
Reseña

Rabossi, F. y Tassi, N. (2023). Globalización popular en América Latina: por una teoría etnográfica. La Paz: Universidad Mayor de San Andrés, Instituto de Investigaciones Sociológicas Mauricio Lefebvre, Laboratoire d'Economie et de Sociologie du Travail, 264 p. ^[1]

Pegoraro, María Laura

 **María Laura Pegoraro**
laurapegoraro@comunidad.unne.edu.ar
CES/FCE-UNNE, Argentina



Rabossi F., Tassi N.. 2023. 264pp.

De Prácticas y Discursos. Cuadernos de Ciencias Sociales

Universidad Nacional del Nordeste, Argentina

ISSN-e: 2250-6942

Periodicidad: Semestral

vol. 13, núm. 21, 2024

depracticasydiscursos.ces@unne.edu.ar

Recepción: 05 Marzo 2024

Aprobación: 11 Marzo 2024

URL: <http://portal.amelica.org/ameli/journal/476/4764893016/>

Globalización popular en América Latina: por una teoría etnográfica^[3] es un aporte al conocimiento de las economías populares y los debates que actualmente presenciamos en Argentina. El libro contiene un prólogo de Verónica Gago que remarca la multiplicación de las economías populares contra la idea de escasez y privación con las que se las mira, entre otros puntos relevantes. Dando paso luego a la introducción y los cinco capítulos en los que Fernando Rabossi y Nico Tassi logran complejizar lo que entendemos por globalización y reponen en las transformaciones, emergencias, alianzas y disputas en el capitalismo contemporáneo.

La introducción del libro recupera la historia de Mariana y Biao, para dar cuenta sobre cómo se superponen los circuitos económicos y las empresas translocales de distintos rubros, y cómo se articulan emprendimientos comerciales y productivos entre Tailandia, Corea e Italia, distritos rurales de China con Iquique, La Paz y Argentina. En este sentido, relatan que Mariana (originaria de Carangas, Bolivia) es hija de Marco, quien había sido parte de las caravanas que transportaban coca, lana de ovejas y camélidos a finales de los 70 de Bolivia a Chile. Marco se instaló en Arica primero, luego en Iquique, donde trabajó como cargador y seleccionador de ropa usada, y posteriormente fundó el “Galpón Carangas” en la zona franca. El galpón importaba mercancías electrónicas, indumentaria y cosméticos para revenderlos en Oruro y otras ciudades bolivianas. Luego, Mariana estudió comercio internacional con una beca chilena en la Universidad de Estudios Extranjeros de Guangdong. Más tarde, se juntó con Biao, un joven emprendedor de las afueras de Shantou, en la provincia de Guangdong, al sur de China. Crearon una empresa de cosméticos, especializado en esencias y perfumes. Primero, importaban los productos de unas primas de Biao en Tailandia y amigas de Mariana en Corea, para revenderlos en Bolivia, desde el galpón familiar en Iquique. Después, comenzaron la reproducción de cosméticos coreanos y japoneses en el pueblo de Biao. Este posteriormente creó una empresa de expediciones en el puerto de Shantou, revendiendo espacio en contenedores a pequeños importadores. En el invierno (verano europeo), el galpón de Iquique recibía productos de cueros desde Italia, producidos por otros parientes de Biao, a partir de un sistema de “pilotos” (transportadores que agilizaban el ingreso de la mercadería de Iquique a Bolivia en pequeñas cargas), distribuidos por una serie de revendedores a lo largo de Bolivia, principalmente sobrinos y ahijados de Espejo, alcanzando los mercados de Argentina.

Para llegar a esta construcción, y las restantes que integran el libro, los antropólogos recuperan sus trabajos de campo de las últimas dos décadas, en lugares como La Paz y El Alto en Bolivia, Iquique en Chile, São Paulo y Santa Cruz de Capibaribe en el Brasil, Ciudad del Este en el Paraguay y Lomas de Zamora en la Argentina. Apuestan por una teoría etnográfica de la globalización, asentada en las prácticas cotidianas de actores de la economía popular, al identificar procesos comunes y sus contrastes para indagar en las dinámicas regionales y transnacionales. De esta manera, entienden a la economía popular como una categoría descriptiva de las prácticas de los sectores populares, definidos en forma relacional a los grupos dominantes, entrelazada en América Latina a las distinciones étnico-raciales.

En el primer capítulo explicitan la lógica dominante de las cadenas de comercio global y sus reglas de juego. Recuperan para ello el caso de Zara, empresa del grupo Inditex que concentra el volumen de ventas de ropa más grande mundialmente y es un ícono del fast fashion. Rabossi y Tassi reconstruyen las relaciones que mantuvo esta empresa con una subcontratista del Brasil, la que subcontrataba simultáneamente el ensamblaje de las partes de un modelo diseñado en España entre 33 talleres textiles semiclandestinos, cuyos costureros eran migrantes bolivianos en su mayoría. De esta manera, de la gran fábrica fordista se pasó a una organización de múltiples talleres, subcontratados con diferentes tareas, que utilizaban mano de obra familiar, tecnologías artesanales y la casa como espacio de trabajo, asentadas en las zonas periféricas de las ciudades de países en desarrollo.

Esa estrategia, conocida como dumping social, protege a las multinacionales de la responsabilidad civil o penal por las acciones de las subcontratistas, propicia la fragmentación y la relocalización de la producción, volviéndola más flexible a la demanda, y descarga los costos de la producción de las grandes empresas sobre las subcontratadas y sus trabajadores, explican los autores. El caso de Zara y sus relaciones les permite reconstruir las estrategias de los grandes retailers (empresas de distribución de mercancías) habilitadas por la relocalización de marcas e industrias hacia países donde el trabajo es más barato y los derechos laborales escasos. Mientras ocurre este proceso de concentración que limita la participación de las pequeñas empresas populares, el efecto producido, paradójicamente, es la incorporación de estos sectores a partir del abaratamiento del costo de la tecnología, de los medios de comunicación y del transporte.

El proceso de concentración favorable a los grandes conglomerados fue acompañado por el giro hacia la regulación y el disciplinamiento de la ilegalidad económica en los 90, cuando los organismos internacionales para el desarrollo comenzaron a denunciar que sus inversiones no prosperaban por la ausencia de ambientes reguladores sólidos. De esta manera, se volvieron un tema de agenda la piratería y los mercados ilícitos. Del trabajo de campo de los autores se devela que el aparato político mediático montado por las grandes corporaciones en torno a las prácticas económicas ilícitas (como el contrabando, la falsificación, los mercados informales) se convirtió en una potente herramienta de negociación con los gobiernos, beneficiando a los grandes conglomerados con reducciones impositivas. Esta construcción de la necesidad de regulación y disciplinamiento de los sectores populares eclipsó el problema central: las condiciones estructurales de la competencia que organizan los mercados.

El intento de los conglomerados para controlar el mercado mundial se encontró con un número creciente de pequeños emprendedores capaces de delinear estrategias de participación en la economía global a partir de redes, alianzas, cadenas de suministros, operando tangencialmente a los requisitos y al marco regulatorio de la globalización de talla única, remarcan Rabossi y Tassi. Estas estrategias son las que abordan en el capítulo 2. Así, la incursión de los sectores populares en la globalización se vincula con el abaratamiento de los costos de producción, el transporte y la adaptación de la tecnología, la multiplicación de las formas de consumo y los workshops. El abaratamiento de los costos de producción para los grandes conglomerados, descargados sobre las inversiones de los Estados nacionales en su mayoría, especialmente para el transporte, permitieron la incursión a pequeña escala de cuentapropistas y de

actores de orígenes populares. De igual manera, señalan los autores, el proceso de flexibilización global de la tecnología y de los medios de producción promovió las capacidades de apropiación, descarte y remodelación de las tecnologías ajenas, transformando la noción de la tecnología como una mercancía importada de grandes empresas.

Para entender las estrategias de las economías populares, en el marco analítico en el que lo hacen los autores, resulta relevante detenerse en la multiplicación de sus formas de consumo como eco de sus deseos, necesidades y posibilidades, las que aparecen como circuitos históricamente postergados por las grandes empresas. Esta estrategia se constituye en la contracara de un producto homogéneo orientado a la clase media y constituido en la idea de la incorporación de esos gustos globales por los sectores populares. El caso de los celulares chinos shanzai, teléfonos que no tienen marca o bien son adaptaciones de las grandes marcas (asociados a la piratería), son un ejemplo de esta estrategia, pues se adecuan a las necesidades del consumidor rural o de los países en desarrollo. Además, son producidos por un sistema de pequeñas empresas articuladas y flexibles que se conectan o desconectan de las cadenas de producción, de acuerdo con la coyuntura y los pedidos.

En el capítulo 3 describen el sistema productivo de estas pequeñas empresas (que producen los celulares shanzai), es decir, dan cuenta de otra historia sobre el modo de desarrollo económico. Luego de la apertura económica china, en 1978, el Estado promovió grandes empresas de propiedad estatal o controladas por este en una economía de mercados, momento donde proliferaron pequeñas empresas privadas denominadas Geti Hu, productoras de mercancías asequibles, simples y de consumo cotidiano, concentradas en áreas rurales, aldeas y ciudades intermedias. Estas se caracterizaban por acceder al crédito a partir de los linajes, las asociaciones culturales-religiosas y el parentesco (no recibían los beneficios fiscales de las grandes empresas ni créditos baratos), organizaban colectivos de compras, y coordinaban los procesos de aprovisionamiento y distribución de los productos. Mientras, los migrantes funcionaban como brokers (intermediarios) entre el mercado local y el global, mezclando capital y trabajo, inversión y autoempleo con cuestiones culturales, con sus condiciones de posibilidades locales y los intereses económicos.

La noción de economía que ponen en juego estas empresas reconcilia la flexibilidad y reconversión con niveles relevantes de articulación con otras empresas familiares y vecinos que permiten economías de escala. El dinámico entramado de flexibilidad, rapidez y múltiples articulaciones permite un sistema de empresas, sin excesiva concentración de capital ni de toma de decisiones, que opera con las posibilidades y limitaciones del territorio, adaptándose a los mercados cambiantes y volátiles. Es lo que denominan la pluralidad de la globalización.

Retomando este último punto, en el capítulo 4 los autores se enfocan en el proceso de sincronización efectiva^[4] entre los actores económicos populares de distintos continentes. Lejos del papel de hormigas de la globalización que les habían reservado, las descripciones que realizan Rabossi y Tassi muestran las circulaciones de mercancías y personas por geografías, rutas, centros de expedición y puertos no mencionados por la globalización de talla única. Estas cadenas globales populares incursionan en las infraestructuras pensadas

y diseñadas para las grandes empresas, como las zonas francas, los puertos y las aduanas, readaptándolas a las necesidades de los actores populares. La dinámica asociativa que permite la incursión de los sectores populares descansa en sistemas contractuales y reglas implícitas del capitalismo global, evidenciando otras cadenas globales de mercancías.

En cuanto a las infraestructuras creadas para la globalización de talla única, analizan las zonas francas, las aduanas y el transporte terrestre, y tensionan las ideas que las originaron con las formas en que fueron apropiadas por los actores populares. Las zonas francas, por ejemplo, eran espacios de abastecimiento de mercancías importadas para facilitar la incursión de capitales y empresas extranjeras o para el almacenamiento de mercancías en tránsito (libres de impuestos) antes de que vuelvan a exportarse. Sin embargo, se transformaron, en algunos casos, en espacios disputados para afianzar la distribución de los sectores populares, constituyéndose en el lugar de conexiones heterodoxas relevantes en Latinoamérica. Las “apropiaciones” descritas en el libro configuran otras formas de gobernanza global, donde las infraestructuras del capitalismo funcionan con la tendencia a la concentración y estandarización excluyente de los procesos de la globalización, pero también en la negociación, la disputa y apropiación de los excluidos de esas dinámicas del capitalismo global, intentando reconfigurar las modalidades de operación de las cadenas globales, perfilando rutas, infraestructuras, normas y flujos readaptados. Una de las dinámicas de esta nueva forma de gobernanza es la expansión de los circuitos étnicos, a través de las cadenas migratorias.

Conectado con lo anterior, el último capítulo despliega las disputas entre la gran empresa y las economías populares, y tensiona dos conceptos centrales: el mercado y la constitución de los monopolios. Vuelven los autores sobre el argumento de que las grandes empresas generan una presión que excluye a los comerciantes populares de la competencia y mantiene una relación privilegiada con el Estado. Esta es una práctica concreta que permite la realización de negocios por parte de la gran empresa. Es decir, la estructura de la globalización de las últimas décadas que estableció derechos de propiedad intelectual, mecanismos de disciplinamiento internacional y transformaciones logísticas favoreció a las grandes corporaciones.

De lo antes dicho señalan que, por ejemplo, las reglas sobre la propiedad intelectual despliegan formas de producción y circulación de los productos que trazan los límites de la producción legal. En la intensificación de las reglas convergen dos procesos, por un lado, la elevación de la vara de los estándares productivos y comerciales (favorable a los conglomerados y su disponibilidad de capital) y, por el otro, la creciente tolerancia, incluso la legalización de prácticas de las grandes empresas^[5]. Para indagar en la frontera y su trazo, recuperan a Foucault y su noción de ilegalismo. Describen una constelación de asociaciones, entidades y think thank que abordan las regulaciones del mercado, el mercado ilegal y la seguridad, configurando un mercado de conocimientos, gobernanza corporativa, soluciones y estrategias políticas. Estas son utilizadas por corporaciones, políticos, aparatos de seguridad y operadores del derecho, cuyo efecto es naturalizar la interpretación del mercado ilegal como fuente del mal y el crimen organizado como enemigo a combatir.

El libro concluye al recuperar lo recorrido y pasa en limpio algunos puntos, de los cuales rescataré los que me interpelaron. El primero busca evidenciar cómo los actores populares se convirtieron en una parte constitutiva de las dinámicas económicas regionales, lo que dificulta pensar, incluso teorizar, los procesos socioeconómicos regionales, sin incorporar estas formas de ser, consumir y producir.

El segundo punto se asocia a los formatos de gestión de las empresas de las economías populares, las alianzas y organizaciones, la circulación que tienen quienes trabajan y lo que producen allí. No son alternativas al mundo empresarial y la globalización de talla única, sino que coexisten, a veces superponiéndose en el funcionamiento, otras generando disputas internas en los mecanismos de reproducción del capital. Es en este sentido que plantean la paradoja de que la capacidad fagocitadora y disciplinadora de los grandes conglomerados está contrapuesta y combinada con las estrategias de grupos y empresas populares para incursionar y producir circuitos globales. Paradoja clave para comprender cómo se reproduce el capitalismo en la actualidad.

Las modalidades de las economías populares que puntualizan, como tercer elemento a destacar, utilizan prácticas de falsificación de modelos, de subfacturación de sus ventas/compras, realizan contrabando, intercaladas con el uso de espacios oficiales, legales y convencionales de la globalización. Además, estas economías populares globales utilizan y expanden conocimientos, know how locales y sus transformaciones ancladas en las configuraciones locales de larga duración, como los circuitos étnicos, las redes de parentesco, el control territorial y la movilidad, articulados con las dinámicas translocales recientes. Entonces, más que reformular estructuras y configuraciones locales (históricamente analizados como inadaptados frente al capitalismo moderno), las prácticas de las economías populares reposicionan herramientas estratégicas en los procesos de circulación de las mercancías.

De todo lo reconstruido en el libro, desde la teoría etnográfica de la globalización que proponen, permite comprender la falsa ideología que oponen las políticas institucionales intervencionistas y reguladoras de lo económico (progresistas) y las políticas de reducción del Estado (liberales). De esta manera, este texto se constituye en un aporte importante para continuar y profundizar las discusiones sobre la economía de los sectores populares en Argentina, y de ahí la relevancia de realizar una reseña que pueda invitar a leerlo. Rabossi y Tassi amplían la manera en que podemos pensar la globalización, como una construcción compleja del mundo social en el que habitamos, tanto como alumbran las nuevas formas emergentes del sistema capitalista desde los años 70. En la coyuntura actual, donde los discursos económicos ideológicos cobran tanta relevancia, poder detenernos a descubrir y pensar las prácticas realmente existentes oxigenan la creatividad conceptual de esta disciplina y de todo el arco de las ciencias sociales.

Notas

[1] Recibido 05 de marzo de 2024. Aceptado 11 de marzo de 2024.

[2] Dra. en Antropología Social, becaria postdoctoral Conicet/ICCTI, docente-investigadora CES/FCE-UNNE. Contacto: laurapegoraro@comunidad.unne.edu.ar. Orcid: 0000-0003-4581-510X.

[3] Disponible en: https://idis.umsa.bo/31/-/asset_publisher/jf4XPpCxsx9/content/globalizacion-popular-en-america-latina-por-una-teoria-etnografica

[4] En referencia a la coordinación existente, que no responde al(los) modelo(s) teórico(s) de mercado de la economía (como ciencia), pero tampoco a las estructuras monopólicas de los grandes conglomerados dominantes de las cadenas globales de producción y consumo.

[5] Como la casi exención del pago de impuestos en algunos países, la exención de cualquier responsabilidad civil o penal en los procesos de subcontratación de la mano de obra ilegal y barata en países en desarrollo, graficado con el caso de Zara y las subcontratistas en el Brasil.