

Economía y política en la fase transnacional

Reflexiones preliminares

RAÚL TRAJTENBERG*
RAÚL VIGORITO**

INTRODUCCIÓN

La tendencia a la transnacionalización de las economías capitalistas está provocando transformaciones importantes que, incluso, llegan a afectar a los países en transición al socialismo.

A primera vista, la transnacionalización sólo parece un cambio más o menos profundo en el tamaño y la cobertura geográfica de algunas empresas líderes de las economías avanzadas.

* Director de la División de Estudios Económicos del ILET.

** Subdirector de la División de Estudios Económicos del ILET.

En este artículo se resumen las principales ideas desarrolladas por los autores en *Economía y política en la fase transnacional: algunas interrogantes*, ILET, México, 1981. Además de las obras citadas en el texto, pueden consultarse las siguientes: Paul Baran y Paul M. Sweezy, *Capital monopolístico*, Siglo XXI Editores, México, 1968; Stephen Hymer, "The Multinational Corporation and the Law of Uneven Development", en J. Bhagwati (ed.), *Economics and World Order from the 1970's to the 1990's*, Collier-MacMillan, Londres, 1972; Paul Boccard et al., *Capital monopolista de Estado*, Grijalbo, México, 1970; Charles Albert Michalet, *Le capitalisme mondial*, Presses Universitaires de France, París, 1976; Raymond Mikesell, *U.S. Private and Government Investment Abroad*, University of Oregon Books, Oregon, 1962; Julio Millot, *Transnacionalización y fases del capitalismo en el pensamiento marxista*, ILET, México (en preparación), y Departamento de Comercio de Estados Unidos, *Foreign Direct Investment in the United States*, vol. 5, Washington, 1976. Para elaborar este trabajo se consultaron, asimismo, varios números de las siguientes publicaciones periódicas: Banco Mundial, *Borrowing in International Markets*; Naciones Unidas, *Yearbook of National Account Statistics*; OCDE, *Development Cooperation, Financial Market Trends e Investment in Developing Countries*.

Empero, al observarla en detalle, se puede comprobar que es un síntoma del comienzo de una nueva etapa en el desarrollo de las sociedades. Por primera vez, las empresas ubicadas en los lugares clave de la estructura económica dan un salto que las hace desbordar los límites políticos.

La concentración y la internacionalización son rasgos inherentes a la existencia del capital y a su expansión; en esto no hay nada nuevo. Sin embargo, la transnacionalización es su forma más desarrollada, porque unifica ambas tendencias. La internacionalización productiva ocurre en el interior de una unidad de capital superpuesta a las fronteras de los países. Este cambio, totalmente nuevo, anuncia que el capitalismo está ingresando a un nuevo período de su desarrollo.

Esta fase transnacional es un nuevo hito histórico del capitalismo, porque redefine las relaciones de dominación entre clases y las relaciones de hegemonía entre los grupos de poder. Todo esto, en medio de un proceso en que la formación social tiende a perder paulatinamente su lugar preeminente como unidad básica de análisis histórico; la transnacionalización afecta incluso las formas de organización del poder y su condensación en el Estado nación.

La tarea de reconsiderar algunos fundamentos teóricos que subyacen en el estudio contemporáneo del capitalismo es ardua y, sobre todo, arriesgada si se la emprende desde la periferia. No obstante, el estado actual del conocimiento la hace imprescindible, si la reflexión sobre nuestros países y su evolución ha de apoyarse sobre bases realistas.

Cuando se examinan los enfoques vinculados con este tema se hacen evidentes algunas situaciones paradójicas. Por un lado, ciertas visiones de la cuestión transnacional proyectan las

tendencias económicas actuales sin reparar en el carácter complejo de los diversos determinantes históricos. Los fenómenos políticos se subordinan a los cambios económicos en un proceso generalizado de globalización de las sociedades. Esta perspectiva, mecanicista en extremo, que por razones opuestas unifica a los apologistas y a algunos críticos del sistema en diversas disciplinas sociales, concluye que la desaparición o sumisión del Estado nación es irreversible. Dicha hipótesis contrasta fuertemente con algunas tendencias que provienen de ciertos sectores de la ciencia política latinoamericana, que pasan por alto las implicaciones que tiene la transnacionalización sobre los sistemas políticos. Por ejemplo, la emergencia de nuevas fracciones capitalistas que ingresan con rasgos novedosos al espectro de poder y dominación, con variadas consecuencias sobre la naturaleza del Estado, no parece requerir atención prioritaria. Por eso, actualmente existe un gran divorcio entre las diversas disciplinas sociales, pues cada una encara los mismos fenómenos en forma relativamente incomunicada y parcelada.

Los problemas que se plantean en este artículo son muy complejos, pues obligan a reconsiderar muchos postulados teóricos generalmente aceptados. Además, hay razones específicas que complican el trabajo. La expansión transnacional es aún muy incipiente y su curso muy lento y hay dificultades para tener acceso a la información relevante. Por último, no deben olvidarse los problemas que afrontan los economistas cuando tratan de realizar una lectura de los procesos históricos que desborda el límite prescrito por la costumbre académica, con cierta desventaja frente a otros cultores del conocimiento de la sociedad. Por ello, éste es un mero intento de abrir el diálogo en el seno de las ciencias sociales y con quienes comparten preocupaciones similares. Se parte de una hipótesis obvia: la unidad compleja del desarrollo histórico sólo se ha abordado con éxito en muy contadas ocasiones; por tanto, no queda más remedio que realizar nuevos intentos de reflexión, desbordando en sucesivos esfuerzos los campos asignados en forma relativamente arbitraria a una disciplina.

Por eso también siempre son bienvenidas las incursiones, en general más frecuentes, de los demás científicos sociales en la economía política de la transnacionalización. Esta superposición o invasión mutua es, para los autores, la primera condición para encarar el llamado trabajo interdisciplinario, si acaso dicha frase tiene algún sentido teórico y metodológico fuera del contexto positivista en que fue acuñada. Las cosmovisiones y generalizaciones pueden ser, la mayoría de las veces, estériles. Sin embargo, también es inconveniente perseverar en el reduccionismo o en los análisis realizados en forma aislada y desintegrada.

ALGUNOS DATOS SOBRE LA EXPANSIÓN TRANSNACIONAL EN LAS ECONOMÍAS AVANZADAS

Para situar la importancia del tema, conviene dar algunos órdenes de magnitud del proceso de transnacionalización. Por un lado se presentará información selectiva sobre la magnitud actual del fenómeno. Luego se comentan los principales rasgos de su evolución. Por último, se analizarán algunas cifras sobre el grado de transnacionalización alcanzado por las empresas en diversos sectores.

■ A fines del decenio pasado se conocían más de 10 000 empresas transnacionales (ET) con 82 000 filiales.

■ La inversión extranjera directa (IED) originada en ellas posiblemente llegó en 1981 a 500 000 millones de dólares, a juzgar por la cifra de 369 000 millones de 1978 y un crecimiento de 11% acumulativo anual.

■ Las estimaciones de las ventas generadas por las ET tienen grandes diferencias, derivadas de las definiciones empleadas. Si se mantienen los criterios de Stopford *et al.*,¹ y las tasas de crecimiento advertidas durante la segunda mitad de los años setenta, en 1981 las ET alcanzarían una cifra de ventas totales de 2.6 billones de dólares, de las cuales las filiales venderían 900 000 millones de dólares.²

■ A pesar de sus limitaciones, una forma de presentar la importancia del fenómeno consiste en comparar las ventas de las grandes ET con el PIB de los grandes países. En 1979, sólo 15 países eran mayores que la mayor ET (Exxon, que desplazó a la General Motors luego de la crisis petrolera). Sólo dos países del Tercer Mundo (Brasil y México) están comprendidos entre estos 15. Todos los restantes están por debajo; incluso lo están cinco países europeos de dimensión mediana (Austria, Dinamarca, Noruega, Finlandia y Grecia). Aunque Brasil y México están en esta selecta lista de 15 países, adviértase que la Exxon representa 59% del PIB de Brasil y 65% del de México, dimensiones que dan una imagen vívida, para un latinoamericano, del tamaño alcanzado por estas grandes empresas. La siguiente comparación no es menos impactante para un estadounidense: con su dimensión continental y su enorme potencia económica, el PIB de Estados Unidos es sólo 30 veces el tamaño de la Exxon, y 35 veces el de la General Motors.

Con algunas variaciones en los rangos de empresas y países, las grandes corporaciones mantuvieron una posición significativamente alta respecto al tamaño de los países durante los últimos 20 años. En 1959, cada una de las cinco empresas más grandes (General Motors, Standard Oil de New Jersey —ahora Exxon—, Ford, Shell y General Electric) era mayor que el vigésimo primer país y, en conjunto, mayores que el sexto país; en 1979, las cinco primeras (cuando la Mobil desplaza a la General Electric) son todas mayores que el séptimo país. Además, si se compara el volumen de esas cinco empresas con la dimensión de Estados Unidos, se verá que en conjunto pasaron de 7.1% del PIB de 1959 a 12.5% del de 1979.

La evolución general del proceso

Como todo cambio histórico de importancia, el proceso de transnacionalización se anuncia con mucha anticipación y empieza a conformarse en etapas anteriores a la que puede caracterizarse como propiamente transnacional. Antes de 1945,

1. John M. Stopford, John H. Dunning y Klaus O. Haberich, *The World Directory of Multinational Enterprises*, Facts on File, Nueva York, 1980.

2. En español un billón significa un millón de millones (10¹²). Así se utiliza en este trabajo.

según diversos autores,³ se había instalado 15.8% del total de filiales existentes en 1970. En particular, la tasa de crecimiento del número de filiales fue de 8.4% anual durante el decenio de los veinte, lo que indica un fuerte empuje en el ritmo, aunque se haya partido de cifras absolutas bajas. Luego bajó a menos de la mitad, durante el período 1930-1945, como lógica consecuencia de la crisis y de la segunda guerra mundial; esto indica, sin embargo, la persistencia del fenómeno durante toda la primera mitad del siglo.

Medido en número de filiales, el peso de Estados Unidos es ya importante desde la primera guerra mundial, aunque sólo ligeramente superior al de Europa continental. En el período hasta 1945 continuó el ascenso relativo de Estados Unidos a posiciones de predominio inequívoco (49.1 por ciento).

El arranque de lo que en este trabajo se denomina la gestión de la fase transnacional se sitúa, aproximadamente, a mediados de este siglo. Naturalmente, lo arbitrario de toda fecha para separar grandes períodos impide ofrecer pruebas concluyentes sobre la ubicación precisa de este umbral. No obstante, hay un salto cualitativo entre lo que estaba sucediendo en el decenio de los sesenta y lo que sucedió en la primera mitad del siglo. El umbral se sitúa, probablemente, entre fines de la segunda guerra mundial y comienzos de los años cincuenta.

El proceso de transnacionalización es mucho menos acelerado que lo que afirman algunos autores, a veces basados en la evolución a precios corrientes. Nada en las cifras de estos 30 años permite asegurar que el ritmo haya sido arrollador, de características como las que fundaban las previsiones de principios de los años setenta.

Medido en número de filiales creadas por año, la evolución demuestra un dinamismo apreciable. Dos períodos son claramente diferenciables. Durante el primero, de 1946 a 1958, se instalan tantas filiales como las que se habían creado durante los primeros 60 años. La tasa anual global de crecimiento es de 5.6%, en la que se aprecia una tasa más baja y estable para las ET no estadounidenses (4.2%) y una más alta para las de ese origen (6.2 por ciento).

Durante el período siguiente, de 1959 a 1970 (año hasta el que se dispone de cifras globales de filiales creadas), la tasa de crecimiento se duplicó, llegando a 10.4% anual, con una tasa algo mayor para las empresas no estadounidenses. Este aceleramiento es muy significativo: 70% de todas las filiales existentes en 1970 se estableció durante este segundo período. Llama la atención la similitud de las tasas anuales de creación de filiales de los diversos países de origen (con excepción de Japón). Esto pone en duda la afirmación según la cual el curso del proceso se habría desplazado de Estados Unidos a Europa.

Las cifras de la IED indican un panorama semejante para Estados Unidos. El valor de la inversión manufacturera de ese

país, calculada en términos reales, muestra dos períodos: la tasa de crecimiento fue de 7.4% de 1946 a 1958 y de 10.2% de 1959 a 1970.

Las cifras de la IED de Japón y Alemania confirman el gran dinamismo de la inversión extranjera real de esos países: 21.5% y 16.2% anual, respectivamente. En cambio, Francia y el Reino Unido tienen una evolución más moderada en términos reales: 2.9% el primero y 1.4% el segundo. En estos últimos dos casos, las cifras de inversión no concuerdan con la evolución de la creación de filiales.

Como resultado de las mencionadas tendencias, de 1960 a 1978 desciende la importancia de Estados Unidos como protagonista de la inversión extranjera. Su porcentaje en el total de la IED desciende de 59.1% en 1960 a 53.8% en 1967 y 47.6% en 1976. Stopford et al. corrigen las dos últimas cifras a 49.6 y 46.1 por ciento, respectivamente, y señalan 45.5% en 1978.⁴

En cambio, Alemania y Japón ascienden desde 1.5% en 1960 a 4.2% en 1967 y 13.6% en 1976. Citando nuevamente la corrección de Stopford, las cifras respectivas serían 3.9 y 13.2 por ciento, llegando a 15.9% en 1978.⁵

El otro fenómeno notable es la baja en la presencia del Reino Unido: en esos años y según las mismas fuentes, su participación sería de 24.5, 16.6 (15.3) 11.2 (10.7) y 11.1 por ciento. Francia se mantiene entre 4 y 5 por ciento durante todo este período, con leve tendencia a la baja.

Aunque el proceso ha sido lento, parece haber avanzado más de lo que indican las cifras de IED. Esto no debe sorprender, desde que la transnacionalización es un proceso más amplio y se desenvuelve por diversas vías, de las que la inversión directa es sólo una. En particular, puede mencionarse que las cifras de ventas de las ET, de acuerdo con el trabajo citado de las Naciones Unidas, progresaron a tasas más altas que el PIB de los países de la OCDE.

Los países desarrollados son los principales destinatarios de la inversión extranjera ya que según esta fuente en 1975 absorbían 74% del total. Este hecho manifiesta una vez más que la transnacionalización es una tendencia central del capitalismo que se propagará a la periferia en tanto ésta adquiera las características necesarias para recibir el capital extranjero en sus modalidades predominantes.

Las inversiones de Estados Unidos en el exterior se dirigen especialmente hacia el mundo desarrollado (65%) reforzando una tendencia que ya se observaba en 1946.⁶ Por otra parte, destaca su alta proporción en América Latina, que alcanza 18.8% del total y 54.1% del monto que llega al Tercer Mundo.

4. El dato de 1960 se tomó de R.S. Newfarmer y W.F. Mueller, *Multinational Corporations in Brazil and Mexico. Structural Sources of Economic and Non Economic Power*, U.S. Government Printing Office, Washington, 1975. Los valores de Stopford et al. aparecen en la obra citada en la nota 1.

5. *Idem*.

6. Véase Mira Wilkins, *The Maturing of Multinational Enterprise. American Business Abroad from 1914 to 1970*, Harvard University Press, Cambridge, Mass., 1975.

3. Véanse James Vaupel y Joan Curhan, *The World's Multinational Enterprises*, Harvard University, Boston, 1973, y Joan Curhan, William Davidson y Dajan Suri, *Tracing the Multinationals*, Ballinger Publishing Company, Cambridge, Mass., 1977.

Otro aspecto notable, al considerar el destino de la inversión estadounidense, es la alta tasa de creación de filiales en Canadá. Se explica en gran medida por la proximidad de ambos países, lo cual ha permitido establecer una forma de integración regional. Por último, destaca la evolución de la inversión de Estados Unidos en Europa, donde se produce un rápido crecimiento (14.1% anual de 1950 a 1970), que la lleva a 31% del total colocado en el exterior. Este hecho está directamente vinculado con el empuje decisivo en el proceso de transnacionalización que se produjo a partir de la posguerra.

Al considerar las cifras de destino de la inversión británica por medio de la creación de filiales destaca, por razones históricas, la importancia del Tercer Mundo y en especial la de los países no latinoamericanos. En segundo lugar se observa el crecimiento de las filiales en Europa continental, que se multiplican por 5.5 de 1945 a 1970.

En el caso de Europa continental es importante la expansión de filiales dentro de la propia región y del Reino Unido (60% del total en 1970).⁷ Ese hecho se explica nuevamente por el papel de la proximidad geográfica en el comienzo y desarrollo del proceso de transnacionalización.

Finalmente, uno de los cambios más importantes en el destino de la inversión en el último decenio es el ascenso de la parte que ha ingresado a Estados Unidos, originada en Europa y Japón. De acuerdo con la OCDE, Estados Unidos atrajo una cuarta parte de los capitales, pasando de 14 000 a 52 000 millones de dólares de 1971 a 1979.

El ritmo de instalación de filiales es semejante en prácticamente todos los sectores en los que se observan las dos subetapas mencionadas. De 1945 a 1958 los sectores cuyas filiales crecen más rápidamente son química y farmacia, maquinaria industrial y agropecuaria, automovilístico (que cuadruplica su tasa de crecimiento), productos metalúrgicos y materiales de construcción. Sus tasas oscilan entre 5.8 y 9.6 por ciento.

A partir de 1959 y hasta 1970, todos los sectores incrementaron considerablemente su ritmo de crecimiento. En conjunto, los cuatro sectores que encabezan este aumento son química y farmacia, maquinaria industrial y agropecuaria, automovilístico productos metalúrgicos, con tasas de 10.5 a 11.4 por ciento anual. En Estados Unidos también creció a altas tasas la electrónica (13.1%). Los sectores de punta han sido, en general, industrias volcadas hacia el mercado interno.

Las grandes corporaciones transnacionales han experimentado un permanente proceso de concentración. Esto se observa en las ET de cualquier origen, y se comprueba si se estudian las ventas a precios constantes de las primeras 200 empresas estadounidenses.⁸ Las 200 mayores no estadounidenses también registran una clara tendencia a la concentración.

Este proceso de concentración se correlaciona con la tendencia a la transnacionalización. Examinando las principales 20

ET que se repiten en las listas de 1970 y 1978, cuyos datos se consideran comparables,⁹ se determina un grado de transnacionalización de 35% en 1970 y de 51% en 1978.

El grado de transnacionalización de las empresas

La transnacionalización de una empresa puede definirse como un proceso según el cual las operaciones en países extranjeros adquieren progresiva importancia comparadas con las del país de origen. Este proceso atraviesa un umbral, que es el momento en que los intereses de la empresa, en términos globales, dejan de coincidir necesariamente con los de su país de origen. Puesto que las ET se han formado a partir de grandes empresas nacionales, el concepto mencionado cubre un espectro continuo. Evidentemente, ni en su recorrido ni en sus extremos, la empresa nacional deja de estar vinculada con el exterior, ni la ET pierde contacto con su país de origen.

La medida del grado de transnacionalización de una empresa es un problema complejo. No existe una medida simple y directa. En la abrumadora mayoría de las definiciones se la delimita en términos estadísticos y se establecen diferencias irremediablemente arbitrarias para determinar cuándo una empresa llega a ser transnacional. El umbral comentado, que se refiere al cambio en el eje de simetría de la empresa, es más importante en términos analíticos y drásticamente más elevado que los usuales.

No debe entenderse que todas las empresas transitan necesariamente desde una calidad nacional a una transnacional en términos absolutos. El análisis debe estar abierto a todas las variantes en empresas, sectores o economías de origen diverso.¹⁰

Las cifras que aportan Stopford *et al.*, comparando 1974 y 1978, indican un progreso muy pequeño en el grado de transnacionalización por empresa, aunque en términos promedio es relativamente alto. El dato de 1978 llega a 33.6% para el conjunto de 430 grandes ET. Durante este período aumentó mucho el grado de transnacionalización de las ET japonesas, algo menos el de las europeas y canadienses, y se mantuvo estable el de las estadounidenses.

Es obvio que estas cifras reflejan la índole de los procesos de cada región; es muy significativa la diferencia entre el espacio continental-nacional de Estados Unidos y el espacio continental-plurinacional europeo, por un lado, y el desarrollo transnacional japonés, muy tardío, pero que crece a tasas aceleradas, por el otro.

En cuanto al grado de transnacionalización de las empresas por sectores, también son notables las diferencias. Cinco sectores encabezan la lista conjunta de Estados Unidos y Europa: petróleo; equipo de oficina y computación; química y farmacia;

9. Estimaciones propias sobre datos de Naciones Unidas, *Las corporaciones multinacionales en el desarrollo mundial*, Nueva York, 1973, y de Stopford *et al.*, *op. cit.*

10. Esfuerzos como los del Centro de Empresas Transnacionales de las Naciones Unidas, o textos como el de Stopford *et al.*, representan grandes avances en un camino todavía muy largo.

7. Las cifras sobre creación de filiales se tomaron de Vaupel y Curhan, *op. cit.*

8. Estimaciones propias sobre información de *Fortune*, varios números, y de Naciones Unidas, *Monthly Bulletin of Statistics*, varios números.

caucho, y electrónica. Todos ellos están por encima del promedio en ambas regiones en 1978, llegando a 67.0% para las ET europeas de equipo de oficina y computación.

De esta breve visión general puede extraerse una conclusión preliminar: el grado de concentración y transnacionalización de las empresas es suficientemente importante como para tratarlo en términos teóricos, con toda la trascendencia necesaria. La progresión indica que, aunque la transnacionalización avanza con la lentitud de los cambios estructurales, sigue madurando, y lo seguirá haciendo si no es detenida por cambios en el sistema capitalista mucho más drásticos que cualquiera de los visibles en el horizonte.

Una segunda conclusión es que el proceso todavía está en la etapa de gestación, por lo que la interpretación teórica debe plantearse desde esa perspectiva.

TRANSNACIONALIZACIÓN Y FASES DE LA ECONOMÍA CAPITALISTA

El conjunto de transformaciones reseñadas se puede sintetizar del siguiente modo: el proceso de concentración de capital continúa la tendencia observada a lo largo de la historia del capitalismo; en la actualidad está rompiendo una nueva barrera interpuesta transitoriamente a su desarrollo: la frontera de los estados nacionales.

Esta hipótesis contiene varios elementos:

1) Existe un proceso histórico de concentración del capital (o concentración y centralización, en la terminología clásica del marxismo). Dicha evolución expresa una tendencia inmanente que siempre opera junto con fuerzas contrarrestantes de magnitud variable. Sin incurrir en determinismos históricos, puede afirmarse que la concentración progresiva del capital es un fenómeno constitutivo del desarrollo del capitalismo. La transnacionalización es la manifestación más actual de esta tendencia.

2) El movimiento originado por esta fuerza no es, sin embargo, homogéneo ni lineal: la concentración traspasa periódicamente distintos umbrales cualitativos. En la historia del capitalismo pueden observarse dos saltos fundamentales. El primero, cuando la dimensión relativa de los capitales permite controlar los mercados en que actúan, dentro de los límites de las formaciones sociales existentes. El segundo, cuando la unificación y el control de mercados se realiza por encima de las fronteras políticas.

El cruce del primer umbral tuvo consecuencias notables para el sistema. Al cabo de pocos decenios, las actividades económicas y políticas se habían modificado de tal modo que permitieron postular que existían subetapas peculiares en el desarrollo del capitalismo a las que se dio el nombre de fases.

La hipótesis de la existencia de fases facilita estudiar el movimiento histórico del capitalismo. En efecto, la primera pregunta esencial que plantea todo análisis está dirigida, obviamente, a conocer la estructura y las leyes que expresan el mecanismo

general del desarrollo, pero las interrogantes sucesivas intentan distinguir ciertos subperíodos; etapas en que el mecanismo adquiere una modalidad más concreta y relativamente estable. Allí es posible encontrar las formas específicas que asumen las leyes generales, a la vez que los rasgos peculiares correspondientes a las características del período. Las fases, entonces, son períodos de particular valor para la interpretación histórica, porque en ellas la articulación económica, política e ideológica conserva ciertas tendencias estables. Esto permite pensar en términos concretos los mecanismos de reproducción del todo y de sus diversas instancias, partiendo de las claves que proporcionan los cambios económicos.

Debe tenerse presente que las fases son períodos en que las tendencias se van imponiendo gradualmente hasta que se alcanza el nuevo umbral. En toda fase existe una etapa inicial en la que cambian de modo paulatino las formas específicas que caracterizan el desarrollo histórico de las sociedades. Por este motivo, en su comienzo los cambios no son absolutos y los procesos no se perciben en forma nítida; se hallan pautados por una combinación de fenómenos que responden a diferentes grados de transformación de las estructuras.

Antecedentes: la fase monopólica nacional

Características centrales

En este trabajo no se analizará la primera fase de desarrollo del sistema, la etapa competitiva, que los teóricos aceptan de modo unánime. Además, es bien conocida porque constituye el arquetipo de referencia en una mayoría abrumadora de las teorizaciones de la economía convencional. En cambio conviene examinar, aunque sea someramente, las características de la fase monopólica nacional que precede a la transnacionalización.

1) La concentración de la propiedad

Hay algunos aspectos centrales que tipifican las economías avanzadas de la primera mitad del siglo XX. Ante todo, diversas empresas conquistan poder creciente en las actividades clave, en especial de la industria. A diferencia de la etapa anterior, una baja proporción de empresas controla los sectores estratégicos y, en consecuencia, define las condiciones de circulación del capital y de distribución de los excedentes.

En esta situación caben diversas variantes en cuanto al número de empresas y a la distribución del poder económico entre ellas; empero, el fenómeno es general, aunque su gestación no sea repentina. Según Adelman, ya en 1901 un tercio de la industria estadounidense estaba compuesto por sectores con un coeficiente de concentración mayor de 50% para las cuatro primeras empresas.¹¹ Según Martin, "de 1897 a 1904 se creó el patrón general de la estructura del mercado industrial del siglo XX. Este breve período registró la más alta tasa histórica de combinaciones entre empresas antes independientes, conformándose grandes corporaciones o *holdings*. El tamaño de las

11. M.A. Adelman, "The Measurement of Industrial Concentration", en *The Review of Economics and Statistics*, noviembre de 1951, p. 291.

unidades de capital creadas era varias veces superior al de sus componentes mayores. Muchas de las grandes corporaciones actuales se crearon en este periodo, como la Standard Oil de Nueva Jersey, la United Fruit Company, la United States Steel e Eastman Kodak.¹²

Ciertamente, no es que en años anteriores no existieran empresas monopólicas, sino que ahora *controlan* el proceso de acumulación.

Estos cambios en la relación de poder entre empresas han sido considerados, en la mayor parte de la literatura económica que se ha ocupado de ellos, en el marco excesivamente limitado del mercado. Sin embargo, la aparición de las empresas monopólicas con ese tamaño, ese peso en el mercado y ese control de recursos clave como la tecnología y el crédito, crea campos de influencia que desbordan ampliamente los límites de su cobertura jurídica, así como las fronteras de los mercados en que operan directamente. A esta forma de ejercer el poder extendido se le denomina complejo sectorial.¹³

Durante la fase competitiva del capitalismo se podían delimitar agrupamientos de actividades que eran más interdependientes entre sí —ligadas principalmente por relaciones técnicas en el proceso de trabajo— que con el resto de la economía. Las relaciones de cambio en el mercado no tenían influencia alguna en ese nivel, porque había una distribución relativamente homogénea del poder económico.

La empresa monopólica transforma totalmente la simetría de las relaciones dentro de estos conjuntos. El espacio económico adquiere una fisonomía diferenciada, con algunos puntos que acumulan poder y otros que prácticamente carecen de él. Los lugares en donde se concentra el poder y que determinan el funcionamiento de la economía han sido denominados núcleos. El complejo sectorial agrega, a la mera interdependencia técnica, el poder de decisión, basado en la fortaleza económica.

La economía de la fase monopólica aparece compuesta fundamentalmente por estos complejos, cuyo funcionamiento interno obedece a la lógica de reproducción de las empresas colocadas en sus núcleos.

La monopolización de mercados y la formación de complejos sectoriales es sólo un aspecto del cambio en la estructura de propiedad. Más allá de este tipo de relaciones entre empresas, deben mencionarse cambios en otros dos niveles: en la estruc-

tura de poder *interna* de las empresas, y en la estructura de poder *sobre* las empresas.

La concepción simplificadora de la empresa de mando unipersonal debió ceder lugar al reconocimiento de dos innovaciones fundamentales: por un lado, la propiedad jurídica colectiva, que abrió el campo a las diferentes formas de control, mediante la propiedad de parte de su capital accionario; por otro, la diferenciación y complejidad creciente de la gestión de la empresa, que descalifica a los propietarios jurídicos para un control efectivo, creando un espacio creciente (y según algunos autores decisivo) para el poder de una tecnocracia interna.

También se transforman las relaciones de poder sobre las empresas, aspecto del cual paradójicamente se conoce poco en términos empíricos. Las empresas ya no son la forma superior de organización de la propiedad o, por lo menos, no lo son necesariamente. Una red de intereses con distinto grado de estructuración, a veces en torno a un banco u otra corporación dominante, o simplemente a una fortuna familiar, aglutina empresas en conjuntos o grupos económicos.¹⁴

El tránsito de las relaciones entre empresas hacia las que caracterizan el grupo económico está dado por la aparición de una nueva unidad que decide las asignaciones de capital entre las diversas opciones. De hecho, el capital financiero da la posibilidad de reorganizar permanentemente el destino de la acumulación. Precisamente, los autores de principio de siglo prestaron tanta atención al capital financiero por su importancia especial en las transformaciones ocurridas dentro y entre economías. En particular, se destaca el papel crucial que el control de los bancos ha significado en el manejo de los sectores productivos.¹⁵ Empero, la relación y el grado de hegemonía entre banca y corporaciones han sido afectados por las situaciones excedentarias o deficitarias de liquidez de estas últimas, y por su capacidad de moverse en el propio espacio financiero de los bancos.

2) Las funciones del Estado

Un segundo aspecto básico de esta etapa es el papel que desempeña el Estado en la actividad económica. El Estado interviene en la economía en un nivel cualitativamente distinto al de sus actuaciones anteriores. Así como la reproducción sectorial pasó a ser controlada por las corporaciones, el Estado asumió una orientación activa sobre la reproducción global. Esto no plantea estrictamente una división de poder entre uno y otras sino, más bien, una división de funciones en el marco de una estructura de poder relativamente integrada.

El entrelazamiento entre el poder privado y el público es múltiple: en las actividades económicas, con la constitución de núcleos de acumulación estrechamente integrados, como el

12. David Dale Martin, *The Processes of Concentration, Conglomerations and Mergers in the U.S. Economy*, ILET, México, 1980.

13. El enfoque de los complejos sectoriales para estudiar los fenómenos de poder económico tiene su origen en los trabajos colectivos de interpretación sobre la economía uruguaya realizados en el Instituto de Economía de la Universidad de Montevideo de 1968 a 1973. En Raúl Trajtenberg, *Un enfoque sectorial para el estudio de la penetración de las transnacionales en América Latina*, ILET, México, 1977, se desarrolla una metodología que introduce los aspectos derivados de la existencia de mercados monopólicos dentro de los complejos, como base para el estudio de la presencia transnacional en América Latina. En Raúl Vigorito, *La transnacionalización agrícola en América Latina*, ILET, México, 1981, se presenta una síntesis del funcionamiento de los complejos agroindustriales en la región.

14. Se prefiere utilizar el término "económico" para evitar la confusión que se ha generado en la tradición post-hilferingiana, en la que el término "financiero" (grupo o capital) adquiere esta connotación. Este último término se reserva en este texto para fenómenos de índole monetaria.

15. Esta capacidad rearticuladora no excluye la primacía general que ejerce el capital productivo sobre las restantes formas.

complejo militar-industrial, en el ámbito político, por la dominación de los intereses corporativos sobre las posiciones de grandes partidos políticos, por la influencia sobre la burocracia estatal o, aún más directamente, por la circulación de personal directivo entre el mundo corporativo y el Estado.

Estas dos características básicas de la fase monopólica nacional tienen un elemento central en común: son formas de articulación del sistema económico nacional. En otros términos, no alteran lo que fue la base política constitutiva del capitalismo hasta el siglo XX: un sistema de entrelazamiento jerarquizado de formaciones nacionales con autonomía relativa.¹⁶

La internacionalización del sistema en la fase monopólica

El modo de difusión del sistema, la manera como se despliega por encima de las fronteras, se mantiene, desde cierto punto de vista, dentro de los cánones propios de la etapa anterior. Sin embargo, la aparente continuidad respecto de las formas propias del capitalismo competitivo merece una importancia relativizada. El complejo sectorial es el ámbito en el que se hace efectiva la internacionalización de las economías monopólicas. Por eso, la identificación de sus núcleos de poder también proporciona una guía para reconstruir los verdaderos ejes de poder económico en la relación internacional.

La propagación del sistema capitalista a otros países y, en general, la expansión de sus relaciones comerciales, sigue una lógica sectorial análoga a la que se expresa en la descomposición de su estructura en complejos. Lo que se expande a través del comercio no son los países, o sus relaciones en su totalidad —esto es una consecuencia—, sino ciertos complejos sobre fronteras, integrando hacia adelante o hacia atrás algunas partes del espacio económico de otros países. Las economías se abren en forma diferenciada, según las formas de acumulación propias de cada complejo.

Aun cuando las relaciones entre los estados son marginales en el conjunto, el carácter articulador que éstos tienen durante la fase monopólica, que es válido particularmente para los países dominantes, permea las relaciones internacionales de las grandes empresas, aunque éstas se expresen en espacios de dominio delimitado.

En este contexto debe entenderse la forma que asume la sincronía internacional del sistema durante esta fase. En términos generales, dos fenómenos nuevos aparecen. Por un lado, la monopolización de mercados internos tiene su expresión internacional en la formación de cárteles y acuerdos limitativos del funcionamiento competitivo de los mercados internacionales. Son formas transitorias que intentan controlar aspectos del

ciclo internacional del capital sobre la base de empresas asentadas productivamente en sus propios países.

En segundo lugar, junto a la tradicional relación comercial que liga a los países, cobra importancia el fenómeno de los flujos de capital. En la caracterización del periodo que hicieron los clásicos, reviste singular importancia la interpretación de la exportación de capitales hacia la periferia como resultado de desequilibrios internos del centro capitalista.

No obstante, estos dos fenómenos nuevos complementan una forma de sincronización básica que se apoya en lo ya comentado. El sistema se articula en forma dual. Por un lado, los complejos sectoriales tienen formas internas para asegurar el equilibrio de sus procesos de acumulación por encima de fronteras. Las formas de dependencia comercial asumen nuevos significados. Por otro, la relación económica entre estados mantiene una fuerte vigencia. Ésta puede originarse en relaciones de tipo intergubernamental (créditos públicos, acuerdos comerciales, obras comunes de infraestructura), o derivarse de relaciones entre los complejos sectoriales que adquieren consecuencias nacionales (por ejemplo en la balanza de pagos), así como de diversas relaciones (migraciones, etc.) que constituyen movimientos no asimilables a ningún sector particular.

En definitiva, aun cuando puede advertirse una descomposición de las relaciones internacionales en general, a través del juego del poder monopólico interno de las empresas y de su expresión en el desborde de fronteras de los complejos sectoriales, las relaciones económicas internacionales de la fase monopólica nacional se caracterizan por un fuerte peso del vínculo entre formaciones sociales, como totalidades que se ponen en contacto. Éstas definen, mediante un juego económico y político, su modo de funcionamiento conjunto.

También puede tener interés rescatar algunas consecuencias globales de la operación de estas relaciones asimétricas. Por un lado, cambian las posiciones relativas de algunos países centrales. Así, el ascenso de Estados Unidos, las oscilaciones de Alemania y Japón, la consolidación del Mediterráneo europeo, la presencia de Australia y Sudáfrica en el margen del centro, así como la salida de los actuales países socialistas europeos, son fenómenos bien conocidos. Algo similar puede decirse de los cambios en el rango de los países dependientes. Sin embargo, es interesante constatar la estabilidad del corte entre centro y periferia, donde no se advierten modificaciones notorias en la frontera de dominación que separa a ambos conjuntos de países.

La fase transnacional

Concepto

Las diversas transformaciones económicas en el funcionamiento de la economía capitalista, que la han alejado de las características propias del periodo monopólico nacional, conducen a postular la existencia de una nueva etapa: la fase transnacional. Considerados uno por uno, estos cambios no tienen eficacia *per se* para definir una nueva fase. Algunos aparecieron aisladamente en distintas etapas de la historia del capitalismo, sin modificar por ello las características globales del funcionamiento del sistema. Es precisamente en la fase transnacional

16. Esta etapa del desarrollo capitalista se ha designado en la literatura de diferentes maneras, de acuerdo con la característica que se ha querido destacar. Así, se le conoce como fase imperialista, monopolista, monopolista de Estado, etc. Como se desprende de este texto, hay suficientes diferencias de matiz, enfoque o delimitación de la cobertura temporal del periodo para justificar la denominación de fase monopólica nacional.

cuando los fenómenos se conjugan para definir un nuevo mecanismo específico.¹⁷

Resumiendo los rasgos que lo distinguen, puede afirmarse que, en primer lugar, se trata de un proceso de concentración de las unidades de capital que se superpone a las fronteras de los distintos países, constituyendo un salto cualitativo con respecto a las características observadas durante la fase monopólica nacional. En segundo lugar, este proceso está determinado por transformaciones en la órbita del capital productivo: se realiza una creciente internacionalización de los procesos de producción dentro del capitalismo. En el centro de estos cambios se encuentra la corporación productiva, que opera simultáneamente en dos o más países, sincronizando y unificando los ciclos del capital. En tercer término, las empresas que se transnacionalizan ocupan los ejes de acumulación del capitalismo. Es decir, la transnacionalización es, ante todo, un fenómeno que ocurre en los sectores dinámicos de los centros de desarrollo del sistema capitalista.

Este conjunto de transformaciones en el ámbito económico afecta directamente al mecanismo de funcionamiento de las formaciones sociales porque redefine sus relaciones básicas, en especial entre economía y política.

Estas características del proceso conducen a la siguiente definición: la fase transnacional es el período de la historia del capitalismo en que se modifican las bases de funcionamiento de las formaciones sociales, como consecuencia de la ruptura de la barrera interpuesta por las fronteras políticas al proceso de concentración del capital.

En la tarea de demarcar el ámbito de las nuevas contradicciones no se puede determinar *a priori* el curso de los procesos. Solamente se reconoce la necesidad de establecer algunos límites y condiciones de su desarrollo. Una deducción apriorística de las modificaciones políticas e ideológicas originadas por los cambios económicos restaría a aquéllas su autonomía, con lo cual el ejercicio sería tautológico. Sin embargo, el punto de partida es que la transnacionalización es un acontecimiento económico que crea condiciones para transformar el funcionamiento de las formaciones sociales. Se trata de identificar esos cambios e ilustrar algunas posibles repercusiones en el campo político.

Aspectos del funcionamiento de la economía transnacional

Dadas las limitaciones de este trabajo, no puede pensarse en presentar la enorme variedad de formas que la economía transnacional asume en la época actual, que son un mero anticipo de la gran cantidad de variantes que caracterizará un desarrollo

17. Este postulado excluye, de hecho, el argumento según el cual no existe novedad alguna en la fase actual porque se pueden encontrar, a lo largo de la historia, entes económicos, políticos e ideológicos que aparecen *sub quodam specie transnationalis*. Como enseña la teoría, no se trata tanto de investigar la esencia de estas sustancias sino de observar la manera en que opera el mecanismo histórico, comenzando por la forma de organización de la propiedad y por los rasgos del proceso de acumulación.

más maduro de la fase transnacional. No obstante, es necesario acotar el tema para considerar, aunque sea en forma preliminar, cómo se difunde la transnacionalización.

En su expresión más general, el capital se transnacionaliza de acuerdo con dos tipos generales: la forma de repetición y la forma de segmentación. Se propone usar estos términos para caracterizar el aspecto central de cada forma aunque, como se verá, se trata de denominaciones que no hacen estricta justicia al conjunto de situaciones que abarcan.

1) La forma de repetición

Una empresa puede desarrollar actividades en el extranjero con el objeto de repetir un proceso de producción en condiciones similares a las de su implantación original; por ejemplo, una empresa produce los mismos automóviles, alimentos o artículos para el hogar, con procedimientos semejantes a los de su país de origen. Por este procedimiento la empresa amplía su ciclo de acumulación en un espacio diferente.

Para que esto se lleve a cabo es preciso que exista, por un lado, la unificación de la propiedad en una misma empresa que dirija dos o más procesos de producción en distintos espacios. En segundo término, se requiere que los estados receptores acepten la presencia de filiales. En tercer término, se necesitan condiciones similares —recursos, por ejemplo— en dos o más espacios, que permitan repetir los procesos. Por último, se requiere de condiciones globales o sectoriales que hagan preferible esta forma de internacionalización, frente a la forma de exportación tradicional.

Esta forma de internacionalización productiva puede combinarse con diversas relaciones comerciales o financieras entre los dos ciclos. Dichas combinaciones son habituales pero no necesarias.

La existencia o no de relaciones comerciales entre los dos ciclos permite diferenciar dos variantes principales de la internacionalización productiva por repetición:

a) En la *repetición completa* se supone que las condiciones en los dos espacios de acumulación son suficientemente similares para que las producciones también lo sean. Como es obvio, en este caso se alude a relaciones entre países desarrollados. Una forma de repetición completa desfasada es el caso sobre el que se construye la generalización de la teoría del ciclo del producto.

b) En la *repetición incompleta* la naturaleza de los espacios de acumulación a los que se extienden las ET no permite una repetición de todo el ciclo productivo. De acuerdo con las circunstancias, se repiten las etapas terminales o las más simples.¹⁸

Por otra parte, las relaciones financieras entre los dos ciclos pueden referirse a:

18. Esta forma comprende un caso muy importante que puede prestarse a confusión: el desarrollo de actividades productivas en un país semi-industrializado, que se orientan no sólo al consumo interno sino también a exportar a otros países de nivel de desarrollo aún menor.

a) La etapa inicial o de inversión de capital, que no es estrictamente necesaria desde que los fondos pueden recabarse mediante préstamos en el mercado financiero de destino.

b) La etapa final o de extracción de excedentes, que tampoco es estrictamente necesaria, ya que la reinversión puede absorber íntegramente los excedentes producidos.

■ 2) La forma de segmentación

La segunda forma general consiste en el desmembramiento de las diversas etapas de la producción, que pasan a efectuarse en diversos países en compatibilidad con la división de la propiedad sobre fronteras. Los productos de cada ciclo parcial circulan bajo control centralizado y se dirigen a mercados que no están definidos por el lugar de producción.¹⁹

Esta forma, asociada en general al replanteamiento de la estrategia de suministro a un mercado ya existente (o a los que pueden captarse o desarrollarse), requiere de condiciones parcialmente distintas a las anteriores.

Por un lado, al igual que la forma repetitiva, necesita obviamente de la existencia y difusión de las ET, con sus capacidades administrativa, financiera y comunicativa suficientemente avanzadas para asegurar el control de las operaciones a distancia. En segundo lugar, también se requiere que los estados receptores acepten el establecimiento de filiales de empresas extranjeras en su territorio. Debe aparecer, en tercer lugar, la posibilidad técnica de disgregar partes del proceso productivo en diferentes países, ya sea porque algunos grupos de operaciones pueden separarse de acuerdo con las técnicas vigentes, en una serie de procesos simultáneos o encadenados que se efectúan en lugares diferentes, o porque las innovaciones técnicas permiten disociar operaciones, antes unificadas, que convenga distribuir geográficamente. Esta condición tiene una doble dimensión, técnica y económica: debe ser posible segmentar las etapas productivas, y debe convenir distribuirlas en distintos países. En cuarto y último lugar, la circulación internacional de los productos en proceso hasta su manufactura final, así como la circulación internacional de los productos finales hacia diferentes mercados, debe estar libre de trabas al comercio que imposibiliten o hagan poco rentable este sistema.

La relocalización o segmentación sigue cuatro patrones principales:

- la obtención de recursos naturales;
- la explotación de mano de obra barata;
- la relocalización de conjuntos integrados de actividades, y
- la ubicación en distintos países, de similar desarrollo relativo, de distintas partes del mismo ciclo productivo.

Estas cuatro formas pueden eventualmente combinarse entre sí y con las dos anteriores.

19. Un caso peculiar de segmentación se observa en el proyecto para fabricar un "automóvil mundial", en el que los componentes y el armado se realizarán en diversos países y el producto se comercializará en un conjunto de mercados nacionales.

Como puede observarse, los tres primeros patrones mencionados suponen relocalizar la producción en los países periféricos. El último implica una descentralización horizontal, entre países desarrollados o subdesarrollados.

Las diferencias entre las dos formas generales y sus variantes son múltiples y corresponden a un conjunto de fenómenos técnicos, económicos, políticos e ideológicos de variado peso en cada situación, en cada sector económico y en cada conjunto de países. No obstante, si hubiera de escogerse un elemento central en torno al cual gira la diferencia entre ambas formas, éste sería el carácter que asume el comercio internacional. La forma de repetición está basada en una relativa restricción del comercio internacional que permite constituir mercados protegidos y la hace rentable. La forma de segmentación, por el contrario, no puede existir sin una relativa libertad de estas corrientes comerciales: sólo sobre esta base puede organizarse la circulación de partes del proceso productivo global entre diferentes países y la asignación del producto resultante al mercado mundial. Debe destacarse, empero, el carácter relativo de esta aseveración. En ningún caso son indispensables el extremo de bloquear el comercio internacional o el de eliminar por completo las barreras.

Finalmente, las dos formas no tienen la misma jerarquía teórica. La transnacionalización por repetición representa un nivel relativamente incipiente en comparación con la forma más desarrollada de la segmentación. La transnacionalización tiende a identificar el espacio económico mundial como el espacio indiviso de operaciones de la empresa. Esto sólo sucede en la forma de segmentación, donde tanto los recursos productivos como el mercado mundial están incluidos en el campo de operaciones de la unidad de capital.

■ 3) Sincronización del sistema

La forma dual de sincronía propia de la fase monopólica nacional adquiere un nuevo sentido y una nueva definición en la etapa transnacional. El advenimiento de formas de internacionalización productiva crea una nueva unidad de sincronización del sistema, a la vez que termina de debilitar el papel unificador de la relación entre formaciones sociales.

Desde la óptica del capital transnacional, el sentido de esta nueva forma más desarrollada de sincronización se hace totalmente evidente. Por encima de fronteras se desarrollan formas de propiedad que unifican decisiones de un conjunto disperso de operaciones productivas, comerciales y financieras en un solo centro de mando. Así, la ET planifica su estrategia y elabora su programa de operación de corto plazo con el dominio absoluto que le otorga la propiedad de las filiales, o bien con el dominio relativo que le proporcionan las formas más flexibles de control. Un elemento central de esta nueva modalidad de sincronización es la creciente red de comercio en el seno de la empresa, que interioriza en términos absolutos los flujos de bienes, de tecnología y de dinero.

El ámbito de decisión que queda en manos del capital transnacional para la sincronización del sistema es mucho más vasto que el cubierto por sus operaciones directas.

El espacio económico superpuesto a fronteras, que en la fase monopólica permite que las corporaciones tengan un vasto radio de control por medio de la influencia encadenada de mercados concentrados, sufre una nueva —y cualitativa— transformación. Como se dijo al principio, la propiedad directa de los medios de producción otorga un control mucho mayor sobre el ciclo de capital y la extracción de excedentes en una economía dependiente. En la fase transnacional se combinan los dos elementos: por un lado, el control de la matriz sobre la filial; por otro, el espacio económico (complejo sectorial) controlado por una y otra mediante los mecanismos de multiplicación del poder ya descritos. Al mismo tiempo, la forma transitoria de la cartelización internacional, propia de la fase monopólica, pierde gradualmente razón de ser.

De este modo, el crecimiento de la presencia transnacional va cubriendo superficies más y más importantes de las economías nacionales en una red de integración internacional. En este sentido puede decirse que los mecanismos centrales de difusión y sincronización coinciden en la fase transnacional.

La dualidad del sistema de sincronización no desaparece totalmente, por lo menos en la etapa inicial de la fase transnacional. Las formaciones sociales, aun cuando paulatinamente pierdan fuerza como elemento de organización del campo económico en un ámbito geográfico, constituyen una necesaria instancia de articulación de vastos conjuntos de actividades que no están estrictamente ligados a la red transnacional o que, estándolo, mantienen una dependencia relativamente estrecha con otras actividades en cada ámbito nacional. Del mismo modo, la erosión de la capacidad del Estado nacional para representar internacionalmente los intereses de su comunidad no elimina la vigencia de dichos intereses y la necesaria existencia de ciertas instancias nacionales de articulación y sincronizaciones globales.

El proceso de transnacionalización, es, desde su comienzo, un modo de sincronización asimétrico. La expansión de las empresas por encima de las fronteras nacionales, es decir, la difusión transnacional del capitalismo, comienza con las diferencias de condiciones entre las distintas economías.

La asimetría significa, en este caso, que existe un modo de difusión transnacional activo y un modo pasivo. Determinadas economías —por ejemplo, el caso de Estados Unidos en la posguerra— tienen posibilidades de expandir sus empresas más allá de sus fronteras. Otras en cambio, como el resto del mundo desarrollado y la periferia, tienen aptitudes diversas para absorber esta expansión. Este desequilibrio hace que, con respecto a la transnacionalización, unas economías sean activas, otras pasivas, y otras sean ambas cosas a la vez. Sin embargo, la forma dominante que adopta al comienzo la expansión transnacional es la repetitiva, que imita el esquema productivo existente en el país de origen. De esta manera se comprueban, al mismo tiempo, una diferencia atribuible a la asimetría y una semejanza originada en la repetición.

Debido a su mayor capacidad para recibir y propagar internamente el dinamismo, las economías avanzadas pueden absorber, con mayor facilidad que las periféricas, la difusión transnacional. Ésta se produce con diferente intensidad, de acuerdo con la importancia del espacio de acumulación de los

países. Como consecuencia, los resultados de la difusión transnacional son distintos y, además, agudizan las diferencias. Mientras que en las economías desarrolladas contribuyen a igualar las características de los espacios de acumulación, en las periféricas producen una agudización de las diferencias internas.

Transnacionalización y procesos políticos

De acuerdo con esta presentación, el campo político refleja particularmente las transformaciones de la fase transnacional. El planteo sólo se remite a ilustrar el problema, comentando los límites que la transnacionalización plantea a la autonomía del Estado para desarrollar funciones económicas básicas. No se trata de reducir el papel del Estado en la economía a la capacidad que le otorga su poder de control sobre las ET. Se procura principalmente establecer los parámetros generales que condicionan el funcionamiento del Estado, en una fase transnacional que hipotéticamente llegase a su apogeo. En lo posible, se procurará evitar la tendencia al mecanicismo, tan común a los científicos sociales que incursionan en los temas económicos.

La función del Estado, observada en sus aspectos más generales, es consolidar las estructuras económicas, políticas e ideológicas que predominan en las formaciones sociales. Este papel se cumple en las más diversas condiciones de funcionamiento de las formaciones sociales, lo cual depende de las circunstancias históricas concretas. Al dejar de lado el problema de la eficacia relativa de la determinación política frente a la económica, el análisis se centra en la manera como el Estado cumple sus funciones. Para decirlo en los términos más generales, dada cierta organización del espacio político, el Estado capitalista interviene afectando el proceso de apropiación de los excedentes producidos por las empresas privadas, desviándolos de la acumulación hacia el consumo o viceversa, o modificando el tipo de acumulación o el tipo de consumo. Normalmente también interviene directamente en la producción, aunque de modo marginal.

En secciones anteriores se mostró la importancia que ha tenido el Estado en la fase monopólica nacional, especialmente como elemento complementario para asegurar el proceso de acumulación en las economías centrales y periféricas. Es difícil imaginar dicha etapa sin tener presente las múltiples funciones cumplidas por el Estado en el terreno productivo, en la preparación de la fuerza de trabajo y en la regulación de diferentes aspectos de la actividad económica. Algunas de estas funciones pueden, incluso, seguir aumentando durante la primera etapa de la transnacionalización. Muchos autores han destacado este elemento como un rasgo distintivo de una subfase de la era imperialista. Tal argumentación sería aceptable si, paralelamente, no se hubiera desatado en la posguerra una creciente tendencia a la transnacionalización de las economías centrales, acontecimiento que se repite, en la medida que permiten las circunstancias, en los países periféricos. Este desarrollo transnacional conduce a pensar que es inconveniente observar la expansión del Estado como un hecho en sí o, al menos, con referencia exclusiva a las condiciones internas de circulación del capital en las economías centrales, sin advertir las contradicciones que ger-

minan al mismo tiempo en torno al desarrollo de la transnacionalización.

En aras de la simplificación y la brevedad, en este planteo se hace abstracción del problema del ingreso de las ET en el espacio político, que es un tema de gran trascendencia. Por iguales razones se deja de lado el problema de la gestación de la política económica, lo cual no debe asimilarse a la hipótesis voluntarista, según la cual el Estado es una entidad que opera por encima de las clases y de las diversas organizaciones con poder político.

Es interesante advertir que la capacidad de actuación del Estado aparece limitada aun en este caso extremo, en el que se considera a la ET como un ente sólo capaz de tomar decisiones económicas. Estos límites se deben a las diferencias entre estas empresas y las nacionales. Las ET son semejantes en muchos aspectos a las grandes corporaciones nacionales, pero la situación cambia cuando la transnacionalización aumenta y, con ella, el grado de independencia de las ET frente a los diferentes países.

En la etapa de mayor madurez, las ET tendrán mayor capacidad de enfrentarse a las decisiones de los estados. Este poder se expresa en el hecho sin precedentes de que tienen capacidad de elegir el espacio político en el que desean operar. Esto se refiere tanto a sus insumos como a la producción, a las ventas y a la obtención de recursos financieros, gerenciales y técnicos.

Es importante tener en cuenta que no se trata sólo de que las ET operen en varios países a la vez, aunque esto, obviamente, las independiza relativamente de cada uno de los países. Si no tuvieran una movilidad permanente podría ocurrir que una forma de dominación múltiple las sometiera a varios estados. Es precisamente su capacidad de escapar a la soberanía de cada Estado lo que implica una situación radicalmente diferente de la que tenían las grandes corporaciones monopólicas o de la que tienen actualmente los grupos financieros que operan en un solo país.

El término escapar puede entenderse en dos sentidos. Por un lado, es la capacidad de ser menos sensible a las presiones políticas, más inmune a la coacción estatal. Esto se debe a que, al operar simultáneamente en varios países, el resultado no es sólo que apenas una parte de las operaciones totales se localiza en determinado país, sino que las transnacionales disponen de diversos instrumentos internos para evadir las imposiciones del Estado. Los más conocidos son los precios de transferencia y el manejo del comercio cautivo, mediante el cual la empresa puede elegir el margen relativo de ganancias que declara en el país, evadiendo el resto en forma encubierta como precios del comercio internacional, regalías, intereses, etcétera.

Por otro, dicha capacidad también puede tomarse en un sentido más literal y definitivo: la empresa puede elegir no operar en un país. Basta que esta decisión perjudique más al país que a la empresa (lo que dependerá de los países y las empresas sustitutivas, y de la particular estructura del mercado del que se trate), para que constituya una poderosa arma disuasiva. La capacidad para replantear su despliegue minimiza el poder de presión del Estado, dándoles a las ET un formidable instrumento de ne-

gociación. Ya ni siquiera es la movilidad efectiva, sino la potencial —de mucho menor costo para la empresa—, la que define la situación.

Las condiciones anteriores fueron siempre aplicables a los estados receptores de la inversión extranjera directa. Sin embargo, sólo cuando también resultan aplicables a los países de origen puede considerarse que el proceso de transnacionalización está en pleno desarrollo. Se trataría de una considerable profundización del fenómeno, dada la tradicional importancia que las operaciones en el país de origen tienen para el giro de las empresas y por el tradicional peso que tienen en dichos estados.

Ésta es una afirmación discutible, pero quizás lo sería menos si se aclarara debidamente el contexto histórico en el que se está hablando. En particular, se aparta de aquellas interpretaciones que toman a las empresas indiscriminadamente como brazos ejecutores de la política de sus estados de origen y, por lo mismo, a la transnacionalización como un refuerzo del imperialismo tradicional. Es cierto que los estados centrales adquieren un poder multiplicado de dominación exterior durante el primer período de transnacionalización activa, cuando las empresas comienzan a operar productivamente en el exterior, multiplicando su ámbito de acción e influencia. En estas condiciones comienza a operar una transformación (la extensión del poder de una empresa al ámbito productivo de otros países), sin que opere una segunda (el escape de la empresa del ámbito de poder de su Estado de origen). Por el contrario, se crea el espejismo del aumento de su poder. Sin embargo, en la medida en que se consolida y extiende la transnacionalización de la empresa, es inexorable que opere la tendencia a su creciente autonomía del Estado de origen. Este hecho repercute especialmente en los estados centrales, donde será cada vez más difícil lograr correlaciones de fuerzas económicas y políticas que permitan soluciones de acuerdo social con cierta dosis de participación y bienestar, como las alcanzadas en las democracias desarrolladas de Occidente.

EL GRADO DE DESARROLLO DE LA FASE TRANSNACIONAL

El carácter gradual del proceso no agota la discusión sobre el estado actual del desarrollo de las transformaciones del sistema. Tan importante como ello es considerar cuáles han sido las formas dominantes de transnacionalización. Aunque en todas las etapas de la fase pueden coexistir todas las formas, unas tenderán a predominar en la inicial y otras en la de madurez. Esto se liga a las condiciones del comercio internacional, que a su vez reflejan el perfil de los distintos países y el grado de separación de los espacios económicos nacionales entre sí.

Las formas surgidas durante la fase monopólica

A lo largo de la primera mitad del siglo, las experiencias iniciales de transnacionalización adoptaron principalmente una de las formas de segmentar la producción: la extracción y la producción de recursos minerales y agrícolas en la periferia. Que se tratara de la forma de segmentación, que a nuestro en-

tender se asocia a la etapa de mayor madurez de la fase, no debe llevar a confusión. Se trata de un caso particular que podía cumplir fácilmente los requisitos mencionados. Por un lado, comenzaron a desarrollarse empresas capaces de operar transnacionalmente. Por otro, la aceptación política de la presencia extranjera no fue —salvo excepciones como la Revolución mexicana— obstáculo para estas inversiones. Por último, el comercio internacional fluido que esta forma requiere tampoco se enfrentaba a barreras que lo imposibilitaran. La política de abastecimientos en el exterior de los productos naturales faltantes determinó el esquema de división internacional del trabajo, que asignaba ese papel, precisamente, a la periferia.

El periodo de gestación de la fase transnacional

La mayor parte de los restantes casos que comenzaron a aflorar en la primera mitad del siglo, así como la enorme mayoría de las filiales instaladas durante la aceleración de este proceso (desde mediados de este siglo), corresponden a la forma de repetición. Esto no es casual. Es la forma que responde a las condiciones de gestación de la fase transnacional durante este período, y concilia una pujante expansión del capital que penetra hasta los confines del sistema con una política proteccionista de desarrollo industrial, defendida con cierto vigor en la mayoría de los países.

Puede advertirse que habían adquirido vigencia todas las condiciones necesarias para que se expandiera la forma de repetición. Las empresas habían continuado desarrollando su capacidad de manejo de operaciones a distancia, y habían empezado a aprovechar las importantes innovaciones de las comunicaciones y el transporte gestadas en los decenios precedentes. Por otra parte, la actividad anterior había permitido que ciertas empresas comenzaran a acumular importantes excedentes que les otorgaban gran capacidad financiera para emprender nuevas operaciones.

Los países receptores, con diversos matices, abrían sus puertas al capital extranjero. Los aspectos de corte nacionalista en la política económica se referían más a la protección comercial que a la propiedad del capital. De este modo, se constituían recintos protegidos de la competencia internacional que, a la vez que dificultaban el mantenimiento de dichos mercados para la exportación, aseguraban márgenes de utilidad para la inversión. Eran espacios de acumulación particularmente atractivos para implantar filiales de acuerdo con la forma de repetición.

El balance final de los destinos principales de la inversión da cuenta de la combinación de los factores mencionados. Alto crecimiento en Europa, donde la reconstrucción de la posguerra y luego un mercado común con alta tasa de crecimiento y apertura al capital extranjero abrieron las mejores condiciones de rentabilidad. En un plano intermedio, América Latina, donde se impulsó la presencia transnacional con un proceso de industrialización sustitutiva de importaciones, también abierto al capital extranjero y que, aunque oscilante y desigual, condujo a tasas de crecimiento relativamente altas y a la creación de mercados en mayor medida que en otras regiones del Tercer Mundo. En cambio, dos regiones de muy alto crecimiento (Ja-

pón y los países socialistas) estuvieron fundamentalmente al margen del proceso de transnacionalización, en virtud de sus definiciones políticas contrarias a la presencia del capital extranjero, aunque, es obvio, en un marco diferente en ambos casos.

La situación actual

Las formas de segmentación y la integración comercial del centro

Que en los años recientes cuando el carácter exclusivo o dominante de la forma repetitiva comenzó a ponerse en duda, y cabe plantearse la reflexión sobre si un nuevo impulso llevaría al sistema en estos años a penetrar más definitivamente en una etapa de maduración transnacional, por lo menos en cuanto tiene que ver con los fenómenos económicos (aun cuando esto no sería posible sin los consecuentes cambios políticos e ideológicos).

Este nuevo impulso estaría vinculado no sólo al creciente grado de transnacionalización ya examinado, sino a un cambio en las formas dominantes de expansión del capital transnacional.

El proceso de integración entre las economías centrales ha evolucionado a ritmo intenso durante los últimos años. Esto ha implicado, por un lado, la creciente importancia (aunque todavía marginal) de formas de implantación transnacional por segmentación, que producen partes de un proceso en diferentes países para abastecer al conjunto de ellos; por otro lado, un crecimiento considerable de las exportaciones en su forma tradicional (cuyo caso extremo es la invasión de productos japoneses en Estados Unidos y en Europa).

Un tema central de investigación es cómo se desarrollan estos dos fenómenos y cómo evolucionan la política comercial de los países y la política de inversiones de las ET. Sin duda, este tema no puede tratarse con independencia de las tendencias a la crisis recurrente durante el último decenio. Si algunas fuerzas proteccionistas se desataran, esto implicaría la cancelación de toda posibilidad de que la fase transnacional entrase pronto en una etapa de mayor madurez en cuanto a las formas dominantes.

Las nuevas formas de transnacionalización en la periferia

El cambio en las formas de transnacionalización hacia la periferia ha sido objeto de intensos debates durante la última década. La importancia que se le dio fue probablemente desmedida. La atención se centró sobre todo en los síntomas de rápido crecimiento de una de las formas más típicas de segmentación que tienen que ver con la periferia: el desplazamiento de etapas intensivas en mano de obra, con el objeto de abaratar costos. Algunos analistas, partiendo de una interpretación parcial de la situación en el sudeste de Asia, han visto en este fenómeno una especie de anticipación de lo que sería la difusión arrolladora del capitalismo transnacional a la periferia, con todo lo que tendría de explotación de la mano de obra y de di-

fusión acelerada de ciertas formas de industrialización. El eco obtenido por este presunto modelo fue aun mayor por la aceptación implícita de su viabilidad y eficacia por parte de algunos sectores críticos, que centraron su atención en la denuncia de sus enormes costos sociales.

El mecanismo que opera es el siguiente: se exportan insumos —o partes— hacia ciertas zonas en donde abunda la mano de obra, para producir un bien intermedio o final, generalmente en operaciones de ensamble. Estas partes son reexportadas y pueden ser integradas a un producto mayor, que se coloca en los mercados de los países desarrollados. Todas estas operaciones se producen en general en el seno de una ET, que es la que organiza los flujos, aunque también en ciertas ocasiones se utilizan mecanismos de subcontratación o intervienen en empresas de comercialización.

Este caso es importante porque permite, por primera vez, la transnacionalización industrial por segmentación con intervención de la periferia. No debe extrañar que los razonamientos fundados en las ventajas comparativas estáticas hayan conducido a percibir enormes posibilidades de desarrollo.

Sin embargo, las limitaciones de este modelo son relativamente claras, y ya lo eran hace varios años.²⁰ En este momento lo son aún más y pueden resumirse así:

a) sólo algunos procesos y líneas de producción permiten esta forma de segmentación (por razones tecnológicas, de costo de transporte, etcétera);

b) una generalización de este caso a la periferia supondría una completa reversión de la política comercial proteccionista que han seguido los países centrales hacia las importaciones manufactureras de la periferia, lo cual parece estar lejos de toda posibilidad;

c) se omite el efecto de las tendencias históricas del cambio tecnológico que, en general, ha sido acorde con la concentración del poder económico en el centro. Es precisamente de esta naturaleza el cambio que ha estado aflorando en forma cada vez más evidente con la nueva revolución tecnológica que encabeza la microelectrónica.

Transnacionalización y desarrollo nacional

Un tema que subyace en toda esta discusión y que señala el punto de llegada para este tipo de reflexiones, es la relación entre la evolución global del sistema y la evolución propia de cada formación social.

Es preciso que en nuestra región se dé un nuevo impulso a una reflexión renovadora acerca de su destino autónomo o dependiente. Un elemento central de referencia debe ser alcanzar la mayor claridad posible sobre los cambios observados en el

sistema global, y la medida en que las transformaciones en América Latina y en cada uno de los países están condicionadas por aquéllos. La cuestión más delicada es, precisamente, encontrar el justo término entre las determinaciones externas e internas; entre las tesis generales que pretenden una excesiva solvencia explicativa —omitiendo el efecto de las circunstancias concretas de cada país— y las visiones ptolomeicas, que no anulan la dependencia con sólo ignorarla. Sin embargo, reiterar el problema no es resolverlo. Esto puede lograrse mediante una debida confluencia de estudios globales y particulares que establezcan los puentes necesarios.

El desarrollo de la periferia durante este siglo se puede dividir en dos etapas, de acuerdo con las modalidades de inserción internacional y de funcionamiento interno de las economías. En la primera, la presencia transnacional se daba bajo la forma de segmentación en sectores de producción primaria. Las ET operaban principalmente como vehículos para la extracción de recursos y excedentes. En esa época predominaba la forma comercial del capital, porque era el modo de sincronizar las economías periféricas y las centrales. La producción de la periferia estaba inscrita en el proceso de circulación del capital industrial de los países centrales. Este capital no estaba transnacionalizado: era la etapa monopólica nacional. Las grandes empresas dirigían el proceso productivo, central y periférico, controlando los núcleos de los principales complejos sectoriales. Los sectores capitalistas de la periferia estaban directamente conectados con el centro mediante el comercio, la banca y, a veces, la inversión directa.

Durante el segundo período, que comprende los años treinta y cuarenta, cambiaron las condiciones de acumulación de la periferia y, en especial, las de América Latina. Simultáneamente, las economías centrales esbozaron, primero, e iniciaron después el tránsito hacia la transnacionalización, en las condiciones que se han comentado.

Distintos factores ya muy estudiados hacen que, en los diversos países de América Latina, se establezcan las bases para crear un espacio de acumulación nacional. Se gesta un movimiento que desemboca en un desarrollo interno basado en la expansión del capital industrial dentro de recintos protegidos. Estos procesos tienen, obviamente, distinta intensidad, pero todos ellos se hacen efectivos gracias a condiciones que permiten incorporar parte del patrón de transnacionalización prevalente en el centro, que se expresa en la forma de repetición. Sin embargo, desde su inicio, el proceso de acumulación industrial muestra diferencias

Lo significativo es que las condiciones que permiten o limitan el proceso de industrialización son las mismas que regulan las condiciones de penetración de las ET para operar bajo la forma de repetición. En consecuencia, desde el punto de vista económico, los límites al desarrollo industrial de cada país son los límites a la transnacionalización de su industria.

Por eso en la periferia existe una contradicción con respecto al desarrollo capitalista. Éste penetra por difusión desde los centros, pero las condiciones internas de las economías determinan el grado de profundidad y las modalidades del proceso. Estos límites constituyen la base del proceso de diferenciación

20. Véase, sobre este tema, Raúl Trajtenberg, *Transnacionales y fuerza de trabajo en la periferia: tendencias recientes en la internacionalización de la producción*, ILET, México, 1978.

de la periferia producido por la difusión internacional del capitalismo. La contraposición entre esta propagación externa y sus límites internos es el contexto en el que debe considerarse el concepto de dependencia sectorial y global de las economías periféricas, actualmente denominadas, no sin cierta ambigüedad, de desarrollo tardío.

Por tanto, al analizar la dependencia deben recordarse ciertos aspectos del proceso de acumulación:

a) a partir de cierto momento, la industrialización es dinamizada directa o indirectamente por el sector transnacional que controla los complejos clave. Se puede afirmar que parte de la inducción del proceso proviene desde el exterior.

b) las economías de los países son incapaces de capturar y difundir internamente todo el dinamismo resultante de la industrialización. Esto recrea una relación con las economías centrales, que tienden a captar el dinamismo por medio del comercio externo. Así se producen cortes en los procesos de acumulación que se hacen, en general, discontinuos. A diferencia de lo que ocurre entre los países centrales, la transnacionalización reproduce las condiciones de la dependencia comercial.

c) la expansión en la periferia refleja las características de los países de transnacionalización activa más directamente vinculados con las ET. Es el caso de Brasil y México con respecto a Estados Unidos y de Corea del Sur con Japón.

En este contexto deben observarse las diferencias entre los países que se integran al proceso de forma dinámica y los que lo hacen disfuncionalmente.

En el primer grupo podrá haber sucesivos períodos de industrialización transnacionalizada, aunque al costo de una creciente diferenciación interna de las estructuras productiva y social. Estos países admiten la expansión industrial bajo la forma de repetición que hoy prevalece y tendrán las mejores posibilidades de articularse con las formas de segmentación mediante el aprovechamiento de su mano de obra barata, o mediante la relocalización de conjuntos de actividades que aprovechen las capacidades acumuladas durante el proceso anterior.

De esta manera, es muy probable que se consolide su carácter semiperiférico, porque mantienen vínculos directos con la producción transnacionalizada global y porque la transnacionalización pasiva tiende a predominar ampliamente sobre la activa.

Diferente es el caso de los países que sólo parcialmente admiten la presencia transnacional, porque no están en condiciones económicas de profundizar su proceso de desarrollo, o porque sus condiciones políticas no son propicias para ofrecer un desarrollo estable al capital transnacional.

En esta categoría está la mayoría de los países de América Latina, que admiten la presencia de capital extranjero en ciertos sectores y dentro de un espectro limitado por sus propias estructuras económicas. En ellos, la capacidad de expansión del capital extranjero está acotada por el tamaño de los mercados internos y por los niveles de protección.

Es precisamente dentro de este contexto como debe considerarse la política de los países del Cono Sur de América Latina durante los últimos diez años. Constituyen un buen ejemplo de las restricciones dentro de las cuales se articulan los procesos internos y externos en la realidad contemporánea. Dicha experiencia demuestra que no basta ofrecer elementos de rentabilidad microeconómica al capital extranjero (ausencia de restricciones, bajos salarios, etc.) para asegurar una difusión del capital transnacional. Asimismo, el levantamiento de las barreras comerciales asegura una integración internacional estrecha, pero no la transnacionalización del capital productivo. Éste se desplazará en la medida en que las condiciones internas de acumulación respondan a los patrones dominantes de la transnacionalización. Por eso, el modelo económico implantado en el Cono Sur, al erosionar las bases de acumulación nacional prevalecientes en la actualidad, diluyó al mismo tiempo el interés que el capital industrial transnacional podía tener para radicarse en esos países, mediante la forma de repetición. En la región ha predominado una ideología liberal que no es ni una mera vuelta reaccionaria medio siglo atrás, ni una anticipación del prototipo de la futura transnacionalidad, sino ambas a la vez. A despecho de esto, los respectivos gobiernos han decidido que dichos países se desarrollarían con base en las formas de segmentación, que expresan las tendencias más avanzadas del sistema. Sin embargo, sucede que una cosa es la ideología transnacional, correlativo programático de las necesidades abstractas de un capital que tiende a forjar las bases de maduración de la fase transnacional (y en ese sentido apoya fervientemente el programa de los gobiernos conosureños) y otra cosa es la práctica concreta de las corporaciones, que definen sus inversiones en horizontes de rentabilidad de mediano plazo y que conocen mejor que nadie las condicionantes presentes de la acumulación. La exclusiva presencia de algunas filiales bancarias (y, cuando corresponde, extractivas) y el retiro progresivo de las industriales puede interpretarse como una confirmación de las tesis de este trabajo sobre el estado actual del desarrollo de la fase transnacional.

CONCLUSIONES

El propósito de este artículo fue discutir acerca del desarrollo de las economías avanzadas, y se concluyó que éstas han iniciado un nuevo período de evolución: la fase transnacional.

Se han distinguido dos modalidades básicas de difusión transnacional, que predominan en diversos momentos del desarrollo de la fase. En la actualidad prevalece la forma de repetición, que extiende la propiedad por encima de las fronteras sin alterar las características del proceso de trabajo que prevalecían en la etapa monopólica nacional; aprovecha la existencia de espacios nacionales de acumulación creados durante esa fase. La segunda forma, de segmentación, tiene todavía menor peso, pero altera sustancialmente el proceso productivo, pues descompone y reagrupa sus operaciones a través de fronteras y dentro de la misma unidad de capital. Es la forma más desarrollada de transnacionalización y, por tanto, supone la profundización del proceso con modificaciones más importantes en el funcionamiento global de las sociedades.

El tránsito hacia niveles superiores de desarrollo es gradual y, por eso, aún no se manifiestan muchos cambios en el interior

de las formaciones sociales. En este trabajo sólo se intentó observar dichos cambios, considerando un aspecto: las limitaciones a las que potencialmente se enfrenta el Estado en el cumplimiento de sus funciones.²¹ Éste tiende a perder margen de control como ente regulador de los mecanismos de acumulación y, en general, como eje de referencia de las relaciones de dominación entre clases, tanto en lo relativo a las relaciones de hegemonía y oposición interna entre grupos y fracciones de clase como a la confrontación internacional. El Estado y el espacio político conservan sus rasgos y funciones de dominación, pero dentro de parámetros exigüos y con cierta pérdida de autonomía.

Como se anticipó, no se trata de alimentar las utopías transnacionalistas que postulan la próxima desaparición del Estado, como institución obsoleta. Dichas utopías no hacen otra cosa que vestir con nuevo ropaje la ideología antiestatista, tan vieja como el sistema mismo. En un sistema de propiedad privada las contradicciones no dejan de existir y no es la concentración de la propiedad la que las disminuirá. Estos conflictos se expresan inevitablemente en términos políticos. De este modo, la reducción de la capacidad del Estado como árbitro social no implica una tendencia hacia una sociedad menos conflictiva sino, más bien, hacia un agravamiento de tensiones no resueltas y una dislocación de los campos de enfrentamiento, debido a la mayor complejidad que adquiere el propio espacio político. Este trabajo deja numerosos puntos abiertos. Algunos aspectos de gran importancia ni siquiera se han podido exponer. Por tanto, se aprovecharán estos párrafos finales para mencionarlos, ya que integran indisolublemente el conjunto de problemas que se deben resolver.

En el campo estrictamente económico, el proceso de transnacionalización se definió como un fenómeno fundamental vinculado con las transformaciones de la propiedad y la circulación del capital productivo. Sin embargo, en la actualidad se asiste a un fuerte proceso de transnacionalización bancaria, que desempeña un papel importante en la reorganización de la propiedad del capital productivo y en el financiamiento del capital de las corporaciones.

Por otra parte, la banca transnacional también actúa como sincronizadora de los sistemas monetarios nacionales y opera con un alto grado de autonomía relativa, tanto frente a la corporación productiva como frente a los estados nacionales, en medio de una economía mundial que requiere cada vez más de la recirculación de fondos entre los diversos mercados.

Como se observa, existe un conjunto de problemas relativos a la interdependencia y a la autonomía entre la transnacionalización productiva y la financiera.

Otro aspecto que se debe considerar es el de las relaciones entre el proceso de transnacionalización y las crisis del capitalismo. Durante la época de expansión transnacional inicial, la economía capitalista registró un período de crecimiento ininterrumpido, que hizo pensar que el sistema había logrado controlar las crisis, en parte gracias a la intervención del Estado.

Sin embargo, a partir de los años setenta las condiciones cambiaron y afloró nuevamente el carácter anárquico de las economías capitalistas. La poca capacidad de los gobiernos para controlar los movimientos especulativos de las corporaciones ha transformado la crisis en la amenaza más seria y permanente para el sistema.

Se advierte, entonces, que la transnacionalización, que expresa la tendencia inherente a la concentración del capital, coexiste con otro elemento tendencial: la crisis. Corresponde preguntarse: ¿en qué condiciones se relacionan transnacionalización y crisis? ¿Cómo se afecta el proceso de concentración internacional del capital por estos desequilibrios, que se propagan a través de las economías avanzadas? Y, a la inversa, ¿en qué medida puede ser la transnacionalización un modo de reequilibrar el sistema o, por el contrario, de desencadenar nuevas y más profundas contradicciones?

En la conjunción de las cuestiones económicas, políticas e ideológicas aparece uno de los problemas unificadores: la política económica. Algunos aspectos políticos de su gestación y ejecución se consideraron al estudiar las relaciones entre el Estado y las ET. Aun así, permanecen sin mencionar varias cuestiones ideológicas que se integran directamente con el tema de la política económica. Se trata de la relación entre determinado contexto político-económico y ciertas proposiciones ideológicas sobre el papel de la política económica. En otras palabras, las condiciones en que surgen ciertas ideologías acerca de los "modelos de desarrollo" o del "papel" de la política económica y la relación que guarda con el proceso de transnacionalización.

Con seguridad no se debe al azar la aparición de nuevas tendencias en materia de teoría de la política económica. En general, los grandes virajes de ésta vienen precedidos por transformaciones importantes en la economía y por cambios en las ideologías económicas.

En la actualidad se presenta una ola creciente de liberalismo que ataca en su base al papel del Estado en la economía. La ideología antiestatista de esta época ha tomado el ropaje teórico del neomonetarismo que, en ese sentido, parece disputar el prestigio alcanzado por el keynesianismo como sostén de la presencia estatal en la economía.²² Es obvio que la tendencia al desmantelamiento del Estado todavía no concuerda plenamente con el interés inmediato de muchas corporaciones. En favor del liberalismo operan simultáneamente tanto la ideología espontánea de los ejecutivos de las ET como las perspectivas de los procesos de transnacionalización. Por eso, la época actual puede mostrar caracteres muy especiales, y a veces equívocos, con respecto al funcionamiento del Estado. No es difícil pensar en la existencia de fuerzas económicas que ya cuestionan el tipo de Estado intervencionista que hoy prevalece.

Estos temas, como tantos otros que se han planteado aquí, significan nuevos desafíos para la investigación y reflexión futuras. La índole de los problemas que abarcan desborda ampliamente el campo de cualquier disciplina social aislada y convoca a la reflexión desde las diversas perspectivas que intentan captar el desarrollo histórico. □

21. Este tema se trata con más extensión en la obra citada de los autores que dio origen al presente artículo.

22. Esta ideología antiestatista o liberal siempre ha estado presente en el espectro ideológico dominante, pero no siempre es hegemónica.