

Apuntes del **CENES**

ISSN 0120-3053

Vol. XXVIII - No. 48

Págs. 71 - 94

Diciembre 2009

América Latina en la economía mundial: entre la transnacionalización y la financiarización

ORLANDO GUTIÉRREZ ROZO*

Fecha de recepción: 17 de octubre de 2009

Fecha de aprobación: 12 de noviembre de 2009

* Profesor Asociado Facultad de Economía. Universidad Nacional de Colombia- Bogotá.

RESUMEN:

El capitalismo pasa hoy un importante proceso de transformación, donde las relaciones económicas y sociales internacionales (interestatales o de economías nacionales) van cediendo el paso a estructuras cada vez más transnacionalizadas. Dicho proceso no ha ocurrido exento de crisis en su joven proceso de conformación y precisamente los entramientos e irregularidades de la tasa de ganancia surgen como necesidad imperiosa de una acumulación transnacionalizada. Por cuanto hace justamente a las crisis recientes en América Latina, los análisis más generalizados y aceptados por la economía crítica han enfatizado en el origen financiero y especulativo de ellas, lo cual ha conllevado en muchas ocasiones tanto a atribuir a un solo factor las circunstancias de crisis, como también a extremar el carácter “financiarizado” de la dinámica acumulativa latinoamericana. En este sentido se propone un estudio que suponga al menos dos aspectos: en primer lugar, volver a algunas categorías que contribuyan tanto a redefinir el contexto de crisis en la región, como a la comprensión de la economía mundial transnacionalizada desde una perspectiva latinoamericana. En segundo lugar, reconstruir un cuadro que conduzca a tipificar la inserción de la región, a dicha economía mundial y a caracterizar los rasgos que vienen dando un contenido diferente al reciente patrón de inversiones transnacionales y de acumulación, y por último se presentan las conclusiones.

Palabras clave: capitalismo, relaciones económicas y sociales internacionales, transnacionalización, financiarización, crisis.

ABSTRACT:

Capitalism is today a major transformation process, where international economic and social relations (interstate or national economies) are giving way to increasingly transnationalized structures. This process has not been without difficulty in her young and just forming process the stalemate and irregularities in the rate of profit arise as an accumulation imperative transnationalized. Because it does just to recent crises in Latin America, the most widespread and accepted analysis of the economy have emphasized the critical financial and speculative origin of them, which has led so often to attribute to one factor the circumstances of crisis, as well as to exaggerate the character «financialized» cumulative dynamic of Latin America. In this sense, I propose a study involving at least two aspects: first, to return to some categories that contribute both to redefine the context of crisis in the region, as the understanding of the global economy transnationalized from a Latin American perspective. Second, to reconstruct a picture that leads to establish the integration of the region, to characterize the global economy and the features that have been giving different content to the recent pattern of transnational investment and accumulation, and finally concludes.

Key words: capitalism, international economic and social relations, transnationalization, financialisation, crisis.

1. Introducción

El capitalismo se encuentra hoy en un importante proceso de transformación, donde las relaciones económicas y sociales internacionales (interestatales o de economías nacionales) van cediendo el paso a estructuras cada vez más transnacionalizadas. Dicho proceso no ha ocurrido exento de crisis en su joven proceso de conformación y precisamente los entramientos e irregularidades de la tasa de ganancia surgen como necesidad imperiosa de una acumulación transnacionalizada.

Por cuanto hace justamente a las crisis recientes en América Latina, los análisis más generalizados y aceptados por la economía crítica han enfatizado en el origen financiero y especulativo de ellas, lo cual ha conllevado en muchas ocasiones tanto a atribuir a un solo factor

las circunstancias de crisis, como también a extremar el carácter “financiarizado” de la dinámica acumulativa latinoamericana. La conformación especulativa de la burbuja financiera que deviene de la deuda pública (interna y externa), de las inestabilidades cambiarias y de las libertades practicadas por el capital-dinero se colocan en el centro de las indagaciones, dejando en la descripción fenomenológica –en el mejor de los casos- las transformaciones productivas, los escenarios diferenciados de las inversiones directas y la consecuente dinámica generadora de excedente económico.

La lógica productiva y de crisis capitalista no solamente tiene como única causalidad la tasa de ganancia, sino que también la sobreproducción, el fuerte apoyo de la generación de excedente en

la plusvalía absoluta y relativa, el carácter y tipo de las IED, etc., pueden contribuir a la percepción del asunto, en la medida en que se amplía el espectro de la causalidad analizada.

En este sentido se propone un estudio que suponga al menos dos aspectos: en primer lugar, volver a algunas categorías que contribuyan tanto a redefinir el contexto de crisis en la región, como a la comprensión de la economía mundial transnacionalizada desde una perspectiva latinoamericana. En segundo lugar, reconstruir un cuadro que conduzca a tipificar la inserción de la región, a dicha economía mundial y a caracterizar los rasgos que vienen dando un contenido diferente al reciente patrón de inversiones transnacionales y de acumulación

2. Una reflexión conceptual

La fase más reciente del capitalismo viene evidenciando el hecho de que su anterior estructuración sobre la base de relaciones económicas y políticas interestatales dentro de un contexto internacional, está cediendo el paso a un proceso organizativo de características más claramente transnacionales. No se trata de una fase totalmente concluida, pues se refiere a una dinámica productiva y, particularmente, a unas relaciones sociales en proceso de transformación, de creación y quizá de consolidación en una perspectiva histórica. En el desdibujamiento progresivo de las relaciones entre estados nacionales un

tanto aislados e individualizados que dan origen a lo nacional o interestatal, emergen nuevas características en las instituciones mundiales y consolida la transnacionalización productiva capitalista, a tiempo que sobre estas bases se inicia la gestación y conformación de una clase capitalista igualmente transnacional. Esto último supone el reconocimiento de intereses diversos de dicha clase, representado en las fracciones del capital financiero (vinculado fundamentalmente al capital ficticio mundial), del capital productivo (centralmente las Empresas Transnacionales (ET) industriales y de servicios) y del capital comercial. El proceso de acumulación se está transnacionalizando aceleradamente, desarticulando progresivamente la producción en los estados nacionales y reorganizándolos en el espacio global en una dinámica fuertemente centralizadora y concentradora del capital.

También ello se advierte en los ejercicios y en la teoría de la política económica, cuando la profundización de las libertades económicas se direccionan hacia la circulación de capitales productivos, financieros y de inversión, incluyendo el viejo proyecto capitalista de supresión de barreras al tráfico de mercancías y un poco más recientemente de servicios. Igualmente los programas de ajuste estructural tan violentamente aplicados en América Latina y los criterios del Consenso de Washington, las estrategias de integración económica o de Tratados Bilaterales y plurilaterales

de libre comercio son tutelados y dirigidos por el capital transnacional haciéndolos funcionales a la fase globalizadora o transnacionalizadora.

Por otra parte, no se está postulando la conformación de una clase capitalista transnacional armónica y homogénea en la medida en que las contradicciones dentro de este capital continúan siempre afectadas por la competencia. Lo que ocurre es que la competencia también se ha transnacionalizado y ello reclama entonces la liberación de los mercados y de los capitales, imponiendo en el mundo amplias reglamentaciones a favor de las inversiones transnacionales (el Acuerdo Multilateral de Inversiones – AMI, por ejemplo) e impulsando las privatizaciones. Las ET's y el capital financiero tienen por lo pronto un escenario de contienda tanto en la economía global como en las instituciones económicas supranacionales y las rivalidades en la lucha por los recursos naturales, por las cuotas de mercado, por la construcción de cadenas de valor articuladas transnacionalmente y por la tasa de ganancia que se extienden a lo largo de la economía global. En esta perspectiva, el capital transnacional recompone su poder frente al trabajo, sometiéndolo agresivamente a sus intereses con los criterios de la “competitividad”, lo cual conduce a la flexibilización, subcontratación y precarización de esa actividad generadora de valor; es decir, reduciendo el tiempo de trabajo socialmente necesario para la producción de mercancías a escala global, aumentan-

do la productividad mundial disminuyendo el costo de la fuerza de trabajo.

En este contexto, en cuanto proceso histórico la transnacionalización tiene como precedente la internacionalización en cuanto ésta alude a la expansión allende las fronteras de los capitales nacionales; en tanto que aquella (la transnacionalización) implica que los “capitales nacionales se fusionan con otros capitales nacionales que se han internacionalizado en un proceso de interpretación transfronteras el cual los desinserta de sus naciones y los ubica en un nuevo espacio supranacional que se abre bajo la economía global” (ROBINSON, William. 2003: 33). En este sentido es claro que no se trata de una ruptura o quiebre histórico, puesto que se admite la preexistencia de una acumulación fundada en las producciones y capitales nacionales articulándose internacionalmente a través de la circulación de capitales interestatales y del comercio internacional, donde surge la transición a la cual estamos asistiendo en los últimos tiempos con un capitalismo transnacional en desenvolvimiento. Es pues, una etapa del capitalismo seguramente inacabado de transnacionalización en la esfera de la producción, de la circulación y del consumo, la cual incluye también a la política, la cultura, la ideología y el neoliberalismo.

Así pues, la transnacionalización no puede analizarse únicamente a través de

los intercambios (el comercio internacional) que en fin de cuentas es un momento posterior a la producción, aunque necesaria para el cabal cumplimiento de la totalidad del ciclo económico. En este sentido, también el consumo resulta un momento transnacionalizado y necesario para la realización de la plusvalía; por lo que, a más de requerir el comercio, supone un importante grado de generalización de los patrones de consumo. Todo ello conduce a la mundialización de la ley del valor, en la medida en que “el tiempo de trabajo socialmente necesario (TTSN) para producir cualquier mercancía es aquel que utiliza una planta industrial en cualquier parte del mundo dotada en los medios tecnológicos considerados ‘normales’ o ‘adecuados’ a la tecnología aplicada” (MARTINEZ PEINADO, J. 2001: 25). Se trata entonces del hecho más relevante de la globalización, el cual determina el patrón de acumulación y valorización del capital en las décadas recientes.

3. Algunas evidencias de la transnacionalización

El auge de la Inversión Extranjera Directa (IED) tanto en sus flujos de entradas como de salida que se viene observando desde mediados de los 80 ha sido mostrado por muchos analistas como un indicador fundamental para intentar un ilustrativo cambio cuantitativo en la globalización y mundialización de los últimos años. Desde luego este es un hecho importante,

pero habrá que reconocer que las estrategias de transnacionalización implican también otro tipo de actividades que no siempre suponen flujos reales de capital; tales como las fusiones y adquisiciones transfronterizas, las alianzas estratégicas, la construcción de redes de suministro y de servicios para el proceso productivo, etc. Es más, particularmente por lo que se refiere a la IED en tanto flujo, no ha de confundirse “el momento inicial con el todo y a tomar el reflejo en la balanza de pagos como la dimensión representativa cuando lo importante es lo que sucede a partir de ese momento, la actividad posterior” (MARTINEZ GONZALEZ-TABLAS, A. 2000: 158). Sin perder el norte de esta consideración metodológica, en un primer momento es posible constatar que si bien los flujos de IED han aumentado (tanto las entradas como las salidas) hasta el punto de verlas multiplicarse por 16 entre 1982 y 2004, el total de stock de IED ha crecido a tasas superiores a los del comercio internacional, a pesar del reconocimiento referido al hecho que las exportaciones mundiales son efectuadas en algo más de las dos terceras partes por las ET. Estas empresas o corporaciones transnacionales pasaron de ser 37.000 en los inicios de los años noventa con 170.000 filiales en el extranjero a 70.000 en el 2004 con más de 690.000 filiales en el extranjero (WIR, 2005: 13). Aquí hay que recordar que las ET de EU habían controlado el mercado mundial desde los años 50 hasta promediar la década de los 70, cuando

las ET europeas, japonesas y más recientemente chinas y de otros países del mundo llamado en desarrollo, irrumpen en la competencia mundial introduciendo nuevos rasgos a la transnacionalización.

Este espectacular crecimiento en algo menos de 14 años se inscribe en una

dinámica en la cual la IED crece a tasas igualmente mayores que la producción mundial y de lo que aumenta la Formación Bruta de Capital (FBK), tal como se observa en el cuadro n. 1; indicadores todos estos que resultan bastante ilustrativos del creciente proceso de transnacionalización.

Cuadro 1. Stock de IED, producción, FBK y exportaciones
(Tasas de crecimiento mundiales)

	80-90	91-95	96-2000	2001	2002	2003	2004
Stock de ingresos de IED	19,9	9,5	17,3	7,1	8,2	19,1	11,5
Stock de salidas de IED	18,0	9,1	17,4	6,8	11,0	19,8	11,5
Producción animal	10,1	5,2	1,3	-0,8	3,9	12,1	12,0
FBK*	12,6	5,6	1,6	-3,0	0,5	12,9	12,9
Exportaciones mundiales	12,7	8,7	3,6	-3,3	4,9	16,1	20,1

* Formación Bruta de Capital

Fuente: WIR, 2005: 14

Por otra parte, resulta significativo señalar que en la década de los 90 se da un auge de la IED en los países de capitalismo menos desarrollado, tendencia que continúa en los últimos años, al pasar de un promedio cercano a los 87 mmd entre 1990 y 1997 a aproximadamente 238 mmd en 2000, entrada de inversiones extranjeras que, luego de una disminución relativa en los dos años siguientes en el contexto de una reducción coyuntural, vuelve a recuperarse alcanzando los 255 mmd en 2004 (CEPAL, 2005: 33). Ello tiene

ocurrencia dentro de un proceso de ajuste estructural llevado a cabo en un buen número de estos países, el cual implicó liberación de inversiones, privatizaciones de empresas estatales y desregulaciones, cuyos objetivos se direccionarán a acomodar estos países en la dinámica transnacionalizadora.

Además, en el mismo sentido de la mundialización productiva referida a las ET, los informes de inversión extranjera de WIR han venido construyendo un “índice de transnacionalización “-TNI-¹

que muestra el grado de expansión por el mundo de las ET. Para 1990 el promedio de este índice estimado para las 100 ET no financieras más grandes del mundo alcanzó el 51% y en 1998 se calculó en 54%², aumentando para 2002 hasta 65,5% (WIR, 2005: 78), lo cual significa que en esos porcentajes el total de ventas activos y empleo de tales empresas son extranjeros en dicha proporción. El crecimiento de este índice promedio ilustra de modo relevante la dinámica transnacionalizadora de al menos estas 100 grandes ET. En ello, por ejemplo, empresas como la canadiense de medios de comunicación Thomson Corporation registra un índice de transnacionalización de 95.0%; la australiana, News Corporation, igualmente del mismo sector es de 94.5%; la finlandesa Nokia de maquinaria y equipos un 94.0%; la estadounidense de vehículos 83.5%; la farmacéutica suiza Roche Group, 87.6; la alemana de productos farmacéuticos y químicos, 73.5%; la General Electric de origen estadounidense, 70.0%; la Repsol española del sector petrolero 56.7%; entre algunas de las transnacionales más grandes del mundo.

Por lo que hace al control de los mercados, igualmente ha de destacarse que las diez empresas más grandes de la industria farmacéutica mundial controlan

cerca del 59% del mercado que, a su vez, es dominado por 98 ET del sector. Algo semejante se registra en la farmacéutica veterinaria, donde las diez más grandes ET representan el 55% del mercado mundial y en la Biotecnología lo hacen también dominando cerca de las tres cuartas partes del mercado mundial, así como en los plaguicidas, las diez ET de mayor tamaño son el 84% de dicho mercado y en alimentos y bebidas el 24% del mercado global es de los diez ET más grandes del sector (ETC Group, 2005).

En esta tendencia, la conformación de redes transnacionales lideradas por el capitalismo mundial han supuesto políticas y estrategias de las ET que incluyen la incorporación de empresas nacionales a las estructuras transnacionales, las cuales conforman recientemente organizaciones de subcontratación, de franquicia, de distribución y de un conjunto de servicios estructurado todo ello en torno a las ET.; creando redes empresariales mundiales donde la existencia de muchas empresas nacionales está determinado por la inclusión o no a dichas redes. En otros momentos, las empresas locales terminan presas de las políticas de adquisiciones o compras agresivas por parte de las ET en una expresión de la concentración de capital.

¹ TNI, Transnationality Index, cálculo que relaciona activos en el extranjero sobre el total de activos, ventas en el extranjero, sobre el total de ventas y empleo en el extranjero sobre el total de empleo. Ver: World Investment Report 2005: Transnacional Corporations and the Internationalization of RD, United Nations, New York and Geneva, 2005. Pág. 287-289.

² WIR, 2005. Pág. 78

Ahora bien, desde el punto de vista de las inversiones transnacionales efectuadas por las ET, un aspecto de particular relevancia tiene que ver no solamente con las inversiones recíprocas que tienen lugar entre diversas economías, especialmente entre las de mayor desarrollo capitalista, sino también con la observación y dinámica de la movilización del conjunto de recursos que se ubican en la órbita y control de las ET. Desde la perspectiva de los proyectos empresariales de estas Corporaciones importa destacar no tanto los flujos de IED, como sí el conjunto total de recursos de que disponen dichos proyectos, por lo que “cuando decimos que la IED es un flujo de capital que ejerce control sobre una empresa, la ejercerá sobre el conjunto de recursos que la empresa moviliza y no solamente sobre el capital de origen extranjero aportado” (MARTINEZ GONZALEZ-TABLAS, 2005: 45). Tales recursos tienen muy diversos orígenes; por ejemplo, obtenidos a través de créditos en las economías receptoras o en las propias economías sedes de las ET o en los circuitos de crédito internacionales y, desde luego, de varios mercados de capitales bien sean de los propios países originarios de las ET, de los países donde se asientan las filiales o de países diferentes a estos últimos; con lo cual estaríamos asistiendo a la conformación de complejas redes de financiación,

producción y comercio de carácter transnacionalizado³.

Adicionalmente, la expansión transnacional ha conducido a la creciente utilización de estrategias de Fusiones y Adquisiciones (FA) de alcance mundial que, como se sabe, no implican necesariamente inversiones nuevas, sino más bien la incorporación de inversiones ya existentes a los proyectos de las ET. Tales estrategias que profundizan la concentración de capital vienen involucrando tanto a sectores de la producción material, como a las finanzas y los servicios. Industrias de la rama química y farmacéutica, de la actividad automotriz, del petróleo y del acero, así como del sector comercio, las telecomunicaciones o el transporte, (WIR, 2005:255), son algunas de las actividades empresariales donde están operando las FA, motivadas también por una fuerte competencia global.

4. Rasgos generales de la crisis capitalista

La fase transnacional que se ha venido presentando no viene desarrollándose de modo homogéneo y lineal, pues ello ha conducido a un patrón acumulativo de carácter intensivo que termina por expresarse de modo crítico en sobreproducción. Contrariamente a los postulados de la teoría económica hegemónica, el funcionamiento del

³ Esto es sumamente importante en la medida en que tiene implicaciones para el análisis de la transnacionalización empresarial en los campos de la generación del valor agregado, los intercambios mundiales, el empleo, la tecnología y los excedentes económicos, cuestiones que son profundamente investigadas en GONZALEZ MARTINEZ-TABLAS, A. 2005.

capitalismo dista mucho de las condiciones de equilibrio y aunque recientemente quizá aparece como más evidente la crisis financiera, son las bases del proceso productivo en su ciclo completo (D-M...P... M'-D') los que dan cuenta de las rupturas, de las contradicciones y de los ritmos de agotamientos en las formas de explotación y producción anteriores.

Como consecuencia de la profundización y nuevas formas de la competencia capitalista, la acumulación intensiva a que da lugar producen un círculo perverso de excesos inversores – creciente endeudamiento– subutilización de recursos y factores productivos – sobreproducción en algunos casos relativa y en otra absoluta– crisis tendencial en la tasa de ganancia. Si bien este proceso contradictorio afecta a todo el espacio transnacionalizado, no lo hace de modo único, igual y simultáneo en la economía global. Igualmente, existen momentos heterogéneos en la economía mundial en los cuales se han presentado casi simultáneamente situaciones recesivas o de estancamiento productivo y situaciones de auge o crecimiento, en un contexto tendencialmente decreciente de la economía en su conjunto. Es posible entonces que los aumentos en la producción y en la productividad de los sectores de mayor dinamismo no involucren al conjunto de la economía mundial.

La caída relativa de las ganancias vivida por el capitalismo desde finales de los

años 60 e inicio de los 70, forjada al tenor de los excesos inversores que impulsó el desarrollo tecnológico y el modelo de producción fondista, planteó la necesidad de reestructurar el proceso productivo a escala mundial. Se rompe el círculo virtuoso alcanzado en el periodo anterior de armonización relativa entre producción y circulación, por lo que la realización del producto se coloca en contradicción con la generación de plusvalía. Golpeadas las ganancias, se afecta la dinámica de las inversiones y crece el desempleo, agravándose la situación con la aplicación de las políticas neoliberales frente al trabajo, expresadas en un franco ataque a las remuneraciones de los asalariados y generando restricciones en el consumo que algunos han leído como crisis keynesiana de insuficiencia en la demanda y otros han precisado como clara crisis de sobreproducción característica del proceso de acumulación capitalista.

La flexibilización salarial del neoliberalismo se refleja en una disminución de la participación de estas remuneraciones en la renta nacional registrada desde 1982 en E.U y Europa, así como en América Latina. Los aumentos de los salarios reales han seguido un curso tendencial más reducido respecto al crecimiento de la productividad, con lo cual los costos laborales unitarios reales han retrocedido en 22% entre 1975 y 2000 para la Unión Europea. Este menor crecimiento de los salarios supone necesariamente que las

ganancias de productividad europea son apropiadas (expropiadas) mayoritariamente en beneficio de los excedentes empresariales (RODRIGUEZ, F. 2004: 147-148).

No cabe duda que en la flexibilización laboral que se ha venido imponiendo descansa buena parte de las estrategias de salida o superación de la crisis, a través de flexibilizar el tiempo de trabajo con el propósito de intensificar la utilización de los equipos de producción previamente subutilizados, a costa de la reducción y precarización de los salarios.

Desde mediados de los 80 se ha evidenciado, en desarrollo de la fase globalizadora, una reestructuración del proceso productivo y de las inversiones transnacionales, inaugurándose un nuevo periodo caracterizado por el elevamiento de la tasa de ganancia en Europa y E.U. El aumento de las inversiones transnacionales (de la IED y de las ET) se ha traducido en sobreinversión generando lento crecimiento de la productividad del trabajo, en tanto que se interrumpe progresivamente la caída en la productividad del capital como consecuencia del avance tecnológico y los costos laborales unitarios en términos reales disminuyen o permanecen casi estancados, provocando la recuperación de la tasa de ganancia (DUMENIL, G. y LEVY, D. 2002: 24).

Ello conduce a un crecimiento en la producción orientado en gran parte hacia

los mercados mundiales de bienes finales, maquinaria y equipos, contribuyendo otra vez a la sobreproducción, con lo cual se deprimen los precios en estos mercados. En este contexto, para neutralizar los efectos perversos sobre las ganancias que podrían devenir de la disminución de dichos precios, el neoliberalismo recurre nuevamente a las estrategias de reducción de costos a través, entre otras cosas, de la promoción de más depresión de los salarios, con la consecuencia de las reiteradas caídas en el ciclo económico.

Por otra parte, la tendencia a la sobreinversión discutida hasta aquí en sus rasgos generales, ha sido acompañada por un significativo crecimiento del sistema financiero mundial que es reflejo en gran medida de dicha sobreinversión, lo cual relativiza el papel hegemónico que se le ha venido atribuyendo al capital financiero sobre la producción. Las utilidades provenientes de la especulación en las finanzas oculta en buena parte las reducciones en la tasa de ganancia y el sector financiero absorbe los excedentes monetarios generados en la actividad de la producción real, produciendo a su vez inestabilidades macroeconómicas reflejadas en los tipos de cambio, las tasas de interés, la volatilidad de los capitales de corto plazo, los agregados monetarios y, desde luego, en las políticas monetarias. Todo esto se presentó con particular virulencia en las economías de menores niveles de desarrollo dentro de la economía global mundial.

5. El capitalismo menos desarrollado en la crisis: tendencias

5.1 Estructurales generales

También la sobreinversión tuvo lugar en la región de Asia, cuando el auge industrial atrajo grandes cantidades de capital hacia esta área del mundo, pues las inversiones crecieron por encima del 5% más que el PIB en los años inmediatamente anteriores al estallido de la crisis asiática. Sin embargo, las utilidades comienzan un ciclo descendente causado por los crecimientos inversores de la primera mitad de los 90 y los capitales salen con celeridad de la región. La estrategia exportadora desarrollada allí sobre la base de salarios precarios se combinó con devaluaciones de los tipos de cambio reales cuando previamente habían mantenido tipos de cambios fijos, como necesidad de la competencia para el mantenimiento del modelo exportador frente a un mercado que ya estaba mostrando sus límites. Se trata, una vez más, de la sobreproducción a la cual conduce el desborde de las inversiones.

El crecimiento del déficit comercial que venían arrastrando países como Indonesia, Malasia o Tailandia y su financiamiento se agotaba, la crisis irrumpe de modo dramático reduciendo aún más los ingresos de los trabajadores e incrementando la pobreza en este lado de la economía global. La insostenibilidad del crecimiento económico fue también la insostenibilidad del auge exportador,

porque la desregulación de la economía coreana iniciada a comienzos de los 90 al tenor de su ingreso a la OCDE, dificultó enormemente la competencia con los integrantes más fuertes de esta Organización. La emblemática empresa automotora coreana DAEWOO, sucumbió ante las competidoras transnacionales del sector y la industria del acero igualmente colapsó en beneficio del capital mundial. Si estos acontecimientos, entre otros, estaban afectando a la actividad productiva, también los desequilibrios macroeconómicos presionaron los ajustes condicionados por las características de los acuerdos con el FMI, lo cual condujo a facilitar el acceso de las ET en las actividades productivas, financieras y de telecomunicaciones.

De otro lado, y al igual que para los países del sudeste asiático, resulta sumamente riesgoso hablar de América Latina como un todo homogéneo. Sin embargo, en términos de una tendencia general podría decirse que la estructuración y el crecimiento de la deuda externa se encuentra fuertemente articulada a la crisis mundial, particularmente la de los inicios de los 70, en el sentido que la caída de las ganancias registrada en las zonas de capitalismo desarrollado originaron una importante explosión de capital financiero que no logró valorizarse a través de las inversiones en el sector real, circunstancia que coadyuvó a la movilización de buena parte de estos excedentes financieros hacia la región. Sin duda esto produjo en un primer momento un efecto de atenuación de la

crisis mundial, pues ello permitió aumentos relativos de las compras externas de estos países a los de capitalismo desarrollado y posibilitó una suerte de valorización de este capital-crédito, moderando así la caída de la economía mundial.

Desde esta perspectiva, el agotamiento del modelo de Sustitución de Importaciones adoptado aquí como política de industrialización de los años 60 se encuentra en la propia génesis de la crisis estructural de esta región, la cual en realidad fue eclipsada hasta 1982, en momentos de la interrupción de los flujos de crédito hacia América Latina. El crecimiento de la deuda externa y su estallido inicialmente en México a comienzos de los 80, tendió una especie de “cortina de humo” a las causas de la crisis estructural latinoamericana originada en periodos anteriores a la llamada “crisis de la deuda”. Esto quiere decir que, primero, la crisis de entonces en la región se inscribe en la crisis capitalista mundial y; segundo, que la suspensión de créditos en el 82 operó como potenciador de la crisis estructural aquí y no como la causa de dicha crisis.

La deuda indujo enormes desequilibrios macroeconómicos en América Latina ampliamente analizados (más déficit gemelos-comercial y fiscal-, volatilidad de los tipos de cambio y de las tasas de interés, caída del PIB, inestabilidad de los precios, anarquía monetaria, etc.) e igualmente, sirvió como puntal para imponer estrategias que en últimas

estaban direccionadas hacia los intereses del capital mundial. En efecto, las políticas de ajuste aplicados bajo la tutela del FMI y del Banco Mundial implicaron, entre otras cosas, apertura comercial y de la cuenta de capitales, así como una agresiva liberalización de inversiones profundizada más recientemente por el neoliberalismo, la OMC y los tratados bilaterales. Esto era y es condición para la actuación conjunta en esta región del capital financiero y del capital productivo; esto último contribuyó a la transnacionalización latinoamericana a través de la IED y de las ET's ; aunque también ciertas capas de la clase capitalista de la región se han beneficiado de las privatizaciones, de la flexibilidad laboral y de la deuda pública interna actuando como acreedoras. En estas condiciones, la apropiación de los excedentes por la vía de los pagos de la deuda externa e interna pública y de la deuda privada, así como los pagos de utilidades a las ET's constituyen grandiosas transferencias de recursos hacia la economía mundial, donde cierta fracción de tales excedentes lucran a algunos capitalista locales y los articula a la economía mundial.

Por su parte, el continente africano –particularmente la región subsahariana–, que participa poco de las inversiones extranjeras, ha visto afectada su producción agrícola por la competencia transnacional cuando los precios mundiales de productos como el café, el té, el tabaco, el algodón o el azúcar y de algunas materias primas se han reducido

en su tendencia general. Esto ha mermado la disponibilidad de recursos para una región en la que no cesan las hambrunas, los ingresos caen y la pobreza aumenta de modo dramático. Los anuncios de condonación de la deuda de esos países son la consecuencia de la imposibilidad real de su pago y, usualmente, van acompañados de ciertos requisitos y condiciones cuyos costos para su aplicación han llegado al extremo de que países como Laos o Ghana han tenido que negarse a aceptar tales condonaciones. También el capital transnacional es el responsable de la expropiación y depredación de recursos naturales (minería, flora y fauna, entre otros) llevadas a cabo por ET's de Europa y E.U.

5.2 Financiarización y capital productivo

Los desequilibrios inherentes al capitalismo se expresan, como se dijo, de modo desigual a lo largo y ancho de esta economía transnacionalizada y su crisis no puede entenderse solamente desde la perspectiva especuladora del sector financiero. Es cierto que en las que tradicionalmente se han denominado economías subdesarrolladas o del tercer mundo, y, particularmente, en América Latina se registraron en los 90 grandes devaluaciones cambiarias, crecimientos en los déficit públicos, incrementos de la deuda externa e interna, crisis en las instituciones estatales y privadas del sector financiero, salidas abruptas de capitales y volatilidad en las tasas de

interés. Estos hechos fueron atribuidos solamente a los impactos que devienen de la imposición de la lógica especulativa sobre la lógica productiva, en un reconocimiento que deja de lado el papel histórico que le ha correspondido a las crisis financieras en cuanto detonador o amortiguador de las crisis de acumulación o en cuanto componente viabilizador del proceso productivo capitalista. Se reconoce aquí, desde luego, que el capital financiero ha disputado al capital productivo la repartición mundial de la plusvalía, lo cual significa que la relación entre ellos no siempre es armónica sino contradictoria, aunque también la financiación empresarial transnacional proviene en parte de la colocación en los mercados de capitales de sus propios papeles y de la reinversión de sus utilidades, emergiendo una articulación importante entre uno y otro capital.

Las inestabilidades macroeconómicas en América Latina generadas por las arremetidas del capital financiero abrieron el camino para la aplicación de onerosas políticas de ajuste bajo la guía del FMI e incluyeron la liberalización de los flujos de capital productivo y la desregulación financiera. En este contexto, las privatizaciones que se vienen llevando a cabo no solamente están en la base de las dinámicas de las IED de la región, sino que también permitieron la actuación conjunta de ambas formas de capital en la región; es decir, muchos de los créditos a los cuales se accedió estaban fuertemente

vinculados o condicionados a proyectos empresariales transnacionales. Este despliegue de capitales hacia América Latina viabiliza la extracción de excedentes productivos de la región representados tanto en las ganancias, como en los intereses y pagos del capital a préstamo.

En una perspectiva conceptual y metodológica, es claro que son las contradicciones propias del capitalismo en su conjunto las que originan la crisis, donde la sobreproducción resultante de la sobreinversión y de la contradicción entre esfera productiva y esfera de circulación, conducen a una tendencia de largo plazo a la caída en la tasa de ganancia. Así, la crisis se indaga para América Latina a partir de esta premisa, incluido en ello el factor financiero. La disminución tendencial de la tasa de ganancia es un proceso perceptible en el largo plazo, mientras que las crisis financieras muestran sus puntos de inflexión y de auge en periodos más de corto plazo, teniendo en cuenta que dicha tasa de ganancia discurre por etapas con movimientos alcistas debidos a la acción de circunstancias contrarrestantes de tal tendencia (MARX, C. 1973: 232 y ss).

En estas fluctuaciones son varios los momentos de la historia del capitalismo en los cuales el capital financiero ha tomado temporal y parcialmente el relevo en la apropiación de la plusvalía y ello ha de dimensionarse precisamente en su perspectiva histórica. Los años 80 y buena parte de los 90, fueron de un fuerte

dominio de la actividad especuladora, lo que llevó los análisis a los cauces de la financiarización. Continuar la reflexión sobre esta categoría analítica para los periodos más recientes en forma extrema, supone centrar el curso del capitalismo fundamentalmente en solo relaciones de capital; pero en momentos de predominio del capital productivo transnacionalizado, la relación de sujeción que el capital ejerce sobre el trabajo y sobre la sociedad surge nuevamente como el eje central de funcionamiento del capitalismo. Mientras que en los momentos en los cuales el capital productivo parecía ceder el protagonismo al financiero en la dinámica capitalista, la relación capital-trabajo ocuparía un papel relativamente secundario en aquellos análisis. El neoliberalismo ha conducido, entre otras cosas, a plantear con fuerza “la flexibilidad laboral y las formas prácticas que esta asume ilustran con claridad que para el sistema en su conjunto la relación de las empresas con los trabajadores es fundamental” (CAPUTO, O. 2005:50).

Pero también la intensificación de la competencia transnacional obliga a una permanente reducción de los costos de producción y a emplear estrategias orientadas a aumentar la productividad del trabajo y del capital, con lo cual resulta una generación excedente de bienes, servicios y del propio capital constante; es decir, ineluctablemente se cae en la sobreproducción y en la subutilización productiva de las inversiones. Los efectos y las formas de afrontar estas circunstancias son desiguales en la

economía global, por lo que las regiones de capitalismo desarrollado intentan morigerar tales excesos a través del comercio mundial y de algunos procesos de gestión o administración empresarial, sin poder escapar totalmente de esa tendencia. Las regiones de menor desarrollo capitalista y, particularmente América Latina, cuentan con un margen de maniobra más reducido donde la pobreza, el desempleo y la precarización salarial limitan el tamaño de sus mercados para los consumos propios o de los bienes importados.

La relativa disminución del peso del capital financiero frente al productivo en los años recientes puede ilustrarse observando la caída generalizada de las tasas de interés en las regiones de capitalismo desarrollado y, especialmente, por los intereses que el capital productivo transnacionalizado (las ET) han de pagar a los bancos e instituciones de crédito. A partir de una investigación de Orlando Caputo se devela que en la década 80-90 en E.U., las empresas no financieras pagaron un 46% de las ganancias en intereses a los bancos y “en el año 90-91, en condiciones de la crisis cíclica, el impacto de los intereses netos sobre las ganancias fue más categórico aun captando el 60% y 56% respectivamente. A partir de allí empieza una fuerte disminución llegando a menos de 22% en los últimos cuatro años” (CAPUTO, O. s.f.).

Tal reducción en las captaciones provenientes de las ganancias obtenidas

por las corporaciones no financieras a favor de los bancos acompañadas de las mencionadas caídas en las tasas de interés, pueden constituirse en un indicador de la recuperación protagónica del capital productivo y, por lo tanto, de una relativa disminución del financiero, con lo cual debe relativizarse su carácter hegemónico tal como había sido caracterizado.

Por otra parte, la deuda externa latinoamericana y la IED recibida por la región así como la creciente presencia de ET aquí, conforman un cuadro que permite visualizar un protagonismo compartido del capital financiero y productivo, en la medida en que las inversiones extranjeras están articuladas estrechamente con los créditos empresariales y públicos. Así, los capitales foráneos llegados a estos espacios de la economía mundial apropian excedentes bajo la forma de intereses pagados al capital financiero y de ganancias capturadas por el capital productivo transnacional. La actuación conjunta de ambos capitales en América Latina que subraya Caputo, constituye una importante diferencia del proceso acumulativo reciente respecto a lo que ocurre en los países de mayor desarrollo capitalista.

6. La transnacionalización de y en América Latina

6.1 La IED

La articulación de América Latina a la economía mundial se ha transformado

en los últimos años luego del agotamiento del modelo ISI y del detonante de la crisis de la deuda en los inicios de los 80. Desde la década de los 90 el papel jugado por la IED y las ET en la región, tienen relación con la situación de la economía mundial, en tanto que el alargamiento recesivo vivido en Europa y la recuperación de la economía de E.U., constituyen un cuadro caracterizado por la emergencia de liquidez. Mientras en Europa se adelantaban procesos de ajuste y aplicación de los criterios de Maastricht para la adopción del Euro y la recesión continuaba afectando a estas economías, en E.U. la recuperación de la producción no se correspondía con el aumento generalizado de las inversiones, sino más bien con unas políticas de contenciones salariales para incrementar la productividad, acompañadas de la devaluación del dólar.

Los capitales cesantes que estas circunstancias dejaron, incentivaron la necesidad de localizar inversiones en

otros lugares de la economía mundial a través de la cual se intentaban procesos productivos con los bajos salarios de las zonas de capitalismo menos desarrollado o buscando explotar los mercados internos de las economías llamadas de Nueva Industrialización. Así, la subutilización productiva de las inversiones en los países de capitalismo desarrollado y la sobreproducción allí generada, coadyuvaron enormemente a la dinámica de IED y de otras formas de inversión extranjera en el mundo.

Aunque el mayor volumen de tales inversiones continúa dirigiéndose a los llamados países desarrollados, los de menor desarrollo recibieron un importante flujo de IED, particularmente entre 1996 y 2001 (CUADRO N. 2). La desaceleración de ingresos de capital productivo extranjero para América Latina en los dos años siguientes se inscribe en la tendencia mundial de los IED y se corresponde con el ciclo de agotamiento del proceso privatizador en la región.

Cuadro 2. IED en el mundo
(1990-2004) en millones de dólares

	90-95	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004
Países Desarrollados	145	220	268	473,6	837,2	1.228,8	552,7	517,1	366,2	321,0
Países en Desarrollo	74	153	191	186,2	220,4	238,4	202,7	143,7	131,6	255,0
América Latina y el Caribe	22	50	73	82,5	107,4	97,5	88,1	51,4	49,7	69,0
África	4	6	11	7,6	10,6	7,4	15,9	7,2	6,4	20,0
Asia y Pacífico	48	94	106	96,1	102,4	133,5	98,7	85,1	75,5	166,0
Europa Central y del Este	6	14	19	23,6	26,4	27,6	25,0	31,0	25,7	36,0
Total mundial	225	386	478	713,1	1.112,9	1.530,3	799,6	720,5	536,7	612,0

Fuente: CEPAL. "La inversión extranjera en América Latina y el Caribe", 2002 y 2004.

Sin embargo, a pesar de tal disminución, la remisión de utilidades y la salida de otros recursos vinculados tanto con la IED como con la deuda externa de la región continúan creciendo. También la IED ocurre en el proceso económico mundial arriba descrito, así como en el contexto de las políticas de apertura y desregulación de las políticas de ajuste aplicadas con posterioridad a los acontecimientos de la deuda externa latinoamericana y a la adopción de los criterios del "consenso de Washington"; todos estos fuertes coadyuvantes de la atracción de inversiones foráneas hacia la región. Igualmente, estas entradas de capitales productivos en América Latina contrastan con la enorme transferencia de recursos⁴ al exterior de esta área de

la economía mundial, cuando en 1999 se transfieren al exterior cerca de 1.600 millones de dólares, aumentando a 67.500 millones en 2005 (CEPAL, 2005: 177).

En un primer momento, la IED recibida por América Latina se orientó mayoritariamente a las privatizaciones y posteriormente a la modernización de dichas empresas desnacionalizadas, combinándola con la continuación del proceso de enajenación; esta vez acentuadas en actividades extractivas de recursos naturales, en telefonía móvil y en contratación de concesiones relacionadas con distribución de gas, energía y telecomunicaciones, entre las más destacadas. A este proceso ha

⁴ La Cepal calcula la transferencia neta de recursos como el ingreso neto de capitales totales menos los saldos de la balanza de rentas (pagos netos de utilidades e intereses). El ingreso neto de capitales totales corresponde al saldo de las balanzas de capital y financiera más errores y emisiones, más préstamos y uso del crédito del FMI y financiamiento excepcional.

contribuido la adopción de normatividades direccionadas a facilitar el acceso de inversiones extranjeras⁵ y a permitir que el capital transnacional se apropie de recursos naturales, desocializando el dominio social de ellos y convirtiéndolos en estructuras de propiedad privada. Las ganancias capturadas por el capital extranjero ya no provienen así solamente de la explotación de recursos y producción, sino también de la renta que suponen los recursos naturales extraíbles. La creciente dimensión de este proceso ha conducido a la reducción de los precios de materias primas, de bienes de consumo y de algunos elementos constitutivos del capital como consecuencia de la sobreproducción.

Durante los años de mayor crecimiento de la IED, el sector servicios es el que mayores inversiones foráneas ha captado, recibiendo el 59% de las corrientes inversoras entre 1996 y 2003, en tanto que el sector manufacturero captó el 28% y al sector primario ingresó el 13%. Sin embargo, ha de subrayarse que “en los últimos años la inversión hacia los sectores de manufacturas es el que más ha crecido en términos relativos, en tanto que los dirigidos al sector de los servicios tiende a reducirse, tras su gran protagonismo en los años de mayor auge de la IED” (CEPAL, 2005: 39), donde la compra de activos

del sector privado ha entrado a jugar un papel de gran importancia, lo cual estaría indicando que en América Latina las IED inciden más en las adquisiciones que en las fusiones. Como es sabido, las estrategias de fusiones y adquisiciones no suponen en la mayoría de los casos la creación de nuevos activos y en América Latina la IED ha venido orientándose más bien a la compra de activos ya existentes. Estos procedimientos han representado el 75% en 2004, más que los registrados en 2003 y ha implicado mayoritariamente al sector de las comunicaciones, el comercio minorista y las actividades bancarias (CEPAL, 2005: 61-62).

Observando de manera general los países de origen de la IED recibida por 8 de los países de mayor tamaño en la región⁶, se constata que para 1996-2003 la mayoría de ellos reciben el más grande volumen de inversiones de E.U. con la particularidad de que Argentina y Colombia captan principalmente IED proveniente de España. Si se considera a la Unión Europea como un todo, resulta ésta ocupando el primer lugar como inversor extranjero en 4 de los países de referencia. Así pues, aunque Estados Unidos continúa siendo el principal colocador de inversiones en América Latina, Europa es también un importante depositante de tales recursos.

⁵ Ver: GUTIERREZ, O. 2004 y ESTAY J. 2005

⁶ Estos países son: México, Brasil, Argentina, Chile, Bolivia, Colombia, Ecuador y Venezuela. Ver CEPAL, 2004: 66.

Capitales empresariales transnacionalizados Desde los años 90 se ha operado un franco proceso de transnacionalización de las economías latinoamericanas, lo cual se materializa en las actividades de prestación de servicios y en las relacionadas con la producción de bienes. La reducción de la IED en los últimos años (Cuadro n. 2) en la región, no debe asociarse a una pérdida de importancia de las ET en la mundialización de esta área del planeta. En efecto, la industria automovilística, electrónica y de fabricación de componentes para vehículos cuyas tecnologías no son precisamente de alta complejidad, están fuertemente controladas por las ET, cuyas ventas alcanzaron el 62% en 2002 respecto a las ventas totales de las 50 mayores ET en la región. En ello figuran como las más dinámicas la General Motors, la Volkswagen, la Daimler Chrysler, la Nissan y la Ford y en autopartes la Delphi, Lear Corporation, TRW entre las más destacadas. Otro tanto ocurre con las actividades de provisión de servicios (comercio, energía y telecomunicaciones), donde las ET han adquirido activos estatales y representado en 2002 el 28% de las ventas igualmente de las mayores ET en la región, encabezando el ranking la Telefónica de España (CEPAL, 2003: 41). En este sector de servicios, la desnacionalización de gran parte del sistema bancario latinoamericano ha posibilitado el dominio de la banca extranjera sobre la local, destacándose la presencia bancaria española a través del Banco Santander Central Hispano (BSCH) y el Bilbao

Vizcaya Argentaria (BBVA), seguido por el norteamericano City Bank, cuyos activos totalizan 72% respecto de los 10 mayores bancos transnacionales ubicados en la región (CEPAL, 2005: 57).

Por otra parte, la transnacionalización de la producción y, por tanto, la integración de ella en el espacio latinoamericano de las ET puede visualizarse observando la localización de matrices y filiales de estas empresas. En la región se ubican 35.617 filiales y 2.914 matrices (ver cuadro n. 3) y de estas filiales, más del 50% se encuentra en México, seguidas por Brasil y en menor proporción Chile y Argentina; aunque el resto de los países latinoamericanos registran cada uno de ellos por encima de 50 filiales extranjeras. En este panorama, la transnacionalización de los intercambios mundiales tiende cada vez más a conformar un comercio intrafirmas, las cuales suman cerca de la tercera parte de los flujos comerciales mundiales, donde la participación del conjunto de filiales juega un importante papel, pero la magnitud de ello estaría por precisar. Desde el punto de vista comercial, pero también desde la óptica productiva, las ET han propiciado la integración económica de América Latina aprovechando los procesos de apertura y liberalización en los ingresos y salidas de capital. Como es de suponer, se trata de una integración económica inscrita en la tendencia transnacionalizadora que es organizada para ser funcional a las necesidades y requerimientos del capital mundial.

Cuadro 3. Matrices y filiales extranjeras

	Matrices	Filiales Extranjeras
Total mundial	69.727	69.391
Países Desarrollados	50.520	247.241
- Unión europea	36.003	199.303
- E.U.	2.418	24.607
Países en Desarrollo	18.029	335.338
- América Latina y el Caribe	2.914	35.617
- África	324	5.846
- Asia	14.769	293.427
Su Este Europeo y Cis	1.178	107.812

Fuente: WIR, 2005: 264-265.

La irrupción relativamente reciente de empresas latinoamericanas que invierten en otros países de la región y cuyo capital es fundamental privado, contribuye a la comprensión de la fase de transnacionalización⁷. De las 25 mayores Empresas Translatinas para 2003, la de mayores ventas fue la brasilera de hidrocarburos PETROBRAS que opera en cuatro países de la región y en E.U., seguida por las mexicanas de telecomunicaciones TELMEX y América Móvil con presencia en más de una docena de países latinoamericanos y en E.U. La distribución por países de origen de estas Translatinas muestra que son de México 12 de tales empresas, 9 de Brasil, 3 de Chile y una de Argentina actuando en muy diversos sectores, tales como –además de los ya mencionados–

minería, cemento, construcción, bebidas, alimentos, comercio y transporte (CEPAL, 2005: 52). Algunas de estas Translatinas también operan en otros países del mundo, como en algunos de Europa y Asia o en Canadá. El estudio citado de CEPAL destaca la cementera mexicana CEMEX como la tercera productora de cemento en el mundo y sumamente activa en la adquisición de activos en el exterior⁸.

Por lo que respecta a las estrategias de las ET en el mundo y especialmente en Latinoamérica, se destacan las maquilas que, como se sabe, son inversiones empresariales transnacionales destinadas a la exportación, principalmente hacia empresas y mercados de los países de mayor desarrollo capitalista, explotando

⁷ En sentido estricto, estas inversiones no son totalmente novedosas puesto que desde finales del siglo XIX se registran inversiones de Argentina en otros países de la región, destinadas a sectores como el textil, metalmecánica y alimentos (Chudnovsky, B. y otros, 1999).

⁸ Además de sus adquisiciones empresariales en Latinoamérica, también lo ha hecho en Reino Unido, E.U. Egipto, Filipinas, Indonesia y España.

los bajos salarios, los beneficios tributarios locales y los recursos naturales, en un contexto ventajoso de apertura comercial. Igualmente la localización de otras ET obedece al control de cuotas de mercados locales o regionales y a la búsqueda de terceros mercados, en sectores como el de automóviles, electrodomésticos, bancarios, de servicios públicos y de alimentos. También las actividades extractoras de materias primas y de utilización empresarial privada de recursos naturales es otra estrategia de las ET con lo que, además, ejercen fuerte control sobre las reservas de esos recursos y se constituyen en fuerzas de presión para la profundización de privatizaciones.

La deslocalización de empresas, de inversiones y de parte de los procesos productivos desde los países de mayor industrialización hacia países como los latinoamericanos, ha desestructurado cadenas productivas de esta región, creando articulaciones entre filiales o maquilas vinculadas a los proyectos empresariales de las ET. La centralización del capital transnacional así resultante produce más precarización salarial, con lo cual, la generalización del consumo capitalista se ve limitada en la medida en que grandes masas de trabajadores y desempleados quedan excluidos de los patrones de consumo mundial. En la estrategia de maquilas y en general para todas las demás formas de inversión extranjera, la liberalización mundial en la cual se avanza ha conducido a nuevos procesos de relocalización que

ha implicado despido de trabajadores y desplazamiento de estos capitales a otras subregiones del continente (por ejemplo, de México hacia Centroamérica) o el traslado de tales inversiones a China.

El debate y análisis sobre esta y otras implicaciones de la transnacionalización de la América Latina hacen referencia al estrangulamiento del desarrollo en esta área de la economía mundial, lo cual no puede adelantarse en este trabajo y sería motivo de otra reflexión.

Conclusiones

La economía mundial en su fase actual discurre por un proceso de transnacionalización y las relaciones internacionales (entre naciones) van perdiendo relevancia, a pesar de que las economías nacionales puedan continuar existiendo como campo de regulación o desregulación que le abra el paso a dicha transnacionalización. El sistema internacional de tipo tradicional empieza a desdibujarse y el capital se ubica y extrae excedentes de cualquier parte del mundo, incluso de modo creciente con gran independencia del país de origen. Las fusiones y adquisiciones transfronterizas se entrecruzan en todos los espacios de la economía global e incluso varias compras de activos se llevan a cabo entre capitales de sectores ajenos a los de operación o sector donde tradicionalmente se habrían desempeñado.

El periodo de financiarización parece agotado y las inversiones productivas

retoman la primacía develando claramente las relaciones contradictorias entre capital y trabajo a través de la plusvalía mundializada. La tendencial crisis capitalista muestra también sus rasgos más contradictorios, donde la sobreinversión aparece como una característica central.

En América Latina la especulación y la financiarización han dejado de ser los aspectos fundamentales para el análisis, pues la actuación combinada del capital

productivo y del financiero dan cuenta de modo más preciso de la dinámica acumulativa en la región. Esto no ha estado desvinculado de la sobreproducción mundial ni de los excesos inversores que ocurren en la economía transnacionalizada. El capital mundial en su forma de IED y de ET que recibe Latinoamérica tiende a articular a la región al esquema productivo transnacional e impulsa una integración económica en función de ese capital mundial, restringiendo las posibilidades del desarrollo.

Bibliografía

CAPUTO, Orlando (2005): “Estados Unidos y China: locomotora en la recuperación y en la crisis cíclica de la economía mundial”. En: “La economía mundial y América Latina”. Ed. Clasco, Buenos Aires.

CAPUTO, Orlando (s.f.): “La economía de EE.UU. y de América Latina en las últimas décadas”. www.iade.org.ar

CEPAL (2005): “Inversión extranjera en América Latina y el Caribe”, Santiago de Chile.

CEPAL (2002): “Inversión extranjera en América Latina y el Caribe”, Santiago de Chile.

CEPAL (2005): “Balance Preliminar de las economías de América Latina y el Caribe”, Santiago de Chile.

CHUDNOVSKY, Daniel y otros (1999): “las multinacionales latinoamericanas: sus estrategias en un mundo globalizado”, ed. FCE, Buenos Aires

DUMENIL, Gerard y LEVY Dominique (2002): “Salida de crisis, amenaza de crisis y nuevo capitalismo”. En: “La Globalización y su crisis”, ed. Catarata Madrid

ETC GROUP (2005): “Oligopolios S.A., 2005. Concentración del poder corporativo” www.etcgroup.org

GUTIERREZ, Orlando (2004): “Inversiones extranjeras: más garantías mas libertades”. Ed. Antropos, Bogotá.

MARTINEZ GONZALEZ-TABLAS, Angel. (2000): “Economía política de la globalización”. Ed. Ariel, Barcelona.

- MARTINEZ GONZALEZ-TABLAS, Angel. (2005): “La Dimensión empresarial en la fase actual del proceso de globalización”. En Revista de Economía Crítica, n. 3, Valladolid, enero.
- MARTINEZ PEINADO, Javier. (2001): “El capitalismo global” ed. Icaria, Barcelona.
- MARX, Carlos. (1973): “El Capital. Tomo III, , ed. FCE, México, pág. 232 y ss.
- ROBINSON, William. (2003): “El capitalismo global y la hegemonía capitalista transnacional. Apuntes teóricos y evidencia empírica”, Revista Cuadernos de nuestra América, La Habana, Cuba, enero-junio
- RODRIGUEZ, Francisco (2004): “Europa: entre la integración monetaria y la crisis económica mundial”, ed Catarata, Madrid.
- STAY, Jaime (2005): “América Latina en las negociaciones comerciales multilaterales y hemisféricas”. En: la economía mundial y América Latina”. Ed. Clacso, Buenos Aires.
- WIR. World Investment Report. “Transnational Corporations and the Internationalization of R&D” (2005) Naciones Unidas, New York.
- WIR. “Cross-border Mergers and Acquisitions and Development” (2002) Naciones Unidas, New York.