

LAN-KOADERNOAK

CUADERNOS DE TRABAJO

WORKING PAPERS

**LAS TRANSFORMACIONES DEL
SISTEMA TRANSNACIONAL EN
EL PERIODO DE CRISIS ORGANICA**

Xoaquín FERNANDEZ LEICEAGA

Xoaquín Fernández Leiceaga es profesor del Departamento de Economía Aplicada de la Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad de Santiago de Compostela. Ha estado becado por la Xunta de Galicia para la realización de una investigación sobre empresas multinacionales en CEREN (Centro de Estudios e Investigaciones sobre Multinacionales) en la Universidad de París X, Nanterre. Recientemente ha publicado el libro «Economía (política) do norte galego» en el Servicio de Publicaciones de la Universidad de Santiago.



Centro de documentación e investigaciones sobre países en desarrollo

Facultad de Ciencias Económicas
Avenida Lehendakari Aguirre, 83
Tfnos. 447 35 12 - 447 16 08
48015 BILBAO

Antigua Escuela de Magisterio
Avenida Ategorrieta, s/n
Tfnos. 447 35 12 - 447 16 08
20013 DONOSTIA - SAN SEBASTIAN

Fray Zacarías, s/n
Tño. 16 15 32
01001 GASTEIZ - VITORIA

**LAS TRANSFORMACIONES DEL
SISTEMA TRANSNACIONAL EN
EL PERIODO DE CRISIS ORGANICA**

Xoaquín FERNANDEZ LEICEAGA

Cuaderno de Trabajo de HEGOA
Número 8
Septiembre 1991

D.L. BI-1473-91
ISSN: 1130-9962

CUADERNOS DE TRABAJO DE HEGOA es una publicación interna destinada a difundir los trabajos realizados por sus colaboradores o con ocasión de las actividades organizadas por HEGOA, así como aquellos textos que por su interés ayuden a la comprensión de los problemas de los países en desarrollo y sus relaciones con los países desarrollados. Esta publicación está editada en colaboración con la UNIVERSIDAD DEL PAIS VASCO/EUSKAL HE-
RRIKO UNIBERTSITATEA.

Indice

I. INTRODUCCION.....	5
II. LAS RELACIONES ENTRE TRANSNACIONALES Y CRISIS	7
II.1. Una relación de exterioridad.....	7
II.2. Una relación orgánica	12
II.3. Los hechos mas relevantes de la inversión directa externa.....	12
III. EL PAPEL DE LAS PERIFERIAS	18
III.1. La recomposición de las relaciones entre el centro y la periferia	18
III.2. Demasiado o demasiado poco capital exterior?	21
IV. LA MADUREZ DEL SISTEMA TRANSNACIONAL.....	24
V. BIBLIOGRAFIA.....	31

I. INTRODUCCION

La construcción progresiva del sistema transnacional acompañó al triunfo del régimen de acumulación intensiva con consumo de masas que la escuela de la regulación acostumbra a denominar fordismo. Simplificando, diríamos que la transnacionalización constituye la modalidad privilegiada de relación entre formaciones sociales en la época fordista; las especificidades de la acumulación en las economías dominantes modelan los vectores de expansión externa de las mismas, que son las empresas transnacionales.

¿Cuáles son los vínculos que se establecen entre el proceso de crisis y el de transnacionalización? O sea, ¿en qué medida saldrá transformado el sistema transnacional de la experiencia de la depresión prolongada y de qué manera el carácter transnacional del sistema capitalista a escala mundial, que acompaña por vez primera el desarrollo de una crisis estructural, modifica a éste?

Deberíamos, en primer lugar, interrogarnos sobre el sentido de la relación causal entre ambos fenómenos: ¿es que la fuga de capitales, al provocar la caída de la inversión —y, por lo tanto, de la demanda efectiva— en las economías centrales genera la crisis, manifestando así de forma abrupta la incompatibilidad entre intereses privados y nacionales? ¿O es que las grandes corporaciones respondieron a la erosión de los beneficios en las economías centrales, previa, con una intensificación de los procedimientos de relocalización de las capacidades de producción que tuvo como efecto situarlas parcialmente al margen de las turbulencias y, simultáneamente, evitó la mundialización precoz de la depresión?

No cabe duda, en todo caso, que la constitución del sistema transnacional modifica

las condiciones de la acumulación y la eficacia de la regulación nacional. Con otros factores novedosos, éste acaba por conformar una crisis específica, que no repite las características de la de los años 30; pensemos en la simultaneidad del paro y la inflación o, en el plano internacional, en el crecimiento del comercio y la estabilidad de la inversión directa. Además, destaca la desigualdad de sus efectos según los sectores de actividad o los espacios. La asincronía geográfica de la crisis tiene que ver con dos elementos:

—El papel del endeudamiento internacional, público y privado. En los países en vías de desarrollo la inyección de capitales externos de préstamo sostuvo la actividad productiva y la demanda a lo largo de los años 70; no obstante, el fatídico veredicto de la ley del valor no pudo ser permanentemente impedido, excepto en casos particulares.

—La heterogeneidad de la economía mundial, que permite recrear las condiciones de la acumulación fordista por medio de políticas nacionales de estímulo a los capitales internos o gracias a la aportación de empresas foráneas. Esta transferencia parcial topa pronto con límites sociales internos o de financiación externa.

Ambos elementos enunciados son complementarios más que sustitutivos: la anticipación de la creación de valor que representa la deuda externa se ve confortada en parte por la delocalización de las capacidades productivas de las transnacionales; son las filiales, en múltiples ocasiones, quienes reciben los préstamos o crean las condiciones que hacen posible el recurso al endeudamiento exterior para una economía dada.

La crisis resulta nacional en sus orígenes pero mundial en sus resultados (MICHALET, 1983). La transnacionalización constituye una consecuencia de las nuevas condiciones de acumulación, que ponen en causa a partir de finales de los años 60 el carácter auto-centrado del crecimiento en los países centrales. Las zonas francas para la exportación o la deslocalización a nuevos mercados expansivos materializarán esta tendencia. En el decenio siguiente se exagera con la apuesta por parte de las ETNs por los llamados «nuevos países industrializados»¹. La posibilidad de beneficiarse de la asincronía de la manifestación de la crisis y del fraccionamiento del espacio económico mundial con superior rapidez y seguridad que las firmas mononacionales es una de las condiciones del éxito de la transnacionalización en los últimos decenios. Nuevos países se incorporan al club de sedes de corporaciones multinacionales; las implantaciones externas se universalizan. Como resultado, se profundiza la competencia en la economía mundial, poniéndose en cuestión la estructura piramidal de la misma.

Las relaciones imperiales de los Estados Unidos con el resto del mundo se enfrentan a una contestación universal, constatándose vigorosas tendencias a la multipolarización y a la redefinición de las relaciones centro-periferia. Las inestabilidades monetarias, financieras y comerciales se intensifican mutuamente.

Las vías de salida de la situación actual han de ser reinventadas. No parece que los capitales ya internacionalizados se replieguen hacia sus bases nacionales de partida y

sea previsible la resolución de los conflictos mediante los aparatos de estado militarizados que defenderían los intereses de aquellos. No obstante, frente a esta suerte de bujarinismo tampoco parece posible una mundialización sin matices de la competencia internacional, que prescindiera de las discontinuidades y del papel de los estados.

Para continuar nuestro estudio dos cuestiones deben ser resueltas:

—¿Existe un funcionamiento autónomo de la acumulación transnacional —protagonizada por las ETNs— o bien ésta depende de las contradicciones y especificidades de las economías dominantes?

—¿Qué papel juegan las economías periféricas y cuáles son las consecuencias que se derivan de las transformaciones del sistema transnacional?

¹ Apuesta que, dada la mitificación por estas cuestiones, conviene situar en sus justos límites.

II. LAS RELACIONES ENTRE TRANSNACIONALES Y CRISIS

II.1. Una relación de exterioridad

Para algunos autores, entre transnacionales y crisis se establece una relación de exterioridad. Distinguimos todavía dos planteamientos divergentes —aunque complementarios. Según el primero (Andreff, 1983) las multinacionales se sitúan hors la crise. Habría nacido una esfera autónoma de acumulación, en la que los nuevos dioses de los tiempos modernos se abrigan de la tormenta. Para el segundo (entre otros, Cowling y Sugden) sería el movimiento de respuesta de las transnacionales a la percepción de nuevas oportunidades en países periféricos el que generaría la crisis, impulsándose la acumulación en otras zonas del planeta.

1. *Las multinacionales, al margen de la crisis*

La causa última de la depresión reside en la dificultad de valorizar el capital. Un aumento de su composición orgánica, que traduciría el retraso en la incorporación a la sección productora de medios de producción de los adelantos técnicos y las formas eficaces de organización del trabajo, actuaría de consuno con el descenso de la tasa de plusvalor para forzar el descenso de la tasa de ganancia. El mantenimiento a niveles mínimos de la tasa de ganancia media será un rasgo estructural de la fase descendiente de la onda larga, por más que en sectores definidos o para empresas determinadas tal fenómeno no tenga lugar.

¿Están las empresas transnacionales al margen de este movimiento, como indica el provocativo título de una obra de W.Andreff

(Andreff, 1983)? Para este autor, frente al discurso ideológico de las multinacionales en el corazón de la tormenta, «el capital multinacional, en su mayor parte, consigue mantenerse al margen de la crisis» (Andreff, 1983, página 14). La rentabilidad global de las multinacionales, y no sólo de las filiales externas, supera a la del capital uninacional; las operaciones exteriores se ven favorecidas por una cuota de beneficio superior y en ascenso durante los años setenta. En el caso de la economía estadounidense, refuerzan y subsidian los beneficios internos de las grandes compañías, fuertemente afectados.

El valor de los argumentos de Andreff no puede ser absoluto. Las desigualdades en la capacidad de resistencia a los embates de la depresión entre multinacionales y firmas mononacionales nos parecen claras. Razones referentes al tamaño de las unidades de producción y a la dimensión empresarial, tanto como el operar en varias economías estaban en el origen de las ventajas que las firmas protegían, mediante la internalización, durante el período expansivo. En la crisis estas ventajas permanecen, reforzando la resistencia de las transnacionales: la diversificación permite dispersar los riesgos, arbitrando entre diferentes condiciones de valorización del capital; los acuerdos tácitos en el seno de estructuras oligopólicas y el control de los precios exportan los problemas de rentabilidad a los sectores menos protegidos; la capacidad financiera otorga la posibilidad de buscar ventajas tecnológicas o de penetrar en los sectores en expansión; el apoyo de los estados se consigue más fácilmente si son muchos los empleos en peli-

gro o si la empresa en cuestión es considerada estratégica; la heterogeneidad en las condiciones de operación y la asincronía en el crecimiento de las diversas zonas de la economía mundial así como el fraccionamiento en espacios monetarios exige una estructura transnacional para ser cabalmente aprovechadas...

Siendo todo esto cierto, la hipótesis de Andreff deja fuera de explicación un conjunto relevante de fenómenos. ¿Cómo es que las multinacionales estadounidenses, las más universales de todas ellas, ven ralentizada su tasa de crecimiento en el exterior? ¿Cómo integrar que sean las grandes compañías japonesas —las menos transnacionales del conjunto de empresas destacadas— las que experimentan un superior dinamismo? Creemos que, de manera simultánea, la transnacionalidad no supone una garantía absoluta contra el pantano de la crisis aunque es un requisito indispensable para el desarrollo empresarial. Difícilmente podemos conceptualizar a la firma multinacional como forma madura de la acumulación en el capitalismo contemporáneo, pensar la depresión como una crisis de acumulación y, al mismo tiempo, situar a las ETNs fuera de esta última.

2. *La empresas transnacionales, causantes de la crisis*

Otros autores (Fröbel y otros; Cowling y Sugden) presentan la internacionalización del capital productivo como la estrategia exitosa de los capitales en las condiciones de crisis de acumulación en los países centrales. Esta no sería mundial sino central, y su superación supondría la desindustrialización de las economías centrales —con emergen-

cia de una nueva división internacional del trabajo.

Las ETNs, instrumentos de movilización del capital, harían viajar a las fábricas, situando las unidades de producción allí donde los salarios y condiciones de trabajo resultasen más favorables para la valorización del capital. Provocarían, de tal forma, el desempleo en los países centrales por el cierre de sus instalaciones industriales.

Expondremos la aproximación de Cowling y Sugden. Dos ideas básicas son las siguientes: —Una diferencia decisiva separa al capital del trabajo en su funcionamiento en tanto que agentes económicos. El segundo es, por esencia, localizado mientras que el primero goza de superior movilidad, sectorial y espacial, máxime en el caso de las firmas transnacionales. Las firmas nacionales están hasta cierto punto costreñidas por la acción reguladora del estado pero las compañías operantes en el espacio mundial escapan a las soberanías fragmentarias. Aún más, se benefician de las mismas, integrándolas como uno de los datos que pueden volver a su favor.

¿Por qué las firmas devienen transnacionales? La distribución del producto resulta de una negociación implícita entre las fuerzas organizadas del capital y del trabajo; el poder de negociación de los asalariados depende de su capacidad de actuar colectivamente, lo que se ve dificultado por la dispersión de la producción en varios países. La distancia y la fragmentación elevan los costes de la comunicación; los factores culturales —incluyendo la multiplicidad de lenguas, tradiciones sindicales y políticas, niveles de desarrollo, etc.— complican aún más el establecimiento de una cooperación efec-

tiva. La transnacionalización, al impulsar el divide e impera, provoca una asimetría mayor en las relaciones entre el capital y el trabajo.

¿En qué consiste? En que, para conseguir que funcione eficazmente un proceso de producción escindido en múltiples establecimientos situados en varios países, el capital precisa de coordinación. Para unificar en una voluntad única las acciones reivindicativas de los trabajadores de tal compañía, los sindicatos necesitan de algo más: establecer mecanismos de cooperación. Por eso el capital privilegiará las formas de organización del proceso productivo que tengan una superior capacidad de generar asimetría. Tal es el caso de la subcontratación o la transnacionalización. Y serán preferidas las técnicas que soporten una mayor movilidad del capital: las portadoras de descualificación. En tal sentido, el análisis de Cowling y Sugden conduce directamente a la nueva división internacional del trabajo.

—Siguiendo las ideas de Kalecki, establecen que el funcionamiento del capitalismo monopolista en los viejos países industrializados debería conducir a largo plazo al estancamiento, como tendencia, dada la insuficiencia de la demanda agregada. El proceso de concentración industrial promueve un incremento de los precios superior al incremento de los costos marginales y, consecuentemente, a la captación de una renta por las compañías que funcionan en régimen de oligopolio. Con todo, que tal renta sea o no percibida dependerá de la evolución de la demanda. Una reducción de la misma retraería a la inversión y, en pura lógica keynesiana, haría disminuir los beneficios y otros ingresos. Los procesos compensadores (diversificación, incremento del consumo, exportaciones, ac-

tuación del gobierno, gastos en publicidad) no pueden contrarrestar esta tendencia.

¿Cómo afecta la transnacionalización a los mecanismos del estancamiento? i. La tendencia a la monopolización incluye, como una de sus modalidades, a la expansión empresarial externa. Esta introduce un sistema de control adicional sobre el mercado, ya que afecta a las características y dimensiones del comercio externo, impidiendo que las importaciones reduzcan los precios internos. ii. Al desequilibrar aún más el peso de la balanza entre trabajo y capital a favor de este último tiene implicaciones para la distribución del ingreso. iii. Extendiendo las fuerzas del capitalismo monopolista a países o continentes en los que inicialmente poseía débiles raíces. La dinámica de desindustrialización y estancamiento se convierte en planetaria, al elevarse el grado general de monopolio. iv. Las transnacionales, además, sostienen la tendencia al estancamiento de la tasa de ahorro y recortan el poder del trabajo y el estado—nación, conteniendo a los agentes que podrían actuar para redistribuir la renta y, de tal forma, contrarrestar el proceso de estancamiento.

Las evolución paralela del capital monopolista y de la militancia sindical en los países centrales provoca una espiral de incremento de salarios reales y precios, así como de los gastos sociales, lo que dirige a la inversión hacia localizaciones más favorables a la acumulación del capital. Las grandes corporaciones demandan «una libertad global para proseguir la acumulación» (Cowling y Sugden, página 87). La consecución de tal libertad global, unida a la disposición de una tecnología de producción, organización —estructura corporativa multidivisional— e información más adecuada permite

traspasar los límites de los antiguos países industrializados y sus proximidades para aventurarse en el tercer mundo. Tan solo la ausencia de infraestructuras sociales y económicas y los costos de transporte impiden la transferencia masiva de la producción a los países de bajos salarios.

Notemos que en la perspectiva de los autores, la desindustrialización del centro no implica una industrialización comparable en la periferia. Se trata de un proceso socialmente ineficiente y antidemocrático, guiado por la posibilidad de un mayor control del proceso de trabajo y producción. La frecuencia del movimiento de relocalización excederá generalmente el óptimo social.

¿Por qué criticamos esta argumentación? Sufrir de graves contradicciones internas y padecer de adhocidades². La principal contradicción interna reside en su pretensión de hacer compatible la tendencia al estancamiento con aumentos salariales difícilmente soportables para el capital; De dos, una: o bien la demanda es insuficiente para desatar el mecanismo de la inversión en su justa medida (se reducen las expectativas de inversiones rentables) porque la monopolización de la economía favorece en demasía al ahorro frente al consumo. O bien los salarios exceden de la fracción que los propietarios de los medios de producción

² Por levantarse sobre la experiencia británica, tan sólo. ¿Sirve, por lo menos, para ésta? Lo específico de la economía británica sería el peso de las transnacionales propias, lo que explicaría parcialmente su declive. No obstante, la internacionalización pasiva que sufre también es elevada y creciente. ¿Cómo explicar en la lógica de Cowling e Sugden esta atracción ejercida por la economía británica estancada sobre las multinacionales procedentes de otros países?

están dispuestos a conceder a los trabajadores, la tasa de ganancia decae, el consumo prevalece frente al ahorro y los capitales emigran en busca de mejores condiciones de valorización. En el primer supuesto, el problema radica en la demanda; en el segundo, en la oferta.

La existencia de tal contradicción se pone también de manifiesto en el modelo utilizado para la determinación de la distribución de la renta. En nuestro entender, se usan dos paradigmas alternativos. El primero, kaleckiano, hace depender el salario del grado de monopolio de la industria tanto como de la relación entre valor añadido y costos primos en ella. Lo que caracteriza tal representación del funcionamiento de la economía es la omnipotencia del capital. Si se quiere, el proceso de producción, con su carga conflictual, se evacúa de la escena. La dificultad de la valorización desaparece, permitiendo el análisis de los problemas de la realización en economía oligopolista.

El segundo, de negociación, retiene preferentemente el carácter de combate —aún que, a la postre alguna negociación, implícita o explícita, tenga lugar— de la relación entre el capital y el trabajo. Este último debe actuar en un espacio acotado por los movimientos de los actores sociales con intereses divergentes de los suyos. El límite de realización deviene secundario.

Cowling e Sugden consideran a la crisis actual como de demanda: la siempre presente posibilidad de estancamiento se materializó en el momento en que los gastos estatales no acudieron en ayuda de una demanda insuficiente. Parece difícil que una posibilidad materializada en ocasiones precisas pueda explicar un fenómeno de largo alcance como

el de la transnacionalización; y, sobre todo, ¿cómo explicar el desplazamiento de los capitales americanos ocurrida en la fase expansiva de la posguerra mediante una tendencia únicamente latente?

En cuanto a la búsqueda de divisiones en el trabajador colectivo consciente por medio de la transnacionalización, consideramos que no debe ser considerado como causa primaria de la misma sino el resultado de la transformación de una estructura multinacional dada. Las razones, además, son varias: la especialización productiva de los establecimientos, la racionalización corporativa y la ruptura en favor del capital del equilibrio de fuerzas.

Esta matización de la aportación de Cowling e Sugden se corresponde con la marcha de la realidad. Las filiales taller puras nacen más tarde que (y en muchas ocasiones a partir de) las filiales de mercado. Por otra parte, no es lo mismo una estrategia de reducción de costes mediante la transferencia de fábricas a los países de bajos salarios que la búsqueda de beneficios derivados de una estructura organizativa multinacional multiplanta (con o sin externalización formal de actividad sin pérdida del control de la producción)³.

No queremos negar la realidad del fenómeno, sino situarlo en sus justas proporciones:

³ Si las condiciones políticas y las ventajas de costos están reunidas, la existencia de conflictos sobre salarios no son determinantes. Además, la división del colectivo de trabajadores comienza a repercutir sobre las remuneraciones y las condiciones de trabajo una vez que la transnacional está constituida como tal.

i. Actúa preferentemente en el ámbito de las tres zonas transnacionales en que puede dividirse la economía mundial, dado que se precisa una relativa seguridad política y la proximidad geográfica. Dos tipos de procesos han de ser distinguidos: a. De localización pura y simple, creando nuevas capacidades de producción antes inexistentes en áreas de bajos salarios. La división del trabajador colectivo es un resultado secundario pero real. b. Especialización de los establecimientos ya existentes, modificándose el organigrama corporativo así como los flujos de bienes internos a la firma, para obtener economías de escala técnicas en la producción y adecuar la división del trabajo intrafirma a las ventajas comparativas estáticas de cada espacio, respetando cierto equilibrio interestatal en la distribución de las operaciones. Una vez la nueva estructura en funcionamiento, la dirección de la compañía descubre que la mayor plasticidad en la adscripción de los encargos —puede optar entre varias unidades que compiten entre sí— aumenta su margen de maniobra en el tratamiento de las reivindicaciones sociales, pero también ocasiona tensiones antes desconocidas.

ii. Para las filiales taller situadas en los países de bajos salarios fuera de la zona respectiva —inversiones directas con auténtica vocación mundial— de nuevo el ejercicio de la máxima divide et impera resulta subordinado a un fin principal: beneficiarse de las condiciones sociales específicas.

En definitiva, y como conclusión: no negamos que las transnacionales ejerzan de mecanismo de transmisión de empleos a las economías de taylorismo primitivo de la periferia. Pero esta interpretación muestra el papel de las compañías en tanto que actrices de un proceso que las domina.

II.2. **Una relación orgánica**

Esta sección será sensiblemente más breve. Siguiendo estudios previos (Madeuf y Ominami), valorizamos el concepto de acumulación como elemento unificador de la teoría de la crisis y de la teoría de la inversión internacional. Este mínimo común denominador facilita la complementariedad teórica entre las estrategias de las firmas multinacionales y la evolución macroeconómica así como entre el ámbito nacional y el internacional. Simultáneamente, exorciza un fantasma: el modelo único de relación entre la inversión exterior y la crisis.

La crisis sería percibida como una crisis internacional de acumulación. Así como los determinantes de la inversión directa hay que buscarlos en los diversos límites que encuentra la acumulación sobre bases nacio-

nales, la crisis de esta última condiciona la acumulación internacional. El punto de partida será, pues, la crisis del fordismo.

Esta perspectiva nos parece particularmente interesante por cuanto a. enfatiza la relación entre las dificultades de valorización del capital y la multinacionalización; b. considera el papel activo de las estrategias empresariales de las empresas multinacionales en la superación de los desequilibrios de la acumulación. No obstante, creemos que debe ser complementada con la consideración de los efectos de la crisis sobre la competencia internacional —y las estrategias empresariales concomitantes—, las mutaciones en las relaciones ente polos de acumulación y, en suma, el conjunto de las transformaciones operadas en el régimen de acumulación.

II.3. **Los hechos más relevantes en la inversión directa externa**

Durante el período de crisis el proceso de transnacionalización experimenta un estancamiento relativo que, no obstante, confirma la utilización de la internacionalización productiva por parte de las grandes compañías como un intento —vano— de superar los límites de la acumulación del capital.

Realmente, la reducción tradicional del proceso de transnacionalización al comportamiento de las mayores empresas americanas lleva a confundir las dificultades en su expansión con la estabilización de aquella.

Por el contrario, tiende a ampliarse, afectando a nuevas economías de origen y destino, a otros ramos y capas empresariales.

Efectuaremos una primera aproximación que privilegia el vector tiempo para, a continuación, centrarnos en los aspectos espaciales.

1. Podríamos distinguir hasta cinco fases en el periodo 1967/ 1988. La primera, ascendente con aceleración final, llega a 1974. En el trienio siguiente se produce una ligera

caída, a la que no resulta ajena la primera crisis del petróleo. Entre 1976 e 1981 tiene lugar una larga recuperación. Todo ello permite indicar a algún centro especializado (ONU, 1988) que el crecimiento de la inversión directa en el exterior en términos reales ha sido durante la década de los 70 de un 7%. Si ha existido desaceleración con respecto al momento inmediatamente anterior, el crecimiento aún puede calificarse de importante.

Ya en la década de los 80, los primeros años son de fortísima reducción de los flujos. Sin embargo, a partir de 1984 el ascenso es sostenido.

Permítasenos indicar cuatro fenómenos relevantes para la comprensión cabal de esta evolución:

—Existe un efecto recesión, con un retardo de un año aproximadamente, que afecta de forma significativa a la curva de inversión directa en el exterior. La amplitud de la retracción de la inversión directa a consecuencia de la segunda recesión se explica por su carácter universal y por la sanción explícita en los flujos de ID de la erosión de la hegemonía estadounidense.

—La balanza de pagos deviene cada vez de menor utilidad para medir la intensidad de la multinacionalización. Las salidas de capitales reducen su importancia como fórmula de financiación de la inversión directa (OCDE, 1981, página 32). Para las empresas de origen estadounidense el porcentaje de la inversión directa externa financiado por la reinversión de los beneficios se eleva radicalmente a partir de 1972 y constituye la única modalidad de expansión en los primeros años de la década siguiente. En términos ab-

solutos puede predicarse lo mismo del comportamiento de las firmas británicas, aunque el auge de su transnacionalización a partir de los últimos años 70 no permite su traducción en incrementos relativos de importancia.

Además, las nuevas formas de inversión aumentan el poder de multiplicación de un mismo capital a efectos de control sobre las actividades productivas.

Esto quizás explique que, para los autores que razonan en términos de stock, pueda hablarse de un crecimiento constante con aceleración en el último periodo (MICHALET, 1983, página 50 y siguientes).

—En contraste con el comportamiento de la inversión doméstica, la internacional conoce un mayor dinamismo, resistiendo la crisis mejor que otros indicadores. Un estudio de la ONU (1988) muestra también que, para las empresas industriales más importantes, el porcentaje de participación extranjera —un índice del grado de profundización en el proceso de transnacionalización— en términos de ventas, activos, beneficios o empleos aumenta en el decenio de los 70.

—Si descontamos la evolución de la inversión directa de origen estadounidense el perfil sería aún más positivo. Esta comportamiento atípico de la economía norteamericana se explica por la pérdida de las ventajas competitivas de muchas de sus empresas, que ven amenazadas sus cuotas tradicionales de mercado inclusive en su propia casa.

2. Prestaremos una atención especial a lo que ha sucedido en el centro del sistema, abordando más adelante un estudio demorado de las relaciones con su periferia.

Con todo, queremos adelantar que en la década de los 70 y hasta 1982 se produjo un incremento relativo de los flujos de inversión directa con destino a los denominados Países en vías de desarrollo. Flujos que responden en una pequeña parte al esquema nueva división internacional del trabajo pero que, en lo fundamental, se concentran en aquellos países periféricos más industrializados con un mercado amplio y en crecimiento. Esta acción está protagonizada fundamentalmente por empresas con base en los Estados Unidos y G. Bretaña y se liga íntimamente a la expansión del crédito privado. Con todo, la parte de la inversión directa en el total de los flujos financieros en dirección a los PVD disminuye.

A consecuencia de la segunda recesión se genera una mutación importante en la inversión directa con destino periférico, pues huye de A. Latina (sobre todo de los países receptores tradicionales, inmersos en el problema de la deuda externa) para privilegiar Asia del Sudeste y los países mediterráneos. No es ajena a esta reorientación la caída de las inversiones norteamericanas y el ascenso de las japonesas.

De los datos de que disponemos resalta claramente que la inversión cruzada entre países centrales sigue siendo ampliamente mayoritaria durante la crisis, aunque su porcentaje en tanto que contribución a la formación bruta de capital para cada país continúa presentando valores reducidos⁴. Tres elementos han de ser subrayados: el declive estadounidense como fuente de inversión directa hacia el exterior; el ascenso de sus prin-

cipales competidores (Japón, principalmente, y la RDA), que acompaña al mantenimiento de una antigua exportadora de capitales como es G. Bretaña; la creciente atracción que la economía norteamericana ejerce para las multinacionales del resto del mundo.

—Estados Unidos dispone aún del liderazgo en cuanto al peso que sus compañías poseen en el total de las transnacionales. Así, en 1983, de las 806 mayores empresas transnacionales 343 eran estadounidenses frente a 175 japonesas y 75 británicas⁵. Además, las ETNs americanas son las más mundiales de todas (mayor número de filiales y cobertura geográfica más completa).

No obstante, el declive de su predominio es patente. En términos de stock, se produce una reducción del porcentaje de los capitales en el exterior de propiedad norteamericana desde el 49 al 40% entre 1971 y 1983. Simultáneamente, Japón asciende desde el 2 al 10% y la RFA lo hace desde el 2 al 6%. En los primeros años 80 (81/86) cede su puesto de primer exportador de capitales al R.Unido, pese al ascenso del último bienio. En 1982, 1983 y 1984 las salidas de capital de Japón, RFA e inclusive Francia superan las cifras norteamericanas. Además, esta pérdida de posiciones se acelera en las áreas de superior dinamismo como los diversos componentes del sector terciario o las industrias de punta.

—El cambio principal tiene lugar en las áreas de destino. Dado que los países desarrollados mantienen globalmente su participación, podemos hablar de una sustitución de Europa por Estados Unidos como espacio receptor. En términos de stock, Estados Uni-

⁴ Para el caso de Estados Unidos se sitúa en el 1,5% del total en la década de los 80, pese al fuerte incremento de su importancia como receptor en las mismas fechas (OCDE, 1989, página 30).

⁵ Para el conjunto de la CEE la cifra se elevaba a 231.

dos pasa del 11,2 al 25,3% entre 1975 y 1983; Europa desciende del 34,7% al 25,5% en las mismas fechas, debido a la fuerte caída de la RFA, Países Bajos y Francia.

Evidentemente, en términos de flujos el cambio que indicamos resulta aún más patente. Entre 1981 y 1988 Estados Unidos recibe el 53,8% de las inversiones directas del extranjero del conjunto de los países de la OCDE: más de 213 millones de dólares cruzan el Atlántico y el Pacífico para intentar la aventura americana. Pensemos que el segundo país receptor, el R.Unido, se sitúa en el 13,6% y que el conjunto de los 12 países comunitarios ronda el 35% del total. Si los Estados Unidos perdieron la vitola de primer exportador de capitales lo sustituyen por el galardón de primer importador.

La evolución de la posición neta de los distintos estados es así radical. Calculando la relación entre los activos en el exterior de un país y los activos en territorio de tal país propiedad de extranjeros podemos evaluar la posición acreedora (valores superiores a 1) o deudora (valores inferiores a 1) de una economía. Pues bien, en 1973 Estados Unidos presentaba un valor de 5 superando con creces al Japón (valor de 2,8 pero con cantidades absolutas exiguas por la escasa presencia de ETNs en sus territorio) y a Holanda (valor 2). Diez años después tanto Japón (7,3) como Holanda (2) y el Reino Unido (1,78) marcaban una mejor puntuación que los Estados Unidos (1,67).

La mayor parte de la inversión directa exterior en Estados Unidos es de origen europea (2/3 del total en términos de stock en 1984)⁶, situándose a continuación Japón, Ca-

⁶ Fundamentalmente británico y neerlandés.

nadá y Suiza. Cuentan también con cierta importancia las operaciones de empresas con base en las Antillas (paraísos fiscales) y en los países de la OPEP. Inclusive para otros países que participan con valores absolutos menores en este movimiento el saldo tanto en términos de stocks como de flujos es positivo (Blasco, 1986,2).

Las diferencias sectoriales son importantes entre los distintos inversores. Los activos japoneses se concentran en el sector terciario (negocio bancario y distribución a gran escala), como síntoma de que la internacionalización mercantil y financiera prevalece aún sobre la productiva. La industria manufacturera recibe tan sólo alrededor del 15% del total, preferentemente en transformados metálicos, maquinaria y automóviles (Blasco, 1987; Rainelli, 1990).

Por el contrario, la inversión europea se centra en las manufacturas⁷ y la del Medio Oriente, después de una profunda mutación ocurrida durante los 70 (Blasco, 1986,1), se concentra en los servicios petrolíferos, inmobiliarias, hostelería y finanzas.

—Otro factor de importancia en la recomposición jerárquica de las economías centrales es el ascenso fulgurante de la inversión directa japonesa⁸. ¿Cuáles son sus características básicas?

Primero, su orientación preferente hacia los países de la periferia, que constituyó un rasgo permanente hasta mediados de la dé-

⁷ El francés en la industria química, el británico y neerlandés de forma más dispersa (con una presencia más significativa en el sector de petróleo).

⁸ Que, no obstante, crece a tasas paralelas al PIB y al comercio internacional japoneses.

cada de los 80. En 1975, el stock de ID japonesa en el exterior era de 8865 millones de dólares en los PVD frente a 7076 millones en los PD. En 1984, pese al fortísimo crecimiento global, a la menor avidez de materias primas de una estructura industrial profundamente modificada, a la menor trascendencia de los diferenciales salariales a causa de la automatización, y a la búsqueda de grandes mercados (Gravereau, 1986) la diferencia se mantenía: 28314 millones de dólares frente a 24817. No obstante, la atracción irresistible que ejerce la economía estadounidense y los esfuerzos de las firmas japonesas por entrar en la fortaleza europea comienzan a desequilibrar este estado de cosas. La inversión directa en los PVD se concentra en el espacio pacífico (2/3 do total), conformando una suerte de esfera informal de coprosperidad; tampoco son despreciables —sobre todo en los últimos años— las inversiones en A.Latina, posiblemente como un medio indirecto de acceder al mercado del gran vecino del norte.

Segundo, se pasa de un equilibrio entre los sectores a una predominancia del terciario y, en segundo término, del manufacturero. De una estructura de ID centrada en el aprovisionamiento de materias primas para abastecer a la deficitaria industria insular³ o en el establecimiento de filiales taller por empresas pequeñas, que se benefician de los menores costes laborales en las áreas de influencia, saltamos a la transnacionalización de la esfera bancaria (reciclando los excedentes comerciales), a la deslocalización de segmentos más amplios del proceso produc-

³ Lo que explica tanto la importancia del ID primario como del terciario comercial, cuya elefantiasis procede asimismo del esfuerzo exportador del conjunto de la economía.

tivo en las industrias pesadas para centrarse en las operaciones transformadoras finales y, ya a mediados de la última década, al ascenso de las inversiones defensivas en los países desarrollados.

3. El proceso de transnacionalización tiende a estancarse en las ramas industriales que protagonizaron la expansión de la internacionalización de la producción a partir de la segunda guerra mundial. Por el contrario, el ascenso de la internacionalización en las industrias emergentes y en los servicios es fulgurante.

La transnacionalización del terciario constituye uno de los acontecimientos mayores de la crisis. El porcentaje de los servicios en el stock de ID de las principales economías exportadoras de capital experimenta un aumento sostenido desde finales de la década de los 60, con la excepción de Francia y el Reino Unido¹⁹. Como en el caso de las actividades industriales, la inversión se concentra en los países desarrollados, principalmente Estados Unidos. Para los mercados más importantes de la OCDE, con excepción de Japón, los flujos de inversión directa terciaria procedente del exterior superan el 50% del total en la primera mitad de la década de los 80.

De nuevo, pues, los vectores más gruesos son internos al centro del sistema mundial; lo que no quiere decir que los países periféricos queden fuera de la acción de tal tendencia; tan solo que el ritmo de crecimiento es menor que para los países desarrollados.

¹⁹ Por ejemplo, Japón pasa del 35% del total (1977) al 57% (1986); Estados Unidos, del 32% (1966) al 43% (1986); la RFA, del 10% (1966) al 48% (1985). Ver ONU, 1988, parte quinta, y OCDE, 1989, página 25.

4. Tiene lugar, asimismo, una recomposición de los límites de los capitales individuales en el nivel propiamente transnacional, así como la aparición de nuevas formas de relación entre empresas independientes.

—Frente a la centralización del capital sobre bases nacionales que caracterizó a la anterior crisis estructural, ahora asistimos tanto a una traslación del proceso de centralización al plan mundial¹¹. Las ETNs son agentes activos en este proceso de concentración/centralización, por el control que ejercen sobre las nuevas tecnologías y las sumas de capital de que disponen. Este carácter activo se manifiesta en la transformación de las modalidades predominantes de expansión en los últimos lustros. Ahora dominan o bien la toma de control de unidades independientes o los aumentos de capacidad de las filiales instaladas frente a la creación de nuevas filiales. Simultáneamente, aún que en menor medida, las ETNs se posicionan como agentes pasivos que pierden su autonomía.

Así, en los primeros 80, «ha habido una ola enorme de fusiones y adquisiciones centradas en los Estados Unidos debido, en un grado significativo, al tamaño y capacidad de atracción del mercado estadounidense» (ONU, 1988, página 59). Una ola similar afectó al R.Unido y en los últimos años trasladó su territorio al conjunto de la CEE debido, entre otras cosas, a las expectativas que ge-

nera el Mercado Unico. Las firmas japonesas y europeas son las más activas.

—Otra modalidad de expansión empresarial, no necesariamente transnacional, la constituye el establecimiento de acuerdos de cooperación entre empresas (ver Camagni, 1988; Michalet, 1988; Delapierre—Krieger, 1988). En el plano internacional supone una forma sustitutiva de la inversión directa. Se trata de un procedimiento particular, ni mercado ni jerarquía, con socios independientes, para objetivos bien definidos a medio y largo plazo y una división del trabajo entre los participantes clara. Tiene lugar generalmente en sectores oligopólicos, con los fines alternativos de ampliar el mercado, obtener economías de escala, reducir los riesgos y explotar complementariedades técnicas (Camagni, 1988).

Para este mecanismo no es posible todavía ofrecer datos globales, excepto para industrias concretas (electrónica, automóvil). Dada la relevancia de la base tecnológica de las empresas involucradas, éstas pertenecen normalmente a economías punteras. Responde su puesta en práctica a un contexto de incertidumbre, a la constante redefinición de los mercados en los que las firmas operan, a una fragmentación de los mismos, a la aparición de nuevas relaciones entre procesos productivos hasta entonces independientes (Delapierre y Krieger, 1988).

¹¹ Operaciones de centralización inter y transnacional, siguiendo la diferenciación de Michalet (Michalet, 1985).

III. EL PAPEL DE LAS ECONOMÍAS PERIFÉRICAS

III.1. La recomposición de las relaciones entre el centro y la periferia

La internacionalización del capital durante la crisis acompaña, y provoca parcialmente, la recomposición de las relaciones entre el centro y la periferia del sistema tanto como la modificación de la jerarquía en las economías centrales, que ya analizamos.

Las características más destacadas son la heterogeneización de la periferia y la especialización espacial de los flujos de inversión externa; la afirmación nacional de ciertas sociedades, que se traduce en la disminución de la inversión directa primaria y la utilización de nuevas fórmulas de penetración productiva; y, por último, la sensibilidad de la inversión internacional a las crisis de las economías de acogida.

1. Durante la primera década de la crisis global, la importancia de la periferia como región de destino de la inversión directa se mantiene, con una ligera tendencia alcista que conduce a la superación de la barrera del 25% de los flujos totales. Así, la media de crecimiento anual del stock entre 1975 y 1983 se encuentra una décima por encima del valor mundial. Este fenómeno alcista tiene lugar sobre todo en los primeros años de la década de los 80, coincidiendo con una caída de la ID total.

No obstante, la inversión de la tendencia se produce a partir de 1983, con una fuerte reducción en términos absolutos y no digamos en valores relativos, aunque a partir de 1986 se anuncia una cierta recuperación (OCDE, 1989)¹².

¹² No se detectan fuertes cambios entre los tres grandes sectores. Con todo, el sector primario ve descender su importancia, en beneficio del terciario. La inversión directa en el sector industrial sigue siendo más fuerte.

2. De mayor trascendencia es la evolución espacial del destino de los flujos, dentro de la periferia. Tanto los países con un menor nivel de desarrollo e industrialización como aquellos que experimentan de forma más acusada los efectos de la depresión serán olvidados por los inversores, que tienden a concentrarse en un pequeño número de economías relativamente industrializadas o exportadoras de petróleo y otros recursos naturales.

Así, África sufre un decremento del valor absoluto de su stock de capital foráneo de un 1% anual entre 1975 y 1983, con una caída aún mayor en el trienio siguiente¹³. Dentro de África, la concentración de los receptores es regla. Egipto, Nigeria, Zimbabwe y Zaire en la primera fase de la crisis; o Egipto, Túnez, Nigeria y Omán después, son los estados más favorecidos.

En América Latina, la recuperación de posiciones relativas de la última parte del decenio de los 70 dejó paso a una caída muy marcada a partir de 1981, coincidente con la entrada en fase de extrema gravedad del problema de la deuda externa. En la industria manufacturera se producen tasas de rendimiento de la inversiones próximas a cero o negativas (OCDE, 1989), por efecto de la reducción de la demanda interna. Los desequilibrios de las cuentas exteriores, la fuerte inflación y la inestabilidad social son agravados por políticas restrictivas. Con todo, las dificultades de las multinacionales americanas no son ajenas tampoco a este

¹³ Inclusive con flujos anuales negativos para algunas zonas.

proceso. El peso tradicional de Brasil, México y Argentina como economías receptoras cae, en beneficio de Chile y plazas financieras desterritorializadas.

Asia asume un creciente protagonismo en la década de los 80. La inversión se concentra en un número pequeño de países (Indonesia, Malasia, Hong Kong e Singapur, además de China), de amplios mercados o fuerte crecimiento del sector industrial. Las políticas de liberalización de las inversiones externas han jugado un cierto papel, además de la proximidad a la potencia emergente: Japón.

Por lo tanto, marginalización del Cuarto Mundo, preferencia por la periferia más industrializada y en crecimiento así como por las plazas financieras; pérdida de peso de las economías mineras africanas y ascenso del Sudeste Asiático; concentración en una decena escasa de países. Tales son las características espaciales de la inversión directa periférica.

3. Una respuesta a las dificultades de valorización del capital en el centro ha sido, como es bien conocido, la traslación de segmentos del proceso productivo a zonas de bajos salarios, jornadas muy largas, ausencia de libertades sindicales, etc. Así, ya desde finales de los años 60 en las implantaciones en el exterior de las ETNs aumenta la presencia relativa de las filiales taller. El objetivo de tal estrategia de deslocalización residía en la disminución de los costes salariales unitarios para aumentar la competitividad de la empresa.

Una segunda respuesta, ensayada en algunos sectores en los primeros años 70, consistió en la racionalización de las activi-

dades de cada establecimiento productivo, que se especializó en el cumplimiento de funciones específicas. La ETN se hizo global, con un horizonte mundial y un útil de producción en el que las economías de escala se aprovecharon al máximo. Con cada unidad sirviendo al conjunto del mercado, la división interna del trabajo avanzó significativamente. El ejemplo más nítido lo ofrece el denominado *world car*, que intentaron fabricar diversas empresas americanas a lo largo de los 70. El FORD FIESTA constituye una manifestación de la misma tendencia a escala continental.

Estos intentos se enmarcan en la lógica smithiana de la división del trabajo como fuente de ganancias de productividad, que el actual viraje tecnológico pone en cuestión parcialmente (Piore e Sabel). Suponen la homogeneidad en las características de la demanda mundial —algo que dista de ser confirmado por los hechos— y su estabilidad, pues sólo de tal forma las firmas serían capaces de amortizar las inversiones con capital fijo rígido necesarias. El parentesco con la fórmula anterior (Nueva DIT) se confirma, por su dependencia de la inexistencia de restricciones al comercio, ya que en ambos casos se genera una voluminosa circulación de bienes, interna a la firma, a través del planeta. Todos estos factores explican el fracaso de la estrategia del producto mundial.

No obstante, tanto la estrategia de establecimiento de una nueva división internacional del trabajo como la estrategia del producto mundial, en muchas ocasiones inseparables en su plasmación concreta, han sobrevivido en espacios económicos reducidos, regionales. Las ETNs buscan simultáneamente la reducción de los costos insta-

lando las operaciones intensivas en trabajo en las zonas de bajos salarios y la obtención de economías de escala por medio de la especialización de las plantas, pero sobre la base geográfica de un espacio políticamente más homogéneo. Es así como hay que interpretar las inversiones de empresas norteamericanas en México, europeas en el Norte de África (y, ahora, en la antigua Europa socialista) y japonesas en el Sudeste Asiático.

4. Una segunda estrategia, combinada con la anterior, reposa sobre la externalización de operaciones con proyección internacional. En el contexto de crisis, la eliminación de riesgos, la especialización en tecnologías centrales abandonando aquellas marginales al proceso de producción de la empresa, la búsqueda de la profundización de las distancias entre los mercados de trabajo primario y secundario —haciendo que recaiga sobre empresas formalmente independientes el coste del ajuste a las mudables condiciones de la demanda—, la concentración de las capacidades gerenciales, etc., son algunos de los motivos que explican esta estrategia. Se configura una nueva fórmula de relaciones entre unidades empresariales, combinándose intercambios mercantiles formales con dominio jerárquico en proporciones variables (Michalet, 1988).

En el plano de las relaciones entre naciones, esto se traduce en el auge de las Nuevas formas de inversión (Germidis). La tendencia a la reducción del peso de las filiales participadas mayoritariamente viene de atrás. Así, entre 1971 y 1975 las filiales con participación minoritaria creadas por un conjunto de 180 sociedades norteamericanas representaban el 28,1% del total, frente a

tan solo el 11,6% antes de 1951. Los valores para multinacionales de otros países serían aún más elevados.

A partir de los años 70 otras modalidades sustitutivas de la inversión directa tradicional han sido puestas en práctica con más asiduidad. Las políticas de los países en vías de desarrollo más desconfiados sobre los efectos benéficos de las implantaciones transnacionales no son ajenas a esta aceleración. Su exigencia de participar en el control, cuando menos parcial, de las operaciones de las empresas extranjeras en el territorio sobre el que ejercen de iure su soberanía dió lugar a un fuerte aumento de las empresas conjuntas, de los acuerdos de licencia y gestión, de la subcontratación internacional, de los contratos de suministro a largo plazo, entre otras fórmulas novedosas.

Ya en los 80, y pese al renovado interés de los países periféricos para captar empresas foráneas que paliasen la carencia de inversiones internas, el comportamiento preventivo de riesgos adoptado por las empresas permitirá que el fenómeno continúe expandiéndose.

III.2. **¿Demasiado o demasiado poco capital exterior?**

Los partidarios de la tesis del bloqueo de la periferia, desde un trabajo pionero como *Economía política del crecimiento* (Baran), conciben a las empresas transnacionales como un obstáculo en el empinado y angosto camino que conduce al desarrollo. El excedente creado en los países periféricos sería trasladado al centro por las multinacionales, ligándose de forma irreversible acumulación acelerada en el centro y estancamiento en los países subdesarrollados; las estructuras sociopolíticas internas ayudarían al despilfarrero del excedente restante. Las líneas de política económica que se derivan de este somero análisis son tajantes: el capital extranjero está siempre en exceso y las acciones de liberalización de la inversión internacional conducen al suicidio económico.

Frente a estas tesis, algunos autores modernos de filiación marxista (Emmanuel) consideran a las empresas transnacionales como agentes de desindustrialización de las economías centrales y de desarrollo de la periferia. Para el distinguido autor francés (y nosotros coincidimos con esta parte de la explicación) la exportación de capital del centro a la periferia constituye un avatar de la historia y no una tendencia de fondo del sistema capitalista mundial.

La ola de inversiones externas de fines del XIX y principios del XX se correspondería con una estrechez de los mercados centrales que, curiosamente, la acción sindical y política de la clase obrera tirará por los desagües de la historia. A partir del primer tercio del siglo XX, el ascenso del consumo de los trabajadores (súbito primero y continuado y regular después) estimulará las inversiones en

el centro, a lo que contribuirá el traslado de valores desde la periferia (¡ el intercambio desigual obliga!). El drama del crecimiento insuficiente de los países subdesarrollados residiría en la incapacidad para atraer a los capitales del centro. El reestablecimiento del equilibrio, inestable pero duradero, entre oferta y demanda en los países desarrollados reduciría el recurso a la exportación de capital como remedio a la sobreacumulación.

Si, por un azar, la tendencia a la inversión en la periferia se consolidase, se constituiría en las economías hoy más desarrolladas un utópico país de rentistas que vivirían del producto fácil de sus activos externos. Estos ingresos serían intercambiados contra bienes de consumo de lujo para sí mismos o contra servicios personales (cuyos oferentes demandarían a su vez en el mercado mundial bienes de consumo corrientes). Obtendríamos la industrialización periférica como resultado¹⁴.

No nos engañemos. El análisis de Emmanuel no está al servicio de una nueva respetabilidad para las firmas transnacionales. Al contrario, quiere facilitar la comprensión de su verdadero carácter (agentes del sistema capitalista) y vacunarnos contra ilusiones pequeñoburguesas (el desarrollo socialmente conveniente no es sin FMNs sino post-FMNs). La abertura absoluta a la entrada de los capitales exteriores no conllevaría la recuperación del retraso de la periferia porque no existen capitales dispuestos en canti-

¹⁴ Notemos la coincidencia de este análisis con el de los teóricos de la Nueva DIT.

dad suficiente. A lo sumo, tal puede ser una política exitosa exclusivamente para pequeños países que ofrecen ventajas inigualadas. La solución, es, pues, cambiar de sistema.

No vamos a efectuar una crítica demorada de las tesis de Emmanuel, algo que ya intentamos en otro trabajo (Fernández Leiceaga) —y a él remitimos—. Recordemos únicamente que el autor prescinde de los efectos de oferta de las transnacionales sobre las economías de acogida, por no distinguir entre exportación de capital y transnacionalización. Y que utiliza la estática comparativa entre dos momentos del tiempo, sin mostrar el hilo causal que los une: en particular, ¿por qué el autor supone el retorno de los beneficios de los capitales invertidos —la extraversion de los excedentes— en vez de generarse un proceso de reinversión acumulativa en la economía de acogida? Debe efectuar una confusión interesada entre excedente y renta de los propietarios del capital.

¿Qué enseñanzas podemos sacar del análisis precedente sobre el comportamiento de la inversión directa extranjera en dirección a la periferia durante la crisis, para terciar en esta polémica? ¿Demasiado o demasiado poco capital?

Nuestra impresión es que la pregunta, en su simplicidad, está mal planteada. Por una parte, la transferencia de capital que sería precisa para industrializar (desarrollar) una parte significativa del tercer mundo tendría tal magnitud que escapa a las reglas de lo posible. Si esto se hiciese posiblemente el escenario hipotético diseñado por Emmanuel cobraría vida. En tal sentido, demasiado poco capital transferido. Pero, por otra parte, se observa que la acción industrializadora del capital efectivamente transferido es

escasa en relación a su volumen. En tal sentido, demasiado capital. Las tesis aparentemente opuestas de Emmanuel y Baran podrían ser compatibles.

Lo importante no es tanto la magnitud del capital transnacional invertido como la forma en que se relaciona con las condiciones de acumulación de la economía de acogida. A estos efectos conviene recordar dos cosas:

—El crecimiento diferencial de las economías centrales del espacio europeo se hizo realidad en un contexto de abertura a las transnacionales americanas. Esta agudización de la competencia (Cantwell) tuvo como resultado, en muchos casos, la concentración, sobre bases nacionales primero y continentales después, de una parte significativa de la industria europea. Las empresas mejor preparadas dieron el salto a la multinacionalidad. El resultado neto del proceso fue modernizador: se redujo o eliminó la distancia con los Estados Unidos.

Por lo tanto, no toda presencia exterior significativa es necesariamente perniciosa. No obstante, y como enseña el caso japonés, tampoco es un requisito para el despegue tecnológico e industrial. El problema está en disponer de la capacidad para escoger e imponer una articulación entre acumulación nacional e internacional portadora de futuro.

Lo que ocurre es que en la periferia del sistema esta capacidad está casi siempre ausente. Los ejemplos de países con un cierto éxito en escalar el orden internacional desde una posición marginal indican, en todo caso, que a mayor distancia económica relativa al centro, mayor necesidad de condicionar y limitar la actuación de las compañías transnacionales. Por lo tanto, ni por defecto ni en ex-

ceso: el que la economía nacional pueda absorber y en las condiciones impuestas.

El capital extranjero puede complementar el ahorro interior, favorecer la competencia, suministrar insumos a bajo precio, dotar a una economía con tecnologías de las que carece, servir de escuela de directivos, etc. Pero, también, puede expulsar el excedente, eliminar a las empresas propias independientes, captar para sus fines la capacidad gerencial y de producción técnica nacional, marcar precios de oligopolio, etc. En las sociedades periféricas dejar que las fuerzas del mercado actúen libremente significa acentuar la primera relación de factores y minimizar la segunda.

—La evolución en el tiempo largo de la inversión extranjera en dirección a la periferia parece señalar que las empresas transna-

cionales han contribuido —sin ser el único factor— al bloqueo del crecimiento al dificultar la emergencia de un mercado nacional (o regional) de dimensión significativa tanto como la aparición de una base industrial—tecnológica sólida. Así se explica que a períodos de fuerte internacionalización pasiva de ciertas formaciones periféricas siga el repliegue de las firmas foráneas sobre el centro (o sobre otros espacios). No se trata, pues, de muchas o pocas empresas extranjeras. De manera menos superficial, diríamos que la marginación de una fracción importante del tercer mundo en el proceso de transnacionalización (a la que hemos aludido con anterioridad) es un resultado de la internacionalización en sí misma. Las pocas compañías no se transforman en muchas porque constituyen una barrera infranqueable ya que su superación exigiría una modificación de las condiciones de su presencia.

IV. LA MADUREZ DEL SISTEMA TRANSNACIONAL

1. La acumulación internacional no es una variable externa, sino que depende de las contradicciones internas de las economías nacionales. Por eso, ni las ETNs pueden ser responsables de la entrada en crisis de las economías centrales ni situarse fuera de la misma, inmunes a sus efectos. Al contrario, las cifras de inversión directa hacen patente el influjo de la depresión, tanto por sus valores absolutos cuanto por las modificaciones en las economías de origen y destino.

La internacionalización ha sido un intento explorado por los agentes más dinámicos del sistema para traspasar sus límites. Pero intento vano, fracasado en cuanto tal, aún consiguiendo dilatar sus fronteras espacio—temporales. En el momento inmediatamente anterior a la irrupción de la crisis en la vida económico-social del capitalismo, en que las contradicciones subyacentes son postergadas tanto la intensificación del comercio externo como de la implantación exterior de las empresas serían fenómenos esperables. El carácter autocentrado del régimen de acumulación en los modelos centrales se erosiona en la vertiente comercial. La expansión multinacional se refuerza.

La función de conquista de los mercados exteriores, que conduce necesariamente a la exacerbación de la competencia internacional, tiene como objetivo en exclusiva facilitar la realización de la producción⁵; su éxito permite cortar las ataduras que vinculan la realización y el consumo de masas interno. Por el contrario, por medio de la inversión transnacional el capital intenta situarse en condiciones de producción más favorables

⁵ Por más que al aumentar la escala de las operaciones favorezca también los aumentos de la productividad.

—o bien, en todo caso, unir a la expansión de los mercados las reducciones de costes—.

Estas posibilidades fueron objeto de elaboración teórica, como ya vimos, suscitando una atención casi siempre apologética o, a lo sumo, crítica sobre sus efectos sociales. Los teóricos de la nueva división internacional del trabajo veían en las firmas multinacionales los agentes de una industrialización periférica que substituiría a las producciones banalizadas del centro. El tiempo resultó especialmente cruel con este tipo de aproximaciones, que olvidaban el carácter contradictorio del capitalismo al, curiosamente, proyectar toda su atención sobre el proceso de trabajo.

A nuestro entender, el análisis del reparto por zonas geográficas de la inversión directa durante la larga depresión refuerza la idea siguiente: es la acumulación interna la que sirve de acicate y estímulo, la que tira por la implantación de compañías foráneas. La economía mundial es, en tal sentido, aún una ilusión —que se va corporizando paso a paso—. Aquellos agentes económicos para los que el espacio es ya mundial consiguen beneficios superiores al promedio al aprovecharse de su plaza privilegiada entre economías nacionales heterogéneas. Haciéndolo, amplifican y distorsionan —sobre todo en la periferia— la acumulación interna, que sigue siendo ampliamente dominante. Condiciones de producción de plusvalor y de realización están ligadas.

Dos reflexiones se imponen:

—La economía de crédito internacional no sustituye sino que acompaña a la actuación de las empresas multinacionales, que

serán las primeras beneficiarias de los recursos puestos a disposición de las economías periféricas por la banca privada internacional —o por organismos públicos de financiación—.

—La contracción de los mercados internos de las economías de acogida modificará la pauta de localización de los beneficios de las filiales, afectando fundamentalmente a las multinacionales americanas —las más centradas en A.Latina—. Se desmiente la exterioridad de las ETNs a respecto de la crisis y se confirma su dependencia del dinamismo interno de las distintas economías.

Si las ETNs no pueden huir de los límites impuestos por el sistema, su condición les permite mantener una cierta autonomía respecto a la acumulación interna, gozando de superior plasticidad. Autonomía que se pone de manifiesto en el comportamiento de las empresas con base en el R. Unido. Así como en el caso japonés es posible explicar la expansión externa a partir de un ahorro interior importante, de la superioridad tecnológica sectorial, etc., en el británico desconcierta la distancia entre los resultados macroeconómicos y el comportamiento empresarial. ¿No será precisamente la amplitud de la presencia exterior previa la que permite a las compañías hurtarse a los condicionamientos de la evolución de la economía de acogida, financiar la expansión exterior e inclusive —al igual que en caso estadounidense— suplementar las inversiones en la matriz mediante las repatriaciones de beneficios, en un contexto de fuerte competencia exterior?

Plasticidad para adecuar el posicionamiento estratégico mundial a las condiciones macroeconómicas de las economías nacionales y para insistir en las formas de expan-

sión más adecuadas a los condicionantes del régimen de acumulación —o inclusive para inventar nuevas modalidades de presencia en el exterior—.

Así, por ejemplo, son las transformaciones en el entorno económico global, generadas por la crisis económica, las que explican la apetencia por el crecimiento externo transnacional frente al más tradicional de creación de nuevas filiales, que experimenta un fuerte descenso desde finales de los 60 para las ETNs norteamericanas y un parón para las restantes:

i. Constituye una forma rápida de hacerse con una parte del mercado, reduciendo las barreras a la entrada del mismo.

ii. Permite la expansión empresarial sin lanzar nueva producción a mercados saturados o en descenso.

iii. Posibilita la internalización de nuevas capacidades en un momento en que la recomposición de los oficios tradicionales deviene imprescindible para no quedar al margen de las transformaciones tecnológicas radicales en curso.

iv. Se ve beneficiada por operaciones simétricas de desinversión que tienen por objetivo consolidar posiciones en mercados o actividades que las empresas consideran estratégicas. En tal sentido, es un proceso autotretenido: operaciones de desinversión para obtener la liquidez que exige la toma de control de una nueva compañía (lo que supone la venta de parte de los activos originales de la empresa); operaciones de racionalización posteriores a la toma de control para eliminar duplicaciones, deshacerse de actividades marginales, etc.

2. Cada vez más, el análisis de los flujos de salidas y entradas de capitales tal y como son captados por la balanza de pagos o incluso de los datos de inversiones directas que incluyen el destino de los beneficios obtenidos en el exterior son de menor utilidad para conocer la evolución del sistema transnacional. Las nuevas modalidades impiden reducir inversión a flujo de capital y nos llevan a recordar que el capital es, antes que nada, una relación social.

Además, se precisa de un juicio cualitativo. Efectuándolo, diríamos que la transnacionalización se banaliza, por cuanto aparecen nuevas economías de destino y origen de las empresas, nuevos segmentos del tejido industrial y nuevos sectores implicados.

Ya hemos enfatizado el ascenso japonés, que se suma al europeo occidental anterior; pero el movimiento de emergencia de multinacionales afecta también a los países de la periferia del sistema (Lall; Wells). En cuanto a las economías de destino, no debemos tan solo constatar la atracción que ejercen los Estados Unidos (Rainelli) sino también, para comprender la amplitud del proceso, indicar la incorporación de las economías socialistas en transición (Lebkowski e Monkiewicz). Es menos conocido que se ha producido una disminución de la talla de las empresas que se hacen transnacionales, de manera que la internacionalización del capital productivo se ha democratizado.

Por último, ¿por qué las actividades de las ETNs en los servicios tienden a crecer durante la crisis económica? Tres tipos de factores nos parecen especialmente importantes:

—La inducción por la transnacionalización industrial. Se confirma la importancia de

este elemento cuando observamos el liderazgo de las actividades comerciales y financieras en la transnacionalización terciaria. El paso hacia adelante en la globalización de la actividad productiva, la banalización del hecho multinacional y el creciente recurso por parte de las mayores firmas a empresas anteriores para el cumplimiento de funciones antes internalizadas explicarían una parte de las implantaciones en el exterior de las compañías de servicios, que seguirían al cliente. Algunas transnacionales, además, diversifican o externalizan su negocio, penetrando en el sector terciario.

—El recurso a la expansión externa como respuesta a las dificultades de crecimiento que un mercado interno estancado presenta. Tengamos en cuenta que los servicios son el sector más dinámicos en las últimas décadas pero que, pese a todo, se resienten de la caída global de la actividad económica. Las dificultades de la inversión interna y la exacerbación de la competencia explicarían otra parte de la expansión internacional de las compañías terciarias.

—En tercer lugar, las transformaciones ocurridas tanto en el soporte tecnológico como en el marco institucional de la economía. La ola de desregulación y liberalización de las actividades de las empresas extranjeras permite la entrada en negocios tradicionalmente reservados a nacionales (comunicación, v.g.). Los avances en la adquisición, interpretación y tratamiento de la información constituyen el soporte tecnológico preciso para estas actividades.

Esta generalización/banalización del fenómeno transnacional pone de manifiesto que, en la actualidad, una compañía debe alcanzar este estadio para ser competitiva. La

competencia se sitúa al nivel mundial. Por eso carecen de interés los análisis centrados en la evolución temporal del grado de concentración de industrias dadas que enfatizan el descenso en la misma para economías nacionales, en un proceso entrópico (Vernon) agudizado en los últimos tiempos. Una menor tasa de concentración a nivel nacional, por superior presencia de empresas foráneas, es perfectamente compatible con un proceso de concentración a nivel mundial.

3. Esta sofisticación en el proceso de transnacionalización no supone ni la mundialización de la economía ni la interdependencia igualitaria entre los distintos países.

En primer lugar, todos los datos indican un recentramiento de la inversión directa, marginalizando a la periferia incapaz de suscitarse la acumulación sobre bases propias. El sistema transnacional, pese a hacerse más complejo, reduce su dimensión geográfica, expulsando de la acumulación internacional a buena parte de los PVD. En segundo lugar, pese a las previsiones sobre la aparición de la Global factory, lo cierto es que la organización de los negocios privados sobre una base exclusivamente mundial aún es incipiente.

En las relaciones internas al centro, lo más destacado es el cambio de papel de los Estados Unidos, de primer exportador a primer importador de capitales.

Algún autor (De Laubier) explica el nuevo papel de los Estados Unidos por los movimientos de las tasas de cambio. No es que las modificaciones en las paridades actúen como barreras de protección contra las importaciones de bienes sino que en un país con una moneda erosionada las inversiones cuestan menos. Así, las firmas alemanas y ja-

ponesas en los años 70 comenzarían a desarrollar su implantación en el extranjero «favorecidas por una revalorización de su moneda nacional respectiva» (De Laubier, página 91) y la corriente de inversión desde Europa y Japón hacia Estados Unidos, mediante el crecimiento externo transnacional, se produciría a causa «del coste disminuido por la debilidad cada vez más pronunciada del dólar».

No debemos olvidar este factor monetario, pero creemos que

—El movimiento es estructural y resiste alzas incluso sustantivas en el valor del dólar. Así, en los primeros 80 la riada de capitales exteriores no se detiene, pese a la fuerte apreciación de la moneda estadounidense.

—El valor de las monedas no constituye una magnitud completamente extraeconómica, al depender en última instancia de la productividad del trabajo en un país dado en relación a los restantes. Por lo tanto, depreciación del dólar y emergencia de nuevos países exportadores de capital forman parte de un movimiento único de erosión de la superioridad económica norteamericana.

—En último extremo, el abaratamiento del coste de la inversión para países con moneda fuerte supone la eliminación de una barrera pero no explica los incentivos para la realización de la misma.

Las razones de la nueva conquista del Oeste no pueden limitarse a la depreciación del coste de los activos americanos. Citemos algunas más (para un estudio más completo, ver Rainelli):

—La apreciación del yen, el marco y otras monedas europeas dificulta las expor-

taciones y protege a los productos realizados en territorio estadounidense. El mecanismo proteccionista que había jugado en el desafío americano actúa ahora en sentido inverso. Similar efecto ejercerán barreras proteccionistas como las que afectan a los automóviles japoneses, con exportaciones contingentadas. La inversión directa permite superar tales barreras y protegerse contra hipotéticas defensas arancelarias futuras.

—Los Estados Unidos poseen el mayor mercado unificado del planeta, por número de habitantes y nivel de gasto. Como indica algún autor (Michalet, 1985), «la cifra de negocios que representa la conquista de un 1% o 2% del mercado de un producto dado se corresponde con proporciones mucho más fuertes que sobre el mercado de origen de firmas no americanas». Las dificultades de obtener tal porcentaje pueden ser contornadas eligiendo la fórmula de compra o participación mayoritaria en una empresa americana que ya funciona, frente a la opción del establecimiento de una nueva planta. Tal ha sido la vía de penetración más común en el mercado americano.

—El diferencial de salarios ha prácticamente desaparecido y se cuenta con una mano de obra excedentaria disponible en zonas en vías de desindustrialización, que son las escogidas con preferencia para la instalación (Sassen). Además, la legislación sobre la inversión extranjera es liberal (Rainelli), pese a las vacilaciones de los últimos años.

—La posibilidad de participar en los triunfos localizados en la economía americana, igualando las ventajas de localización de que dispone las ETNs estadounidenses presentes en varios países. Este argumento puede ser extendido a otras facetas sin perder la hipóte-

sis de base: una competencia que cada vez se mundializa más y obliga a todas las firmas.

4. Ciertos estudios anticipan la caída en el proceso de internacionalización del capital por efecto del progreso tecnológico, en lectura unilateral de Piore y Sabel. Es verdad que la automatización flexible reduce la importancia de las economías de escala y de los salarios de los trabajadores directos descualificados en la competitividad industrial, desplazando las ventajas comparativas que pudieran disfrutar algunos países periféricos. Es cierto también que el avance de la relación de asociación entre suministradores y empresas núcleo exige de los primeros capacitación técnica y proximidad a las segundas; y que la cualificación y participación de la fuerza de trabajo constituyen los factores de aumento de la productividad de mayor trascendencia. Por eso, como constatan estudios recientes, la creación de filiales taller en países periféricos ha disminuido de forma relevante.

No obstante, la generalización de la robótica no es para hoy ni se produce por igual en todos los sectores, por lo que el trabajo manual aún tiene un largo futuro por delante. La transformación de las características de la tecnología revolucionará la adscripción a espacios nacionales de las ventajas comparativas, privilegiando en primera instancia a las economías en las que surge (aunque no resulta ilusorio aguardar que se arraigue también en las economías periféricas mejor dotadas).

Por otra parte, la expansión transnacional no debe confundirse con la fundación de filiales taller en la periferia. La competencia a nivel mundial unida a la segmentación del espacio político en diversas zonas, exacerbará los movimientos de inversión cruzada en el centro, acompañando a los acuerdos

de cooperación más o menos estables. Además, la reducción del tamaño de las unidades de producción viables facilitará la inversión en los países periféricos por pequeños que sean, siempre que estén protegidos por barreras, arancelarias o no, al comercio.

5. ¿Qué significa sistema transnacional? En el plano más descriptivo recoge el hecho de establecerse una vinculación directa entre acumulaciones nacionales por medio de estructuras privadas, progresivamente más numerosas, afectando a mayor número de sectores, más economías de origen y destino, más capas empresariales.

En un plano de superior profundidad, se refiere a los siguientes aspectos:

—Se reduce la eficacia regulatoria del estado nacional sin aparecer todavía formas estatales de regulación en el plano mundial. La gestión de la demanda, en sus vertientes externa e interna, la modulación de los conflictos sociales, garantizada por las prácticas socialdemócratas del estado, son puestos en cuestión por la emergencia de organismos transnacionales, que escapan al poder regulador de un único aparato burocrático y entorpecen la eficacia de sus acciones en favor de una acumulación equilibrada. Se detecta una nueva relación entre multinacionales y estados —aún los de origen de aquellas y, a fortiori los de los PVD— porque el ámbito de soberanía de los últimos no coincide con el plano de funcionamiento de las unidades de capital ni con su horizonte de posibilidad.

—Se establece una nítida asimetría entre el funcionamiento del capital y el del trabajo. Mientras el primero circula con facilidad en la esfera internacional, igualando sectorialmente sus remuneraciones, el segundo sigue

reproduciéndose y gestionándose en el interior de formaciones nacionales relativamente estancas. Existe un valor tendencial mundial excepto para una mercancía particular: la fuerza de trabajo. El estado nacional topa aquí con una de sus funciones clave: la gestión y reproducción de la fuerza de trabajo.

El establecimiento de competencia entre capitales en el plano mundial constituye un motivo adicional de internacionalización del capital. Fomenta lo que podemos denominar la paradoja de Michalet: los estados nacionales compiten a través de sus empresas transnacionales. Notemos además que la participación en los complejos industriales transnacionalizados no precisa de un aparato productivo en el exterior.

—Por último, no se generaliza la ruptura entre el lugar de valorización y el de realización.

Si esto ocurriera, el ámbito económico relevante sería el mundial, reestableciéndose en este marco la necesaria unidad entre producción y consumo. Entraríamos en el mundo ultrasimplificado previsto por Hymer, con un centro terciarizado y una periferia industrializada, con movimientos de capitales y mercancías internos a las corporaciones.

No obstante, las pautas de acumulación internacional en la presente crisis indican que la apetencia por el mercado como norma de localización de las inversiones sigue prevaleciendo, y que se reduce el atractivo del Tercer Mundo. Si entendemos el carácter global de las corporaciones como visión planetaria, independencia de todo estado, unidad del producto e integración de la producción a nivel mundial, no existe, de forma generalizada.

BIBLIOGRAFIA

- ANDREFF, W., *Las multinacionales hors la crise*, Ed. Sycomore, 1983.
- ANDREFF, W., «La corrélation historique entre les crises et l'accélération des investissements directs internationaux», *CAHIERS DU GEMDEV*, 1988.
- BARAN, P., *Economía política del crecimiento*, FCE, 1957.
- BLASCO, B., «Les investissements directs des pays du Moyen-Orient aux Etats-Unis», *PROBLEMES ECONOMIQUES*, n 1960, 1986.
- BLASCO, B., «Les investissements directs français et étrangers aux Etats-Unis», *PROBLEMES ECONOMIQUES*, n 1990, 1986.
- BLASCO, B., «Les investissements directs japonais aux Etats-Unis», *PROBLEMES ECONOMIQUES*, n 2022, 1987.
- CAMAGNI, R., «Cooperation agreement and new forms for external developments of companies», *Policopiado, WORKSHOP ON INTERFIRM TECHNOLOGICAL COOPERATION AGREEMENTS*, Nanterre, 1988.
- CANTWELL, J., *Technological innovation and multinational corporation*, Basil Blackwell, 1989.
- COWLING, K. y SUGDEN, R., *Transnational monopoly capitalism*, Wheatsheaf books, 1987.
- DELAPIERRE, M. y KRIEGER MYTELKA, L., «Décomposition, recomposition des oligopoles», *ECONOMIES ET SOCIETES*, n 11-12, 1988.
- EMMANUEL, A., *La dynamique des inégalités*, ed. Antropos, 1985.
- FERNANDEZ LEICEAGA, J., «À transnacionalização da economia. Umha introdução», *AGALIA*, n 19, 1989.
- FROBEL, F. e outros, *La nueva división internacional del trabajo*, S. XXI, 1980.
- GERMIDIS, D. (director), *Sous-traitance internationale et industrialisation du tiers-monde: problèmes et perspectives*, OCDE, 1980.
- GRAVEREAU, J., «L'évolution des relations économiques du Japon avec les pays du sud-est asiatique. un changement du cap», *PROBLEMES ECONOMIQUES*, n 1969, 1980.
- LALL, S., *The new multinationals*, John Wiley, 1983.
- LAUBIER, D. de, «Les investissements internationaux: quels changements pour les années quatre-vingt?», *ECONOMIE PROSPECTIVE INTERNATIONALE* n 12, 1982.
- LEBROWSKI, M. y MONKIEWICZ, J., «Les investissements directs occidentaux dans les pays à économie planifiée», *PROBLEMES ECONOMIQUES*, n 2032, 1987.
- MADEUF, B., y OMINAMI, C., «Crise et investissement international», *REVUE ECONOMIQUE*, n 5, 1983.
- MICHALET, C.A. e outros, *Nationalisation et internationalisation, La découverte*, 1983.
- MICHALET, C.A., *Le capitalisme mondial*, PUF, 1985.
- MICHALET, C.A., «The notion of interfirm agreement», *Policopiado, WORKSHOP ON INTERFIRM TECHNOLOGICAL COOPERATION AGREEMENT*, Nanterre, 1988.
- OCDE, *Tendances récentes des investissements directs internationaux*, 1987.
- OCDE, *L'investissement direct international et le nouvel environnement économique*, 1989.
- OMAN, Ch., *Les nouvelles formes d'investissement dans les industries des pays en développement*, OCDE, 1989.
- ONU, *Transnational corporations in world development: trends and prospects*, 1988.
- PIORE, M. y SABEL, R., *The second industrial divide*, Basic Books, 1981.
- RAINELLI, M., *Les investissements étrangers aux Etats-Unis*, Economica, 1990.
- SASSEN, S., *The mobility of labor and capital*, Cambridge University Press, 1988.
- VERNON, R., *Soberanía en peligro*, F.C.E., 1973.
- WELLS, L.T., *Third World Multinationals*, MIT PRESS, 1983.

Otros Títulos

- N.º 0 OTRA CONFIGURACION DE LAS RELACIONES OESTE-ESTE-SUR. Samir Amín. Junio 1989.
- N.º 1 MOVIMIENTO DE MUJERES. NUEVO SUJETO SOCIAL EMERGENTE EN AMERICA LATINA Y EL CARIBE. Clara Murguialday. Octubre 1989.
- N.º 2 EL PATRIMONIO INTERNACIONAL Y LOS RETOS DEL SANDINISMO 1979-1989. Xabier Gorostiaga. Diciembre 1989.
- N.º 3 DESARROLLO, SUBDESARROLLO Y MEDIO AMBIENTE. Bob Sutcliff. Enero 1990.
- N.º 4 LA DEUDA EXTERNA Y LOS TRABAJADORES. Central Unica de Trabajadores de Brasil. Mayo 1990.
- N.º 5 LA ESTRUCTURA FAMILIAR AFROCOLOMBIANA. Berta Inés Perea. Junio 1990.
- N.º 6 AMERICA LATINA Y LA CEE: ¿DE LA SEPARACION AL DIVORCIO? Joaquín Arriola y Koldo Unceta. Septiembre 1990.
- N.º 7 LOS NUEVOS INTERNACIONALISMOS. Peter Waterman. Mayo 1991.