
DEPENDENCIA, TECNOLOGIA E INDUSTRIALIZACION SELECTIVA

BERNADETTE MADEUF

L'Ordre technologique international: Production et transferts

(París, La Documentation Française, 1981, 191 págs. con bibliografía)

GÉRARD LAFAY

Dynamique de la spécialisation internationale

(París, Université de Paris I & Ed. Economica, 1980, 176 págs. con bibliografía)

DENIS-CLAIR LAMBERT

Le mimetisme technologique des Tiers Mondes

(Segunda edición, corregida y ampliada, París, 1983, Ed. Economica, 223 páginas con bibliografía)

Esteban Pinilla de las Heras

1. Reúno estos tres libros en un solo comentario porque el núcleo de sus temas es común, aunque difieran los modos de tratamiento y las variaciones que acompañan a ese núcleo. El orden en que cito los libros no es arbitrario: el primero de ellos es el de nivel teórico más alto y el que contiene conceptos necesarios para ordenar el material empírico; el tercero de los textos es precisamente el más empírico y el menos teórico.

Aunque son libros de economistas, no son *sólo* para economistas. Las tecnologías no son objetos intelectuales que puedan resumirse adecuadamente en forma de vectores bidimensionales en los que se conjugan diversas relaciones entre capital y trabajo; las tecnologías deben conocerse (y en cierto modo *son*) como vectores *n*-dimensionales, resultado de complejas interacciones entre elementos del sistema económico y de los sistemas sociales. Las tecnologías no son simplemente mercancías que se compran y se adaptan en función de un análisis de costo-beneficio. Por mediación de ellas se producen cambios no reversibles tanto en el sistema productivo como en los sistemas sociales. Por tanto, son también *algo más* que vectores-resultado; en determinadas circunstancias se constituyen en factores del cambio social (aserción que no implica asumir necesariamente un determinismo tecnológico).

Los sociólogos se han ocupado abundantemente (ya desde el decenio de 1919 a 1929 en Estados Unidos y en la República de Weimar) de los cambios en el proceso de trabajo correlativos a la introducción de nuevas tecnologías. Hay una vasta literatura sobre sociología del trabajo y sobre sociología de las organizaciones industriales que alcanzó su clímax hacia principios del decenio de 1971 a 1980. El proceso de trabajo es, empero, una parte de otro proceso más extenso que le comprende y que no se desarrolla solamente intramuros de las fábricas, que es el proceso de gestión (dominación + movilización + regulación) de la fuerza de trabajo al nivel del sistema social global. Un mismo cuerpo de tecnologías puede ser usado diferentemente según en qué tipo de gestión global de la fuerza de trabajo se inserten estas tecnologías. Solamente los análisis comparativos internacionales pueden poner tal cosa en evidencia. Esto es lo que se ha visto recientemente con algunas investigaciones de sumo interés, como las que examinan los modos de uso de la fuerza de trabajo en el seno de una misma empresa multinacional con fábricas (por ejemplo) en Japón y Brasil o en Francia y Brasil. Estamos ya bastante lejos de la época en que los análisis comparativos internacionales se centraban en torno a unos modelos de cuestionarios que en el fondo eran psicosociales y que investigaban la integración y adaptación de los obreros del automóvil en Estados Unidos, India y Argentina (para poner un conocido ejemplo de un texto de 1969)¹. La difusión mundial de las tecnologías es parte de la internacionalización capitalista de la producción. Las tecnologías mismas son una forma de capital, y no solamente mediaciones técnicas para valorizar el capital con el empleo de trabajo humano. Por tanto, redistribuyen capital a nivel mundial, en el sentido de capacidad potencial de creación de poder y de nueva riqueza.

A principios de los años sesenta la práctica totalidad de los problemas del desarrollo económico eran visualizados como problemas de rigidez de estructuras sociales y de mentalidades llamadas «tradicionales». En aquella época, a menos de incurrir en el riesgo de ser declarado reaccionario u opuesto a la «modernización», no se debía osar distinguir entre desarrollo económico y desarrollo social (el segundo siendo la necesaria consecuencia del primero), ni entre desarrollo económico e innovación tecnológica (ambos procesos siendo indisociables, con correlación positiva, con carácter universal). Estaba fuera de cuestión formular hipótesis como las siguientes: que ciertas tecnologías podían ser inadecuadas para el (o los) sistemas sociales de determinados países receptores; que ciertas tecnologías podían no ser realizadas con el nivel de éxito que habían tenido en los contextos sociales, culturales e industriales originarios; que algunas tecnologías podían

¹ N. F. DUFTY (ed.), *The Sociology of the Blue-Collar Worker*, Leiden, E. J. Brill, 1969 (reprod. del *International Journal of Comparative Sociology*, vol. X, n. 1, 2). Cf. en particular el estudio de que es autor William H. Form, pp. 95-116.

incrementar la explotación social y conducir a un empobrecimiento en vez de contribuir a una mejor distribución del ingreso; que aumentarían la dependencia exterior respecto de las Potencias centrales; que crearían privilegios para grupos de expertos, sin difusión de una orientación tecnológica a sectores amplios de la población; que harían más profundo el hiato entre una pequeña minoría europeizada u occidentalizada y las culturas nativas entonces llamadas *folk*; que algunas tecnologías podían transformar economías relativamente diversificadas y equilibradas en economías polarizadas hacia la exportación de unos pocos productos, con degradación simultánea de los otros sectores productivos y con incremento de la vulnerabilidad respecto a la coyuntura internacional, etc.

La crisis del desarrollo capitalista que se abrió en los últimos meses de 1973, los replanteamientos de la distribución de poder económico a nivel mundial, y las nuevas formas de gestión de los ciclos de capitales y de internacionalización de la producción, han traído también una crisis de la valoración generalmente positiva, indiscriminada y acrítica, de la difusión de ciertas innovaciones tecnológicas. En más de un sentido, una parte de la opinión que se ocupa de estos temas, ha basculado hasta el extremo contrario (no sólo en los países en vías de desarrollo, sino también en las propias Potencias del Atlántico Norte). René Dumont dice que el petróleo se convierte en el Tercer Mundo en el mayor enemigo de la agricultura². André Tiano, que se siente políticamente próximo de la gente de izquierda, denuncia al mismo tiempo el simplismo y el nihilismo de los que creen que habrá que esperar la crisis final del modo de producción capitalista para que puedan mejorarse las transferencias de tecnología entre contratantes desiguales³. Y en los tres libros de los que voy a ocuparme, aunque todos sus autores asumen en definitiva la bondad de un modelo originariamente ricardiano de los beneficios múltiples del comercio internacional, abundan las aserciones sobre la distribución desigual de tales beneficios cuando se trata de compra y adaptación de tecnologías procedentes de las Potencias centrales.

De hecho los problemas tecnológicos son el aspecto más técnico y presumiblemente apolítico de un conjunto de procesos de creación y de destrucción que forman el drama de la industrialización (con sus enormes costos humanos y sociales) y su dimensión política, la formación de nuevas Potencias y de centros relativamente autónomos de decisiones, en el orden jerárquico mundial. Urbanización, industrialización y americanización de costumbres, la jungla del mercado de trabajo, el obligado y súbito individualismo de los asalariados, si son impuestos en pocos años, pueden provocar

² René DUMONT y M. F. MOTTIN, *Le Mal-développement en Amérique Latine*, París, Ed. du Seuil, 1981, p. 53.

³ André TIANO, *Transfert de technologie industrielle: Indépendance et développement*, París, ed. Económica, 1981, p. 149.

una reacción brutal como en Irán, en la cual el retorno a disciplinas comunitarias se acompaña de un fundamentalismo religioso, pero también de un igualitarismo populista que usa la religión como medio de lucha contra las nuevas élites desnacionalizadas y extranjerizadas (por la creación artificial de un modo peculiarmente anómico de industrialización). Por otro extremo del *continuum*, países plenamente occidentalizados, europeos por estirpe, con una estructura básica de educación y un sistema cultural-científico de alto nivel y de una cierta autonomía (como era la Argentina hacia finales del decenio de 1961 a 1970 y primeros años del decenio de 1971) han podido ser conducidos a la ruina económica por la desindustrialización y por una lectura acrítica de ciertas deducciones de la teoría de la especialización productiva a nivel internacional (cuya matriz teórica se remota precisamente a aquel modelo ricardiano de la especialización y de los beneficios *para todos*; modelo que habrá que revisar; tarea teórica que Marx se proponía hacer y que dejó inconclusa).

2. El libro de Bernadette Madeuf está organizado en torno a unas pocas ideas fundamentales, muy claras y de evidente valor analítico. Es un texto que estructura y mapea, por así decir, el campo de análisis, mediante los conceptos pertinentes. Empieza la autora con una perspectiva histórica de las relaciones entre ciencias y técnicas, hasta llegar a la situación actual de tecnificación de la ciencia y de cientificación de la técnica. La tecnología queda definida (pág. 13) como «el conjunto de prácticas sociales que transforman los conocimientos científicos en saber utilizado en la producción». Esta definición permite un tratamiento que es mucho más extenso que el que le da la autora; la noción de *práctica social* reenvía a bastantes más referentes empíricos que los que se contienen en la reducción que a continuación se hace, a dos dimensiones, de la tecnología: como información y como mercancía. Sin duda esta reducción era necesaria para hacer manejable la investigación y para el propio valor didáctico de ésta; pero hay que señalar que esa excelente definición depasa en mucho los problemas de la transferencia internacional de tecnología y puede resultar fecunda en los de interiorización de las tecnologías en ciertos contextos organizativos y sociales de la formación social receptora.

Por lo que concierne a la producción de este bien económico que es información + mercancía, la autora aporta una serie de datos que son por sí mismos un desmentido de toda teoría liberal de la función económica del Estado. Música celestial para pasto ideológico de las clases medias. Los cuadros estadísticos de las páginas 27 a 30 y el desarrollo teórico de las páginas 41 a 45 muestran la contradicción entre lo que los políticos liberal-capitalistas predicán y la realidad de las prácticas que conforman unas interacciones que son mucho más que lo que Galbraith llamaba la *techno-structure*. En el desigual dinamismo de producción mundial de tecnologías,

por espacios nacionales, tienen un peso fundamental las financiaciones públicas y, dentro de éstas, las originadas en motivaciones de defensa y de «mégascience» (megaciencia).

El otro aspecto del libro que posee un mayor interés es el análisis de lo que la autora define como dos lógicas de acción dentro del proceso de internacionalización de los intercambios técnicos y de internacionalización de la producción capitalista. Una de ellas corresponde a la circulación internacional de la mercancía tecnológica, en mercados mundiales específicos; la otra, a la circulación interna en las redes de las firmas multinacionales. A partir de esta distinción simple y de buen sentido, se elabora un complejo analítico que se especifica tanto histórica como formal y geográficamente.

Históricamente, en el sentido de que la circulación internacional de la tecnología-mercancía en mercados específicos, tiende a disminuir en importancia (aunque esto no se cualifique, si es en volumen, en valor o en ambas dimensiones) para ser progresivamente sustituida por la transferencia tecnológica intra-empresas multinacionales.

Formalmente, porque las lógicas de acción y los determinantes (*contraintes*) entre los cuales tales lógicas operan, son diferentes en cada caso. La internacionalización de los intercambios implica unas relaciones mercantiles, y los precios de mercado están determinados (así como la utilización y adaptación de la tecnología que de mercancía deviene bien productivo o capital) por criterios de productividad y de competitividad. En la internacionalización de la producción, la circulación intra-firma de la tecnología es parte de la organización de la producción (generalmente oligopólica), no actúa el mercado, y se reproduce un proceso de trabajo bajo la dominación del capital (en sus diversas formas, industrial, financiero, etc.); además, mediante el control de esa modalidad de circulación de la tecnología, la firma multinacional controla a su vez la actividad de sus filiales en otro espacio económico nacional que es distinto del espacio de origen de la tecnología. Por tanto, no solamente reproducción de un proceso a escala internacional, sino también limitación de tal reproducción, controlada desde el centro.

Geográficamente, en fin, porque cada uno de tales procesos y sus tipologías, diversificaciones y variantes, han de ser especificados según se estudien en el polo emisor o en el polo receptor, y según sea la intervención del Estado como agente coadyuvante a la producción de tecnología (en el polo emisor), o como agente moderador de la dependencia y de la explotación imperialista (en el polo receptor).

La investigación de Bernadette Madeuf es en más de un sentido seminal, en cuanto abre la vía a desarrollos teórico-analíticos que serían laboriosos pero que son hoy factibles con una computadora. Pienso, por ejemplo, en la utilización de las dimensiones fundamentales que se usan en el texto,

para ser cruzadas entre sí, dando origen a una estructura clasificatoria que pudiese albergar ulteriormente datos de flujos (por lo que concierne a la circulación) y datos de resultados finales (por lo que concierne a los efectos sobre el empleo en el campo económico receptor, los resultados en términos de costo-beneficio, y los de incremento o minoración de la dependencia).

Debo advertir a este aspecto que la autora, que parece haberse inspirado para el marco teórico más general o abordaje de sus temas, en trabajos bien conocidos de C. A. Michalet y de Christian Palloix, ha sido más bien tímida en aceptar materiales de ordenamiento que están explícitos en estos autores. La autora no desarrolla el análisis según una división que en más de un lugar es citada, i.e. la división de los procesos productivos tomando otros ejes que no sean los de centro-periferia o de polo emisor/polo receptor. Se habla de la pertinencia de distinguir las tecnologías de sector, de sistema y de empresa. Pero este enunciado queda solamente planteado. Mucho más pertinente sería a su vez subsumirlo en otro que estuviese teóricamente orientado por el análisis de las características generales del proceso de internacionalización de la producción, tal como estas características han sido establecidas por Palloix (1978)⁴:

i) Internacionalización de los ciclos del capital (capital-mercancía, capital-dinero, capital productivo).

ii) Internacionalización de fracciones del capital (dimensión que se solapa con la anterior, pero es analíticamente distinta: capital industrial, capital comercial y capital bancario).

iii) Internacionalización del proceso capitalista en sus dimensiones sociales: destrucción de trabajo autóctono libre y creación de trabajo asalariado, creación de relaciones capitalistas de producción, creación de nuevos sistemas de precios relativos, de estructuras de distribución del ingreso y formas capitalistas de consumo.

Esta incorporación era tanto más pertinente en cuanto las tecnologías son a la vez capital-mercancía y capital productivo, tienen valor de cambio y un poder de valorización de nuevos capitales en relación con un trabajo vivo distinto del trabajo humano que las creó; además, las tecnologías tienen valor en forma de precio de mercado y valor en forma de *input* de producción; y son no sólo el soporte material de *flujos* o transferencias, sino que pueden ser asimismo *stock*. Por último, *algunas* tecnologías son indisociables de determinadas formas de gestión de la fuerza de trabajo (y son, en cierto sentido, una manifestación del poder del capital como poder de organización de relaciones sociales de producción).

De suma importancia es una de las conclusiones en la página 133, después de un examen de las estrategias japonesas. El modelo japonés de im-

⁴ Christian PALLOIX, *Travail et Production*, París, Maspero, 1978, p. 32.

portación de técnicas es complementario de la investigación autóctona; en otros espacios nacionales la importación de técnicas es, o bien sustitutiva de la producción autóctona, o bien es sufrida como consecuencia de la implantación extranjera.

De gran importancia son, asimismo, las aserciones que se hacen en las páginas finales (169-183) y en particular aquellas que aluden a los efectos perversos (económicos, o sociales, o ambos) de ciertas importaciones tecnológicas, si no se actúa desde un Estado fuerte capaz de intervenir no sólo en las reglas de juego de la transferencia internacional, sino también en la adaptación o realización nacional. Ahora bien: la autora trabaja en una sociedad que está regida por uno de los Estados más racionales y eficientes que hay en el mundo(en la relativa medida en que ese Estado es a su vez parte de una formación social capitalista), y la autora parece dar por evidente que cualquier otro Estado, por el solo hecho de ser portador de ese nombre, constituye un conjunto de instituciones y de organizaciones para la defensa de los intereses generales y su gestión. En realidad, en no pocas formaciones sociales de los países en vías de desarrollo, el Estado apenas constituye otra cosa que unos canales de transferencia de fondos públicos a manos privadas (internas y externas), un instrumento de expropiación de las clases o de las etnias dominadas, y una especie de vaca lechera para amamantar carreristas sin moral ni conciencia. El caso de México y de la defensa del interés nacional mediante el control de los contratos de compra de tecnología, no puede ser generalizado. Es más, el caso de México, al que la autora dedica alguna atención, tal vez constituye una forma particular de asociación de una burocracia de Estado altamente cualificada, con intereses empresariales, asociación en la cual el Estado suple carencias de los empresarios (ahorrándoles estudios o gestiones propias). En otras formaciones sociales en las que no hay ni idea de lo que es ser servidor del Estado (en el sentido que esta expresión tiene en Francia), ni existe moral colectiva, ni hay una lealtad transpersonal, suponer que pueden actuar funcionarios honestos y que estén ojo avizor para controlar los efectos perversos de la dependencia tecnológica, resulta, en definitiva, una especie de *wishful thinking*. Sin una revolución moral, y sin una revolución política previas, tales Estados no harán otra cosa que nutrir a sus propios destructores.

3. El libro de Gérard Lafay es producto de la reelaboración de una tesis complementaria de una tesis de Estado. En principio no debería ser objeto de comentario en una revista sociológica, en cuanto texto de alto nivel técnico y dirigido casi exclusivamente a economistas. Si me parece pertinente hablar de él, es por tres razones:

i) Por su gran interés en una coyuntura político-económica en España, en la cual se habla de reindustrialización, de reestructuración de secto-

res en crisis (modernización tecnológica con incremento del factor capital y minoración del factor trabajo), y a veces de especialización en la nueva división internacional del trabajo.

ii) Porque el tema de la especialización productiva es una consecuencia directa de los modelos de origen ricardiano sobre los beneficios *para todos* de los intercambios internacionales, y de los modelos de regulación del orden capitalista mundial por las acciones equilibrantes del comercio mundial.

iii) Porque Lafay discute estrategias de especialización. Ahora bien, las estrategias se producen en unos contextos políticos, intelectuales y sociales, e incorporan decisiones más o menos racionales. La racionalidad de la acción social es uno de los grandes temas de la sociología clásica; las relaciones entre decisiones y contextos forman un conjunto de objetos intelectuales propiamente sociológicos; y hay una rama cada vez más fecunda, prometedora e interesante (para los propios decisores, si poseen la técnica suficiente para aprenderlos) que es la sociología de las decisiones (i.e., tomar las decisiones y las estrategias subsiguientes, no como objetos meramente *formales*, sino como elementos modificativos del estado de sistemas).

Por otra parte, si bien Lafay no trata de transferencia tecnológica propiamente dicha, su tema está cubriéndola en su seno, pues ella se halla incluida en las estrategias de industrialización con especialización relativa.

En función del primer criterio de los antes enunciados, creo que el texto de Lafay puede tener su importancia para los planificadores españoles que se hayan apercebido de que la reestructuración industrial ha de vincularse con una especialización en productos «progresivos», de modo que la demanda exterior no se constituya en variable independiente sobre la cual no se tiene control alguno (*entorno* inmodificable frente al cual sólo cabría adaptación).

Desde un punto de vista crítico de la economía política convencional, son aplicables al trabajo de Lafay la mayoría de las críticas que ponen en cuestión el carácter científico de estos productos, y en primer lugar la pura exterioridad del abordaje. El espacio económico mundial se considera un campo (en el sentido técnico de este término) abierto a la concurrencia y con flujos determinados por la demanda. Este campo internacional está débilmente jerarquizado por las dotaciones internas de factores «naturales» nacionales. Las ventajas comparativas no son tanto dadas o adquiridas como construidas por las estrategias de las empresas, de los grupos y de los gobiernos. La nación unidad económica es, en consecuencia, la unidad de análisis y de comportamiento. No se toma en cuenta la estructuración del campo internacional por sistemas productivos. Explícitamente se rechaza la idea (Palloix y otros) de jerarquización de los sistemas productivos. La internacionalización de la producción es abordada, no como efecto de

la exportación de capital productivo, sino como procesos de *polarización* de unas producciones (productos nuevos, «progresivos» y de alta tecnología) y de *difusión* de otras producciones (productos que van quedando obsoletos y que continúan siendo fabricados, hasta la extinción del producto o de su modalidad, por y para los espacios económicos menos dinámicos). Cada nación o actor económico internacional es de hecho considerado como una «caja negra», observándose sus comportamientos exteriores, en relación a los otros actores-nación. Este tipo de abordaje conduce por tanto (necesariamente) a un cierto grado de voluntarismo. Las determinaciones (*contraintes*) exteriores son sobre todo monetarias, propias de economías abiertas cuyos decisores se focalizan en los flujos de cuenta corriente y de movimientos regulares de capitales.

Si la obra tiene interés a pesar de todos estos apriorismos, es porque aporta análisis sobre los procesos de enriquecimiento y de empobrecimiento de un país a través de sus modos de inserción en el comercio mundial. El autor construye índices (absoluto y relativo) de «crecimiento en valor internacional», y somete a prueba sus indicadores aplicándolos al grupo de países de la OCDE para el período 1950-1975 y examinando las correlaciones con determinadas formas de especialización. Es un trabajo que sigue pautas académicas bien establecidas: cuadro teórico definido restrictivamente, elección de indicadores, operacionalización, análisis de regresión múltiple y comentarios finales cuando se ha obtenido un valor esperado de R^2 con un criterio Durbin Watson estadísticamente satisfactorio. Tiene asimismo interés el análisis de la relación entre formas de especialización y tipos de producto (progresivos, regresivos); y por último, el examen del impacto sobre las variaciones de las tasas de cambio (las cuales emergen como una variable dependiente).

Ocioso es decir que el concepto de «valor internacional» es puramente empírico y no tiene que ver con el concepto del mismo nombre introducido por Marx en el capítulo sobre diferencias internacionales de salarios en el Libro Primero de *El Capital*.

La obra de Lafay contiene *in nuce* una teoría complementaria de las fluctuaciones económicas mundiales, generadas por el propio sistema. No es aquí lugar pertinente para examinar las potencialidades de esta teoría, en relación con las formas de manifestación de la crisis actual. Ello será hecho en otro texto.

4. Si las dos obras anteriores conciernen a los sociólogos que hacen sociología económica, sociología industrial y (en parte) a los que se dedican a la sociología de las decisiones políticas, el libro de D. C. Lambert debe interesar *además* a quienes se dediquen a estudios de distribución territorial de las actividades económicas y científicas y a quienes hacen sociología de las relaciones internacionales, en sentido amplio. Que en el espacio

de muy pocos años esta obra haya requerido dos ediciones, es un indicador de la pluralidad y de la cantidad de información que ofrece. Hay en el libro de D. C. Lambert una suma inmensa de materiales y de reflexiones, que van desde los niveles *micro* a los niveles *macro* sin que exista un auténtico armazón teórico que los una. Hay, por añadidura, muchas cosas que exceden de lo que el título de la obra sugiere. En este período de reproducción de la guerra fría y de las tensiones entre las Potencias del Atlántico Norte y la Unión Soviética, los públicos que no tienen acceso a documentación confidencial y que se sienten, empero, motivados por la prospectiva política, devoran publicaciones técnicas en las que se filtran datos comparativos tecnológicos. La obra de Lambert es portadora de algunas informaciones interesantes sobre el retraso tecnológico de la Unión Soviética respecto a los Estados Unidos (así como el libro de André Tiano, que antes cité en nota, es portador de información sobre la incapacidad de la burocracia soviética para activar o realizar proyectos diseñados por sus técnicos o comprados a empresas industriales o científicas de Occidente).

En el texto de D. C. Lambert hay, si nos atenemos a lo sustantivo, dos libros que pueden ser diferenciados. Uno de ellos trata de la importación de tecnologías avanzadas por los países en vías de desarrollo y los del Tercer Mundo (o terceros mundos, como dice el *nuevo* título, teniendo en cuenta las diferencias culturales y nacionales); esta difusión, que parece ser considerada como determinada por la demanda de los países periféricos, es objeto parcial de crítica a causa de los impactos disfuncionales (sociales, económicos, culturales y de incremento de la dependencia) que a veces tiene ese proceso. Los objetos de la crítica son aquella parte de las élites del Tercer Mundo que quieren imitar a los centros hegemónicos, sea para constituir localmente una especie de centro-bis que reproducen modos de vida, costumbres e incluso producciones, características de los centros verdaderos, sea por otro motivo radicalmente diferente, a saber, la creencia de que mediante la importación de la tecnología más avanzada es posible acortar las etapas históricas e incluso tomar un rápido atajo mediante el cual sea posible salir rápidamente del subdesarrollo. Esta crítica se acompaña de un razonado y razonable conjunto de argumentos a favor de las tecnologías intermedias, y en defensa de las identidades culturales específicas de las formaciones sociales en vías de desarrollo.

Yuxtapuesto a este libro, hay otro, que está constituido por una investigación empírica sobre las áreas de densidad tecnológica y científica (y por implicación, cubriéndolas, las áreas de *densidad económica*) que se distribuyen territorialmente en nuestro planeta, y sobre la difusión tecnológica internacional tomando en cuenta diversas variables como son la vecindad geográfica de los centros hegemónicos y las covariantes de esa densidad *económica* (urbanas, industriales, técnico-científicas) de los centros receptores. (Por ejemplo, en los países de la Europa mediterránea se superponen proxi-

midad —o como dice el autor, vecindad— y densidad económica; en São Paulo y el área de Buenos Aires hay fuerte densidad económica, industrial, urbana y tecnológica, a gran distancia de los centros productores de tecnología.) Convertir estas observaciones que en principio son descriptivas, en una investigación operativa y examinar los efectos de las diversas variables, tanto sincrónicas como diacrónicas (la *primauté* o precedencia) sobre los modos de recepción y de adaptación de las tecnologías, es el propósito aparente de esa investigación. De hecho, ésta sirve de bastidor para que el autor introduzca sus reflexiones y sus orientaciones tanto económicas como culturales. Como resultado, coexisten observaciones de cierta importancia empírica y teórica, como las que demuestran que las unidades nacionales no constituyen los espacios pertinentes para captar los procesos de polarización, jerarquización, superconcentración y, recíprocamente, de subdesarrollo o subpolarización o subdensidad), y que es preciso operar con divisiones analíticas más próximas a los desniveles locales reales, con otras observaciones y con preguntas que no son empíricas y que son de un nivel tan alto de generalidad que el lector se pregunta cuál es la función de esos enunciados en el texto. Pondré un solo ejemplo: «¿cuáles son las soluciones técnicas que podrían contribuir a la integración económica y social de la nación, minimizando los costos sociales y maximizando las ventajas económicas?» (pág. 155). Esa pregunta es tan general (como otras que pueblan el libro), que no sorprende que quede sin continuidad en los párrafos siguientes, pasando el autor a hablar de otras cosas.

De todos modos, en la investigación citada sobre la territorialidad y la difusión tecnológica, hay observaciones de gran interés, por ejemplo las que conciernen, comparativamente hablando, a las megalópolis de América Latina respecto a las áreas centrales (cualitativamente hablando) de la Europa occidental.

Para concluir, diré algunas objeciones. Tengo mis dudas sobre la pertinencia de la noción de *mimetismo* que figura en el título del libro. Si estoy bien informado, mimetismo es un concepto bien definido en zoología y en fitobiología, concepto estrictamente técnico, el cual recubre a otros de extensión menor (como son los de homotipia y de homocromía). Aparentemente, podría imputarse al concepto de mimetismo una función análoga en el análisis cultural y en el análisis sociológico para definir las acciones de reproducción, en centros urbanos periféricos, de algunas propiedades y atributos que caracterizan a los grandes centros hegemónicos. Pero un examen más riguroso del caso muestra que esa analogía es errada, o más precisamente, que corresponde a uno scasos muy particulares y no es adecuado generalizarla. Tanto en el libro de Bernadette Madoeuf, como en el de Gérard Lafay, como en el de André Tiano citado en nota, como en éste de D. C. Lambert, hay numerosas observaciones sobre las estrategias de industrialización y de desarrollo científico y tecnológico en el Japón. Estos

procesos me parecen, *para una cierta etapa de la construcción del Japón como potencia económica, tecnológica y política* (pero ya no para la actualidad), adecuadamente resumibles por el concepto de mimetismo: reproducción autónoma de ciertas características ajenas, con finalidades de incremento de recursos sea en el sentido de la protección o en el sentido de la agresión. Otra cosa es la compra de las tecnologías más avanzadas, sea en México, en São Paulo o en Hong-Kong o en Manila, como consecuencia de lo que en su día fue llamado en el lenguaje económico descriptivo, un «efecto demostración». Y otra cosa es asimismo la compra de tecnologías avanzadas, con finalidades de «saltar las etapas de la historia». Son tres procesos diferentes.

Diré que en el campo cultural hay una elaboración teórica del concepto de *mimesis*, que el autor parece no conocer, y que se debe a Erich Auerbach en un libro famoso en el decenio de 1940 a 1950 (y del que hay versión en lengua española, México, Fondo Cult. Econ., 1951). *Prima facie* el concepto de *mimesis* aplicado al campo de las relaciones entre literatura y realidad social, no es aplicable a los temas que nos conciernen en este comentario; y, sin embargo, una reelaboración de este concepto mostraría sus potencialidades, mejor que el de mimetismo que debe quedar circunscrito a sus usos técnicos en zoología o en biología vegetal.

Mi otra objeción es más de fondo y no meramente semántica. Atañe a los usos que hace el autor del concepto de nacionalismo. Toda la parte del libro que se refiere a la destrucción (supuesta destrucción) de las identidades nacionales y culturales, por el impacto de la industrialización y/o de las tecnologías, revela una cierta recepción ingenua de las ideologías espontaneístas que se presentan como de izquierda y que de hecho son (y funcionan como) reaccionarias. En primer lugar, no cabe derivar nacionalismo de identidad nacional. El nacionalismo, o mejor dicho, los nacionalismos, son proyectos políticos, o económicos, o ambas cosas a la vez. Son proyectos de los cuales son creadoras, o portadoras, o sucesivamente creadoras y portadoras, unas determinadas clases o actores sociales e históricos en espacios sociales dados (espacios de dominación social que en nuestra época moderna llamamos naciones). Todo nacionalismo está en relación con algún imperialismo; ésta es la verdad general en la cual estoy de acuerdo con los autores del libro sobre *Conceptions politiques du XX^e siècle*, que yo mismo comenté en esta revista (*R.E.I.S.*, núm. 20). Nacionalismo e imperialismo son términos correlativos. El nacionalismo político asociado a nacionalismo económico, produce en las formaciones sociales que disponen de recursos suficientes, la orientación y el conjunto de prácticas sociales que en el decenio de 1961 a 1970 hemos llamado *desarrollismo*. El nacionalismo meramente económico *sin* nacionalismo político, se llama proteccionismo. El nacionalismo meramente político, *sin* proyecto económico, o bien es un separatismo (secesionismo), o bien es un subimperialismo (subcentro im-

perial subordinado a un gran imperialismo mundial), o bien es la etapa previa a un imperialismo propio y autónomo. Pero además de estas cuestiones que no son simplemente tipológicas, hay otra que es de gran importancia: todo nacionalismo es *selectivo*: o bien se ejerce contra *otro* nacionalismo o bien se ejerce contra *un* imperialismo (y no otros), o bien busca la alianza de otro imperialismo contra *un* nacionalismo o *un* imperialismo determinados, o bien aspira a crear su propio imperio por destrucción de alguna de las entidades nacionales que le albergan o que le son vecinas. Los nacionalismos no son *erga omnes*. Si fuesen defensas de la identidad cultural nacional, no tendrían necesidad de operar como altamente selectivos: contra *un* enemigo bien definido, cuya existencia previa necesitan para existir ellos mismos, y contra cuya existencia actúan. Por ello los nacionalismos no pueden constituir, jamás, elementos ordenadores de una comunidad mundial, y son fuente de continuos conflictos (como demuestra bien la historia de la Europa continental desde que Napoleón III, por unas razones, e Inglaterra, por otras, estimularon el principio de las nacionalidades como instrumento —*divide ut imperes*— de sus respectivos imperialismos, francés e inglés). Los nacionalismos son proyectos para la realización de una dominación en un espacio dado, unas veces políticos, otras económicos, en otras conjugando ambas esferas y reforzando el proyecto por la conversión recíproca de recursos políticos en económicos y viceversa. La cuestión de la identidad cultural es secundaria y de hecho funciona como la justificación de validez universal, *erga omnes*, de otras cosas que ella oculta, que son los proyectos de clases sociales bien definidas y organizadas por y para tales proyectos. La identidad cultural es la ideología o *argumento* de validez universal que oculta los intereses particulares. El hecho de que los nacionalismos sean altamente selectivos y no *erga omnes*, es una de las vías (entre otras) para demostrar la trampa en que se cae cuando se lee acríticamente esa ideología.

Por lo demás, yo no veo por qué (como se sugiere en el libro de D. C. Lambert) la difusión internacional de las tecnologías ha de destruir las identidades culturales. Creo que en la historia reciente de nuestro mundo hay ejemplos que parecen desmentir esa aserción, así como probablemente hay otros que parecen confirmarla. Si en algunas formaciones sociales encontramos que no hay auténtica sociedad, ni auténticas comunidades, o en otros términos, que lo que hay es solamente *población disponible*, la cual entra como *input* en el modo de producción capitalista con generalización de la relación social que definimos como trabajo asalariado (y, por tanto, con competencia de todos contra todos, un individualismo radical y una situación que en los países pobres puede definirse con el *dictum* germánico «cada uno para sí y los dioses contra todos»), entonces la universalidad tecnológica viene ciertamente a insertarse en un proceso ya preexistente de destrucción de la particularidad cultural; pero en el bien entendido (pues hay

que tener muy clara la jerarquía de los sistemas) que el nivel cultural no puede sostenerse *directamente* sobre los elementos de la población; el nivel cultural requiere un cierto soporte *social*, un orden social, una sociedad, no simplemente una población. Si hay en marcha un proceso de desorganización social rápido e intenso, con destrucción de comunidades y de la sociedad, como el de industrialización + urbanización incontrolada + americanización de modos de vida, entonces no son las tecnologías las responsables de la destrucción, sino la condición de asalariado en modo de producción capitalista bajo dependencia imperialista afectando a una formación social que, o bien estaba ya en un proceso regresivo de pérdida de su identidad nacional o política, o bien nunca llegó a terminar ese proceso cultural *suprasocial*, o bien sufrió su destrucción por ausencia de continuidad generacional (renovación necesaria de los *inputs* culturales en el sistema social, para que éste se mantenga en unos niveles de *performance* histórica). Los sistemas culturales no se desintegran *sólo* por la agresión exterior (como parece suponer D. C. Lambert); también se desintegran por causas interiores, y, sobre todo, cuando no hay verdaderas clases dirigentes que saben convertir a su población en sociedad, a su sociedad en nación y a su nación en Estado que se hace respetar en la jungla internacional.

Estas últimas aseveraciones nos llevarían a introducir en el tema de los nacionalismos en cuanto proyectos políticos, nuevas diferencias analíticas según que predominen en ellos las estrategias interiores o las exteriores.

El tema, por consiguiente muy complejo, no es susceptible de ser satisfactoriamente despachado con unas cuantas frases sobre la identidad cultural. Diré más: los razonamientos que se basan meramente en el principio de identidad, constituyen el nivel cero del conocimiento científico.

Finalmente, habría que examinar más críticamente las hipótesis que ligan tecnologías intermedias y pequeñas técnicas autóctonas, con una mayor independencia, y las grandes tecnologías con una mayor dependencia. Todo esto varía según la clase social que está en el mando y del sistema político que ha logrado hacer funcionar. Una política científica propia y relativamente autónoma, para el desarrollo científico y técnico, es «una de las pocas vías que quedan abiertas para modificar el *status quo* internacional y reducir la dependencia», decía Manuel Mora y Araujo en 1970⁵. Ahora bien: esa alternativa requiere una cierta independencia política. Este es el nudo de la cuestión: cortocircuitar los impactos de la dependencia económica sobre el nivel político, para hacer a éste autocentrado. En este aspecto, así como en la crítica a fondo de las concepciones de dependencia, termino apelando a la lectura del importante libro de Jorge Castañeda y Enrique Hett, aparecido hace unos años y que no pude en su momento leer ni comentar (*El eco-*

⁵ Manuel MORA Y ARAÚJO, *La sociedad y la praxis sociológica*, Departamento de Sociología, Fundación Bariloche (Argentina), 1970, p. 29.

nomismo dependentista)⁶. A pesar de sus fuertes sesgos en el sentido del voluntarismo político, da razones para la crítica y minusvaloración del determinismo económico, que son admisibles.

Ahora bien: los Estados de América Latina son *a la vez* dependientes y capitalistas; no se pueden analizar solamente en cuanto *capitalistas*. El modo de producción capitalista es compatible con muchas clases de regímenes políticos, cuya existencia (la de estos regímenes) y formas de operación deben explicarse por antecedentes estructurales específicos de cada formación social.

Es necesario ligar la internacionalización del capital, las formas políticas locales, y las formas de gestión de la fuerza de trabajo, para obtener un verdadero análisis tridimensional. Solamente con este tipo de análisis se da cuenta del movimiento mundial del capitalismo, con la *diferenciación* de las formas (nacionales) de dominación, y con una especificidad del uso del trabajo vivo colectivo que no se deriva del puro determinismo tecnológico. (Véanse en este sentido las investigaciones contenidas en *Critiques de l'économie politique*, París, núm. 14, 1981.)

P. S.—Hay varias falacias contenidas en la derivación de “nacionalismo” desde “identidad cultural”; aquí sólo puedo hacer que reenviar al moderno “libro de falacias” (aunque su autor no tenga nada que ver con Bentham): David HACKETT FISCHER, *Historians Fallacies: Towards a Logic of Historical Thought*, Londres, Routledge & Kegan Paul, 1971, en particular (pero no únicamente), las páginas 190, y 236 a 240.

⁶ Jorge CASTAÑEDA y Enrique HETT, *El economismo dependentista*, México, Ed. Siglo XXI, 1978.

CRITICA DE LIBROS