimeo.
- Rodríguez Vargas, José de Jesús 2005 “La nueva fase de desarrollo económico y social del capitalismo mundial”. Tesis doctoral, Facultad de Economía, UNAM, México DF, mimeo.
- Schmitz, Hubert 1998 “Responding to global competition pressure: local cooperation and upgrading in the Sinos Valley, Brasil” en *IDS Working Paper* (Sussex) N° 82.
- Schmitz, H. y Knorriga, P. 2000 “Learning from global buyers” en *Journal of Development Studies*, Vol. 37, N° 2.
- Smelser, N. y Swedberg, R. 1994 “The sociological perspective on the economy” en *The handbook of economic sociology* (Princeton: Russel Sage Foundation).
- Stiglitz, Joseph E. 1997 “The role of government in the economies of development countries” en *Development strategy and management of market economy* (Oxford) Vol. 1.
- UNCTAD 1993 *World investment report* (Nueva York: UNCTAD).
- Valenzuela, José 1984 “Productividad en bienes salarios” en *Investigación Económica* (México DF) N° 168.
- Whitley, Richard 1996 “Business systems and global commodity chains: competing or complementary forms of economic organization?” en *Competition and change* (Amsterdam: Hardwood Academic Publishers).
- Williamson, Oliver 1994 “Transaction cost economics and organization theory” en Smelser, N. y Swedberg, R. *The handbook of economic sociology* (Princeton: Russel Sage Foundation).