

V Congreso de Relaciones Internacionales

La Plata 24, 25 y 26 de noviembre de 2010

en el año del Bicentenario de la Patria y del Vigésimo aniversario del IRI

Octava Jornada de Medio Oriente

“Acumular, concentrar y flexibilizar. Las Empresas Transnacionales en los albores del Siglo XXI: origen, evolución y tendencias actuales.”

Avendaño, Rodrigo Daniel

Roark, Mariano

Introducción

El poder de las empresas transnacionales (ETs) y su influencia sobre la dinámica de las relaciones económicas internacionales resulta hoy un fenómeno que prácticamente no está sujeto a cuestionamientos. Algunas estadísticas son reveladoras de esta situación; según datos de UNCTAD existen en el mundo unas 79.000 ETs, que son poseedoras de 790.000 filiales, las cuales emplean a 77 millones de trabajadores en todo el mundo. Además se estima que las filiales externas de las empresas transnacionales son responsables de un tercio de las exportaciones mundiales de bienes y servicios y generan el 11% del producto bruto mundial (UNCTAD, 2009).

El presente trabajo se propone indagar sobre la naturaleza, origen y evolución de esos actores, desde una perspectiva, que -en tanto fracciones de capital social- los ubique como parte de la dinámica de la acumulación de capital que ha de desenvolverse crecientemente en un espacio internacional. De este modo, haciendo hincapié en las particulares modificaciones históricas que han de sucederse en el ámbito de las relaciones entre la propiedad y el control del capital, se pretende demostrar la existencia de una tendencia histórica al establecimiento de formas flexibles de articulación cuyos orígenes se encuentran en los antecedentes inmediatos de la empresa transnacional y que alcanza su máxima expresión en la formas en que estas configuran su estrategias de acumulación internacional en el actual momento de la mundialización del capital.

Para tales propósitos el trabajo se encuentra organizado en tres secciones. La primera abocada al tratamiento de los aspectos teórico- conceptuales, con la pretensión de ubicar al fenómeno de la empresa transnacional dentro de la lógica de la acumulación del capital, en base al manejo de algunas de las herramientas

V Congreso de Relaciones Internacionales

La Plata 24, 25 y 26 de noviembre de 2010

en el año del Bicentenario de la Patria y del Vigésimo aniversario del IRI

Octava Jornada de Medio Oriente

analíticas que nos ofrece la obra marxiana, principalmente las nociones de concentración y centralización del capital.

La segunda sección, centra su mirada en las modificaciones históricas respecto a la forma predominante que adquiere la unidad de capital productivo y las consecuentes mutaciones que de estas se derivan respecto a la articulación entre propiedad y control del capital. En un recorte cronológico, se comienza con el análisis de la que se considera el antecedente más próximo de la empresa transnacional, es decir, la “corporación nacional de grandes dimensiones” surgida en el último cuarto del siglo XIX, hasta llegar al nacimiento de las primeras formas flexibles de acumulación internacional en las décadas de 1960 y 1970, contenida en las nociones de “nuevas formas de inversión” y “empresas transnacionales de nuevo estilo”.

En la tercera sección, se propone un tratamiento especial para la denominada fase mundializada del capital como momento último del desarrollo histórico del capitalismo mundial, poniéndose énfasis en los aspectos vinculados al avance de la internacionalización de la producción que de su desarrollo se derivan. Se procederá aquí a exponer el modo en el que las mayores libertades con que el capital cuenta para movilizar recursos a escala planetaria han posibilitado que las formas flexibles de acumulación internacional han alcanzado su máximo desarrollo, continuando así con el patrón iniciado por las nuevas formas de inversión.

Finalmente, y a modo de cierre, se expondrán una serie de consideraciones finales en base a la articulación de los diferentes aspectos analizados en la ponencia. Adicionalmente, dado que el presente trabajo se desprende como resultado de los avances de una investigación que aún se encuentra en proceso de elaboración, es menester aclarar aquí, que estas últimas poseen un estricto carácter preliminar.

La empresa transnacional y la lógica de la acumulación

Acumulación, concentración y centralización del capital en su acepción marxiana

En el presente artículo se propone la utilización de los conceptos de concentración y centralización del capital en base al sentido con el que Marx emplea ambos términos; elementos introducidos por este autor en el capítulo XXIII del tomo I de *El Capital*, titulado “La ley general de la acumulación capitalista” (Marx, 1982: 517). Se considera que la propuesta marxiana de las nociones de concentración y centralización del capital constituyen un marco de referencia adecuado para comprender la evolución de la forma predominante que asume históricamente la unidad de capital (la empresa familiar, la corporación nacional y la empresa transnacional) como desprendimiento de la dinámica del proceso de acumulación.

El proceso de acumulación en la economía capitalista, representado esquemáticamente como $C-M...P...M'-C'$ ¹, tiene lugar a partir que una determinada suma de capital dinerario es destinada a la compra de medios de producción y de

¹ Donde C: capital dinerario, M: mercancía y P: proceso de producción.

V Congreso de Relaciones Internacionales

La Plata 24, 25 y 26 de noviembre de 2010

en el año del Bicentenario de la Patria y del Vigésimo aniversario del IRI

Octava Jornada de Medio Oriente

fuerza de trabajo, que en su interacción en el proceso de producción, dan lugar a la creación de valor, de cuya realización en el mercado se obtiene como resultado una nueva masa de capital dinerario superior a la inicial. Así entonces, la concentración del capital es el aumento de la masa de capital en manos de cada capitalista individual, que es inherente al propio proceso de acumulación. Esa masa de capital acrecentada que el capital recibe al final del ciclo, es valor no pago a la fuerza de trabajo que es apropiado por el capitalista, es decir, plusvalía. Dice Marx: “La reversión constante de plusvalía a capital adopta la forma de un aumento de volumen del capital invertido en el proceso de producción” (1982:528). Y continúa: “Al aumentar la masa de riqueza que funciona como capital, aumenta su concentración en manos de los capitalistas individuales, y, por tanto, la base para la producción en gran escala y para los métodos específicamente capitalistas de producción. El capital social crece al crecer los muchos capitales individuales” (...) que se encuentran “enfrentados como productores de mercancías independientes los unos de los otros en competencia mutua” (Marx, 1982: 529).

Por tanto, la concentración del capital constituye un desprendimiento primario, inherente al propio proceso de acumulación capitalista; es una categoría de carácter relacional, pues, es la concentración de medios sociales de producción por la clase capitalista frente a una masa de trabajadores que carecen de ellos, que es idéntica a la acumulación.

Por su parte, la centralización del capital es concebida por Marx como el movimiento de atracción entre los capitales individuales, que contrarresta la tendencia de repulsión que es propia de su competencia mutua. La centralización del capital es la combinación de los capitales ya existentes, fenómeno relacionado al proceso de acumulación pero que no le es idéntico; en palabras de Marx:

No se trata ya de una simple concentración, idéntica a la acumulación, de los medios de producción y del poder de mando sobre el trabajo. Se trata de la concentración de los capitales ya existentes, de la acumulación de su autonomía individual, de la expropiación de unos capitalistas por otros, de la aglutinación de muchos capitales pequeños para formar unos cuantos capitales grandes. Este proceso se distingue del primero en que sólo presupone una distinta distribución de los capitales ya existentes y en funciones; en que, por tanto, su radio de acción no está limitado por el incremento absoluto de la riqueza social o por las fronteras absolutas de la acumulación (Marx, 1982: 529).

Las fuerzas que operan a favor de la modificación cuantitativa del número de capitales individuales en una determinada rama de la economía, se desprenden de la propia naturaleza competitiva en la que ellos se encuentran inmersos y del desarrollo del crédito, para Marx, las dos grandes palancas de la centralización del capital. La competencia entre capitales en la economía capitalista se da principalmente a través de la reducción de precios de las mercancías, y esta depende del desarrollo de los medios técnicos que posibilitan un mejoramiento de la productividad del trabajo, es

V Congreso de Relaciones Internacionales

La Plata 24, 25 y 26 de noviembre de 2010

en el año del Bicentenario de la Patria y del Vigésimo aniversario del IRI

Octava Jornada de Medio Oriente

decir, la escala de producción. Dice Marx: “La centralización del capital es producto de la propia competencia entre capitales individuales, que adopta la forma de abaratamiento de las mercancías (...), la baratura de las mercancías depende, *caracteris paribus*², del rendimiento del trabajo y este de la escala de producción. Según esto los capitales más grandes desalojan necesariamente a los más pequeños” (1982: 530).

Marx pone énfasis sobre las diferencias entre ambos procesos; mientras la concentración, “que no es más que una denominación distinta que se da a la reproducción sobre una escala ampliada”, implica el incremento del volumen de capital social existente, la centralización “puede efectuarse cambiando simplemente la distribución de los capitales ya existentes, mediante un simple cambio operando en la agrupación cuantitativa de las partes que integran el capital social” (Marx, 1982:530). Para posteriormente dejar explícita la relación inseparable entre ambas: “La centralización complementa la obra de la acumulación, puesto que permite a los capitalistas industriales extender la escala de sus operaciones” (Marx, 1982: 531), mientras el proceso de reproducción y acumulación del capital da lugar al avance técnico y a un aumento de la composición orgánica del capital, la centralización del capital posibilita la aglutinación de capitales necesaria para acelerar la acumulación³. Dice Marx:

Las masas de capitales fundidas de la noche a la mañana por obra de la centralización se reproducen e incrementan como las otras, sólo que más de prisa, convirtiéndose así en nuevas y potentes palancas de acumulación social. Por tanto, cuando se habla del proceso de la acumulación social, en él van implícitos- hoy día, sin necesidad de que se diga expresamente, los defectos de la centralización” (1982: 531).

El proceso de acumulación de capital como componente de la definición de ET

Las empresas transnacionales han sido, y continúan siendo, objeto de estudio de numerosos trabajos de investigación en todas las ramas de las ciencias sociales. La diversidad de escuelas de pensamiento que se han preocupado por abordarlas (Liberales, keynesianos, marxianos, posmodernos, etc.), hace a la existencia de heterogéneas, y muchas veces contrapuestas, concepciones respecto a su naturaleza, desempeño y a los diagnósticos sobre su evolución futura. Como afirma Robert Gilpin en el capítulo dedicado a la temática de su metódica obra sobre economía política, “desde finales de la Segunda Guerra Mundial, ningún aspecto de la economía política internacional ha generado más controversias que la expansión de las empresas multinacionales” (1990: 247).

² En igualdad de circunstancias.

³ Marx se referencia aquí en una de las industrias más dinámica y tecnológicamente más avanzada para su época, el ferrocarril, como ejemplo de como la centralización genera las condiciones para el avance técnico y la aceleración del proceso de acumulación en la economía capitalista.

V Congreso de Relaciones Internacionales

La Plata 24, 25 y 26 de noviembre de 2010

en el año del Bicentenario de la Patria y del Vigésimo aniversario del IRI

Octava Jornada de Medio Oriente

Uno de los ejes sobre el cual ha girado la polémica respecto a las ETs es el de los aspectos terminológicos y conceptuales del fenómeno; empresa multinacional, corporación internacional, empresa transnacional, sociedad internacional, entre otros, son generalmente utilizados como sinónimos. Aunque sea posible percibir entre ellos diferencias conceptuales que en algunos casos se vuelven irreconciliables, el tratamiento del fenómeno de la ET como unidades de capital emergentes de los procesos de concentración y centralización del capital se pone de manifiesto en la mayor parte de los análisis al respecto.

Francois Chesnais alude explícitamente a la relación entre acumulación, concentración y centralización como principales criterios a la hora de abordar una explicación sobre el origen de las ETs. “ En la medida que implica que una compañía multinacional invariablemente comenzó por constituirse como gran empresa en el plano nacional, es decir que implica al mismo tiempo que es resultado de un proceso largo y complejo de concentración y centralización del capital”. (Chesnais, 1996: 11). Sugiere además, que el origen nacional de la empresa posee otra arista de relevancia: la de la relación entre la empresa transnacional y el Estado de origen, cumpliendo éste un papel de preeminencia en el impulso a la transnacionalización de sus empresas, lo cual para la ET supone “...que la dinámica de las relaciones entre la empresa y su Estado forman parte de su estrategia y de su competitividad” (Chesnais, 1996: 83).

Stephen Hymer es considerado como uno de los precursores de la teoría de la empresa transnacional, “quien a través de su estudio temprano adelantó los más importantes debates de la hoy llamada globalización” (Piletis, 2002: 2). Hymer hace explícita la vinculación entre el grado de desarrollo alcanzado por el proceso de acumulación del capital y la forma asumida por la unidad de capital individual. El autor propone el término “corporación multinacional” para referirse al fenómeno, y es el centro de su caracterización el tamaño excepcional de las empresas que adquieren estatus de multinacional. Abordando el caso del capital industrial norteamericano, observa que la principal diferencia entre la empresa nacional y la multinacional, reside en que entre una y otra, ha de mediar un proceso de crecimiento constante del tamaño de los capitales que al alcanzar una posición monopólica u oligopólica en el mercado nacional, comienzan a realizar inversiones directas en el exterior e instalar filiales fuera de su mercado de origen (Hymer, 1972).

En la visión de Hymer ese proceso de crecimiento de la masa de capital, gobernada por “la ley del tamaño creciente de la empresa” (1972: 47), obliga a desarrollar innovaciones constantes en términos de estructura organizativa, cuya forma más madura es la de la gran corporación multinacional multidivisional. Es decir, da cuenta de la existencia de dos movimientos que se articulan en un proceso más o menos lineal; esto es, concentración del capital industrial, que opera en espacios de cada vez mayor tamaño (regional, nacional y multinacional) y una complejización de la división del trabajo al interior de la unidad del capital.

V Congreso de Relaciones Internacionales

La Plata 24, 25 y 26 de noviembre de 2010

en el año del Bicentenario de la Patria y del Vigésimo aniversario del IRI

Octava Jornada de Medio Oriente

Desde el comienzo de la revolución industrial se ha dado una tendencia a que la empresa representativa aumente su tamaño, pasando del taller a la fábrica, de ahí a la empresa nacional, a la empresa multidivisional y actualmente a la empresa multinacional. Este crecimiento ha sido cuantitativo y cualitativo. En cada etapa las empresas adquirían una estructura administrativa más compleja para coordinar sus actividades y un cerebro más grande para planificar su supervivencia y crecimiento. (Hymer, 1972: 47.)

Raymon Vernon propone en “Tormenta sobre las multinacionales”, tres elementos característicos de este tipo de empresas: su gran tamaño; el tipo de actividades mercantiles en el que se han especializado las empresas, observando una fuerte tendencia a estar diversificadas en una amplia línea de productos; y las pautas de su administración y control de la red empresarial, inclinándose a la utilización de patrones de tomas de decisiones basados en una división funcional de la empresa (Vernon, 1980). Aquí el autor pone de manifiesto, en una línea similar a la de Hymer, aunque en este caso algo menos explícitamente, la existencia de una relación entre el proceso de acumulación de capital, que ha determinado el gran tamaño de la fracción individual del capital social y una racionalización de las formas en que se organiza hacia su interior la división del trabajo y la estructura de administración del capital.

Desde la denominada escuela de la internacionalización del capital, quien es considerado su fundador, Cristian Palloix, subraya que la empresa multinacional en cuanto tal, no presenta una transformación sustancial respecto a la empresa capitalista circunscripta al ámbito nacional. Partiendo de la idea de la intrínseca naturaleza expansiva del capital, las empresas de las economías capitalistas desarrolladas, que adquieren posiciones monopólicas en sus respectivos mercado y ramo de actividad, emprenden la tarea de internacionalizarse, a través de crecientes inversiones en el exterior y el establecimiento de filiales, con el objetivo de lograr el control de las redes de circulación de mercancías que aseguren la realización del valor creado en la esfera de la producción. Es decir aquí la empresa multinacional, es tal, en tanto unidad económica que como consecuencia de un camino de reproducción y acumulación circunscripto en primera instancia a un espacio nacional alcanzan una condición especial (monopolio) a partir de la cual expande su ámbito de acumulación más allá de éste. En palabras del propio autor:

El velo mítico que rodea a la empresa multinacional se disipa ante la evidencia que la unidad de producción (la fábrica, la Corporation, la big Corporation, la International corporation o la multinacional corporation) solo representa el efecto de la extensión nacional, internacional y mundial de la unidad de producción, teniendo en cuenta que este proceso de valorización del capital exigía dicha extensión espacial del MPC⁴ (Palloix, 1975: 77).

⁴ Nota de los autores: MPC= Modo de Producción Capitalista.

V Congreso de Relaciones Internacionales

La Plata 24, 25 y 26 de noviembre de 2010

en el año del Bicentenario de la Patria y del Vigésimo aniversario del IRI

Octava Jornada de Medio Oriente

De este modo, en base a los autores mencionados más arriba se hace posible afirmar que la empresa transnacional moderna, cuyo protagonismo desde los años inmediatamente posteriores a la finalización de la Segunda Guerra Mundial se ha vuelto creciente en la configuración de las relaciones económicas internacionales de nuestros días, han sido actores económicos emergentes de procesos de concentración y centralización del capital.

La empresa transnacional en perspectiva histórica. Desde la corporación nacional al nacimiento de formas flexibles de acumulación internacional

La corporación nacional: racionalización y flexibilización al interior de la unidad de capital

Existe un consenso amplio respecto a que el antecedente inmediato de la empresa transnacional moderna lo constituye la corporación nacional de grandes dimensiones, surgida en el seno de la economía norteamericana en el último cuarto siglo SXIX⁵.

La gran corporación nacional norteamericana fue la cristalización de un fuerte proceso de concentración empresarial, conocido como la primera gran ola de fusiones y adquisiciones del capitalismo moderno, que tuvo como principales protagonistas a las economías de EUA y en menor grado europea (Escobar Pérez, 2005: 45), en un momento de fuerte expansión de su desempeño.

La centralización del capital que tuvo lugar entre los años 1887 y 1904 a través de la llamada primer ola de fusiones y adquisiciones, es conocida como “el tiempo de las mayores fusiones horizontales” (Lipton, 2006: 4), es decir, se trató de la reducción cuantitativa del número de empresas pertenecientes a un mismo sector de actividad, productoras de un mismo conjunto de mercancías. El claro objetivo de este proceso era la eliminación de la competencia, lo cual tuvo su efecto inmediato en la creación de grandes monopolios nacionales en la mayoría de los sectores más dinámicos de la industria norteamericana, como el acero, la telefonía y el petróleo. Fue en este período donde surgen “las grandes macro-corporaciones” (Lipton, 2006:4), como DuPont, la US Steel, la Standard Oil, la American Tobacco, en los Estados Unidos y empresas como Unilever e Imperial Chemical Industries en el Reino Unido (Zornoza, 1984: 81).

Así, la corporación es producto de la acumulación de capital de las que en su momento fueron pequeñas empresas familiares, dirigidas directamente por sus propietarios, los denominados “empresarios orquesta” -que controlaban todos los aspectos de la vida económica de su capital- representativo del capitalismo industrial de mediados del siglo XIX. Hasta 1870 la empresa industrial representativa de la economía norteamericana era de este tipo, caracterizadas por estar bajo el firme

⁵ El análisis del nacimiento de la corporación norteamericana está basado principalmente en los trabajos de Hymer (1972) y de Baran-Sweezy (1968).

V Congreso de Relaciones Internacionales

La Plata 24, 25 y 26 de noviembre de 2010

en el año del Bicentenario de la Patria y del Vigésimo aniversario del IRI

Octava Jornada de Medio Oriente

control de un solo empresario o un pequeño grupo familiar, el cual “lo veía todo, lo sabía todo y decidía todo” (Hymer, 1972: 54), en otras palabras, la propiedad y el control del capital, se encontraban allí unificados bajo el mando del capitalista individual.

Según Báran y Sweezy, la corporación gigante ha pasado a ser el elemento característico de la economía norteamericana desde los inicios del siglo XX, configurando su dominio una situación por ellos denominada como de *capitalismo monopólico*. La gravitación de las corporaciones en el orden económico por ellos analizado queda bien resumida en la siguiente afirmación: “bajo el capitalismo, la forma superior del éxito es la prosperidad de los negocios, y bajo el capitalismo monopólico la forma superior de los negocios es la gran empresa” (1968: 36). Las principales consecuencias de la situación de capitalismo monopólico son, la caducidad de la guerra de precios como mecanismo principal a través del cual los capitales compiten y la tendencia permanente al estancamiento del sistema económico⁶.

Según los autores la corporación gigante posee un conjunto de características que la posicionan como un fenómeno diferencial respecto a la figura del capitalista individual:

- 1) “El control descansa en la dirección, o sea el consejo directivo más los principales funcionarios ejecutivos el consejo directivo”. Sus integrantes “dedican todo el tiempo a la empresa y cuyos intereses y carreras están ligados a sus fortunas”.
- 2) “La dirección constituye un grupo que se autoperpetua. (..) La responsabilidad hacia el cuerpo de accionistas es letra muerta para propósitos prácticos. (..) Cada generación de directores recluta a sus propios sucesores, los entrena, cuida y promueve”.
- 3) “Cada corporación aspira, y generalmente lo hace, a lograr su independencia financiera mediante la creación interna de fondos de los que pueda disponer libremente la dirección” (Báran- Sweezy, 1968: 18).

A su vez los autores observan una línea de continuidad entre la “corporación gigante” y la vieja figura del empresario individual, signada por la lógica de la acumulación que los moviliza. Afirman: “El resultado es el mismo, la economía de las grandes corporaciones está más dominada por la lógica de hacer ganancias de lo que estuvo la economía de los pequeños empresarios (Báran-Sweezy, 1968: 28)”.

De este modo hacia los primeros años del siglo XX, una transformación sustancial había tenido lugar en el medio empresarial norteamericano, “consolidando a muchas pequeñas empresas en grandes corporaciones nacionales que asumían muchas funciones a lo largo de diversas regiones” (Hymer, 1972: 54). La estructura administrativa adquirió un novedoso formato configurando una división del trabajo al interior de la firma poseedora de un doble carácter, uno horizontal plasmado en la subdivisión de las funciones de administración de la empresa en departamentos (financieros, de personal, de compras, de manufacturación, etc.), que hace posible

⁶ Para una crítica a la tesis del estancacionismo véase por ejemplo Katz, 2001.

V Congreso de Relaciones Internacionales

La Plata 24, 25 y 26 de noviembre de 2010

en el año del Bicentenario de la Patria y del Vigésimo aniversario del IRI

Octava Jornada de Medio Oriente

una mayor racionalización de la producción; y otro de carácter vertical, “un sistema de cerebro y nervios” (Hymer, 1972: 55), tendiente a establecer una línea de mando y coordinar a los departamentos, con este fin es creado el departamento de dirección, cuya función principal es la de “coordinar, evaluar y planificar la supervivencia y el crecimiento del organismo como un todo”(Hymer, 1972: 55), es decir, es sobre quien pasa a descansar el control efectivo de la unidad del capital.

Durante la década de 1920 una nueva innovación fue introducida en el ámbito de la administración empresaria, surgieron las primeras corporaciones con producción diversificada, con el objetivo “de hacer frente al desafío de un mercado en cambio constante”(Hymer, 1972: 58). Así, tuvo lugar el nacimiento de la corporación multidivisional, estructura primeramente adoptada por General Motors y Dupont al finalizar la Primera Guerra Mundial y posteriormente popularizada entre todas las grandes corporaciones norteamericanas. Esta nueva estructura corporativa introdujo un alto grado de flexibilidad, pues se desarrolla la descentralización de la unidad de capital en varias divisiones, cada una vinculada a una línea de productos y caracterizada por un departamento de dirección, coordinadas desde la cima por un departamento general cuyo objeto planificar la firma en su totalidad. Esta estructura descentralizada le permite a la corporación una gran flexibilidad para afrontar los desafíos de la acumulación, en virtud de su aptitud para entrar y salir de mercados agregando o eliminando divisiones sin afectar sustancialmente al resto de la unidad.

Son esas corporaciones industriales surgidas en las últimas décadas del siglo XIX y que en la década de 1940 consolidan su diversificación, que con sus innovaciones y flexibilidad organizativa posibilitaron una mayor racionalización del proceso de acumulación, quienes dominan la forma en que los capitales se internacionalizan a través de IED. Es decir las ETs son esencialmente, en términos de estructura organizativa, corporaciones, en función de la separación entre el control de capital, el cual descansa en la dirección, y la propiedad del capital, en manos de los accionistas.

Las empresas transnacionales en la postguerra, flexibilidad interna y control externo.

El despegue definitivo de las empresas transnacionales en el escenario económico internacional, se produjo en los años inmediatamente posteriores al fin de la Segunda Guerra Mundial, con el protagonismo predominante del capital norteamericano.

La situación económica norteamericana al terminar el conflicto bélico, combinada con el triunfo, en los círculos políticos, de la posición a favor de una política de compromiso activo en los asuntos económicos internacionales, fueron factores de peso en el impulso a la internacionalización de las firmas estadounidenses; que como se vio habían desarrollado en las décadas inmediatamente anteriores un proceso de crecimiento de tamaño fundado en la modificación cuantitativa de los capitales individuales y una mayor flexibilización y racionalización de su división interna del trabajo, en base a innovaciones en el campo administrativo.

V Congreso de Relaciones Internacionales

La Plata 24, 25 y 26 de noviembre de 2010

en el año del Bicentenario de la Patria y del Vigésimo aniversario del IRI

Octava Jornada de Medio Oriente

Tras la Segunda Guerra Mundial EUA emerge como potencia hegemónica del mundo occidental, convirtiéndose en regente de sus valores políticos y económicos, el capitalismo y la democracia liberal. La superioridad militar, y el control de recursos económicos decisivos (capital, tecnología, materias primas, y su mercado interno de grandes dimensiones) dieron a este país una gran capacidad para marcar su impronta en el diseño de la nueva estructura económica internacional. Como afirma Fred Block, en referencia a la naturaleza de los órdenes monetarios internacionales, “La estructura de tal orden monetario internacional tiende a reflejar la influencia de los países capitalistas más poderosos” (1989: 15).

Las instituciones económicas internacionales que emergen de los acuerdos de Bretton Woods de 1944 serían, en la visión de los planeadores políticos norteamericanos, las que garantizarían que un nuevo orden económico internacional liberal alcance buen curso.⁷ Para las corporaciones norteamericanas era menester lograr la liberalización del comercio y de la movilidad internacional de capitales, pues “... un orden mundial donde el flujo de bienes y de capital este determinado en gran medida por la fuerzas del mercado maximizará las ventajas del país que tenga el nivel más alto de desarrollo técnico y las empresas más emprendedoras y fuertes” (Block, 1989: 15).

En 1914 Europa concentraba el 76,5% de IDE y el 17,7% de la IED acumuladas, mientras que EUA participaba con 19,6% y el 16% respectivamente, para la década del 60' la relación se invierte, siendo EUA quien protagoniza 52% de la IDE y 37,6% IED, mientras que Europa reduce su participación al 42% y 37% respectivamente (González Tablas- Martínez, 2000: 162).

En lo referente al destino sectorial de las inversiones de las transnacionales norteamericanas en el exterior, éstas se reorientan en los años 50', principalmente a los sectores industriales de los países desarrollados y dependientes, con el objetivo de garantizarse el acceso de esos mercados.

En base a la lectura histórica propuesta por escuela de la escuela de la internacionalización del capital, los cambios en la división internacional del trabajo en la segunda postguerra, son producto de la contradictoria conjunción, síntesis dialéctica, de factores internacionales, que respondieron a las necesidades de acumulación global, y de factores nacionales, que respondieron a los requerimientos de la dinámica interna de los estados nación individuales (Bina- Yaghmaian, 1991).

El impulso vivido por la internacionalización de la producción, de las cuales las ET fueron principales vectores, derivado de la naturaleza intrínseca del capital a sobrepasar las fronteras nacionales para llevar a cabo su objetivo de ganancias, acumulación y reproducción del capital, a través de la relocalización de la producción en el mercado mundial, por un lado, y el reclamo de los países del tercer mundo, por

⁷ Nacen el Fondo Monetario Internacional, el Banco Mundial, el GATT y un sistema de paridades internacionales fijas respecto al oro con el dólar norteamericano como referencia.

V Congreso de Relaciones Internacionales

La Plata 24, 25 y 26 de noviembre de 2010

en el año del Bicentenario de la Patria y del Vigésimo aniversario del IRI

Octava Jornada de Medio Oriente

modificar la posición desventajosa en la que los ubicaba la división internacional de trabajo, en su papel de exportadores de materias primas e importadores de bienes manufacturados, se plasmaron en los países en desarrollo en la adopción de una estrategia industrializadora que cristalizó ambos movimientos.

A partir de la importación de capitales y el arribo de las ET industriales, los países en desarrollo, con estrategias industrialistas, se incorporaron a un primer momento de la internacionalización del circuito del capital productivo (P...M'...D'-M'-P). Así como también a la internacionalización del circuito del capital dinero (D...P...D'), que madura con la emergencia de la banca y el crédito internacional (Palloix, Op. Cit; Bina-Yaghmaian, 1989; Yaghmaian, 1998); formando así, parte del "naciente movimiento hacia la transnacionalización de la producción y a la constitución de una red globalmente integrada de producción e intercambio capitalista" (Bina- Yaghmaian, 1989:115).

El esquema predominante, de internacionalización del capital productivo en la segunda posguerra, es el de inversiones que tienen lugar en el espacio internacional, a partir de las empresas transnacionales que instalan filiales en el extranjero, pero donde la producción y la realización del valor se produce en un espacio nacional protegido. Es decir, el capital-mercancía, resultado del proceso de producción, encuentra su objetivo, de realización y transformación en una masa superior a de capital-dinerario, en función de satisfacer de la demanda interna de bienes manufacturados de los países anfitriones de la inversión internacional (Yaghmaian, 1998).

De este modo las ETs realizaban IED manteniendo bajo su órbita la propiedad exclusiva sobre el capital y el control de la inversión productiva realizada en el extranjero. Se trataba de la denominada IED de tipo horizontal, que ha dado lugar a modalidades de organización corporativa que corresponden a las filiales denominadas *stand alone*. Bajo el control de la casa matriz, este tipo de filial tendía a replicar la estructura de dicha firma adaptada a la escala del mercado receptor, en particular a lo que se refiere al proceso productivo. Por su parte, las ETs cuyas inversiones en el exterior estaban orientadas a la extracción de recursos naturales, por ejemplo en el sector petrolero, daba lugar a lo que se conoce como IED de tipo vertical integrada hacia atrás. Es decir la corporación internacional invierte en el exterior para llevar a cabo bajo su control la explotación de un recurso natural, que una vez conseguido, era destinado como insumo para las plantas industriales ubicadas en el país de la casa matriz.

Nuevas formas de inversión y Empresas transnacionales de nuevo estilo: primer paso hacia la flexibilización de la acumulación internacional

Hacia los años 60', comienzan a darse lugar, aunque incipientemente, formas de inversión internacional en donde las ETs ya no poseen el exclusivo dominio de la propiedad y el control de las unidades productivas por ellos creadas en el exterior,

V Congreso de Relaciones Internacionales

La Plata 24, 25 y 26 de noviembre de 2010

en el año del Bicentenario de la Patria y del Vigésimo aniversario del IRI

Octava Jornada de Medio Oriente

quedando inaugurado un esquema donde la acumulación internacional se ha de volver progresivamente flexible.

Para la década de 1980 Charles Oman, observaba que las estadísticas aún concedían a la IED tradicional un papel predominante como medio a través del cual las empresas transnacionales se expandían internacionalmente, patrón popularizado desde la finalización de la Segunda Guerra Mundial, donde la ET realizaba inversión en el exterior para la creación de filiales sobre las que mantenían un control mayoritario sobre el capital social de la filial. Pero también proponía que las denominadas nuevas formas de inversión (NFI) habían desde la década de 1960 aparecido con creciente protagonismo. Previendo el autor, que “seguirán ganando importancia, y en algunos casos reemplazarán a las inversiones extranjeras directas tradicionales” (Oman, 1984:41).

Las NFI surgieron como respuesta a las demandas emanadas desde los países en desarrollo, en un intento de sus estados por aumentar el control sobre sus industrias y contrarrestar el poder de las empresas transnacionales para extraer rentas a través de la penetración vía IED, mediante la remisión de utilidades a sus países de origen.

Entre las denominadas NFI, se ubican una amplia gama de operaciones comerciales internacionales: “las empresas conjuntas en las que el capital extranjero no supera el 50%, los contratos de gestión, la concesión de licencias, los contratos llave en mano y producto en mano, los contratos por los cuales se comparte la producción, los contratos de riesgo y servicios, y la subcontratación cuando el capital de la firma subcontratista es de origen local en por lo menos el 50%” (Oman, 1986: 39).

El rasgo central de las NFI, a diferencia de la IED que conllevan un aporte de capital monetario (ya sea capitales transferidos desde el exterior, o aportados por el mercado financiero del país receptor), es que la participación de una ET en un tercer país se produce, a través del aporte de activos tangibles o intangibles a un proyecto de inversión, pero no es propietaria del proyecto en sí. Además, señala Oman, las NFI en los países dependientes, “implican cambios en la división de los riesgos y responsabilidades entre los tres principales grupos de participantes en las inversiones norte-sur: las compañías multinacionales, los prestamistas internacionales, y las elites de los países receptores” (1986: 40).

Las burguesías locales, son quienes asumen los principales riesgos de inversión, y es de su interés el éxito del proyecto como inversión en el largo plazo, mientras que el interés principal de la empresa transnacional, es el de maximizar la rentabilidad en la transacción comercial que implica el suministro de algún tipo activo, muchas veces de carácter intangible (por ejemplo know-how), “tales aportes son, a veces, bastante ficticios, su valor es siempre inferior de las parcelas de capital reconocidas a los propietarios” (Chesnais, 1996: 79).

Las NFI se dieron en primer término en los años 50' en actividades del sector primario, como petróleo, minería y agricultura en los países del tercer mundo. A través de contratos de servicios y de producción conjunta entre una empresa

V Congreso de Relaciones Internacionales

La Plata 24, 25 y 26 de noviembre de 2010

en el año del Bicentenario de la Patria y del Vigésimo aniversario del IRI

Octava Jornada de Medio Oriente

transnacional y firmas locales en el caso de la actividad petrolera; contratos de gestión y contratos llave en mano para el caso de la minería y por medio de cultivos por contrato en el caso de la agricultura. Hacia la décadas de 1960 y 1980, la importancia relativa de las NFI respecto a las IED tradicional era menor para el caso de las manufacturas industriales, dándose principalmente en proyectos de inversión donde la producción estuviera destinada al mercado local y que se basara en el empleo de tecnología madura (Oman, 1984: 43- 44).

Es de importancia, para Chesnais, resaltar el componente rentístico que mueve a este tipo de inversión, basado en gran medida en la venta de ciertas categorías de servicios, pues constituyen, una forma de valorización del capital que no está mediada por la producción. Se trata de una patrón muy extendido en las relaciones norte-sur, pero también común entre países desarrollados, en donde la gran empresa transnacional centraliza y se apropia de valores producidos fuera de las fronteras de la compañía, por otras empresas menores (Chesnais, 1996: 72).

El ascenso de formas flexibles de expansión internacional dio lugar al surgimiento de una nueva denominación para designar a las ETs que protagonizaban NFI, *empresas transnacionales de nuevo estilo*⁸, término utilizado para hacer referencia a la novedad en el enfoque adoptado por las ETs, en palabras de Michalet, centradas en una estrategia *tecno-financiera* (1985).

Desde el punto de vista de la unidad de capital la empresa transnacional tecno-financiera adopta “una forma de internacionalización basada en los activos intangibles de la compañía, en su capital humano (...), resultado de la evolución de las actividades de las compañías en el exterior, pasando de la producción material directa hacia el suministro de servicios”. La base de su competitividad “está inserta en la definición de *know-how* y en la investigación y desarrollo (I+D)”, la empresa transnacional de este tipo, “buscará valorizar esa ventaja en todo los sectores donde fuera posible aplicar sus competencias tecnológicas”.

Dunning afirma que estas son, “el sistema nervioso central de un conjunto más amplio de actividades, interdependientes pero gerenciadas menos formalmente, cuya función primordial consiste en hacer progresar la estrategia de competencia global y la posición de la organización que está en el núcleo”. Esa organización logra su objetivo, no tanto ni principalmente, por la organización más eficiente de su producción interna y de sus transacciones, o por sus estrategias de tecnología de productos y de comercialización, “sino por la naturaleza y forma de las relaciones que establece con otras empresas” (Dunning, 1988).

Chesnais, destaca como novedad, el carácter rentista de la naturaleza de estas organizaciones, donde “el rendimiento financiero de los activos es vigilado por los tenedores de carteras de acciones, y tanto más de cerca, en la medida en que estos son cada vez más frecuentemente, grandes inversores institucionales (fondos de

⁸ El término multinacionales de nuevo estilo fue adoptado por John Dunning en 1988.

V Congreso de Relaciones Internacionales

La Plata 24, 25 y 26 de noviembre de 2010

en el año del Bicentenario de la Patria y del Vigésimo aniversario del IRI

Octava Jornada de Medio Oriente

pensión, grupos de seguros gestionando carteras de activos importantes etc.)(...), el grupo multinacional, entonces, precisa ser eminentemente rentable” (1996: 77). Pero la rentabilidad de la empresa ya no se sostiene, exclusivamente, sobre los mecanismos convencionales de creación de valor en la producción y su realización a través de la comercialización, bajo los límites estrictos de la empresa y de sus subsidiarias directas. Las ETs de nuevo estilo, logran gran parte de sus ganancias a través de la apropiación del valor producido en función de relaciones establecidas con empresas que controla indirectamente, a partir de las múltiples formas de participación minoritaria.

Mundialización del capital y cadenas globales de valor: momento último de la flexibilización de la acumulación internacional

La novedad de la mundialización y el peso de la IED

El término *mundialización del capital*, es utilizado por el pensamiento económico crítico, como alternativa al de *globalización* y al de *mundialización de la economía*; estos últimos son los adoptados por las *business schools* americanas, y expresa la visión de los grupos industriales y financieros más concentrados cuyas estrategias de acumulación, localización de la producción, comercialización, competencia oligopólica, entre otras, adquieren una verdadera dimensión global. Por tanto, dotado de un fuerte componente ideológico, el concepto de globalización constituye un alarde a un fenómeno que, siendo presentado como natural e inevitable, propone que una supuesta interdependencia económica, social y cultural ha de configurar lo que denominan una verdadera *aldea global* (Toussaint, 2005: Cap. 2).

Pero la mundialización del capital no es fenómeno espontáneo, cuya génesis sea atribuible a un ecléctico progreso de la humanidad, muy por el contrario, “se sostiene en un cambio en las relaciones de fuerza en favor de la clase dominante, en la recuperación de la hegemonía norteamericana y en la expansión geográfica y sectorial del capital” (Katz, 2001a:1). Como afirma Chesnais, “El término «*global*» designa, pues, el espacio internacionalizado de valorización del capital, espacio en el que los límites exactos dependerán del tipo de operación industrial o financiera así como de las coyunturas económicas y de las situaciones políticas en un momento dado” (2005: 1).

Considerada la mundialización del capital como fase novedosa en el movimiento histórico de la economía capitalista, la adopción de políticas de liberalización, desregulación, y privatización, desde la década de 1970, plataformas de la mundialización, han incrementado la libertad de los grupos oligopólicos para desplazarse a través de las fronteras nacionales, reforzando su prominente papel en la determinación de las estructuras de producción y comercialización a nivel mundial.

El incremento de la IED es uno de los principales componentes de la mundialización del capital. El volumen de capital, que bajo la forma de IED, circula año a año a escala mundial se aceleró marcadamente desde la década de 1980 y

V Congreso de Relaciones Internacionales

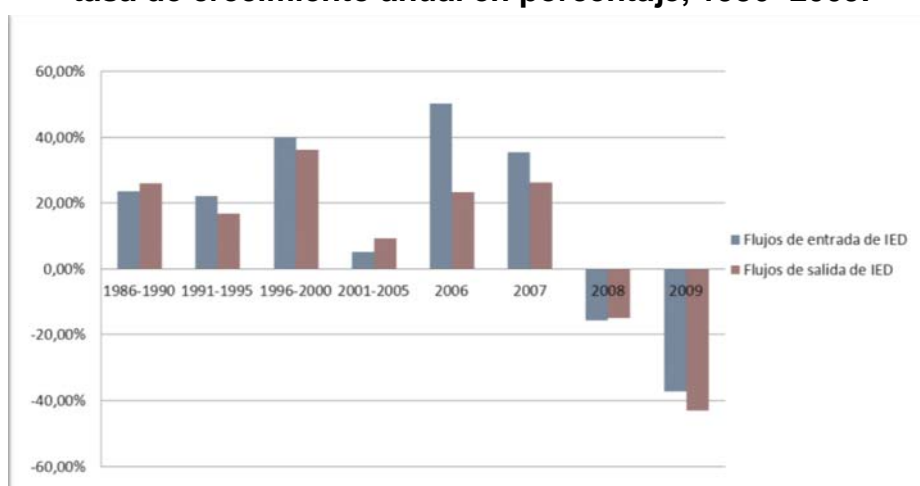
La Plata 24, 25 y 26 de noviembre de 2010

en el año del Bicentenario de la Patria y del Vigésimo aniversario del IRI

Octava Jornada de Medio Oriente

alcanzó su pico a mediados de la de 2000; así, mientras en el año 1982 se registraron salidas de IED por el monto de 27 mil millones de dólares y entradas por 58 mil millones de dólares, para el año 1990 las cifras ascendían a 241 mil millones y 208 mil millones de dólares respectivamente, y para el año 2007 a 2,141 billones y 1,979 billones de dólares respectivamente. A partir de la segunda mitad de ese año se produce un quiebre respecto a esta tendencia; el inicio de la actual crisis económica mundial provocó un marcado impacto retractor sobre los flujos de IED. Como se desprende del gráfico 1, de 2007 a 2009 los flujos de entrada de IED y de salida de IED mundial se han desplomado alrededor de -30% anual.

Gráfico 1. Inversión Extranjera Directa: Flujos mundiales de entrada y salida, tasa de crecimiento anual en porcentaje, 1986- 2009.



Fuente: Elaboración propia en base a datos de UNCTAD.

Por su parte los acervos mundiales de IED se han también transformado significativamente, como lo muestra el gráfico 2 los stocks de IED crecieron en la década de 1980 a ritmo continuado, pasando de aproximadamente 600 mil millones de dólares a 1, 8 billones de dólares al finalizar la década, pero durante la década de 1990 y primera mitad de 2000 lo hicieron mucho más dinámicamente, pasando de 1, 8 billones de dólares en 2000 a 18 billones de dólares en 2009. A su vez el gráfico 2 permite dar cuenta de la desaceleración de esta tendencia desde 2008. Pese a esta última situación, los acervos de IED interna de los países desarrollados representaba en 2002 aproximadamente un 30% de sus PBN, contra el 13% en 1980, siendo las cifras del 19% y 5% respectivamente para el caso de los países en desarrollo, lo cual quiere decir, que “el crecimiento de la IED excedió largamente el de los productos brutos internos” (Astarita, 2006: 219).

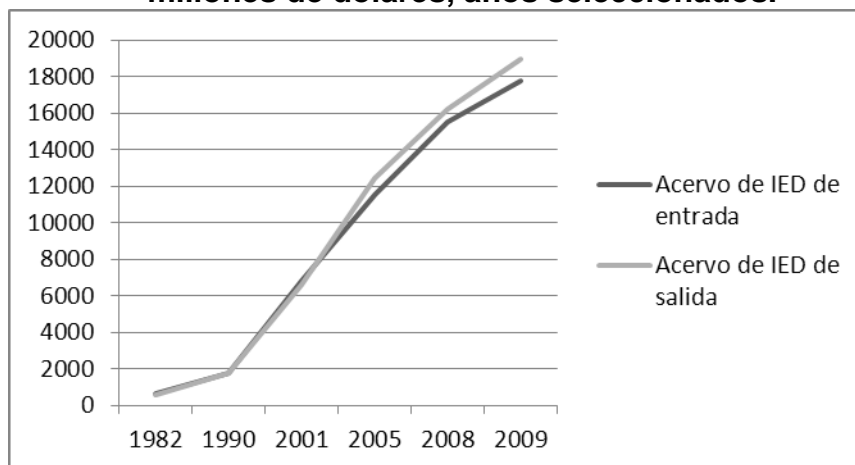
V Congreso de Relaciones Internacionales

La Plata 24, 25 y 26 de noviembre de 2010

en el año del Bicentenario de la Patria y del Vigésimo aniversario del IRI

Octava Jornada de Medio Oriente

Gráfico 2. Acervos de entrada y salida de IED mundial, en miles de millones de dólares, años seleccionados.



Fuente: elaboración propia en base a datos de UNCTAD, 2010.

El mayor peso de los flujos de IED fue acompañado de fuertes procesos de centralización del capital a escala internacional. Así de un total de seis grandes olas de fusiones y adquisiciones empresariales que los economistas reconocen sucedidas desde finales del siglo XIX (Lipton, 2006), tres de ellas tuvieron lugar en los veintisiete años transcurridos desde 1980 a 2007. Las fusiones y adquisiciones transfronterizas tienen un peso más que importante sobre la forma en que los capitales se internacionalizan, hoy día su proporción dentro del total de los flujos de entrada de IED se estima en alrededor del 50% para el período 2005-2009.⁹

La centralización del capital, a escala regional y mundial, es consecuencia directa de la lucha competitiva entre grandes unidades de capital que a través de este mecanismo buscan adquirir mejores condiciones para afrontarla. Pero la consecución de la centralización del capital no implica la eliminación de la competencia, sino más bien, que su desarrollo incumbe a fracciones de capital de cada vez mayores dimensiones, “se trata de incrementar las economías de escala y el poder de negociación con proveedores y subcontratistas, consolidar el poder financiero, achicar los períodos de amortización del capital y mantenerse en la primera línea de la renovación tecnológica” (Astarita, 2006: 180). Es decir, las fusiones y adquisiciones transfronterizas como fenómeno creciente vienen a modificar la escala en que la competencia tiene lugar más que su dinámica y naturaleza dentro de la economía capitalista.

La monopolización de un sector nunca constituye una situación perpetua, pues la búsqueda de ganancias extraordinarias o *plusganancias*, que dan lugar a que una

⁹ Cálculo estimativo realizado en base a WIR, UNCTAD, 2010.

V Congreso de Relaciones Internacionales

La Plata 24, 25 y 26 de noviembre de 2010

en el año del Bicentenario de la Patria y del Vigésimo aniversario del IRI

Octava Jornada de Medio Oriente

fracción del capital obtenga beneficios por encima del promedio, encuentra límites temporales determinados en la aparición de productos sustitutos o equivalentes (Katz, 2001b). Esto explica, según Astarita, “la posibilidad que una fusión o adquisición pueda disparar una carrera de nuevas fusiones y adquisiciones al interior de una rama” (2006: 180).

El crecimiento en los flujos mundiales de IED y la mayor gravitación de las ETs en las últimas décadas, sólo es explicable, si se da cuenta del gran número de países que han puesto en práctica políticas activas para favorecer las entradas de IED a sus economías (Cuadro 4). Las modificaciones en las legislaciones nacionales abarcan desde la simple apertura a las IED, hasta medidas específicas de atracción y promoción, como las exenciones impositivas, creación de zonas francas, etc. Así como también, la celebración de un conjunto de acuerdos internacionales de inversión (AAI), entre los que se ubican, los tratados de libre comercio (con obligaciones vinculantes para las partes contratantes en relación con la liberalización y protección de las inversiones), tratados bilaterales de inversión (TBI) y tratados de doble tributación (TDT).

Según UNCTAD (2009) entre los años 2000 y 2008, en el mundo se produjeron un total de 1.793 modificaciones a las legislaciones nacionales sobre IED, de las cuáles 1.489 tuvieron por objeto generar un marco jurídico nacional más favorable a la IED, mientras que solo 214 fueron medidas tendientes a restringir su libertad del movimiento de capitales.

Todo lo anterior ha determinado un escenario, en el cual según el último informe de UNCTAD (2010), existen en el mundo unas 82.000 ETs, con 810.000 filiales extranjeras con un acervo de IED de 15 billones de dólares. Además, se calcula que el producto bruto de las filiales en el exterior asciende a los 6 billones de dólares y realizan ventas por 30 billones de dólares. Esas empresas desempeñan una función cada vez más importante en la economía mundial. Por ejemplo, se estima que las exportaciones de las filiales extranjeras de las ETN representan la tercera parte de todas las exportaciones mundiales de bienes y servicios, y que el número de personas empleadas por ellas en todo el mundo ascendía a un total de 77 millones en 2008, más del doble que la totalidad de la mano de obra de Alemania (WIR: 2009).

Cadenas Globales de valor: fase avanzada de la acumulación internacional flexible

El desarrollo de las Tecnologías de la Información y de la Comunicación (TICs), la reducción de los costes de transporte, soportes materiales, conjuntamente a la liberalización del comercio y la desregulación de los flujos financieros, marco jurídico, dieron fuerte impulso al movimiento hacia la transnacionalización de la producción llevando al surgimiento de las denominadas *cadenas globales de valor* (CGV) o lo que Kosacoff- López llaman *redes globales de producción* (2008: 21), acentuando el protagonismo de las ETs de nuevo estilo y reforzando la tendencia iniciada por las

V Congreso de Relaciones Internacionales

La Plata 24, 25 y 26 de noviembre de 2010

en el año del Bicentenario de la Patria y del Vigésimo aniversario del IRI

Octava Jornada de Medio Oriente

NFI de los años 70', en torno a la flexibilización de las estructuras de propiedad de las inversiones internacionales.

La mundialización del capital, y todas sus manifestaciones (aumento de la IED, creciente transnacionalización de la producción y surgimiento de las CGV, entre otras), son constitutivas, en la visión de Bina y Yaghmaian de la fase superior de la internacionalización de la producción e integración global (Bina-Yagmaian: 1989), que pasó por las etapas previas de la internacionalización del capital-mercancía y del capital-dinero.

La internacionalización de la producción es uno de los elementos centrales del desarrollo actual del capitalismo mundial, posibilitado por "una movilidad espacial de capitales y recursos sin precedente" (Yaghmaian, 1998: 6). El capital transnacional, en la forma institucional de las corporaciones transnacionales, desagrega y dispersa ahora la producción, "para sacar ventaja de las diferencias globales en los regímenes laborales, los procesos de trabajo, las organizaciones industriales, y para maximizar su rentabilidad internacional" (Yaghmaian, 1998:6). El circuito ampliado de acumulación del capital adopta ahora una verdadera dimensión internacional, en base a que la inversión, la producción y la realización ya no se encuentran, ninguno de ellos, confinados a un espacio nacional de valor. La acumulación tiene lugar, aunque en diferentes grados según sea el caso, a partir de la movilidad de las diferentes fracciones del capital del capital social en una combinación de espacios nacionales, regionales y mundial.

La producción internacionalizada ha crecido como nunca antes en la historia a través de estas redes internacionales de producción, que organizadas por las ETs, consisten "en la producción de bienes a partir del fraccionamiento geográfico del proceso productivo, desde la concepción y diseño hasta el empaquetamiento final (Astarita, Op. Cit: 221-222).

La fragmentación internacional del proceso productivo, no solo se produce en términos geográficos sino también, en base a una flexibilización de las firmas que participan en la cadena a través de la desverticalización de las operaciones de las grandes corporaciones. Su participación en join ventures, el manejo accionario, los acuerdos empresariales, y la tercerización de funciones y tareas, conjuntamente a las IED, se han vuelto cada vez más recurrentemente las formas a través de las cuales la internacionalización de la producción tiene lugar.

En la actualidad las ETs han avanzado un paso más hacia el establecimiento de estructuras de acumulación flexible a escala internacional. A diferencia de lo sucedido en las décadas de 1960 y 1970, donde las NFI predominaban en los flujos de inversión internacional de carácter norte-sur y se dirigían casi exclusivamente a actividades del sector primario y extractivo, teniendo el sector manufacturero un papel secundario, y dentro de este concentrándose en industrias intensivas en mano de obra (textiles y vestidos, juguetes, etc); el boom de la IED en la década de 1990 conocido la generalización de ese patrón tanto en dirección como sentido.

V Congreso de Relaciones Internacionales

La Plata 24, 25 y 26 de noviembre de 2010

en el año del Bicentenario de la Patria y del Vigésimo aniversario del IRI

Octava Jornada de Medio Oriente

Como afirma Robinson “a fines de la década de 1990 el movimiento hacia la producción fuera del país se extendió hacia actividades económicas avanzadas como producción de semiconductores, manufactura aeroespacial, y trabajos sobre redes de computación” (2007: 35). Además de ello, ya no son patrimonio exclusivo de las inversiones con dirección norte- sur, ahora numerosas empresas transnacionales con sede en países en desarrollo depositan parte de su proceso productivo en manos de otras empresas de los más diversos orígenes nacionales. Para solo dar un ejemplo de ello, la norteamericana Ford en 2006 dejó el diseño de su nuevo modelo “Fiesta” en manos de firmas de ingeniería de India, Alemania, Australia y Reino Unido y lleva a cabo gran parte de su producción para el mercado norteamericano en fábricas instaladas en México (Ramírez Tamayo, 2004). Aún más novedosa resulta la adopción de este tipo de prácticas por grandes empresas de países en desarrollo. Así por ejemplo, la cementera mexicana CEMEX ha tercerizado todo el manejo de su provisión de insumos y contratación de servicios a manos de la estadounidense Geologistics (Ramanathan, 2006).

Pese a que la internacionalización de la producción en el escenario de la mundialización ha conllevado la distribución de funciones y tareas de los procesos productivos entre unidades de capital diversas, localizadas geográficamente alrededor del mundo, esa distribución no es equitativa. Son las grandes ETs quienes asumen el liderazgo de la cadena de valor; su capacidad de financiamiento, el manejo de tecnología de punta, el prestigio de la marca, son todos atributos que les permiten una ubicación de preeminencia.

Las ETs flexibilizan de este modo la estructura de propiedad de la cadena de valor, abocándose generalmente a la producción de un determinado bien o servicio, generalmente intensivo en tecnología e investigación y desarrollo (I+D), y tercerizando otros momentos de la cadena que son puestos en manos de firmas de menor envergadura. Este movimiento hacia la mayor flexibilización de un lado se encuentra compensado por el reforzamiento del control por otro. Las ETs mantienen un alto grado de control del capital, en la medida que deciden qué y dónde se va a producir, y definen el mercado donde esa producción va a ser vendida, residiendo su poder en su capacidad para modificar o cancelar los contratos con las firmas menores. De este modo, a través de la flexibilización de la estructura de propiedad, las grandes corporaciones logran el traslado de riesgos a sus proveedoras inmediatas, éstas a otra línea de proveedores, y en cada caso, en su interior, a los mismos trabajadores (Fernández Massi, 2009: 2), quedando combinado así bajo una misma lógica lo que a primera vista puede presentarse como dualidad: una mayor laxitud de las estructuras de propiedad del capital y un reforzamiento del control del proceso de acumulación en manos de las ETs.

V Congreso de Relaciones Internacionales

La Plata 24, 25 y 26 de noviembre de 2010

en el año del Bicentenario de la Patria y del Vigésimo aniversario del IRI

Octava Jornada de Medio Oriente

Consideraciones finales

En base a los diferentes aspectos señalados en el presente trabajo se hace posible la extracción de una serie de conclusiones, que a los fines de simplificar su exposición, se clasificaran en dos planos.

El primero de ellos incumbe a los aspectos teóricos conceptuales abordados, esto es la vinculación entre las nociones de acumulación concentración y centralización del capital y su relación con los orígenes y evolución de la unidad de capital denominada como empresa transnacional. En este sentido se ha podido comprobar la vigencia de las fuerzas que Marx supo con rigurosidad describir como dos de los principales desprendimientos del modo en el que operaba el capitalismo industrial de mediados del siglo XIX. La acumulación constante basada en la extracción de plusvalía como motor sobre el que ha girado y gira el funcionamiento de la economía capitalista ha de explicar en última instancia el aumento de la riqueza social que funciona como capital (concentración) y las sucesivas modificaciones cuantitativas de las fracciones individuales del capital (centralización), imprimiendo su sello sobre las formas y características asumidas históricamente por las fracciones individuales del capital productivo, el capitalista individual, la corporación, la empresa transnacional, la empresa transnacional de nuevo estilo.

Un segundo plano a considerar, se refiere a los aspectos históricos, abordados principalmente desde la óptica de las transformaciones sucedidas a nivel de la unidad de capital. En este sentido, desde la formación de la corporación moderna circunscripta al ámbito nacional a finales del siglo XIX, el despegue como empresas transnacionales en la segunda posguerra, la aparición de las empresas transnacionales de nuevo estilo en los 70', y su actual papel en la internacionalización de los procesos de producción en la fase mundializada del capital, se observa que en cada una de ellas se presenta una combinación particular de la forma en que la propiedad y el control del capital se articulan, percibiéndose una tendencia histórica hacia el establecimiento de formas cada vez más flexibles.

El salto producido por la aparición de la corporación de grandes dimensiones respecto a la figura del capitalista individual, fue el de la separación de la propiedad y el control del capital, produciéndose la flexibilización de la acumulación a nivel interno de la unidad productiva, contenida en su estructura multidivisional.

En el primer momento de la internacionalización del capital productivo, en lo sucesivo a la finalización de la Segunda Guerra mundial, las empresas transnacionales que principalmente realizaban IED a través de la instalación en el exterior de filiales productivas, cuya producción tenía como destino el mercado interno de los países anfitriones, desarrollaron su estrategia de acumulación internacional en base a una combinación de flexibilidad interna, en función de una estructura administrativa corporativa multidivisional heredada, y férrea rigidez externa, manteniendo en su expansión internacional la propiedad y control del capital sometido al proceso de valorización.

V Congreso de Relaciones Internacionales

La Plata 24, 25 y 26 de noviembre de 2010

en el año del Bicentenario de la Patria y del Vigésimo aniversario del IRI

Octava Jornada de Medio Oriente

La aparición de las nuevas formas de inversión y las empresas transnacionales de nuevo estilo en los 60' y 70' significaron un primer paso hacia el establecimiento de formas flexibles de acumulación internacional, donde la empresa transnacional se despega del dominio exclusivo del control y la propiedad del capital de las unidades productivas instaladas en el extranjero.

Finalmente, bajo las condiciones que configuran el cuadro representado por la actual mundialización del capital, las ETs aparecen dotadas de capacidad para movilizar capitales y mercancías a través de las fronteras nacionales de un modo que no tiene precedentes en la historia del capitalismo moderno. Esto, a su vez, ha generado modificaciones sobre las formas que las corporaciones transnacionales han de poner en práctica sus estrategias de acumulación internacional, avanzando una vez más hacia patrones que profundizan la flexibilización. Vale la aclaración que se trata de una tendencia que no es excluyente ni lineal, muchas ETs actualmente todavía se expanden internacionalmente mediante formas rígidas de acumulación internacional manteniendo el control y propiedad de sus filiales externas, y otras lo hacen en base a una combinación de estrategias rígidas y flexibles.

La fase avanzada de internacionalización del capital productivo, involucra ya no sólo a los dos momentos de la circulación del capital, la inversión y el comercio internacional, sino que como a comienzo de la década de 1970 previo Palloix, es el propio acto de producción el que se desarrolla crecientemente en un espacio mundial (1975). En virtud de ello, las ETs configuran -en base a su relación con unidades de capital de diversos tamaños y orígenes nacionales- una estructura flexible de acumulación internacional, que articula de una manera compleja las relaciones entre control y propiedad del capital. Lejos de significar un deterioro de su preeminencia como fracciones del capital social, las ETs logran de este modo apropiarse del valor producido por las unidades de menor tamaño situadas en una posición de dependencia, reforzando su papel como agentes principales de la acumulación del capital en la "aldea global".

Bibliografía

- Astarita, Rolando 2006 (2004) *Valor, mercado mundial y globalización* (Buenos Aires: Ediciones Kaicron).
- Baran, Paul- Sweezy, Paul M. 1972 (1966) *El capital monopolista. Ensayo sobre el orden económico y social de Estados Unidos* (Buenos Aires: Siglo XXI Argentina Editores).
- Bina, Cyrus- Yaghmaian, Behzad (1989) "Import substitution and Export promotion within the context of the internationalization of capital" en *Review of Radical political Economics* Vol. 20.
- ----- (1991) "Post-war global accumulation and the transnational capital" en *Capital & Class* N° 43.

V Congreso de Relaciones Internacionales

La Plata 24, 25 y 26 de noviembre de 2010

en el año del Bicentenario de la Patria y del Vigésimo aniversario del IRI

Octava Jornada de Medio Oriente

- Chesnais, François 1996 (1994) *A mundialização do capital* (Sao Paulo: Xamá).
- ----- (2005) "Doce tesis acerca de la mundialización del capital", en Revista Filosofía, Política y Economía en el Laberinto - marzo de 2005.
- Dos Santos, Theotonio 1973 (1973) *Imperialismo y Empresas Multinacionales* (Buenos Aires: Editorial Galerna).
- Dunning, John (1988) *Explaining International Production* (Londres: Unwin Hyman).
- Escobar Pérez, Bernabé- Gallardo Lobo, Antonio 2005 (2005) *Fusiones y adquisiciones de empresas. Su impacto sobre los sistemas de control*, (España: Universidad de Sevilla).
- Fernández Massi, Mariana (2009) "Cadenas globales de valor. Impactos sobre los trabajadores", ponencia desarrollada en la "Segunda Jornada de Economía Crítica", Bahía Blanca.
- Gilpin, Robert 1990 (1990) *La economía política de las relaciones internacionales* (Argentina: Grupo editor latinoamericano).
- Gonzáles Tablas Martínez, Ángel 2000 (2000) *Economía Política de la Globalización* (Barcelona: Editorial Ariel S.A)
- Hymer, Stephen 1972 (1971) *Empresas multinacionales: la internacionalización del capital* (Argentina: Ediciones Periferia).
- Katz, Claudio (2001) "Desequilibrios y Antagonismos de la Mundialización", en Revista: Realidad Económica N°178.
- ----- (2001b) Sweezy: "Los problemas del estancamiento", en Revista de sociedad, cultura y política, n15 vol 5, abril.
- Kerner, Daniel (2003) "La CEPAL, las empresas transnacionales y la búsqueda de una estrategia de desarrollo latinoamericana", en Revista de la CEPAL 79.
- Kindleberger, Charles P. 1985 (1985) *La crisis económica 1929-1939* (España: Crítica/Grijalbo).
- Kosacoff, Bernardo- López, Andrés (2008) "América Latina y las Cadenas Globales de Valor: debilidades y potencialidades", en GCG Georgetown University Universia Vol. 2 Número 1.
- Lipton, Martin (2006) "Merger waves in the 19th, 20th and 21st Centuries", en The Davies Lecture, Osgoode Hall Law School, York University.
- Marx, Carlos 1982 (1867) *El capital. Crítica de la economía política* (México D.F.: Fondo de Cultura Económica).
- Oman, Charles P. (1987) "Nuevas formas de inversión en países en desarrollo", en Revista Integración Latinoamericana, Junio.
- Palloix, Christian 1975 (1973) *Las firmas multinacionales y el proceso de internacionalización* (Argentina: Siglo XXI Argentina Editores).

V Congreso de Relaciones Internacionales

La Plata 24, 25 y 26 de noviembre de 2010

en el año del Bicentenario de la Patria y del Vigésimo aniversario del IRI

Octava Jornada de Medio Oriente

- Pitelis, Chistos 2002 (2002) *Hymer, the Multinational Firm and Multinational Corporate Capital*, Contributions to Political Economy Online, en <http://cpe.oxfordjournals.org>
- Ramanathan, Kalyana (2006) "Ford to raise outsourcing bill from India" en Business Standard, India News, Febrero. Disponible en <http://www.business-standard.com/india/news/ford-to-raise-outsourcing-billindia/233201/> (visitado el 01/08/2010).
- Ramírez Tamayo, Zacarías (2004) "Apuesta Cemex al `outsourcing`", en Diario El Universal, Martes 21 de septiembre, sección Finanzas. Disponible en http://www2.eluniversal.com.mx/pls/impreso/noticia.html?id_nota=42077&tabla=finanzas (visitado el 05/08/2010).
- Robinson, William I. (2007) *Una teoría sobre el capitalismo mundial. Producción, clases y estado en un mundo transnacional*, (Bogota D.C.: Ediciones desde abajo).
- Toussaint, Eric (2004) *La bolsa o la vida. Las finanzas contra los pueblos*. (Argentina: CLACSO).
- Trajtenberg, Raúl 1999 (1999) *El concepto de empresa transnacional* Documento de trabajo 10/99, Departamento de Economía, FCS., en <http://decon.edu.uy> .
- UNCTAD (2003) World Investment Report 2003. *FDI Policies for Development: National and International Perspectives* (Nueva York- Ginebra: Naciones Unidas).
- ----- (2009) *World Investment Report 2009. Transnational Corporations, Agricultural Production and Development* (Nueva York- Ginebra: Naciones Unidas).
- Vernon, Raymond 1980 (1980) *Tormenta sobre las multinacionales* (México: Fondo De Cultura Económica).
- Yaghmaian, Behzad 1998 (1998) *Globalization and the State: the political economy of global accumulation and its emerging mode of regulation* (Science & Society, Summer, 1998).
- Zornoza, César C. (1984) *Las empresas transnacionales norteamericanas y europeas: evolución de los 70' y estudio comparativo* (España: Cuadernos de Ciencias Económicas y empresariales N°13).