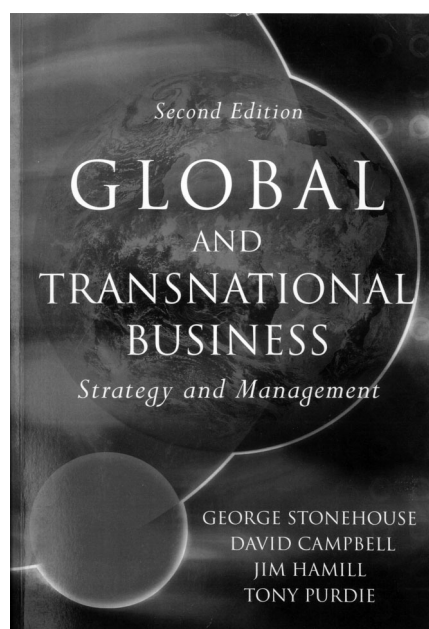


# NOTAS CRÍTICAS

## GLOBAL AND TRANSNATIONAL BUSINESS: STRATEGY AND MANAGEMENT

**G. Stonehouse, D. Campbell, J. Hamill, T. Purdie**  
2 ed., 2004, J. Wiley, XVII +  
474 páginas



Nos encontramos ante una obra de la que podemos decir, en primer lugar, que si tuviéramos que efectuar a la manera del Quijote un expurgo de las obras que contienen las bibliotecas sobre temas económico-empresariales habríamos de salvar necesariamente a ésta. No precisamente por su calidad literaria ni mucho menos por su fantasía,

sino porque se trata de una obra útil para muy diversas clases de público. Lo es para quienes se inician en la selva (en el sentido metafórico) de trabajos sobre temas empresariales, que ha llevado necesariamente a un negocio editorial de realización de resúmenes de las obras que continuamente se publican en este campo.

Y en esa línea pragmática nos encontramos con frecuencia con una gran variedad de conceptos que requerirían precisión, evitando muchas veces expresiones «que suenan bonito» pero que no tienen nada detrás. En este sentido la obra que comentamos representa una buena ayuda para los términos que requieren precisiones en el lenguaje especialmente el empresarial. Un ejemplo. Respecto a la palabra «globalización» se tiende a utilizar el mismo vocablo para describir situaciones distintas. Nos ha parecido muy útil ese deseo de concretar términos de los autores. Éstos sugieren se hable de «globalización de las economías» para referirse a la interdependencia entre economías nacionales; de «globalización de mercados» para significar la tendencia a la homogeneización de gustos de los consumidores y de preferencias por determinados productos (no todos); de «globalización de industrias» por la que entienden la que se refiere a procesos productivos en los que las empresas eligen concentrar o dispersar sus actividades creadoras de valor en diversos

lugares del mundo; y, por último, de «globalización de estrategias» en la medida en que los negocios internacionales configuran y coordinan globalmente tales estrategias. Nos parece en definitiva esclarecedora esta distinción frente al empleo común del término indicado de globalización.

Esta misma preocupación la expresan los autores al referirse a otros conceptos que suelen encontrarse con frecuencia con un uso indiferenciado en textos referidos a los negocios internacionales. Nos referimos a los conceptos de «internacional», «multinacional», «global» y «transnacional». Para los autores por «empresa internacional» se significarían las organizaciones que operan en más de un país (o en otros términos que comercian). La «multinacional» implica la realización de negocios y operaciones en una pluralidad de países, originando algún tipo de descentralización de su estrategia y dirección. La «global» lleva a cabo actividades en un amplio espectro de países con una estrategia única que está coordinada en todo el mundo. Por último, la «transnacional» sería aquella organización que lleva a cabo sus actividades más allá de las fronteras nacionales, pero que presenta grados variables de coordinación, integración y diferenciación de estrategias y operaciones.

Sirvan las dos muestras anteriores para indicar algo que nos ha entusiasmado en el texto: la continua

búsqueda de precisión en los términos. Los autores lo consiguen mediante un esfuerzo importante de síntesis de las aportaciones más importantes y actuales relativas a los temas que se encuentran en la obra. También mediante el uso de cuadros, tablas, gráficos, figuras y recuadros (ventanas) que buscan proporcionar una visión clara de lo que se pretende decir. Y conste que, como veremos, las cuestiones que se abordan en el texto son de una gran variedad.

Cumple el libro un papel notable como medio de conocimiento, utilizando recursos pedagógicos que se van haciendo tradicionales. Así, los distintos capítulos comienzan con una definición de los objetivos de los conocimientos que el lector debe conseguir con su lectura. Cuenta también con una dotación mínima importante de casos de estudio. Dos de ellos —los relativos a los procesos de desarrollo de dos conocidas entidades (Mac Donalds y Nike) tienen una longitud algo mayor que los otros, también con protagonistas conocidos y adecuados para cada una de las materias. Unas cuestiones para discusión y revisión de los conceptos así como una seleccionada bibliografía adicional cierran cada capítulo aportando elementos de interés para los usuarios del texto. Queremos ser precisos. El texto nos parece se acomoda mejor a las concepciones de explicaciones participativas que se extienden por el mundo acadé-

mico que a los trabajos individuales con uso destacado de la memoria.

Por último, el texto en general presenta un bibliografía importante en la que encontramos al lado de los grandes cultivadores de las disciplinas de la gestión y de la gestión internacional (Porter, Mintzberg, Prahalad, Buckley, Casson, Dunning y un amplio etcétera) autores que se suelen asociar a los campos de la cultura (Hofstede, Trompenaar), de la geografía económica (Dicken) y lógicamente de la estrategia y del *marketing* internacionales. En este sentido, puede indicarse que los autores han hecho un acertado proceso de selección.

Ha de señalarse que el libro tiene 15 capítulos integrados en cuatro partes, a los que siguen los casos relativos a las empresas citadas. La primera de las mismas es de carácter introductorio y en ella se expresan los conceptos más importantes relacionados con las cuestiones de estrategia empresarial (otro concepto que los autores precisan) en las empresas globales y transnacionales. La segunda, con cuatro capítulos, presenta conceptos básicos de importancia como son los relativos a la cultura, a los negocios globales y al análisis del macro y del microentorno.

La tercera parte, con tres capítulos, se centra en los conceptos relacionados con la estrategia global transnacional, con las estrategias de servicio al mercado y la gestión de la producción y la logística glo-

bal. La cuarta parte, que resulta consecuencia de los aspectos anteriores, tiene siete capítulos que cabría subdividir en dos grandes grupos: uno relativo a campos específicos (la gestión y dirección del liderazgo global, de los recursos humanos, de la tecnología, del *marketing* y de las finanzas), el primero y un segundo referente a estructuras de organización y control, a los acuerdos de cooperación interempresarial en distintas formas, y el último capítulo que cierra la parte citada y la obra se dedica al estudio de las tendencias actuales y futuras de los negocios globales. Cabe añadir simplemente que todos los capítulos aparecen muy adecuadamente subdivididos en subepígrafes. El índice es a la vez expresivo y pragmático.

El capítulo introductorio busca la aclaración de conceptos a los que antes nos hemos referido centrándose básicamente en dos: la globalización sobre la que se lleva a cabo una síntesis de aspectos que no se encuentran fácilmente en textos sobre empresas (los favorecedores y los críticos) y los distintos enfoques doctrinales que han abordado la cuestión de la estrategia empresarial. Se hace así referencia a un enfoque prescriptivo, al emergente o de aprendizaje, al posicionamiento competitivo, al enfoque denominado de recursos, competencia y capacidad, al basado en el conocimiento para terminar con el propio de los autores utilizado en el texto.

En el segundo de los capítulos, los autores llevan a cabo, al lado de un análisis de las causas de la globalización de mercados e industrias utilizando el conocido como análisis SLEPT (fuerzas sociales, legales, económicas, políticas y tecnológicas), una descripción de las principales aportaciones doctrinales en el dominio de la cultura para explicar las transformaciones desde unas culturas nacionales con raíces históricas a las que hoy cabe definir como «visiones globales» propias de las entidades estudiadas. El tercero lleva a cabo el estudio analítico de las organizaciones globales desde una perspectiva interna. En esta línea se profundiza en los conceptos de competencias, recursos y capacidades, se realiza el análisis de la cadena de valor global así como el de productos, resultados y la cartera de actividades. Encontramos en ellos la aplicación de técnicas como la conocida matriz del Boston Consulting Group.

Los capítulos cuatro y cinco expresan, en nuestra opinión, una línea interesante de encuentro entre las preocupaciones de los economistas y estudiosos de la vida internacional y los cultivadores de la economía de la empresa. Efectivamente, en este orden encontramos cada vez con más frecuencia análisis de los que se denominan entornos, especialmente significativos en las entidades que analizamos. El estudio que realizan los autores distingue los factores globalizadores de industrias y mercados, aportando el conocido

trabajo de Porter y el quizá menos conocido de Yip que distingue cuatro grupos (factores de globalización de mercados, factores de globalización de costes, factores de globalización públicos y factores derivados de la competencia). Por su parte, en el análisis del macroentorno los autores ponen especial énfasis en la información y en su tratamiento.

Los tres capítulos siguientes, que forman la tercera parte, estudian los conceptos clave de la obra. Comienzan con una visión de lo que constituyen las estrategias transnacionales y la competitividad global puesto que «uno de los objetivos de cualquier estrategia empresarial es conseguir una ventaja competitiva que sea sostenible». Se estudian las teorías que han desarrollado tipologías de estrategia global: las que se basan en el conocimiento, recursos, capacidades y competencias; las que ponen su énfasis en la coordinación e integración de operaciones geográficamente dispersas; y, finalmente, las que se centran en las estrategias genéricas de la organización y su posicionamiento competitivo. Una vez analizados a fondo estos conceptos la obra estudia el relativo a las estrategias globales y transnacionales para finalizar con el de estrategia total.

En un segundo capítulo de esta parte se profundiza en algunos aspectos relacionados con las formas de entrada en los mercados y en las formas de servicio a tales mercados. Se definen tales estrategias como la

primera de una serie de decisiones interrelacionadas que cualquier entidad debe realizar en su proceso de internacionalización y globalización. Se realiza un esquema sobre las razones en que se basan las decisiones de internacionalización y la selección del modo de entrada: desde la tradicional exportación a las alianzas estratégicas, las filiales o los negocios globales. Quizá, en nuestra opinión, podía haberse cambiado el orden de los capítulos citados, pero en todo caso la síntesis de conceptos resulta especialmente interesante.

Acaba esta tercera parte con un tema de especial complejidad como es la gestión de la producción y la logística. La producción global se relaciona con decisiones de las empresas estudiadas sobre el qué, el dónde y el cómo llevar a cabo procesos de producción en todo el mundo. En concreto, se presentan decisiones relativas al número, dimensión y localización de instalaciones en todo el mundo, en lo que debe significar cada planta productiva, su especialización y las relaciones entre las mismas. La logística incluye el flujo de productos intermedios, partes y componentes entre plantas así como el movimiento de los productos desde la fabricación hasta el consumidor final. Quizá por su carácter introductorio nos parece que de toda la obra este capítulo sería el que precisa mayores desarrollos. No obstante, dentro del tono general proporciona suficientes elementos para la obtención de una idea general del tema.

Como señalábamos anteriormente, los cuatro capítulos de la última parte se consagran a cuatro grandes áreas específicas de la gestión y dirección: el liderazgo y la gestión de recursos humanos; la tecnología; el *marketing* y las finanzas. Respecto a la primera, los autores citan el texto de una obra significativa de Heijltjes y otros en el *International Journal of Human Resources Management*: «la gestión de recursos humanos es portadora de la promesa de que si el personal es considerado como recurso estratégico puede contribuir a que la empresa obtenga una ventaja competitiva y logros superiores». En esa línea, el capítulo enfoca dos cuestiones cruciales para las entidades: a) los medios a través de los que se determina la estrategia respecto a los recursos humanos y las formas de integrarse en la estrategia global y transnacional (definido el concepto como resaltamos anteriormente); b) los problemas de la gestión y del liderazgo en organizaciones en las que se presenta una diversidad cultural y una dispersión geográfica.

Nos interesaba de forma particular el tratamiento de la gestión de la tecnología puesto que los temas relacionados en el orden internacional con los derechos de propiedad intelectual y con las situaciones de países en desarrollo constituyen materias que se debaten continuamente. Un caso muy especial es su tratamiento desde el Acuerdo sobre DPI relacionado con

el comercio (ADPIC) de la OMC. Las explicaciones que proporciona al respecto la obra son significativas. Se señala que al acortamiento del ciclo de diseño para nuevos productos ha aumentado la tasa de obsolescencia de los mismos. Las empresas tienen menos tiempo para responder a los nuevos desarrollos y deben realizar decisiones estratégicas pues el futuro se hace cada vez menos predecible. Conceptos como la auditoría de tecnología, el tratamiento de las tecnologías de información y comunicación nos han parecido especialmente logrados.

Quizá por tratarse de conceptos muy estudiados los capítulos dedicados a gestión de *marketing* y gestión financiera habrían de calificarse simplemente como correctos, a la vez que son buenos exponentes de las características comentadas del libro. En cuanto a *marketing* se recuerdan los conceptos de segmentación y posicionamiento, se entra en la polémica de homogeneidad de la estrategia a seguir y se realiza una exposición de las acciones relacionadas con el producto, el precio y la promoción. Respecto a los temas financieros las cuestiones más destacadas se centran en la centralización o no de la función financiera y en los aspectos que requieren decisiones de ese tipo.

Para terminar la obra nos hemos fijado especialmente en el último capítulo que se dedica a los momentos actuales y a las tendencias

de futuro de los negocios globales. Evidentemente el realizar consideraciones prospectivas no resulta fácil y en un cierto sentido el tratamiento que encontramos en el texto resulta muy conservador, pues realiza simplemente una síntesis de conceptos que ya fueron utilizados en capítulos anteriores, sin aportación de novedades. Se insiste en la estrategia basada en el conocimiento. Así, «las organizaciones deben hacerse inteligentes intentando de manera muy activa conocer sus entornos: interno y externo, así como las relaciones entre ellos». Para aprender de modo más rápido que los competidores resulta necesario desarrollar el entendimiento de la naturaleza y los procesos de aprendizaje y de gestión del conocimiento, que recordemos había sido una materia previamente examinada.

Pero las calidades positivas del texto anteriormente señaladas nos parecen más significativas que las posibles deficiencias. En conjunto, la obra, una vez terminada su lectura nos sigue pareciendo útil y provechosa para diversos tipos de lectores por su conexión con la realidad y la interrelación de conceptos, por la voluntad de esclarecimiento de los mismos y por su amplio manejo de una literatura sobre empresas y sus estrategias.

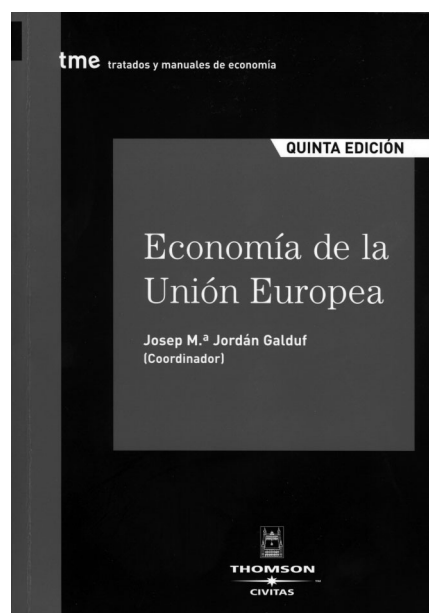
**Miguel A. Díaz Mier**  
Universidad de Alcalá

**Antonio M.ª Ávila**  
TPGA Universidad Autónoma

## ECONOMÍA DE LA UNIÓN EUROPEA

**Josep M.<sup>a</sup> Jordán Galduf**  
(coord.)

Thomson-Civitas, 2005, 5.<sup>a</sup> edición.



Estamos ante la 5.<sup>a</sup> edición del manual *Economía de la Unión Europea*, coordinado por el catedrático Dr. Josep M.<sup>a</sup> Jordán Galduf, de la Universidad de Valencia y que ha sido editado el pasado otoño por Thomson-Civitas. Y cabría decir, haciendo un símil taurino que «no hay quinto malo». (Por cierto, lo del toro viene muy a cuento porque confiamos en que no nos vuelva nadie a raptar a Europa otra vez).

En 1994, hace ya once años, se publicó la primera edición de este libro y en ella participaron doce profesores de tres universidades y dos altos funcionarios de la Comisión

Europea. Constaba de 13 capítulos y 2 apéndices y en sus 480 páginas pretendía (y lograba, cabe añadir) ofrecer un análisis del proceso de integración económica europea, llevado a cabo hasta el momento. Se quería que fuese un instrumento válido tanto para la docencia universitaria como para el profesional interesado en el tema.

Ahora, en 2005, la última edición, mantiene el equipo básico que se ha encargado de la redacción del libro a lo largo de todos estos años, pero en él participan más profesores, 21, y de más Universidades, 7, ampliando y mejorando el nivel de análisis.

También amplía el número de capítulos respecto a aquella primera edición, 16, y el de apéndices, 6. En realidad estos últimos tienen un alcance más amplio de lo que su nombre indica y realmente redondean el libro, haciéndolo más sólido y sin fisuras. Y aunque el coordinador, en el Prólogo, sitúa el libro en un nivel intermedio, yo lo calificaría de alto, por su nivel expositivo, documentación y alcance.

La ampliación hacia el Este, en el Capítulo 2, es el reto actual más potente sobre uno de los dos ejes sobre los que ha pivotado la construcción de la Europa de la segunda postguerra.

Y el hecho de incorporar un epígrafe en el Capítulo 3, referido al inconcluso (pero no muerto, ¡atención!) proceso de avance y reforma institucional, el Proyecto de Tratado

de Constitución para Europa, que descansa sobre el otro eje básico, constituyen dos elementos a resaltar. Precisamente a lo largo de estos once años que han sido muy fértiles en aportaciones en ambas líneas directrices de avance de la UE.

¡Bastante ha llovido!, podríamos decir, en la década transcurrida, a caballo entre dos siglos y dos milenios (aunque no lo suficiente ni a gusto de todos, evidentemente). Se han incorporado textos institucionales básicos como el Tratado de Ámsterdam (1997) y el Tratado de Niza (2001). Se ha puesto en marcha la moneda única, el euro desde 1999 y que hoy vincula a doce países en la llamada eurozona. Estamos en pleno ecuador del importante reto lanzado en Lisboa (2000). Y, cómo no, este período ha visto una nueva PAC y unas nuevas Perspectivas Financieras, etcétera, y por primera vez el Parlamento Europeo ha forzado el cambio de una Comisión Europea, en el uso de sus prerrogativas y competencias, cada vez mayores (a pesar de los incrédulos!), achicando así el llamado déficit democrático arrastrado desde sus orígenes.

Si entramos en el contenido sistemático del libro vemos que sus 16 capítulos se distribuyen en las cuatro partes habituales en todas las ediciones.

La primera, que trata los Aspectos Generales de la UE, se inicia con un primer capítulo que es la visión general (con una aproximación

teórica y un recorrido histórico) del proyecto mundial, que yo calificaría como el más exitoso y ambicioso, de integración económica de la segunda mitad del siglo XX: la Unión Europea. El segundo capítulo, como antes ya se ha indicado, analiza la situación actual, las implicaciones y los efectos esperados de la «digestión» del más importante, por muchas razones, proceso de ampliación llevado por la UE, que pasa de 15 a 25 países desde el 1 de mayo de 2004. Y mantiene los dos capítulos básicos, actualizados, que tratan de lo que podríamos llamar «materias horizontales»: la Hacienda Pública comunitaria por una parte y el Sistema Institucional por otra. Y termina con el capítulo dedicado al proceso de convergencia y el crecimiento económico en el seno europeo.

La segunda, se centra por una parte en el funcionamiento del Mercado Único, el interior, el de las llamadas cuatro libertades interiores: las personas-empleo, las mercancías, los servicios y los capitales, que culminó formalmente el 1 de enero de 1993 (el año anterior a la primera edición del libro). Y, por otra, puntualiza la dimensión exterior de la UE que, no olvidemos, es la primera potencia comercial mundial exportadora de bienes y servicios y también el principal mercado para los productos de más de 130 países (¡menos lobos, pues, con lo de la «fortaleza» europea encerrada en sí misma!). Y cada uno de los

cuatro capítulos incorpora un apéndice que es un ejemplo claro de profundización en los aspectos más relevantes y actuales de la materia.

La tercera, también la componen cuatro capítulos que tratan de las intervenciones comunitarias en los mercados buscando la eficiencia y la equidad. Son los campos reservados a la aún «poderosa» PAC (en el estado de gastos del presupuesto comunitario, claro está, y mucho menos en el PIB) y sus sucesivas reformas ante los desafíos permanentes lanzados fundamentalmente desde el exterior; también al sector industrial, y en especial a la política de I+D+i, reforzada por la llamada Estrategia de Lisboa-2000, renovada en la primavera de 2005. La relevancia del objetivo planteado para 2010 de lograr la sociedad de conocimiento más avanzada, no es necesario encarecerla; y el ámbito de la política medioambiental, desde una óptica transversal y bajo el criterio guía de la sostenibilidad, recoge los planes plurianuales de la UE para hacer frente a los diversos frentes abiertos: en especial todo lo relacionado con el Protocolo de Kioto, lanzado en 1997, y que ha entrado en vigor desde febrero de 2005 para 141 países (entre ellos los 25 de la UE). Y por último el capítulo dedicado a la política regional y de cohesión, también de gran importancia en la actual UE ampliada y con un exigente objetivo de mejorar la convergencia entre los territorios de la misma. En este momento con-

sidero oportuno traer a colación el lema del ex presidente de la Comisión Europea, Jacques Delors, que propugnaba una Unión Europea basada en tres puntos de apoyo simultáneos e interdependientes: la competencia que estimula, la cooperación que refuerza y la solidaridad que une. No puede fallar ninguno.

La última parte, la cuarta, trata sobre la moneda única europea y engloba tres capítulos que analizan la Unión Económica y Monetaria: su génesis y desarrollo en el primero; en el segundo la instrumentación y aplicación de la política macroeconómica (la política monetaria y la fiscal y su asimetría práctica) y por último el papel del euro y el sistema financiero europeo, en este caso, después de que la gran mayoría de ciudadanos europeos desde hace cuatro años llevamos euros en los bolsillos (más o menos, según quién), sin que se haya producido aún la catástrofe que algunos agoreros predecían.

La orientación universitaria del libro es clara y se refleja en múltiples aspectos: por una parte la bibliografía es suficiente, básica y comentada y, por otra, hay una recopilación de conceptos clave en todos los capítulos. Y también un cuestionario de prácticas que, en sus cuestiones y ejercicios a resolver, incorpora preguntas orientadas a que afloren el razonamiento sistemático y el debate abierto que es lo que en realidad se pretende. Y la preocupación por el detalle, la nota a pie de pági-

na, los esquemas de apoyo y los cuadros estadísticos y los gráficos. Todo ello ha venido siendo hasta hoy, en todas las ediciones, el sello permanente de este libro-manual. Y *last, but not least*, la actualización de la información. Se podrían poner muchos ejemplos: desde el Tratado de la Constitución hasta las aún no cerradas Perspectivas Financieras 2007-2013, desde la nueva Política Regional 2007-2013 a las Nuevas Orientaciones para el Empleo 2005-2008.

En suma, tenemos a nuestra disposición un manual que mantiene su alto nivel de exigencia y que edición tras edición ofrece un ejemplo, «ecuménico» podríamos decir, de gran valía para las tareas académicas universitarias y de formación ciudadana en general.

**Víctor Fuentes Prósper**  
*Universidad de Valencia*

## RESEÑAS

### ARGENTINA Y BRASIL. LA GRAN OPORTUNIDAD

**Marcello Gullo**  
Editorial Biblos, Buenos Aires,  
2005, páginas 174.

Sudamérica tiene grandes reticencias a la introducción de una Área de Libre Comercio de las Américas que

34 países democráticos (incluidos EE UU y México) debían ratificar el año 2005. El debate se mostró en la IV Cumbre de las Américas, realizada el 4 y 5 de noviembre de 2004 en Mar del Plata, Argentina. El presidente Chávez lo calificó como una verdadera batalla donde cinco voces se hicieron eco del clamor de los pueblos para evitar la implementación de un mecanismo comercial que no toma en cuenta las asimetrías existentes en el hemisferio y que sólo favorecería a las economías más fuertes. Las reticencias eran evidentes, ¡y sin necesidad de esas otras declamaciones aparatosas en que Chávez mandó ALC Arajo la propuesta de los Estados Unidos.

Marcelo Gullo hace en este pequeño libro, *Argentina-Brasil. La gran oportunidad*, una muestra mucho más elegante de reservas hacia el ALCA. Gullo prefiere, antes que la alternativa del ALCA, la profundización de la integración en el ámbito del Mercosur (Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay y sus países asociados). Es cierto que Mercosur nunca pensó diluirse en el proceso del ALCA. El ALCA es de interés especial para Estados Unidos como parte de su estrategia de posicionamiento en el nuevo contexto internacional, para tener el poder de acceder directamente a los mercados de América Latina. Sin embargo, Mercosur tiene como principal socio comercial a la Unión Europea, y sus intereses no son siempre idénticos a los del ALCA.

Gullo dice que Mercosur requiere de una política industrial común basada en una planificación industrial indicativa como la tuvo la Europa de la posguerra. Denuncia la grandilocuencia de los sermones librecambistas de potencias que, en su período de desarrollo económico, implementaron políticas proteccionistas y aún evidentes planificaciones. Gullo tan sólo pide el mismo trato para las potencias de América del Sur y defiende que si existe una oportunidad para América del Sur de subirse al último tren de la historia, esta oportunidad pasa por la búsqueda y el logro de la unidad continental. Y, de igual modo que la alianza franco-germana fue la condición de la unidad europea, la alianza argentino-brasileña es el camino para alcanzar la unidad de América del Sur.

Aunque esa alianza esté en funcionamiento dentro del Mercosur, sus socios principales asisten a continuas guerras comerciales que han generado una ola de críticas tanto en Brasil como en Argentina hacia el proceso de integración mercosurista. Y las crisis de Mercosur, dice Gullo, se deben a que las élites intelectuales y dirigentes de la región a partir de la década de los ochenta empezaron a sufrir una especie de «síndrome de inmunodeficiencia ideológica», una vulnerabilidad ideológica externa. Es decir, su pensamiento y el proceso de la formación de la visión del mundo que condiciona la orientación de la política económica, de la política exter-

na y de la filosofía misma del proceso de integración mercosurista, se empezó a basar, no en sus propios intereses, sino en los intereses externos que se expresaron en el «Consenso de Wasington», lo que ya Stiglitz calificaba de fundamentalismo liberal. Aunque los gobiernos de Lula y Kirchner tratan de abandonar los presupuestos ideológicos del neoliberalismo, el Mercosur opera de modo que confunde la integración con la libre circulación de mercancías. Se convierte en una simple área de libre comercio, antesala del ALCA. Pero, dice Gullo, dentro de ese área, ni siquiera la industria brasileña sobrevivirá frente a la estadounidense. Con suerte sobrevivirán en Brasil las industrias contaminantes que los países ricos de América del Norte no quieran tener en su territorio. Hay que tener en cuenta que la visión de Brasil frente al ALCA siempre ha sido más autónoma que la del resto de los países del Mercosur, debido al tamaño de su economía. Brasil busca a través del ALCA lograr un mejor acceso al mercado estadounidense de sus productos, en especial de aquéllos que han sufrido algún tipo de restricción por EE UU (como el acero, el azúcar, el jugo de naranja y los calzados). El caso de otros países es diferente, como el de Argentina, que ha tendido a pensar que el ALCA podría generar una potencial disminución en las inversiones extranjeras directas, así como una posible pérdida de mercado de

productos argentinos en Brasil y la continuación del éxodo del mercado brasileño. En cualquier caso, Gullo dice que la responsabilidad más importante la tiene Brasil, que debe ser líder de la transformación. Según Gullo, el Mercosur es un área satisfactoria tal como existe hoy para la aplicación de este proteccionismo. En el marco de ese neoproteccionismo se debe construir una política conjunta de programación industrial tecnológica que reserve áreas específicas de competencia a cada uno de los países que les proporcionen ventajas significativas y nichos de absorción de la producción para cada uno de los países. Argentina y Brasil deben concebir una política industrial comunitaria, aprender a pensar en el Mercosur como un todo. Se debe avanzar hacia una industria integrada que permita competir en terceros mercados y definir un código de conducta común frente a la inversión extranjera. Además, Argentina y Brasil deben pensar en la industrialización de Paraguay y de Uruguay.

Sin embargo, y como sucede demasiado a menudo, Gullo sufre de un cierto victimismo y culpabilización hacia Estados Unidos. Afirma que América Latina es heredera del humanismo clásico, mientras que la América sajona es el lugar de la alta tecnología y del hombre *light*, descartable, la cuna de la ideología del consumo que ha vaciado de contenido la existencia humana. ¿Y la corrupción y violencia que subyacen a algunas

instituciones y grupos de Sudamérica o Centroamérica? ¿Es eso también la culpa de los Estados Unidos? Puede que Estados Unidos viva, como dice Gullo, sin dar respuesta a los momentos trágicos que visitan a todos los hombres y que culminan con la muerte. Pero América Latina tampoco puede vanagloriarse de haber sido siempre un canto a la vida. Si el Mercosur se construyera de verdad como un desafío cultural, y los países fomentasen identidades culturales humanistas, sólo por eso ya merecería la pena.

Sin embargo, es especialmente descriptiva y adecuada la exposición que hace Gullo de la realidad de Estados Unidos. Es cierto que, aunque las primeras colonias eran una sociedad basada en el multiculturalismo, la cultura central de los Estados Unidos siempre ha sido la de los colonos del siglo XVII y XVIII. En principio, éstos quisieron mejorar su situación social y económica y llegaban al nuevo mundo en busca de una oportunidad que se les negaba en Inglaterra. Eran caballeros aventureros, hombres sin tierra y, los mejores de entre ellos, estaban formados en la tradición empírica inglesa de justicia y libertad. Con la llegada del *Mayflower*, sin embargo, llegaron los zelotas, los utópicos y los fanáticos que creían en su superioridad moral. Querían crear el reino de Dios en la tierra, una nueva nación elegida, un nuevo Israel. Creían que eran un pueblo elegido por Dios y con una misión de llevar el bien al mundo.



Las generaciones posteriores de inmigrantes no cambiaron en lo fundamental. El protestantismo estadounidense implica la creencia en una contraposición fundamental entre el bien y el mal: el bien o el mal no dependen de las circunstancias. Así, como creen que son los únicos responsables de su éxito y fracaso, dividen a la sociedad en ganadores y perdedores. El fracaso o éxito de una persona en la vida depende de su propio talento y carácter, y el mismo criterio se aplica a las naciones. Por tanto, su visión de la política tiende a tratar de encontrar un «eje del mal» y un «eje del bien». Pero para justificar una intervención militar, la élite del poder requiere la previa demonización del adversario ante la opinión pública, de modo que ésta tolere una cierta tasa de víctimas civiles en sociedades atacadas. Y para lograr la demonización del adversario, se instala la idea de que el disenso es subversión y la subversión traición o falta de patriotismo.

También es de gran interés la descripción histórica que hace Gullo del proceso de globalización actual, un proceso que se encuentra en su tercera ola. La globalización, dice Gullo, comenzó con los descubrimientos geográficos del renacimiento y los descubrimientos marítimos del Nuevo Mundo conquistado por Castilla. Este proceso de globalización fue motivado por la necesidad europea de bordear el poder islámico. Y llevó a que el territorio del

Nuevo Mundo en apenas cuarenta años pasara de ser un territorio fragmentado en más de quinientas etnias, lenguas y tribus a constituir un territorio unificado lingüística y religiosamente. La segunda ola siguió con la dependencia centro-periferia generada por la Revolución industrial inglesa. En este período, la América española emprende su lucha por la independencia generando una guerra civil entre aquellos que consideraban que el proceso independentista debía terminar en la unión política de la América hispánica y los que pensaban, en la línea de los intereses ingleses, que debían formarse una multiplicidad de Estados hispánicos oligárquicos. Sin embargo, la América lusitana logró, mediante la fórmula de la monarquía y teniendo al ejército como columna vertebral del Estado, contener las fuerzas que pujaban hacia la fragmentación territorial. De esta forma, Brasil salvó su unidad territorial y nacional. Pero ambas Américas, la lusitana y la hispánica, se incorporaron a la economía internacional como proveedoras de materias primas e importadoras de productos industriales, sin realizar ningún esfuerzo industrializador, perdiendo de ese modo el «tren de la historia» por más de un siglo.

Ahora, tras la caída del muro de Berlín y junto a la revolución tecnológica, surge una tercera ola globalizadora. Esta revolución tecnológica tiene como centro neurálgico a Estados Unidos y fue provocada por

la necesidad estadounidense de superar a la Unión Soviética en la carrera por la conquista del espacio y en su expansionismo. Entonces, se transformaron las estructuras sociales, el equilibrio mundial, los factores de poder e, incluso, la forma de hacer la guerra. Esta tercera revolución implicó un salto cualitativo consistente en la muerte del industrialismo y el nacimiento de una nueva civilización, la sociedad poscapitalista, una sociedad menos democrática, con un nuevo tipo de hombre, más manejable por el poder: el *homo videns*.

Según Gullo, el imperio norteamericano tiene que ser comprendido como el equivalente a un campo magnético gravitacional. El principal constreñimiento es el financiero pero se constata a través de la telehegemonía. Así, las áreas de influencia conservan su apariencia de soberanía: sus banderas, himnos, incluso sus elecciones democráticas. De este modo, se deja en paz la conciencia nacional estadounidense forjada en los valores de libertad y respeto a los derechos de las personas desde la época de los colonos fundadores y que repudia el ejercicio de una política imperial. La élite estadounidense ha debido confrontarse con el hecho de un pueblo que no quiere ser imperio pero que, al mismo tiempo, cree que su misión en el mundo es promover la libertad y la democracia.

Gullo dice que las globalizaciones, inversamente a lo que dice el

## LOS LIBROS

neoliberalismo, acentúan las asimetrías y cada ola de cambio acrecienta las diferencias de desarrollo entre el centro y la periferia. En la actualidad, la humanidad se dirige hacia una estructura de poder que creará un mundo dividido en tres civilizaciones tajantemente separadas, la primera simbolizada por la azada, la segunda por la cadena de montaje y la tercera por el ordenador. Las naciones de la primera ola proporcionarán los recursos agrícolas y mineros, las de la segunda

la mano de obra barata y se encargarán de la producción en serie y de las industrias contaminantes que las naciones del centro del poder mundial no quieren tener en sus territorios. Las naciones de la tercera ola venderán toda clase de tecnología punta. Se perfila así, un nuevo tipo de subdesarrollo: el subdesarrollo industrial, es decir, la existencia de un grupo de países industrialmente dotados pero subdesarrollados o sin poder real en la escena internacional. Y las empre-

sas multinacionales norteamericanas, así como algunas europeas y japonesas, han conseguido una superioridad tan aplastante sobre las empresas convencionales del resto del mundo que será muy difícil salir de cada una de esas civilizaciones.

El que lea este libro, encontrará una propuesta para sacar, antes de que sea demasiado tarde, a América del Sur de ese círculo vicioso.

**Estrella Trincado**