

LAS EMPRESAS TRANSNACIONALES EN EL CAPITALISMO
ACTUAL: ALGUNOS VIEJOS Y NUEVOS
TEMAS DE REFLEXION*

Los oligopolios transnacionales y las economías nacionales

Hay algunos interrogantes decisivos sobre la Empresa Transnacional (ET) que no se pueden comenzar a entender, y mucho menos a responder, sin que se tenga un cuadro más realista de la estructura, funcionamiento y transformaciones del capitalismo contemporáneo. De hecho, el llamado mercado ha sido suplantado en gran medida por la planificación pública y privada.

Hace ya bastante tiempo que las manos visibles del Estado y de la ET han reemplazado en gran parte la mítica mano invisible del capitalismo del *laissez-faire*, si es que éste existió alguna vez. Pero con toda su importancia, no es la institución individual de la ET, como tal, la que debiera captar toda la atención. Han habido antes algunos casos de grandes organizaciones económicas y comerciales a escala mundial que no despertaron tanta inquietud. Lo que interesa en realidad es el surgimiento de un sistema transnacional con un potencial tan grande de poder e influencia incontrolado que la sociedad nacional e internacional se vea obligada a reorganizarse radicalmente.

*Este artículo fue publicado originalmente en inglés en el *CTC Reporter*, Nº 20, Otoño 1985; publicación periódica del Centro de Corporaciones Transnacionales de las N.U. La presente versión incluye algunas revisiones. El autor ha desarrollado *in extenso* algunos de los argumentos presentados en forma muy sucinta en este breve artículo en una serie de trabajos publicados a partir de 1967. Los artículos pertinentes más recientes son: "Capitalismo transnacional y desarrollo nacional" (con E.F. Fuenzalida) en *Estudios Internacionales*, octubre-diciembre, pp. 3-77, 1978, Santiago, Chile; "La interacción entre los estilos de desarrollo y el medio ambiente en América Latina", *Revista de la CEPAL* Nº 12, diciembre de 1980; "Pasado, presente y futuro de la crisis económica internacional" en *Revista de la CEPAL* Nº 22, abril de 1984, y en *América Latina y la crisis económica internacional: ocho tesis y una propuesta. Cuadernos del RIAL, OTUPO Editor Latinoamericano, Buenos Aires, 1985.*

En buena medida el interés en la ET se ha despertado porque ésta se ha vuelto tan manifiestamente visible, debido sobre todo a los espectaculares incidentes políticos, financieros, ambientales y de otra índole en que se ha visto envuelta. Pero debe reconocerse que ésta es sólo la punta del iceberg, una parte solamente de un complejo sistema en proceso de transformación estructural.

Tanto en los países desarrollados como en los subdesarrollados está ocurriendo una especie de segmentación tripartita, pero estrechamente interrelacionada, de la economía. Por una parte, está la economía y la competencia oligopólica de los gigantes transnacionales. Por otra, la economía de mercado tradicional de los productores medianos y pequeños. A esta última economía hay que agregar la vasta masa de la economía semicapitalista (marginal, informal) en los países subdesarrollados, y los segmentos crecientes de desempleo estructural y la economía subterránea en los países industriales. Los sectores nuevos y tradicionales de los pequeños productores capitalistas y semicapitalistas participan parcial o totalmente en los mercados caracterizados por la competencia oligopólica, en los que el productor individual posee escaso poder. Tienen que ceñirse a las reglas de un juego impuesto desde arriba por el gobierno y por el segmento oligopólico transnacional.

En cambio, la clase dirigente del sistema transnacional posee el poder y la influencia suficientes para fijar las reglas del juego, ya sea tratando de inducir o forzar a que adopten las reglas que las ETs requieren para su crecimiento y expansión, ya sea cambiando las autoridades si es necesario, o bien soslayando las reglas establecidas. Por lo tanto, este estilo de conducta empresarial, conducente con frecuencia a los conflictos, escándalos y catástrofes que constituyen noticia, debe considerarse normal y no excepcional.

Interacciones entre las ETs y los gobiernos

En la teoría económica convencional se supone que el gobierno es la variable autónoma. Pero hay muchos casos que demuestran la variedad de convenios, arreglos y subsidios de toda especie que los gobiernos han adoptado explícitamente para fomentar el crecimiento, la expansión y la prosperidad de las ETs. Ni los gobiernos ni las ETs parecen en la práctica ser autónomos con respecto al otro. Y la razón, estriba por cierto en que ambos son partes de un sistema único.

Y hay conflicto en esta adaptación mutua, pues las políticas de las ETs se basan en consideraciones que trascienden las de los países receptores y de origen. Las políticas de las ETs son el resultado de los requerimientos estructurales para la supervivencia y el crecimiento del segmento transnacional oligopólico de la economía mundial, presente en mayor o menor medida en todos los países. La clase dirigente de este agregado de ETs está encargada de formular y ejecutar esas políticas, pese a sus contradicciones con las políticas nacionales. Estas tendrán que ser reformuladas por sus colegas transnacionalizados de la tecnoburocracia estatal local a fin de adaptarlas a las exigencias del proceso de transnacionalización.

De hecho, el proceso de transnacionalización ha consistido, entre otras cosas, en la formación de nuevos actores estructurales locales y de nuevos lazos estructurales entre ellos y a través de las fronteras nacionales. Esta situación da origen a una serie de interrogantes respecto al control que ejerce el Estado nacional sobre estos actores. Plantea interrogantes acerca del carácter del propio Estado nacional. Si de hecho la burguesía nacional se ha integrado estructuralmente y se ve transformado en una burguesía transnacional, ¿cómo cabe esperar que el Estado represente los intereses de una burguesía nacional en extinción, y para qué decir de las clases trabajadoras?

Por ahora ya existen indicios suficientes en la experiencia histórica real y en la literatura de que está surgiendo un sistema capitalista transnacional o supranacional, que se superpone *de facto*, e incluso *de jure*, según lo demuestran por ejemplo, las condiciones en que se está renegociando la deuda externa a los Estados nacionales y en que se está imponiendo la política económica de ajuste coyuntural de corto plazo por el Fondo Monetario Internacional y la estructural de mediano y largo plazo por el Banco Mundial. La integración financiera transnacional privada que tuvo lugar durante la década de 1970 ha sido una fase crítica de consolidación del proceso de transnacionalización y la causa principal tanto de la generación de las enormes deudas externas como de la forma en que son manipuladas por los gobiernos y los bancos; es decir, entre el cartel formado por unos pocos bancos transnacionales y las autoridades financieras locales que representan en gran medida los segmentos transnacionalizados de las naciones deudoras, siguiendo las directrices de política del FMI y del BID ¿Puede descartarse simplemente esta perspectiva sobre la base de los equívocos fundamentos en que suelen esgrimirse de

que los gobiernos son cada vez más poderosos? Si, como es más probable, tanto los gobiernos como las ETs se están adaptando mutuamente en un proceso complejo y conflictivo, ¿no sería esto una señal de que es el sistema capitalista transnacional naciente y no los gobiernos nacionales el que está consolidando y acrecentando su poder?

La expansión del capitalismo transnacional

Parece claro que el capitalismo transnacional contemporáneo basa gran parte de su formidable dinamismo en la estimulación cada vez mayor y más diversificadora del consumo, y en la innovación tecnológica continua en materia de productos y procesos de producción. La contribución singular de las ETs es su capacidad para convertir diferentes especies de conocimiento perdurable en procesos y productos comercialmente viables. La asignación de grandes volúmenes de recursos a la tecnología obedece en gran medida a las expectativas de obtener ventas monopólicas de los nuevos productos y procesos, así como a la necesidad de equiparar los esfuerzos de otras empresas similares a fin de proteger su participación en el mercado.

Pero como las ventas monopólicas decrecen con el tiempo, las ETs se ven forzadas a seguir innovando en materia de productos y procesos a fin de seguir capturando nuevas ventas monopólicas, en tanto las anteriores declinan y por último desaparecen. Por esta misma razón, y debido a la competencia entre ellas, también se ven forzadas a seguir explotando mercados potenciales en todos los países "receptores" disponibles. Para mantener funcionando este mecanismo de crecimiento, tanto los países de origen como los receptores aportan subsidios considerables al sistema empresarial transnacional: por parte de los países desarrollados estos comprenden la investigación básica, la investigación aplicada, y el gasto del gobierno, sobre todo en el complejo militar-industrial, la red internacional de transporte y comunicaciones, los préstamos externos públicos, la ayuda y asistencia técnica externas, etc.; por parte de los países en desarrollo están la protección de los mercados, los créditos a bajo interés, las concesiones tributarias especiales, los bajos salarios y el control de la mano de obra, etc. Por otra parte, mediante su poderosa influencia envolvente y penetrante sobre los consumidores, productores y gobiernos, el sistema empresarial transnacional estimula por todos los medios posibles la diversificación, la obsolescencia y el

reemplazo acelerados de los bienes de consumo y de producción existentes. De hecho, ha descubierto la técnica de planificar la expansión acelerada del consumo. Puede que Keynes haya sido destronado del reino de la formulación de la política económica gubernamental, pero las ETs no han pasado por alto la esencia de su mensaje: estimular el gasto de los consumidores.

Si es cierto, como se ha afirmado, que el capitalismo transnacional está, por una parte, considerablemente subsidiado y que, por la otra, tiene el poder de influir sobre el gasto público y privado, no hay fundamentos de peso para sostener, como se hace a menudo, que su expansión significa una mayor eficiencia productiva y una reducción de los riesgos, con efecto positivo sobre la asignación de recursos. No cabe duda que a las ETs les conviene estar en esta situación: pueden movilizar no sólo sus propios recursos, sino también los recursos de los demás en todo el mundo a fin de combinarlos en actividades económicamente viables y comercialmente rentables.

Pero en el curso de este proceso se expropian grupos empresariales locales, se desorganizan actividades económicas tradicionales y no tan tradicionales, se contribuye al desempleo y al subempleo, se menoscaban los centros nacionales de toma de decisiones, se contribuye a agravar los problemas del balance de pagos, ya que se acumulan enormes deudas externas, y se estimula la concentración de la propiedad y el ingreso. Todo esto no impide el crecimiento del ingreso por habitante, porque el segmento transnacional de la economía. Es evidente que no es la ET como tal la que induce esta clase de proceso en los países en desarrollo, sino el nuevo sistema capitalista transnacional del que la ET constituye un núcleo dinámico.

Las ETs y el surgimiento de una nueva división internacional del trabajo

De lo anterior se desprende que el cambio más característico e importante que ha ocurrido en las últimas décadas es la internacionalización de la producción manufacturera. Para captar este hecho en toda su dimensión, es necesario contar con una perspectiva cronológica adecuada. Antes de la década de 1950 el capital privado extranjero se invertía principalmente en los servicios públicos, la minería, la agricultura y el petróleo. Si se excluye el petróleo, la inversión extranjera ha declinado considerablemente en todos los demás sectores, a la vez que ha aumentado especta-

cularmente en el sector manufacturero y en los servicios conexos como la banca, la comercialización, los medios de comunicación masivos y la publicidad. Este cambio estructural tan importante puede observarse también en las estadísticas sobre la evolución del número y carácter de las filiales en los países en desarrollo.

Esta reorientación de las actividades de las ETs representa la reorganización de la economía internacional y el surgimiento de una nueva división internacional del trabajo. Antes de la Segunda Guerra Mundial se daba la estructura decimonómica compuesta de países manufactureros y productores primarios. Pero desde que se arraigó y expandió la industrialización en los países en desarrollo durante el período entre ambas guerras y sobre todo durante las décadas de la postguerra, se comenzó a superponer una nueva estructura sobre la anterior.

El nuevo modelo está estructurado operacionalmente en torno a la gran ET manufacturera que ha surgido como el factor dominante en el ámbito económico de las últimas décadas, sobre todo como consecuencia de la enorme expansión de los contratos gubernamentales —especialmente en materia de armamentos y exploración espacial— y del espectacular progreso tecnológico que emanó en parte de estas actividades.

En las plantas, los laboratorios, y los departamentos de diseño y publicidad, así como en las organizaciones de planificación, de toma de decisiones, de personal y de financiamiento que constituyen sus sedes —situadas siempre en un país industrializado— la gran ET desarrolla a) nuevos productos; b) nuevas formas de producir esos productos; c) la maquinaria y el equipo necesarios para producirlos; d) las materias primas sintéticas y los productos intermedios necesarios para su producción; e) la publicidad necesaria para crear y activar sus mercados; y f) las filiales, las empresas mixtas o los acuerdos de concesión de licencias necesarios para comercializarlos, montarlos o producirlos en otros países. Por ello tanto las estrategias de industrialización basadas en la sustitución de importaciones como las basadas en la promoción de las exportaciones han sido cooptadas como parte de la estrategia de penetración de las ETs en los mercados extranjeros y en los propios mercados de sus países de origen. El crédito externo público y privado y la asistencia técnica internacional contribuyen con eficacia a expandir los mercados mundiales para las grandes ETs —estadounidenses, europeas o japonesas. En un mundo de consumidores indefensos (presas de la propaganda, el crédito de consumo y el “efecto de demostración”), surge una nueva

forma de división internacional del trabajo, con su agente correspondiente: el oligopolio manufacturero internacional.

En la actualidad hay indicios que sugieren que podríamos estar pasando a otra etapa, hacia la conformación de la especialización internacional del siglo XXI, con los (¿ex?) países industriales desplazándose hacia la economía de servicios, y algunos de los países del Tercer Mundo transformándose (al menos en parte) en economías industriales. El nuevo agente dinámico serían los oligopolios transnacionales que se especializan en la investigación y el desarrollo, científico y tecnológico las comunicaciones, la información y las finanzas. Como en la etapa anterior, existe también la misma especialización tecnocientífica: el centro se concentra en la generación de nuevos conocimientos científicos y tecnológicos, que también se está desplazando de las manufacturas a los servicios, y la periferia en su consumo y/o utilización rutinaria.

Las ETs y la transferencia de tecnología

Este último aspecto es muy importante, pues significa que en la esfera de la ciencia y la tecnología, donde se supone que la ET hace su contribución más esencial —La capacidad de combinar diferentes clases de conocimientos perdurables en procesos y productos comercialmente viables— ella no se transfiere a los países en desarrollo. Es cierto que los países en desarrollo pueden obtener, mediante negociaciones y políticas atinadas, una mayor participación en los beneficios derivados de la utilización por la filial de la tecnología de la empresa matriz como el desarrollo de la capacidad local, diversas externalidades de valor social, una mayor proporción de insumos locales, y una mayor participación en las utilidades. Pero en lo que respecta a la transferencia de tecnología, lo que obtienen los países en desarrollo son sólo sus productos finales y no la capacidad de innovación tecnológica. Independientemente de los esfuerzos que se desplieguen, es probable que los elementos que son esenciales para que las ETs mantengan su ventaja competitiva dinámica en materia de innovaciones permanezcan fuera del alcance de los países receptores.

En realidad, la tendencia de las empresas y filiales locales a la importación masiva de tecnología normalizada y segura (o no tan segura, como se demostró en el caso de Bhopal) tiene efectos deletéreos sobre la actividad tecnológica local que pueda existir.

Puede reemplazar incluso a la tecnología desarrollada como resultado de una larga experiencia y adaptada a las condiciones locales, con efectos muy negativos sobre los recursos naturales y el medio ambiente, el empleo (sobre todo en el caso de los servicios), el uso de materiales locales y el balance de pagos.

Por otra parte, la investigación científica y tecnológica que pudiera existir y ser de valor potencial para la ET puede ser captada por su personal tecnológico local y enviada a la casa matriz para ponerla a prueba. Este aprovechamiento de la investigación y el desarrollo por la red de tecnólogos de la ET repartidos por el mundo pasa inadvertido para la comunidad científica de los países en desarrollo y constituye otro ejemplo de su ventaja de movilidad y aprovechamiento de recursos a escala mundial.

La economía mundial y el papel de los Estados Unidos

Hay otros aspectos críticos de la situación económica mundial contemporánea que podrían beneficiarse de un enfoque conceptual más apropiado. Considérese, por ejemplo, la economía de los Estados Unidos, que ha mostrado en los últimos años enormes y crecientes déficits en sus cuentas fiscal e internacional. Estas son financiadas por el resto del mundo., cuyas exportaciones a los Estados Unidos están creciendo con mayor rapidez que las exportaciones estadounidenses, mientras que un flujo voluminoso y creciente de recursos financieros converge de todas partes a dicho país. Ambos fenómenos están estrechamente vinculados, pues la demanda de fondos del Gobierno de los Estados Unidos para financiar su déficit influye en forma decisiva en los niveles desusadamente elevados de las tasas de interés, lo que atrae el flujo masivo de fondos externos y ha conducido a un dólar fuertemente sobrevaluado, contribuyendo con ello a su vez a una gran expansión de importaciones baratas. En el resto del mundo, los desequilibrios de la economía estadounidense generan tasas de interés elevadas y la adopción de políticas recesivas para evitar que surjan presiones inflacionarias en los mercados de divisas, ahorro/inversión y de factores. Esto contribuye a una baja inversión y a un desempleo elevado, en una situación general de bajo crecimiento y gran inestabilidad.

Si se considera que la economía estadounidense es sólo otra economía nacional más —más grande pero no fundamentalmente diferente— esos enormes y crecientes déficits fiscales y externos constituyen desequilibrios macroeconómicos insostenibles, que

deben corregirse con algunas de las mismas recetas recesivas que el FMI prescribe con tanta facilidad a otras economías que gastan más de lo debido. Pero la economía estadounidense no es, por cierto, sólo otra economía más, y el sistema económico mundial no es sólo un conjunto de economías nacionales. La economía estadounidense constituye de hecho un segmento hegemónico y predominante de un sistema capitalista global muy transnacionalizado e interdependiente. Los intereses del capitalismo transnacional exigen la reestructuración tanto de la economía mundial como de su núcleo, la economía estadounidense, de forma que puedan tornarse mutuamente compatibles y funcionales para que el proceso de transnacionalización. El objetivo sería la eliminación (o la renovación) de aquellas ramas de la economía estadounidense que ya no son competitivas en el plano internacional, a fin de dejar lugar para las importaciones de aquellos países que representan los lugares de producción más competitivos para las ETs. Por otra parte, los países en desarrollo son presionados para que hagan ajustes estructurales que los alentarían a concentrarse en ramas competitivas en el plano internacional y abrirse a las industrias y los servicios más eficientes y dinámicos basados en la ciencia y la tecnología situados principalmente en los Estados Unidos, pero también en otros países de origen de las ETs.

Si la reestructuración del sistema transnacional pudiera lograr niveles elevados de dinamismo, en particular en el núcleo del sistema, la transferencia de recursos desde el resto del mundo hacia los Estados Unidos podría continuar por algún tiempo. Sin embargo, el proceso no estaría libre de graves tensiones. En efecto, si este enfoque tiene algún sentido, se puede anticipar que la economía capitalista mundial atravesará por circunstancias muy difíciles en las próximas décadas.

A pesar de la integración financiera global de la economía capitalista mundial, los sectores productivos de vanguardia y los rezagados, así como las correspondientes y las zonas geográficas en los Estados Unidos y en otros países seguirán sin duda luchando unos por obtener una situación más favorable y los otros por evitar los perjuicios de una reestructuración. Los estados, en particular los que son países de origen de las ET (por ejemplo, el Japón y los grandes países europeos), seguirán compitiendo por la hegemonía y lucharán contra la transferencia de gran parte de sus recursos para ayudar a financiar los déficits de los Estados Unidos y una nueva y probablemente precaria era de *Pax Americana*.

Prioridades en materia de investigación

El fenómeno del crecimiento y la expansión de las empresas transnacionales se ha estudiado principalmente bajo los siguientes encabezamientos: el concepto y la definición del objeto del estudio, la medición de las dimensiones del fenómeno, el carácter de la institución, el efecto de las empresas transnacionales sobre sectores y aspectos seleccionados de los países de origen y receptores y sobre las relaciones internacionales.

Este marco parece de una lógica y franqueza cautivantes si se toma el punto de vista de los principales actores involucrados: las propias ETs, los gobiernos de los países de origen y receptores y las organizaciones internacionales. Pero este es un marco *limitado*, que sintetiza una *parte* de la literatura sobre las empresas transnacionales y el desarrollo y subdesarrollo mundiales.

Si se adopta una perspectiva más general que se ocupe no sólo de los principales actores institucionales, sino del sistema global del que constituyen un elemento tan importante, dicho marco analítico se vuelve extremadamente insuficiente e inadecuado. Esto se ha sugerido con énfasis en la abundante literatura sobre el carácter del capitalismo contemporáneo.¹ Lamentablemente, gran parte de esta literatura no ha sido consultada cuando se han efectuado investigaciones sobre las ETs.

Las dimensiones que ha alcanzado el conjunto agregado de las ETs representan una concentración tal de poder y de influencia penetrante de tipo económico, político, social y cultural que el carácter de la sociedad capitalista contemporánea tiene que estar experimentando transformaciones fundamentales con repercusiones significativas sobre las poblaciones de los países desarrollados y en desarrollo. El surgimiento en las últimas décadas de un sistema económico oligopolístico transnacional no puede entenderse en sus plenas dimensiones socioeconómicas y culturales sin remitirse a las transformaciones que este proceso está generando en el propio sistema capitalista global. Tampoco puede entenderse si el análisis se circunscribe a los aspectos económicos, sin tomar plenamente en consideración sus consecuencias sociales, políticas y culturales. Mi reparo fundamental es que la investigación se concentra tanto en algunos de los árboles principales que éstos no dejan ver el bosque.

¹Véase la extensa bibliografía citada en mi artículo, en J.J.

Permítaseme esclarecer mi argumento con un ejemplo. La forma en que se estudian las ETs equivale a estudiar las industrias, y no el *proceso* de industrialización, o las ciudades y no el *proceso* de urbanización, y las industrias y las ciudades y no el *sistema* urbanoindustrial. Asimismo, el crecimiento y la expansión de las empresas transnacionales es sencillamente un indicador o una manifestación —entre otros— del proceso de transnacionalización del sistema capitalista.

Tal vez sea comprensible la renuencia de la mayoría de los investigadores a intentar trabajar con un enfoque tan vasto. Pero por otra parte, estoy convencido de que el adelanto hacia un mejor conocimiento del funcionamiento del capitalismo contemporáneo es tal vez la contribución más importante que puede hacerse para captar la verdadera importancia del fenómeno de las ETs. Al Centro de las Naciones Unidas sobre las Empresas Transnacionales podría encargársele la promoción de esa clase de investigación. Dados sus recursos y su autonomía relativa podría establecerse un pequeño grupo en su seno o fuera de él, de más largo plazo, con el carácter de centro de reflexión, que se ocupe de la labor conceptual, teórica, analítica y empírica destinada a la formulación de nuevos enfoques para el conocimiento de las características y procesos sistémicos del capitalismo contemporáneo. El UNCTC está en una posición singular para promover, inspirar y coordinar dicha labor, aprovechando los mejores talentos disponibles en el mundo.