

Hacia un sistema productivo europeo? tiempo y espacio del mayor esfuerzo de integración contemporáneo

Andres Musacchio*

Introducción

Las crisis tienen como característica notoria a la incertidumbre; esta se ha manifestado persistentemente en las tres últimas décadas, en las que la inestabilidad reinante desconcertó por igual a sabihondos y suicidas. Pero, simultáneamente, las crisis se preñan de nuevas posibilidades para superar las contradicciones que las impulsan y dar nacimiento a un orden, cuyos rasgos se plasman en nuevas relaciones entre individuos, grupos sociales y naciones.

Naturalmente, la salida de la crisis, el surgimiento del nuevo orden, es sólo una posibilidad virtual, apuntalada inductivamente por la experiencia histórica de los últimos siglos, pero no obligatoriamente necesaria. Queremos apuntar con esto a que una reconstrucción de un marco que garantice el crecimiento dentro de una alternativa capitalista no es un fenómeno que ocurrirá sin lugar a dudas.

Tres décadas de crisis y algunas estrategias de reorganización frustradas obligan a preguntarse si el capitalismo ha agotado sus posibilidades de autorreproducirse. En ese sentido, los últimos años han dado impulso a diversos procesos de integración que podrían vislumbrarse como una alternativa de recuperación dentro del sistema.

Naturalmente, no todo proceso de integración tiene los mismos objetivos, las mismas potencialidades ni puede conformar las mismas estructuras que los demás. Por eso, nos parece inconveniente estudiar la integración in

* Economista argentino, Doutorando da Universidade de Kiel.

abstracto y juzgarla como estrategia a nivel exclusivamente teórico. (MUSACCHIO, 1996) Eso nos lleva a bucear en un caso concreto (la Unión Europea), especialmente rico por contar con más de cuarenta años de historia, y analizarlo en su profundidad para tratar responder a la pregunta de si puede vislumbrarse como parte de un nuevo orden en formación.

Para ello, haremos primero un esbozo esquemático de las categorías teóricas que nos parecen apropiadas para un análisis como el propuesto. Luego abordaremos históricamente la evolución de la integración europea dedicando la tercera parte a su dinámica inicial y la cuarta al impacto que sobre ella causó la crisis. Por último, intentaremos responder la pregunta que da título al artículo, exponiendo el conjunto de tendencias que parecen imponerse en la actualidad y los escollos que encuentran para cristalizar.

Como abordar teóricamente la integración?

Desde el punto de vista teórico, dos grandes escuelas plasman hoy un programa de investigación¹ consolidado que guía las investigaciones. Uno de ellos, el programa neoclásico, en sus múltiples variantes, aparece como el más difundido. Bajo dicho marco, se han realizado los aportes más acabados sobre la problemática de la integración, a partir del trabajo fundador de Viner (1950). Sin embargo, la teoría neoclásica no nos parece adecuada para comprender las dimensiones de un proceso de integración; sus problemas analíticos y epistemológicos, derivados del núcleo central de análisis, constituido por el intercambio, y una de cuyas limitaciones fundamentales es su incapacidad para aprehender los problemas referidos a la producción, nos parecen decisivos para descartarlo como aproximación metodológica a los fenómenos económicos.

La otra escuela es la denominada teoría de la regulación que, a partir de un análisis con una profunda raíz histórica² y de una base metodológica que

¹ Utilizamos aquí el concepto de programa de investigación en un sentido amplio y genérico, sin que ello implique una adscripción a las ideas neopopperianas encarnadas en Lakatos.

² El elemento histórico es uno de los problemas más notorios de la escuela neoclásica, dada la ausencia o la problemática concepción del tiempo, según las distintas vertientes (MUSACCHIO, 1995a 1995b).

hunde si raíz en los autores clásicos y Keynes (BOYER, 1986), ha hecho un esfuerzo sistemático por formular una teoría alternativa que permita evitar las limitaciones del neoclasicismo.

En rigor de verdad, la teoría de la regulación no constituye una corriente homogénea. Si bien la "varianza" entre sus adeptos es bastante amplia, existen dos orientaciones diferenciadas. La más difundida (que, por simplificar, denominaremos "de París", siguiendo a Vidal (1995) refleja una multiplicidad de enfoques muchas veces divergentes, en los cuales se destaca el carácter nacional de las categorías fundamentales y una dificultosa aproximación a las relaciones internacionales (sólo abordadas en amplitud por Aglietta, Mistral y Mazier) que, en definitiva, no se plasman en un análisis adecuado de la articulación espacial.³

Existe una segunda vertiente, la escuela "grenoblesa", que transita el camino iniciado por Perroux, Byé y Weiller. Esta reposa sobre la noción de sistema productivo, caracterizado como un conjunto de procesos de trabajo y de producción, articulados por un modo de regulación que les da una coherencia estructural⁴, permitiendo la expansión sostenida del aparato productivo. Como tal, tiene su propia dinámica, su propia autonomía y su sistema de precios relativos (BYÉ, DE BERNIS, 1987).

El modo de regulación se refiere a procedimientos sociales que denotan el conjunto de condiciones que, en un estado de la estructura de un sistema productivo, permiten a las fracciones dominantes del capital imponer el orden social que les resulta más favorable, es decir, imponer a los trabajadores el máximo de productividad y de intensidad y organizar la circulación del capital sin dejar desmoronar la estructura de poder respectivos que detentan las diferentes fracciones del mismo (BYÉ, DE BERNIS, 1987). La eficacia de los procedimientos sociales de regulación asegura la estabilidad estructural del proceso de acumulación en el seno del sistema productivo y en el cuadro de un orden tecnológico globalmente estable sobre la restricción de normas de precios, al articular un conjunto de contratendencias a la caída de la tasa de ganancia y poner en juego procedimientos que organizan eficazmente la

³ Para una crítica detallada, ver Byé, De Bernis (1987).

⁴ El concepto de estructura nos remite aquí a la morfología de las secciones productivas (BYÉ, 1970).

tendencia a la igualación de las tasas de ganancia entre los sectores (DE BERNIS, 1978). En tanto articulador de un conjunto de naciones desarrolladas y subdesarrolladas, el sistema productivo nos remite inmediatamente a relaciones internacionales desde dos ángulos diferentes: las relaciones internas al sistema productivo y las relaciones entre sistemas productivos.

Esta breve introducción teórica pone de manifiesto la importancia que tiene para el análisis económico el contexto espacio-temporal, en el que confluyen dos problemáticas. Desde el punto de vista temporal, la dinámica de largo plazo del capitalismo se presenta como una dialéctica de la acumulación y la concentración, mediada por procedimientos de competencia que se transforman bruscamente en determinados momentos en función del grado de concentración para asegurar la reproducción social a través del proceso de acumulación. Este impulsa el ajuste de la estructura de la producción y de la estructura de la necesidad social (DE BERNIS, 1978, 1978a). Esto nos sitúa en el centro del análisis histórico a partir de la alternancia de períodos de estabilidad en el proceso de acumulación (en el que funcionan las contratendencias a la caída de la tasa de ganancia y las tendencias a su igualación) y de períodos de crisis en los que la coherencia de y entre estas dos tendencias resulta horadada y los procedimientos sociales de regulación existentes dejan de ser los apropiados para asegurar la estabilidad del proceso de acumulación.

Desde el punto de vista espacial, surge la necesidad de trabajar con diversos niveles de análisis. Por de pronto, un sistema productivo puede coincidir espacialmente con el territorio de una nación, pero esto no resulta necesario. De hecho, la historia del capitalismo permite observar que la coherencia tiende a lograrse sobre una base geográfica cada vez más amplia, que va desde lo regional hasta lo internacional, lo cual nos indica además que, lejos de ser inmutables, los sistemas productivos se redefinen espacialmente a lo largo del tiempo. Esta redefinición implica la desestructuración de los sistemas productivos viejos (en los que ya no puede lograrse la coherencia, la estabilidad del proceso de acumulación ni la eficacia del modo de regulación y, por lo tanto, entran en crisis) y la construcción de otros nuevos.

Ahora bien, dado que la estabilidad del proceso de acumulación reposa sobre los procedimientos de la competencia, la crisis pone de manifiesto que estos han perdido su eficacia, cediendo paso a una lucha que, mediada por un proceso de centralización del capital (entendido como una reconfiguración de la autonomía de los capitales individuales) puede permitir la imposición de nuevas formas de competencia. Si la competencia es un conflicto que regla-

mentado, tiende a una cooperación institucional (PERROUX, 1982), la imposibilidad de reglamentarlo elimina esa cooperación y el conflicto tiende a manifestarse en toda su dimensión. Es por eso que la crisis pone al descubierto las contradicciones esenciales del capitalismo.

La crisis tiene un carácter desarticulador sobre las relaciones espaciales, de modo que de un período de estabilidad del proceso de acumulación a otro, estas se reconfiguran en torno de nuevos sistemas productivos. No obstante, tanto en los momentos de estabilidad como en los de crisis existen, naturalmente, relaciones interespaciales, aún cuando sus características difieran notoriamente. En los períodos de estabilidad, estas relaciones se sustentan sobre la base de una organización política y económica que las articula y estabiliza. Al igual que en el seno de un sistema productivo, esta esfera de relaciones dista de simétrica y reproduce constantemente las desigualdades. Pero en contraposición a las relaciones internacionales en el seno de un sistema productivo, no existe un sistema homogéneo de precios relativos ni una moneda común y, por esa razón, los flujos comerciales y de capitales deben equilibrarse, con lo que se conforma un sistema de cuasi-truque (BORRELLY, 1989; DE BERNIS, 1995). Una de las manifestaciones más notorias de la crisis es, precisamente, la desaparición de ese equilibrio y las grandes fluctuaciones en los flujos de capitales y de los tipos de cambio y las tasas de interés.

Este marco de análisis nos permite interpretar la historia de la integración europea de una manera más sólida que el marco de la escuela neoclásica. En la próxima sección intentaremos precisamente este abordaje, para avanzar luego en una interpretación del estado actual del proceso y sus posibles consecuencias futuras.

La construcción de la integración europea

El inicio del proceso de integración europeo se origina en dos poderosas fuentes de impulsos. El primero se relaciona con la importancia que los principales líderes europeos le asignaban para la reconstrucción de las economías de la región, devastadas por la guerra, pero también vapuleadas por la crisis global que las había afectado a lo largo del período de entre-guerras.

En segundo lugar, como señalábamos al comienzo, la construcción de un conjunto de sistemas productivos necesita de una reglamentación de las relaciones internacionales, la que, a su vez, sólo puede consolidarse a la par de ellos. La cristalización de ese marco sólo puede lograrse al calor de una política en la que la economía internacionalmente dominante juega un rol esencial. Por eso, no resulta curioso que la participación de los EEUU haya sido decisiva.

Para este país, la unificación europea era vista como un medio para fortalecer a la región que limitaba geográficamente con el bloque comunista, evitando su avance y tratando de demostrar la supremacía de la organización capitalista, lo que reforzaba el valor que, ya de por sí, tenía la región desde el punto de vista estratégico-militar (DELL, 1965). Pero simultáneamente, la integración europea era vista como un poderoso instrumento para la propia reestructuración económica de los EEUU, que dejara atrás los temores de la recesión y la deflación de una crisis que todavía no parecía conjurada.

El nuevo orden de posguerra se organizó en una reglamentación internacional plasmada en Bretton Woods y que contemplaba un conjunto de instancias institucionales como el FMI, el BIRD o el GATT, al amparo del “patron dolar” como divisa clave. Pero estos acuerdos resultaban harto inestables sin una efectiva recuperación de las economías europeas, cuya “penuria de dólares” reflejaba notorios desequilibrios en el sistema financiero (DE BERNIS, 1989). Por eso, EEUU diseñó un programa de ayuda conocido como Plan Marshall, complementado por iniciativas institucionales, entre las que se destacaba la Unión Europea de Pagos, tendiente a liberalizar y equilibrar el sector financiero subcontinental y aceitar los flujos comerciales.

Estas iniciativas no estaban libres de conflictos. La posibilidad de que Europa se constituyera en una unidad cerrada, al margen de las expectativas norteamericanas, era uno de los principales riesgos y, como señala Dell, el deseo de contrapesar la abrumadora preeminencia de los EEUU en el mundo occidental era una de las razones por las cuales diversos líderes europeos apoyaban la idea de la integración. Pero lo cierto es que estas tensiones pudieron ser superadas y el mismo autor indica que no es sino a principios de los años 60 cuando empieza a surgir en los EEUU cierto malestar con respecto al nuevo reto que significaba Europa occidental.

Por lo pronto, la recuperación de la posguerra fue relativamente breve y exitosa, sentando las bases de la construcción de un conjunto de sistemas productivos que se recortaban en general sobre la base de los espacios

nacionales (reforzados en general con los vínculos trabados con un conjunto de países subdesarrollados), aunque con un fuerte grado de interrelación. Esta interrelación tenía una base contradictoria manifiesta que generalmente la literatura ha recogido parcialmente. Nos referimos a la simultánea presencia de homogeneidad y heterogeneidad. Se ha destacado, no sin algo de razón, que la integración fue posible gracias a una relativa proximidad económica entre los seis países fundadores. Esta proximidad, además de ser geográfica se refiere a los niveles de desarrollo, de conocimientos tecnológicos y de pautas de consumo de los habitantes, en los cuales se pueden rastrear similitudes sorprendentes (LAFAY, UNA-KESENCY, 1990). Sin embargo, por debajo de esas similitudes, existía también una manifiesta diferenciación, sólo visible cuantitativamente a un nivel desagregado, en tanto la estructura de la producción (y especialmente del sector industrial) no reflejaban las mismas proporciones sectoriales globales y la división del trabajo no era similar (LAURENCIN, BILLAUDOT, 1977).

Si es posible identificar una similitud de las trayectorias económicas de los países de la CEE, esto no implica una homogeneidad. Lagagnier, Laurencin (1986) afirman precisamente, que es a partir de la especialización internacional de los países europeos y por su profundización a nivel inter-sectorial, que se opera la integración regional en el viejo continente, sobre la base de la complementación y, por ende, de la diversidad de sus estructuras productivas. La similitud global que aparece a un nivel agregado esconde especificidades nacionales que son el principio mismo de la construcción del espacio económico europeo.

La integración europea surge entonces en el marco de sistemas productivos diferenciados, en el interior de los cuales se plasman procedimientos sociales de regulación nacionales deferentes, que van desde la planificación indicativa a la francesa hasta la "economía social de mercado" alemana. Perroux define un espacio económico a partir de tres elementos principales. El primero es el de campo de fuerzas; el segundo es el del contenido de un plan, de una estrategia; el tercero, por fin, es el de ensamble de estructuras homogeneizadas por un país central, por un Estado (DE BERNIS, 1995). Estos tres elementos están presentes en cada uno de los miembros fundadores de la CEE. Es en el seno de las economías nacionales en donde se articulan las fuerzas del capital y del trabajo y en donde se dirime el conflicto de las diferentes fracciones del capital. Es allí también donde se trazan las estrategias

viabiles de política. Por último, es allí donde se plasman estructuras coherentes⁵ de acumulación bajo la influencia de los Estados.

Ahora bien, los sistemas productivos así configurados no pueden conformar una estructura armónica si las asimetrías de su poder son manifiestas y se expresan en una guerra económica que tiende a desestructurar el conjunto de los sistemas. Precisamente, la competencia se distingue de la guerra económica al sustentarse sobre un código de acciones permitidas y defendidas que permite obtener el mejor resultado para el conjunto (PER-ROUX, 1982). Para Europa, la cuestión se tornaba todavía más importante en la medida en que la región se encontraba intentando superar la experiencia de dos guerras militares devastadoras, cuyas heridas cicatrizaban lentamente. En este contexto, el hecho de que Alemania comenzara a recuperar su viejo poderío económico era motivo de grandes desvelos y la pregunta sobre que hacer con la "cuestión alemana" era formulada reiteradamente.

La integración europea encontró entonces como uno de los pilares básicos de su existencia precisamente la reglamentación de mecanismos de competencia aceptables. En ese marco, era posible reducir las barreras comerciales y explotar las ventajas que las técnicas de organización de la producción ofrecían para ampliar la escala de la producción sin desestabilizar los procesos de acumulación y los procedimientos sociales de regulación nacionales.

Los sectores del carbón y del acero parecían los más propicios para iniciar un proceso de integración por diferentes razones (BYÉ, 1970):

- debido a su homogeneidad, resultaban relativamente fáciles de reglamentar.
- sus productos son relativamente poco sustituibles.
- tenían una gran significación política.
- eran sectores con un alto grado de cartelización.

⁵ Con "coherentes" nos referimos al concepto empleado por De Bernis (1983), para quien esta se logra cuando coexisten sobre un mismo espacio los siguientes fenómenos: a) la producción de una parte determinante de los bienes de producción necesarios para el proceso de acumulación; b) la circulación efectiva del capital de industria a industria, de tal forma que, a través de la reasignación sectorial de la inversión en busca de la tasa de ganancia mas elevada, se realice la adaptación de las estructuras de la producción y de las necesidades sociales y c) una relación social tal que la explotación de la mano de obra permite, por medio de la tasa de ganancia emergente, un ritmo suficiente de acumulación.

En función de ello, junto con la supresión de los derechos de aduana y las restricciones cuantitativas para impulsar el crecimiento de la región, se impusieron normas precisas para la regulación de la competencia, relacionadas con las políticas económicas nacionales (renunciamiento a las subvenciones o cargas especiales y a toda política discriminatoria) así como con la limitación de las estrategias de las empresas, tales como la exclusión de toda política discriminatoria en materia de precios y el abuso de posiciones dominantes (no así las posiciones dominantes) y una reglamentación de la concentración y los acuerdos (BYÉ, 1960; 1970). Como observa Tsoukalis (1991), diversos aspectos del Tratado de París de 1951 son difícilmente compatibles con el liberalismo económico, resultando más adecuado hablar de una “competencia regulada”, claramente diferente del orden liberal soñado por la administración de los EEUU en la posguerra. Este aspecto se profundizó todavía más con la firma del Tratado de Roma de 1957, con la que se daba nacimiento a la CEE y al Euratom.

La CEE venía a jugar un rol importante en la consolidación de la estabilidad de la acumulación y el proceso de crecimiento sostenido en la “Europa de los seis”, desde tres puntos de vista. El primero era la apertura de los mercados dentro de la región para facilitar el acceso a economías de escala que posibilitara el incremento de la eficiencia en la asignación de recursos, aumentando la competitividad de las empresas de la región y profundizando las bases tecnológicas y organizacionales sobre las que reposaba la expansión de la producción (RAPOPORT, MUSACCHIO, 1993).

El segundo respondía a una estrategia en cierta forma defensiva. Toda unión aduanera es una combinación de prácticas de librecomercio entre los socios y de prácticas proteccionistas frente a terceros (SUKUP, 1994). En este sentido, la debilidad relativa de los miembros de la Comunidad frente a los EEUU, acentuada por la relativa liberalización de los primeros avances del GATT y la escasez de dólares para hacer frente al déficit estructural frente al sistema productivo dominante (EEUU) constituían un factor aglutinante a tener en cuenta.

El tercer punto de vista era, una vez más, la regulación de la competencia, incrementada con el creciente flujo de comercio entre los socios. Como ha sido señalado en distintas oportunidades, la variedad de los distintos sectores y ramas a regular dificultaban el avance a partir de uniones sectoriales (ver RAPOPORT, MUSACCHIO, 1993; Tamames, 1982), con lo cual se avanzó hacia una unión de carácter general. Ciertamente es que algunas políticas comunes

(en especial la Política Agrícola Común) son en esencia no-concurrenciales, pero la idea de la competencia parece dominar incluso más en el Tratado de Roma que en el de París (BYÉ, 1970).

Sobre esta normativa, la expansión de los sistemas productivos europeos se solidificó, tal como se desprende de los múltiples indicadores cuantitativos (tasa de crecimiento del producto, de la productividad, tasa de inversión, etc.) hasta finales de la década del 60. El crecimiento del comercio exterior también realizó avances notables, tendiendo a concentrarse sobre la región, con lo cual el intercambio extrarregional retrocedió notoriamente en términos relativos. Vale la pena destacar que durante toda esta etapa, a pesar del incremento del comercio y de un incipiente flujo de capitales, el proceso de acumulación y los procedimientos sociales de regulación continuaron articulados a los espacios nacionales. En ese sentido, Tsoukalis, como otros autores, señala que la influencia del pensamiento keynesiano impulsó a los gobiernos a mantener un control directo sobre las políticas monetaria y fiscal para apuntalar el objetivo de mantener el pleno empleo interno. Nos enfrentamos aquí a una inversión en los acontecimientos. Las ideas keynesianas encontraron un campo fértil para imponerse en la medida en que resultaban eficaces para garantizar dichos objetivos (y no al revés) perdiendo adhesión cuando las nuevas condiciones de los años 70 y 80 las convirtieron en estériles para alcanzarlos.

La crisis en la comunidad, o la comunidad en crisis

Hacia 1967, el orden económico internacional de posguerra entró en crisis. Pero, contrariamente a la interpretación habitual, la crisis no se inició en el orden internacional, ni fue el cese de la convertibilidad del dólar frente al oro el hecho que la originó. Por debajo de esos fenómenos (los de más fácil visualización) fue el conjunto de sistemas productivos el lugar en el que explotó la crisis, debido al agotamiento del conjunto de cotratendencias a la caída de la tasa de ganancia sobre las que había reposado la estabilidad del proceso de acumulación en el "golden age" (DE BERNIS, 1978, 1978a). Por eso, entre 1960 y 1970 se aprecia en los miembros de la CEE una inflexión en las tasas de ganancia, mas pronunciada y tempranamente en algunos países que en otros, pero en definitiva generalizada (MAZIER, 1982).

Dicho agotamiento (que refleja las contradicciones de clases subyacente en el capitalismo) destruyó la correspondencia con la tendencia a la igualación de las tasas de ganancia (poniendo de manifiesto las contradicciones del capital en tanto múltiples capitales fraccionados) arrastrando consigo al sistema de regulación (DE BERNIS, 1991). La crisis se plasmó inmediatamente en los dos conjuntos de fenómenos que la identifican (DE BERNIS, 1989):

- la ruptura de la estabilidad de las estructuras del proceso de acumulación, la desestructuración de los sistemas productivos, la transformación del orden tecnológico y de los modos de organización del trabajo y de las formas de explotación de la fuerza de trabajo;

- el cambio de la estructura del capital, es decir, en la relación de fuerzas entre sus diferentes fracciones.

La caída de la tasa de ganancia impuso una transformación en la estrategia de las empresas que se reflejó a través de tres elementos: a) la defensa de su tasa de ganancia individual desencadenando tensiones inflacionarias (LIPIETZ, 1984), b) de transformación tecnológica con la intención de ahorrar mano de obra, dando comienzo a una incipiente desocupación que dispara tensiones deflacionarias y c) de nuevas relaciones espaciales, a partir de una intensificación de los flujos de capitales productivos cuya inserción no responde a la lógica de los viejos sistemas productivos y contribuye a su desarticulación. Mucho se ha escrito con respecto a las firmas transnacionales (FTN) y sobre la baja influencia que los Estados nacionales pueden ejercer sobre su comportamiento. Si hablar sobre esto desde una perspectiva abstracta (sin una correcta inserción en su contexto espacio-temporal determinado) puede conducir a grandes errores de interpretación, parece evidente que el proceso de internacionalización del capital enarcanado en la crisis que se manifiesta a partir de 1967 contribuyó decisivamente a la desestructuración de los sistemas productivos europeos. En efecto, este proceso de internacionalización provocó una dislocación entre las relaciones interindustriales en los viejos sistemas productivos que, junto con la tendencia a la unificación internacional de técnicas productivas (PALLOIX, 1975) y la contratendencia a dicha unificación que emerge de las empresas dominantes como estrategia de búsqueda de mantenimiento de la tasa de ganancia, horadó las bases de una acumulación nacional autónoma. Por fin, el proceso de internacionalización también ejerció su influencia destructora al impedir la determinación de la distribución de los ingresos en el interior de los sistemas productivos, dificultando aún más la autonomía del proceso interno de acumulación (DE BERNIS, 1978).

Es esa, entonces, la dirección de la crisis. La destrucción de los sistemas productivos restó eficacia a los procedimientos de competencia vigentes, desarticulando la coherencia de los procesos de acumulación e incitando a la búsqueda individual de nuevas estrategias para mantener la tasa de ganancia. La crisis afectó entonces a las relaciones internacionales engendrando desequilibrios que trataron de ser controlados a través de medidas proteccionistas y modificaciones de los tipos de cambio, desarticulando el orden económico internacional. Fue en ese momento en el que aparecieron las perturbaciones monetarias a nivel internacional. La ruptura de la convertibilidad norteamericana era el reflejo de los propios problemas internos, que desequilibraron su balanza de pago. La importancia de la economía norteamericana y el lugar privilegiado que ocupaba consiguiendo su moneda como estructurante de las relaciones internacionales contribuyeron a ampliar la repercusión de su nueva política cambiaria.

El "desorden" mundial de la crisis nos remite entonces a una contradicción creciente entre el proceso de internacionalización y el esfuerzo de los Estados para hacer frente a la crisis, en cuyo seno pueden manifestarse con preponderancia alternada ambas tendencias. Dado que cada sistema productivo es diferente, el impacto desestructurante de la crisis hace aflorar condiciones distintas en cada una de ellas. Esto es particularmente cierto en la CEE, donde las diferencias de un país al otro (sobre todo después de la crisis del petróleo) son notables (RAPOPORT, MUSACCHIO, 1993). Desde ese momento, y hasta mediados de la década del 80, la integración europea ingresó en un terreno resbaladizo, en el que sólo se puede contar como avance el incremento de la cantidad de miembros. Los intentos de los Estados por eliminar los desequilibrios en base a políticas de corte nacional sumieron a la integración en una "Euroesclerosis" según los más pesimistas o en una desaceleración, según los optimistas, en la que las fluctuaciones cambiarias y las medidas proteccionistas exacerbaban el contenido nacional. Sin embargo, lejos de conjurar la crisis, sólo pusieron de manifiesto la debilidad y permeabilidad de las políticas keynesianas bajo las nuevas condiciones y la inexorabilidad de la ruptura de los viejos modos de regulación. La crisis continuó incólume su marcha, apuntalada ahora por las nuevas condiciones emergentes de la ampliación, que incrementaban la heterogeneidad de la agrupación regional y conducía a nuevos interrogantes. Estos recogían la situación económica y social de los países más débiles, cuyo desarrollo no quedaba garantizado por la mera incorporación a la CEE, pero también el impacto que aspectos tales como los bajos salarios en España o Portugal podía causar en un conjunto de industrias de los viejos miembros (DE BERNIS, 1989).

Un punto de inflexión?

La prosecución de la crisis y la lenta pérdida de competitividad de las economías de la región, así como los problemas ligados a la “desindustrialización” que se cristalizaban en el flujo de inversiones continentales dirigido mucho más hacia los EEUU que hacia el interior de la Comunidad⁶, confluyeron para estimular un intento de relanzamiento de la idea de la integración.

Desde entonces, una serie de iniciativas han sido propuestas e implementadas para profundizarla. El Acta Unica Europea, el Tratado de Maastricht y distintas iniciativas referentes a políticas específicas muestran una dinámica que, en contraposición a la primera etapa, indican que la política impulsa hoy a de la economía.

En este punto, aparece la pregunta que da título al artículo. ¿Marcha la UE hacia la constitución de un sistema productivo? Las crisis económicas se inscriben en la dinámica de los cambios de estructuras del capitalismo. La crisis es el momento de destrucción del orden tecnológico y de los sistemas productivos y de la emergencia eventual de nuevos procedimientos sociales de regulación adaptados a las nuevas estructuras productivas (DE BERNIS, 1991). En tanto confrontación, la superación de la crisis conoce de marchas y contramarchas, de intentos fallidos de configuración de nuevas estructuras que tienen un correlato espacial manifiesto. Así, la idea de un sistema productivo mundial, tal como el postulado por la Comisión Trilateral, parece haber quedado en el olvido (BYÉ, DE BERNIS, 1987). No obstante, gran parte de los trabajos académicos hablan de la globalización de los mercados, de la “aldea global”, de la mundialización, a partir de un conjunto de indicadores empíricos. Si estas hipótesis son difíciles de sustentar epistemológicamente, también es sencillo encontrar, desde el punto de vista empírico, indicadores que las contradicen. El caballo de batalla de los defensores de la globalización es el mercado financiero. Parece indudable que hoy existe un mercado financiero global. Y sin embargo es posible encontrar indicadores que se dan de bruces contra esto. Tomemos, por caso, los efectos de la reunificación de

⁶ Entre 1980 y 1990 las inversiones intracomunitarias se situaron en el orden de los 26.000 mil millones de U\$S, frente a los 40.000 que se destinaron a los EEUU.

Alemania. La reunificación impulsó un incremento notorio de las tasas de interés en el territorio germano que, bajo la hipótesis de la globalización financiera, debería haber conducido a un flujo internacional de capitales hacia dicho país, de modo que las tasas de los distintos países tendieran a igualarse. Esto es cierto en lo que concierne a la UE, donde los demás tuvieron que alinear sus tasas con las de Alemania⁷. Sin embargo, simultáneamente, las tasas norteamericanas permanecieron en el mismo nivel (uno de los más bajos de los últimos años) y, a pesar del diferencial de tasas, los flujos de capitales norteamericanos sólo tuvieron una importancia marginal en el flujo total.

Este ejemplo indica que la hipótesis de la globalización no permite dar cuenta de fenómenos importantes como el citado. Pero no debemos perder de vista tampoco que en épocas de crisis, es decir, en épocas en las que los viejos sistemas productivos han sido destruidos y en las que todavía no han cristalizado otros nuevos, la economía se encuentra desestructurada desde el punto de vista espacial y fenómenos asociados a la globalización son relativamente comunes, tal como ocurrió en otras crisis.

Por de pronto, mucho más plausible que la hipótesis de la globalización parece ser la de la regionalización, en la cual el espacio económico comienza a estructurarse en torno a los tres países líderes (EEUU, Japón y Alemania), cuyas áreas de influencia empiezan a definirse con más claridad y permiten pensar en un avance hacia la constitución de nuevos sistemas productivos de carácter regional, aún cuando esto sólo sea una tendencia en desarrollo (GERBIER, 1995).

No obstante, la idea de la regionalización sería defendible sólo si se pudiera encontrar efectivamente una estrategia de carácter regional. Descartando la afirmación de que la UE constituye hoy un sistema productivo, intentaremos explorar en lo que resta del artículo si ha habido avances hacia la conformación de un sistema productivo regional, a partir de dos elementos. El primero es la estrategia de las empresas y el segundo la política de la Unión, haciendo especial hincapié en la política de competencia y en la política industrial.

⁷ Indicador que, por otra parte, nos remite al poder relativo de cada país en la UE, ya que, a pesar de su impacto recesivo, todos debieron elevar sus tasas y no Alemania disminuirlas.

La estrategia de las empresas europeas

Hace ya más de una década, D. De Laubier (1984) se preguntaba si Europa le interesaba a las empresas europeas. La respuesta era, entonces, negativa, Las empresas de Europa no contemplaban a la región como un espacio estratégico privilegiado. Desde ese entonces, la situación se ha modificado y comienzan a aparecer síntomas de cierta interrelación regional de los capitales europeos, transformando a la UE en una zona receptora de inversiones, tanto de origen externo como interno.

Aglietta (1976) sostiene que las etapas de crisis se caracterizan por una fuerte remodelación de la autonomía de los capitales. En ese sentido, el inicio y el fin de la crisis son sacudidos por movimientos profundos de centralización del capital. Desde mediados de la década del 80, la UE ha asistido a un proceso importante de centralización, cuyo pico se encontró en 1990, cuandolas fusiones y adquisiciones de empresas alcanzó el número de 2.000 (SILBERTON, RAYMOND, 1996). El porcentaje de fusiones entre empresas industriales europeas subió del 18,7% en 1983/84 al 40,0% en 1988/89, mientras el porcentaje de fusiones nacionales descendía del 65,2% al 47,4%. Mientras tanto, las fusiones entre empresas europeas y extraterritoriales caía del 16,1 al 12,6% (TSOUKALIS, 1991).

Las inversiones intracomunitarias no han dejado de crecer en términos relativos, aún cuando en valor absoluto se contrajeron ligeramente desde 1990. Así, de 4,2 millones de ECU en 1984 (25% de la inversión comunitaria en el extranjero), pasaron a 40 millones en 1992 (73%). La cifra es todavía más relevante si se toma en cuenta que el 14% de la inversión fuera de Europa se radicó en los países de la EFTA, tres de los cuales forman parte hoy de la UE (EUROPA..., 1995).

Las cifras ponen de manifiesto el creciente interés de las empresas europeasen la región, así como cierta "europeización" de un conjunto de capitales. Agarwall, Hiemenz, Nunnenkamp (1995) destacan que el proyecto del Mercado Unico ha inducido a las empresas multinacionales europeas a ser mas eurocentricas, en parte en detrimento de los países en desarrollo, pero predominantemente a expensas de los EEUU.

También se han multiplicado los acuerdos entre empresas, lo cual apunta a un avance de la regionalización, aún cuando sus bases sean algo precarias (SACHWALD, 1990). El número de acuerdos, en su mayoría Joint ventures,

creció de 90 en 1986/7 a 156 en 1989/90 (JACQUEMIN, 1991). Es cierto que en muchos de los acuerdos de las fusiones y de las adquisiciones participan empresas extrarrregionales, que se complementan con un flujo relativamente dinámico de inversiones en el viejo continente. Sin embargo, esto no parece tan relevante en el contexto. Lo realmente importante para la conformación de un sistema productivo es la estrategia espacial de estos proyectos de inversión. En este sentido, Jacquemin (1991) da cuenta de cierta reestructuración de las empresas extranjeras que apunta a una estrategia regional como contraposición a la anterior de carácter nacional. Diversas empresas tienden a reemplazar las múltiples localizaciones regionales o nacionales por estructuras de producción y comercialización centralizadas a nivel europeo, con una consecuente venta o racionalización de sus filiales. Las grandes empresas prefieren centrarse sobre sus productos "líderes" y extender su cobertura geográfica, en lugar de diversificar la producción en un espacio geográfico limitado. Esto nos habla de una estrategia que excede el marco de lo nacional, pero no nos deja demasiado en claro si apunta realmente hacia la conformación de un espacio económico europeo o forma parte de un proceso de globalización.

Sobre este segundo aspecto, la mayor dinámica de las inversiones extranjeras en el territorio europeo frente al comercio exterior nos da la primera pista cuantitativa, la cual confluye con la transformación de la dirección de las inversiones extranjeras directas de los países comunitarios. Gerbier (1995), apoyado en trabajos como los de Morrison, Ricks y Roth, apunta que cada vez mas notoriamente, las firmas transnacionales han comenzado a organizar su producción sobre bases regionales, lo que impone una transformación en su organización, abandonando progresivamente una organización de tipo multidivisional e implementando otra de tipo regional con un "estado mayor" propio. Nilsson (1996) también aporta elementos de juicio interesantes sobre este aspecto. Si bien sostiene que los cambios en la organización de las compañías transnacionales depende del tipo de producto, destaca la amplia difusión de las redes multicentro de dichas firmas y el rol estratégico de las subsidiarias en cada uno de los mercados, junto con el debilitamiento de la dominación estratégica del viejo centro. Destaca también la aparición de redes de firmas y de redes entre productores y compradores, para afirmar que la complejidad de la organización ha crecido y la necesidad de descentralización se ha incrementado.

En este marco, comienzan a aparecer algunos síntomas localizados de articulación intersectorial. Un ejemplo de ellas surge de los acuerdos entre

empresas, que no solo incluyen los firmados entre empresas del sector, sino también entre algunas de estas con proveedores, solidificando y estabilizando parcialmente las estructuras intersectoriales. Un elemento clave para la construcción de un sistema productivo es una red de transportes que permita su articulación espacial. El sector del transporte surge, precisamente, como el más "europeizado", combinando transportes marítimos, ferroviarios y viales, en especial en lo que respecta a los servicios de carga (SILBERSTON, RAYMOND, 1996).

Los elementos señalados permiten afirmar la existencia de avances hacia la cristalización de un sistema productivo europeo, aún cuando deba señalarse que esta es sólo una tendencia incipiente y no una realidad concreta. Un elemento a tener en cuenta es el hecho de que no existe un sistema de precios relativos regional (puesto de manifiesto por las sucesivas crisis del Sistema Monetario Europeo), lo cual da cuenta del largo camino que hay que recorrer. En ese camino, uno de los problemas centrales es el del orden político.

La Unión Europea como factor de cohesión

Si bien la reestructuración señalada es un producto de diversos impulsos (muchas veces contradictorios), es indudable que la influencia del nuevo ímpetu político de la UE tiene un rol destacado. En ese sentido, el mayor dinamismo reciente de reestructuración es tributario, según diversos autores, del programa del mercado interno regional emergente del Acta Unica Europea y del tratado de Maastricht. La perspectiva de un gran mercado sin barreras implicaba un desafío para la competencia y la competitividad, forzando a las empresas a buscar estrategias de adaptación para sacar provecho de las nuevas oportunidades y defenderse de los competidores eventuales. Este nuevo contexto influyó también en para atraer capitales extrarregionales (SILBERSTON, RAYMOND, 1996).

Pero el mercado común no es la única esfera de acción de los organismos de la Unión; también deben destacarse un conjunto de políticas específicas, entre las que sobresalen la política de competencia y la política industrial.

Esta última no es, en verdad, algo totalmente novedoso. La CECA había sido un embrión, al tener como objetivo la reestructuración de los sectores del carbón y del acero. Sin embargo, con el Primer Programa Sectorial de Inves-

tigación y Desarrollo que abarcó el período 1984-1987, la dirección y los objetivos sufrieron una importante transformación, que se profundizó en los tres programas posteriores, en base a los siguientes objetivos: a) la promoción de las inversiones inmateriales; b) el desarrollo de la cooperación industrial; c) el establecimiento y la conservación de una competencia leal y d) la modernización de los poderes públicos (BANGEMANN, 1996).

De los objetivos y de los recursos ofrecidos por los cuatro Programas Sectoriales se destaca con particular transparencia el esfuerzo en la modernización tecnológica por intermedio de la Investigación y el Desarrollo (I&D), cuyos puntales son los sectores de informática, comunicaciones y las tecnologías de aplicación industrial.

La presencia estructural de la política industrial se consolidó con la introducción del artículo 130 del Tratado de Maastricht, en el cual se hace referencia explícita a esta cuestión, ampliando la competencia del Parlamento Europeo en la promoción de la política de I&D.⁸

Otro de los aspectos centrales de la acción de la UE continúa siendo la política de competencia. Indudablemente, la conformación de un mercado regional debía acelerar (como se mostró inmediatamente) el proceso de centralización del capital. Este resultado "pasivo", junto con el resultado activo de la cooperación entre empresas debía afectar a las formas de competencia. A esto se le sumó la relativa selectividad de la política industrial. Según la teoría más ortodoxa, esto debería reducir la competencia en el seno de la Unión. El debate sobre este punto es particularmente ríspido y pone de manifiesto la existencia de distintos criterios y teorías sobre la competencia (ver BYÉ, 1970; DE JONG, 1993). La UE no parece responder aquí a los cánones ortodoxos, y su política de competencia sigue reposando sobre los pilares básicos originales. Como señala De Jong, la Comisión interpreta su tarea de una forma pragmática, no adscribiendo a la visión de muchos economistas de entender a la competencia como alternativa necesariamente opuesta al monopolio. Esto significa que no intenta evitar la aparición de posiciones dominantes en su seno, sino el abuso eventual que pueda surgir de ellas. Por eso, su acción apunta en dos

⁸ Para un análisis detallado, ver Kanzenbach, Pfister (1995).

direcciones: evitar distorsiones específicas, resultantes de actos que afecten a personas y limitar distorsiones generales, que se relacionan con las políticas de los países miembros.

Considerada en esta dimensión, la política de competencia no necesariamente es contradictoria con un proceso de concentración o centralización del capital, ni con una política industrial selectiva. En lugar de ello, se plantea una discusión con los monopolios para fijar un conjunto de reglas que apunten a reducir las barreras a la entrada y a la salida.

Luces y sombras en la Union Europea

Como venimos sosteniendo, la política de las autoridades de la UE, la estrategia de las empresas y los cambios ocurridos en el mundo en la última década han confluído para delimitar más claramente una articulación económica espacial del mundo.. La tendencia hacia la configuración de tres sistemas productivos en torno a Japón, los EEUU y Alemania es manifiesta. Pero esto no significa que el camino esté allanado ni que los sistemas productivos que han comenzado a perfilarse carezcan de problemas que, a la postre, puedan terminar haciendo abortar el nuevo orden en formación. En el caso de la UE se recortan algunos problemas que han dado lugar a profundas discusiones.

La primera cuestión problemática apreciable se relaciona con las políticas de la Unión Europea. Si en ellas se encuentran iniciativas exitosas, como la notoria reestructuración del sector telecomunicaciones, la transformación del sector de tecnologías de la información, por ejemplo, exhibe una performance mucho más pobre. Esto cobra especial relevancia por el lugar privilegiado que este sector tiene en la estrategia de la Comisión (SILBERSTON, RAYMOND, 1996).

Coriat (1995) señala que Europa no se encuentra rezagada en el campo de la investigación básica; la debilidad del continente, por el contrario, se origina en las dificultades de pasar de los descubrimientos científicos y las invenciones a las innovaciones y de allí al mercado, es decir, a la producción de bienes comercializables, hecho que se refleja especialmente en el caso de la tecnología de información- En última instancia, el problema de la competitividad se relaciona con el "eslabón perdido" de la innovación organizacional.

Si Coriat apunta a uno de los déficits más notorios, su análisis no pone el acento adecuado en la problemática de fondo que subyace a la innovación

organizacional. La tecnología no es un elemento exógeno al sistema productivo, sino que se encuentra profundamente relacionado con él. En ese sentido, los órdenes y desórdenes tecnológicos se imbrican en los movimientos de la tasa de ganancia que se explicitan a partir de las dos leyes tendenciales que mencionamos en la primera parte (ver VIGEZZI, 1991).

Las nuevas tecnologías nos muestran hoy también las características de un sistema productivo en formación. Las innovaciones se concentran cada vez más en torno a un conjunto de principios comunes pero no alcanzan para conformar un orden tecnológico estable sobre cuya base se sustente un proceso de crecimiento sostenido que, conjuntamente, asegure volúmenes crecientes de empleo. Si bien se perfilan nuevas contratendencias a la caída de la tasa de ganancia, no se ha concretado aún una reorganización adecuada del trabajo. Por otra parte, en tanto no se ha plasmado una coherencia entre las técnicas utilizadas a nivel de cada rama y a nivel intersectorial, dista mucho de transformarse en un factor que apunte a la igualación de las tasas de ganancia. El orden tecnológico, uno de los pilares centrales de los procedimientos sociales de regulación, se transforma así en uno de los desafíos más evidentes en la construcción de la UE, que las políticas comunes no han podido resolver aún adecuadamente.

Un segundo eje de discusión es el que se refiere a la articulación de las naciones en la estructura regional. Los ribetes de esta cuestión son múltiples, pero el lugar central lo ocupa la heterogeneidad subregional. Los contrastes entre países, e incluso entre zonas de un mismo país, son manifiestas. Lejos de reducirse, la heterogeneidad se reproduce y amplía constantemente. La política social de la UE ha sido, en este aspecto, un paleativo pobre. Es este un síntoma de una deformación de la UE, de un "desorden". Todo sistema productivo contiene en su seno relaciones de poder asimétricas. Las asimetrías se encuentran marcadas por las características de las estructuras nacionales, en donde la eficacia productiva, el nivel cultural, la demografía, las dimensiones económicas, los recursos, la coherencia de las relaciones estructurantes en el plano interno y el Estado juegan un papel central (BYÉ, DE BERNIS, 1987). En tanto estas características influyen sobre la articulación y la acumulación, tienden a concentrar geográficamente los frutos del desarrollo económico y a perpetuar e incrementar las heterogeneidades nacionales dentro del sistema productivo.

En la medida en que los mecanismos de dominación económica se despliegan sobre la base de las relaciones de mercado, y en cuanto la UE se

construye precisamente en términos de mercado (pensemos sino en las tres libertades básicas de la Europa 92 como núcleo estructurante del relanzamiento de la integración), poco es lo que se puede esperar de la integración para torcer esta realidad. El bache resultante deberá ser cubierto por políticas de carácter nacional. Hasta dónde éstas pueden ser compatibles con la integración, es una pregunta abierta.

Mientras tanto, el proceso de integración se conjuga de una manera cada vez más acentuada en torno al liderazgo de la economía alemana, lo cual se refleja en diversos campos. El ya comentado impacto financiero de la reunificación, en el cual se puso de manifiesto la autonomía de la tasa de interés germana y la obligada alineación del resto de Europa es un síntoma claro de ello. El cuadro financiero se completa con la lenta imposición del marco alemán como moneda de referencia y la influencia germana en el proyecto de unión monetaria. Aquí, sin embargo, surgen elementos contradictorios emergentes de la no-consolidación de un sistema productivo, como las crisis recientes del Sistema Monetario Europeo y las reticencias de países como Gran Bretaña para someterse a la imposición de una moneda común. Estos hechos reflejan, en el fondo, la ausencia de un sistema de precios relativos regional y las estrategias nacionales de defensa de su propia moneda. En este sentido, la unificación monetaria y la conformación de un sistema productivo tienen una influencia recíproca, de modo que la consolidación de cada una de ellas deberá evolucionar en sintonía con la otra. Por eso, resulta difícil pronosticar una unificación monetaria para toda la región antes de fin de siglo, abriendo el camino para una "Europa de las distintas velocidades".

En el campo comercial, la dominación alemana también se muestra claramente. El liderazgo de las firmas teutonas en los sectores económicos básicos es manifiesto, mientras las balanzas comerciales de los restantes países se estructuran más y más en relación a Alemania (DE BERNIS, 1989). En el mismo sentido juega la apertura comercial regional, uno de cuyos principales mentores ha sido, precisamente, Alemania (DE BERNIS, 1995).

El último conjunto de evidencias que señalaremos (aún cuando esto no agota el tema) es la influencia creciente del "estilo alemán" sobre ciertas prácticas de regulación, tanto a nivel oficial, como privado. Hayward (1995), por ejemplo, apunta que la política de "Eurochampions" a la francesa ha sido abandonada progresivamente en la práctica por la presión alemana y Gran Bretaña, mientras se va imponiendo un nuevo marco regulatorio para la competencia más próximo a los parámetros alemán y norteamericano. El

mismo autor sostiene que en Francia se percibe hoy un desplazamiento desde la asistencia directa del Estado hacia los inversores institucionales como mecanismo para proteger a las firmas locales de la competencia extranjera, acercándose más al modelo alemán, afirmando que se asiste a una tendencia creciente, tanto en Francia como el Gran Bretaña, a reducir el soporte gubernamental, menos aceptable para la Comisión Europea que el estilo alemán basado en los acuerdos privados. Este movimiento ha sido acompañado, por ejemplo, por el principal banco de Francia (el Credit Lyonnais). Por último, y coincidiendo con lo ya apuntado, se destaca el rol del Deutsche Bundesbank como modelo para el desarrollo de la política monetaria en los diversos países y en la misma Unión.

Existe, sin embargo, un vacío importante en la redefinición de la competencia de los Estados nacionales y de la Unión en el futuro de la integración. Indudablemente, la continuidad del proceso implica una progresiva transferencia de los poderes de los Estados hacia la Unión. Sin embargo, las profundas desigualdades en las estructuras económicas y en los objetivos, en muchos casos contrapuestos, así como los estilos diferentes en los Estados nacionales europeos señalan que este punto puede acarrear importantes conflictos y discusiones.

Bibliografía

- AGARWALL, Jamuna, HIEMENZ, U., NUNNENKAMP, P. (1995). European integration: a threat to foreign investments in developing countries? **Kieler Beitrag**, Kiel, n.246.
- AGLIETTA, Michel (1976). **Régulation et crises du capitalisme**. Paris.
- BANGEMANN, Martin (1996). La politique industrielle européenne: ce qu'elle est, ce qu'elle veut. **Revue du marché commun et de l'Union Européenne**, Paris, n.396.
- BORRELLY, Roland (1989). L'articulation du national et de l'international: concepts et analyses. **Cahiers de Sciences Economiques**, Grenoble, n.8.
- BOYER, Robert (1986). **La theorie de la regulation: une analyse critique**. Paris.

- BYÉ, Maurice (1960). Les problemes poses par la communaute européenne du charbon er de l'acier. **Revue Economique**, Paris, n.6.
- BYÉ, Maurice (1970). **Les problemes economiques européens**. Paris.
- BYÉ, Maurice, DE BERNIS, Gerard (1987). **Relations economiques internationales**. Paris.
- CORIAT, Benjamin (1995). Organisational innovations: the missing link in european competitiveness. In: ANDREASEN, CORIAT, DEN HERTOOG, KAPLINSKY. **Europa's next step**: organisational innovation, competition and employment. Essex.
- DE BERNIS, Gerard (1978). Les firmes transnationales et la crise. In: GREFFE, REIFFERS, eds. **L'occident en desarroi**. Paris.
- DE BERNIS, Gerard (1978a). **Equilibrio y regalación**: una hipotesis alternativa y proposiciones de análisis. México.
- DE BERNIS, Gerard (1983). Tendences et contre-tendences a la baisse du taux de profit. In: **CRISE et regulation**. Grenoble.
- DE BERNIS, Gerard (1989). L'Europe et l'industrie. **Economie Appliquée T**, Paris, v.42, n.4.
- DE BERNIS, Gerard (1991). Propositons pour une analyse de la crise. In: **CRISE et regulation**. Grenoble. t.2.
- DE BERNIS, Gerard (1995). Nations versus economie mondiale. In: STERN, dir. **Marché et nation**. Paris.
- DE JONG, Henk (1993). European competition policy: goals and achievements. In: —,ed. **The structure of european industry**. Dordecht, Boston, Londres.
- DE LAUBIER, Dominique (1984). L'Europe intéresse-t-elle les entreprises européennes? **Economie Prospective Internationale**, Paris, n.20.
- DELL, Sidney (1965). **Bloques de comercio y mercados comunes**. México.
- EUROPA in Zahlen (1995). Bruselas : Eurostat.
- GERBIER, Bernard (1995). Globalisation ou régionalisation? **Economies et Sociétés**, Paris, n.33.
- HAYWARD, Jack (1995). Europe's endangered industrial champions. In: —, ed. **Industrial enterprise and european integration**. Oxford.

- JACQUEMIN, Alexis (1991). Stratégies d'entreprise et politique de la concurrence dans le marché unique européen. **Revue d'Économie Industrielle**, Paris, n.57.
- KANZENBACH, Erhard, PFISTER, Marisa (1995). **Nationale Konzeptionen der Technologiepolitik in einer globalisierten Weltwirtschaft**. Hamburgo.
- LAFAY, Gerard, UNAL-KESENCY, Daniel (1990). **L'integration européenne: bilan et perspectives**. Paris.
- LAGAGNIER, Jean, LAURENCIN, Jean P. (1986). L'Europe dans l'economie mondiale. **Revue Tiers Monde**, Paris, v.27, n.107.
- LAURECIN, Jean P., MONATERI, Jean (1985). L'Europe, espace de reference de la politique industrielle? Une methode d'analyse. In: BANDT, J. de, dir. **Les politiques industrielle**. Paris.
- LAURECIN, Jean P., BILLAUDOT, B. (1977). **La differenciation des systemes productifs européens**. Grenoble.
- LIPIETZ, Alain (1984). **La mondialisation de la crise générale du fordisme**. Paris.
- MAZIER, Jacques (1982). Growth and crisis - a marxist interpretation. In: BOLTHO, A., ed. **The european economy: growth and crisis**. Oxford.
- MISTRAL, Jacques (1983). Internacionalización y multipolarización: algunos aspectos de una competencia internacional renovada. In: MINIAN, I., comp. **Transnacionalización y periferia semiindustrializada**. México.
- MUSACCHIO, Andres (1995a). **Las aventuras de Oikos y Clio, o la traumática relación entre economía e historia**. Buenos Aires. (mimeo).
- MUSACCHIO, Andres (1995b). ¿El tiempo...pero cuál?: reflexiones sobre la noción de temporalidad en la economía y la historia. In: JORNADAS DE EPISTEMIOLOGÍA DE LAS CEINCIAS ECONÓMICAS, 1., Buenos Aires.
- MUSACCHIO, Andres (1996). Illusionen der neomerkantilistischen Integrationsstrategie: Der Fall Argentinien. In: BECKER, J. et al., eds. **Die Zukunft der Dritten Welt: Weder Revolution noch Reform?** Viena.
- NILSSON, Jean E. (1996). The internationalisation process. In: NILSSON, J.; DICKEN, PECK eds. **The internationalisation process**. Londres.
- PALLOIX, Christian (1975). **Las firmas multinacionales y el proceso de internacionalización**. México.

- PERROUX, François (1982). Qu'est-ce qu'être compétitif? In: REIFFERS, J. L., coord. **Economie et finance internationales**. Paris.
- RAPOPORT, Mario, MUSACCHIO, Andrés (1993). **La comunidad europea y el Mercosur: una evaluación comparada**. Buenos Aires.
- SACHWALD, Frederique (1990). Acuerdos de investigación cooperativa en Europa. **Economía Pública**, Bilbao, n.7.
- SILBERSTON, Aubrey, RAYMOND, Christopher (1996). **The changing industrial map of Europe**. Londres.
- STROHM, Andreas (1995). Wettbewerbs - und industriepolitik. In: ORDNUNGSPOLITISCHE Aspekte der Europäischen Integration. Baden Baden.
- SUKUP, Viktor (1994). La Comunidad Europea, la globalización y las nacionalidades. In: RAPOPORT, M., ed. **Globalización integración e identidad nacional**. Buenos Aires.
- TAMAMES, Ramón (1982). **El Mercado Común Europeo**. Madrid.
- TSOUKALIS, Louka (1991). **The new european economy**. Oxford.
- VIDAL, Jean F. (1995). Les régimes internationaux. In: BOYER, R., SAILLARD, Y., eds. **Théorie de la régulation: l'état des savoirs**. Paris.
- VIGEZZI, Michel (1991). Ordres et désordres technologiques: les apports d'une théorie de la régulation. In: : **CRISE et régulation**. Grenoble. t.2
- VINER, Jacob (1950). **The custom union issue**. Nueva York.